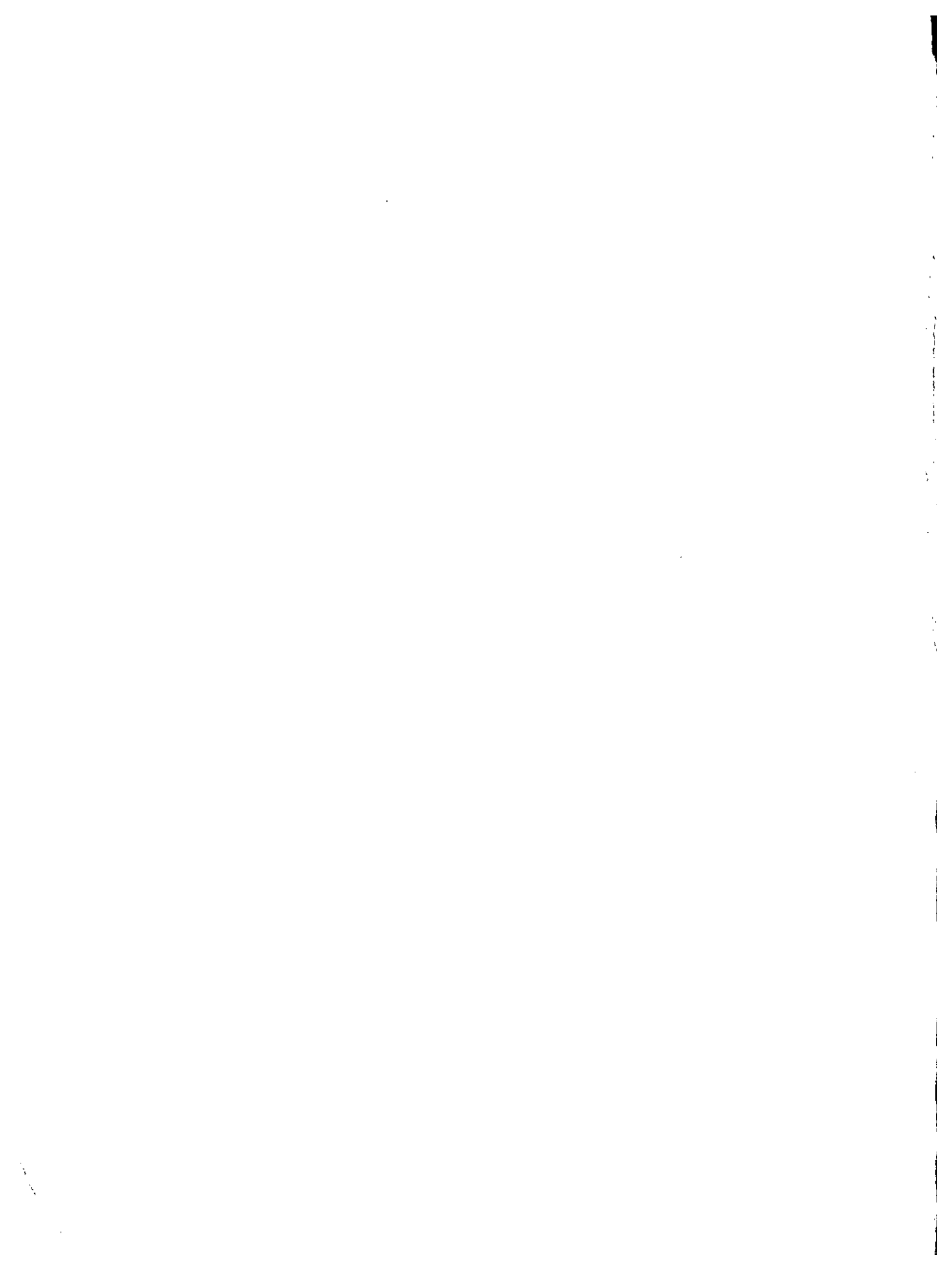




PROPIEDAD DE
LA BIBLIOTECA

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMERICA LATINA

NACIONES UNIDAS



PREAMBULO

El presente estudio tiene su origen en la resolución E/CN.12/132 aprobada el 10 de junio de 1949 durante el segundo período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas. En la resolución, que trata de las inversiones de capital extranjero para el desarrollo de los países de la América Latina, se pedía al Secretario Ejecutivo que tomara las disposiciones necesarias para preparar "sobre una base común, un estudio, país por país, del régimen jurídico, económico y financiero que rige la inversión de capitales extranjeros, públicos y privados, en América Latina". El estudio debía "abarcarse las disposiciones legales, administrativas y jurisprudenciales, con mención de los antecedentes históricos ilustrativos".

Conforme a esta resolución, en el tercer período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1950, se presentaron los estudios relativos a nueve países (E/CN.12/166 y Add. 1 a 9). La Comisión tomó nota de ellos en su resolución E/CN.12/198 y pidió que se extendieran esos estudios a otros países de la América Latina. En consecuencia, en el cuarto período de sesiones de la Comisión, celebrado en 1951, se le presentó otro grupo de estudios que abarcaba seis países (E/CN.12/166, Add. 10 a 15). El presente informe ha sido preparado de conformidad con la resolución 8 (IV), aprobada en ese período de sesiones, en la cual se pidió al Secretario Ejecutivo que completara y publicara el informe sobre la situación de las inversiones extranjeras en América Latina. En vista de la estrecha relación que el presente estudio guarda con otros trabajos emprendidos por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales en la Sede de las Naciones Unidas, se convino en que este estudio fuera preparado por la Dirección de Asuntos Económicos de dicho Departamento.

La parte I del presente estudio está dedicada al análisis de las tendencias generales y a una comparación de la política seguida por los distintos países. En su primer capítulo se examinan en general la evolución de las inversiones extranjeras en la América Latina, y el monto y naturaleza de tales inversiones en la actualidad. En el segundo capítulo de la parte I se examina la política de los distintos países que afecta a las inversiones privadas extranjeras. La parte II contiene un capítulo separado para cada uno de los 20 países de la región, donde se reseña la evolución histórica y la situación actual de la deuda externa del país y de otras inversiones extranjeras hechas en él; en cada uno de estos capítulos se presenta también un resumen de las leyes del país respectivo y de los principales aspectos de la política estatal que afectan a las inversiones privadas extranjeras. Entre los aspectos abarcados figuran la reglamentación de la entrada del capital extranjero, el establecimiento y fiscalización de empresas de propiedad extranjera, el empleo de personal extranjero, el control de cambios, el régimen tributario y la medida en que el Estado participa en la producción de bienes y servicios. El apéndice estadístico se refiere principalmente a la reseña histórica contenida en el capítulo 1 del informe.

Este informe se basa, en todo lo posible, en datos tomados de fuentes oficiales. A menos que se indique otra cosa, los datos sobre las inversiones directas de los Estados Unidos son cálculos publicados por el Departamento de Comercio de este país. En una nota al pie del cuadro XV del apéndice se describe la naturaleza de estos cálculos. Gran parte de la información referente a las leyes y disposiciones administrativas relativas a las inversiones extranjeras ha sido tomada de las publicaciones de la Unión Panamericana (serie titulada *A Statement of the Laws of . . . in Matters Affecting Business*) y del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (serie titulada *Establishing a Business in . . .*). Parte de la información relativa a las restricciones cambiarias está tomada del *Annual Report*

on *Exchange Restrictions*, del Fondo Monetario Internacional. También se dispuso de la información comunicada por algunos gobiernos en respuesta a un cuestionario que el Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina envió a los gobiernos de los Estados miembros de la Comisión en cumplimiento de la resolución E/CN.12/198 aprobada por ésta durante su tercer período de sesiones. Sin embargo, el estudio no ha sido sometido a los gobiernos interesados para su examen.

El resumen sobre las leyes y la política oficial de los distintos países se refiere a la situación reinante al final de 1953; sin embargo, en algunos casos la información presentada se refiere a la situación reinante en una fecha algo anterior. En informes anteriores de las Naciones Unidas y de otros organismos se han tratado diversos aspectos de la corriente internacional de capitales privados desde el fin de la guerra. Conviene mencionar, en particular, el reciente estudio titulado *La corriente internacional de capitales privados, 1946-1952* (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 1954.II.D.1), en el que se hace referencia también a otros informes oficiales.

EXPLICACION DE LOS SIGNOS

En los cuadros del presente informe se han empleado los siguientes signos:

Tres puntos (. . .) indican que los datos faltan o no constan por separado.

La raya (—) indica que la cantidad es nula o mínima.

El signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se indique otra cosa.

El punto (.) se usa para separar los millares y los millones.

La coma (,) se usa para separar los decimales.

La raya inclinada (/) indica un año agrícola o un ejercicio económico, por ejemplo, 1952/1953.

Un guión (-) puesto entre cifras que expresan años, por ejemplo, 1950-53, significa normalmente que se trata de un promedio anual referente a los años civiles correspondientes, incluidos el primero y el último. La letra "a" puesta entre dos años indica que se trata de todo el período considerado; por ejemplo, 1950 a 1953 significa 1950 a 1953, ambos años inclusive.

La palabra "dólares" indica dólares de los Estados Unidos de América, salvo que se indique otra cosa.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no suman siempre el total correspondiente.

La versión española incluye los cambios que aparecen en el "corrigéndum" inglés (E/CN.12/360/Corr.1).

INDICE

Parte I. Tendencias y políticas

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| 1. EL CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS | 3 |
| Período anterior a la primera guerra mundial | 3 |
| La primera afluencia de capital — Período posterior al decenio de 1860 — Inversiones del Reino Unido — Inversiones francesas — Inversiones alemanas — Inversiones norteamericanas — Otras inversiones | |
| El período comprendido entre las dos guerras | 7 |
| Emisión de valores en los Estados Unidos — Inversiones directas de los Estados Unidos — Inversiones de otros países — Medidas gubernamentales | |
| El período posterior a la segunda guerra mundial | 11 |
| Repatriación de las inversiones — Acuerdos para la liquidación de la deuda exterior — Inversiones directas de los Estados Unidos — Capital de procedencia gubernamental — Rendimiento de las inversiones — Las inversiones extranjeras y la balanza de pagos | |
| 2. POLÍTICA GUBERNAMENTAL | 19 |
| Reglamentación de las empresas extranjeras | 20 |
| Reglamentación general — Reglamentación según la rama de actividad económica — Reglamentación de industrias extractivas — Contratos de concesión — Empresas estatales — Legislación obrera | |
| Control de cambios | 25 |
| Régimen tributario | 28 |
| Exenciones tributarias — Régimen tributario de las industrias extractivas — Doble tributación internacional | |
| Casos de expropiación de empresas extranjeras y demora en la deuda pública .. | 32 |
| Expropiación — Medidas relativas a la deuda exterior | |
| Tratados y convenios internacionales | 35 |

Parte II. Las inversiones extranjeras en cada una de las 20 repúblicas

| | |
|----------------------------|-----|
| Argentina | 41 |
| Bolivia | 50 |
| Brasil | 56 |
| Chile | 69 |
| Colombia | 77 |
| Costa Rica | 84 |
| Cuba | 89 |
| República Dominicana | 95 |
| Ecuador | 100 |
| El Salvador | 105 |
| Guatemala | 109 |
| Haití | 114 |

| | <i>Página</i> |
|-----------------|---------------|
| Honduras | 118 |
| México | 122 |
| Nicaragua | 134 |
| Panamá | 138 |
| Paraguay | 144 |
| Perú | 148 |
| Uruguay | 155 |
| Venezuela | 160 |

Apéndice estadístico
(Véase la página viii)

LISTA DE CUADROS

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| 1. Deuda exterior consolidada del Gobierno Federal argentino en determinados años | 41 |
| 2. Capital extranjero invertido en la Argentina, 1940 | 43 |
| 3. Inversiones directas de los Estados Unidos en la Argentina, 1929, 1943 y 1950 .. | 43 |
| 4. Inversiones directas de los Estados Unidos en Bolivia, en años determinados .. | 51 |
| 5. Deuda pública exterior del Brasil, en años determinados | 56 |
| 6. Composición de la deuda pública exterior del Brasil, 1931, 1940 y 1952 | 57 |
| 7. Inversiones directas de los Estados Unidos en el Brasil, 1929, 1943 y 1950 | 58 |
| 8. Capitales extranjeros invertidos en firmas comerciales y en empresas constituídas en sociedades, inscritos en el Banco do Brasil al 31 de diciembre de 1950 | 59 |
| 9. Inversiones directas extranjeras en Chile, en 1948 | 71 |
| 10. Inversiones directas norteamericanas en Chile, en 1929, 1943 y 1950 | 71 |
| 11. Inversiones directas de los Estados Unidos de América en Colombia, en 1929, 1936 y 1950 | 78 |
| 12. Inversiones directas de los Estados Unidos en Costa Rica, 1943 y 1950 | 85 |
| 13. Inversiones directas de los Estados Unidos en Cuba, 1929, 1943 y 1950 | 90 |
| 14. Valor de las inversiones británicas directas en Cuba, en determinados años .. | 90 |
| 15. Propiedad de los ingenios azucareros de Cuba, 1939 y 1952 | 90 |
| 16. Inversiones norteamericanas directas en Guatemala, 1943 y 1950 | 109 |
| 17. Inversiones directas de los Estados Unidos en Haití, 1943 y 1950 | 115 |
| 18. Inversiones extranjeras directas en México, 1938, 1946, 1950 y 1952 | 124 |
| 19. Inversiones directas estadounidenses en México, 1929, 1936, 1943 y 1950 | 124 |
| 20. Paraguay. Inversiones extranjeras en empresas, 1949 | 145 |
| 21. Inversiones directas de los Estados Unidos en el Perú, 1929, 1943 y 1950 | 149 |
| 22. Inversiones directas de los Estados Unidos en el Uruguay, 1929, 1943 y 1950 .. | 156 |
| 23. Inversiones extranjeras en la industria petrolera de Venezuela, según el país de origen, a fines de 1950 | 160 |

APENDICE ESTADISTICO

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| I. Inversiones del Reino Unido en la América Latina, 1913..... | 169 |
| II. Inversiones francesas en la América Latina, 1902 y 1913..... | 169 |
| III. Inversiones estadounidenses en la América Latina, por regiones, en 1897, 1908 y 1914..... | 170 |
| IV. Inversiones directas estadounidenses en la América Latina, por ramas de actividad económica, 1897, 1908 y 1914..... | 170 |
| V. Inversiones privadas estadounidenses en el extranjero, a largo plazo, correspondientes a determinados años..... | 170 |
| VI. Valores latinoamericanos ofrecidos públicamente en los Estados Unidos, 1920 a 1929..... | 171 |
| VII. Situación de los bonos extranjeros emitidos en dólares, 1935..... | 171 |
| VIII. Inversiones directas estadounidenses en América Latina por ramas de actividad económica, en 1914, 1919, 1924 y 1929..... | 171 |
| IX. Inversiones directas estadounidenses en la América Latina, en 1914, 1919, 1924 y 1929..... | 171 |
| X. Inversiones del Reino Unido en la América Latina, en 1913, 1930, 1938 y 1951..... | 172 |
| XI. Bonos latinoamericanos emitidos en dólares en poder de tenedores de los Estados Unidos, en 1930, 1945 y 1951..... | 173 |
| XII. Valor en circulación de los bonos latinoamericanos en dólares, públicamente ofrecidos, en 1935, 1945 y 1952..... | 173 |
| XIII. Valor de los bonos latinoamericanos en libras esterlinas en circulación en 1939, 1945 y 1951..... | 174 |
| XIV. Liquidación de inversiones del Reino Unido en la América Latina, 1946 a 1951..... | 174 |
| XV. Inversiones directas estadounidenses en la América Latina, en 1950..... | 175 |
| XVI. Distribución de las inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina, según la rama de actividad económica, en 1943 y 1950..... | 176 |
| XVII. Corriente de capitales estadounidenses a largo plazo, y utilidades derivadas de las inversiones de los Estados Unidos en la América Latina, 1946 a 1952..... | 176 |
| XVIII. Afluencia de capitales de los Estados Unidos a la América Latina para su inversión directa, por ramas de actividad económica, 1949 a 1952..... | 177 |
| XIX. Préstamos concedidos por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento a la América Latina, al 15 de septiembre de 1953..... | 177 |
| XX. Créditos concedidos por el Export-Import Bank a países latinoamericanos, 1934 a 1953..... | 178 |
| XXI. Proporción entre las utilidades y el capital de las inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina, por ramas de actividad económica, 1948 a 1951..... | 178 |
| XXII. Proporción entre los ingresos percibidos y el capital de las inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina, por países, en 1950 a 1951..... | 178 |
| XXIII. Proporción entre las utilidades y el capital de las inversiones norteamericanas en la América Latina y en los Estados Unidos, 1948 a 1951..... | 178 |
| XXIV. Inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina: proporción entre el impuesto sobre la renta de los respectivos países y las utilidades netas, en 1950..... | 179 |
| XXV. Rendimiento de los bonos en dólares de determinados países latinoamericanos y de otros bonos emitidos en la misma moneda, junio de 1953..... | 179 |
| XXVI. Partidas seleccionadas de la balanza de pagos de América Latina, 1925-29, 1949, 1950 y 1952..... | 179 |
| XXVII. Proporción entre las remesas de utilidades de las inversiones extranjeras en la América Latina y las divisas percibidas por los respectivos países por concepto de bienes y servicios, en 1938, 1947 y 1950..... | 180 |
| XXVIII. Salida neta de capitales de los Estados Unidos por concepto de inversiones directas en países de la América Latina, comparada con los ingresos percibidos, 1946 a 1951..... | 180 |

Parte I

TENDENCIAS Y POLITICAS



Capítulo 1

EL CRECIMIENTO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

La afluencia de capitales extranjeros pasó a ser un rasgo característico de la economía de la mayoría de los países de América Latina en la segunda mitad del siglo XIX. Hasta la segunda guerra mundial, fueron los inversionistas privados quienes aportaron casi todo este capital por medio de préstamos hechos a gobiernos o a empresas privadas o de inversiones directas en empresas de todas clases. La reciente afluencia de capitales proporcionados por las instituciones de crédito gubernamentales e internacionales, ha coincidido con la reducida corriente de capitales privados observada en la mayoría de los países de la región desde el decenio de 1920, y se ha destinado en parte a compensar esta disminución.¹

La reducción de la corriente de capitales privados dirigida a la región se ha podido atribuir a factores que actúan tanto dentro como fuera de América Latina. Entre los que se mencionan con frecuencia figuran las leyes, los reglamentos administrativos y otras expresiones de la política oficial de los países importadores de capital que afectan la entrada y el funcionamiento de las empresas privadas extranjeras.² El presente informe está en gran parte dedicado a tratar esa cuestión. La siguiente reseña de las inversiones extranjeras efectuadas en la región tiende a situar en su perspectiva histórica la política oficial que actualmente se aplica.

Período anterior a la primera guerra mundial

Antes de 1914, la corriente internacional de capitales a América Latina se realizaba en ausencia casi completa de reglamentación gubernamental tanto en los países exportadores como en los países importadores de capital. En ambos grupos de países los impuestos eran bajos y no existía el control de cambios. El régimen jurídico a que estaban sujetas las inversiones extranjeras en América Latina era relativamente sencillo y, en su conjunto, no era discriminatorio. En ocasiones, los gobiernos de los países importadores de capital daban seguridades especiales a los inversionistas, en particular garantizándoles un rendimiento mínimo sobre el capital invertido en empresas de ferrocarriles y de servicios públicos. Considerando la importancia de los capitales extranjeros para las operaciones crediticias del fisco, los gobiernos ejercieron, desde luego, profunda influencia en el proceso de inversión, particularmente si se tiene en cuenta el impulso que dieron a la construcción de ferrocarriles; asimismo, la acción gubernamental destinada a estimular la inmigración también contribuyó a provocar la afluencia de capitales. Por lo demás, la inversión de capitales privados extranjeros no estaba sujeta a más condiciones que las que se fijaban en los contratos de concesión y en las licencias de explotación, que se otorgaban principalmente en relación con industrias extractivas y con servicios públicos.

La primera afluencia de capital

Al emanciparse casi toda la América Latina del régimen colonial en las primeras décadas del siglo XIX se abrió esta región al comercio y las inversiones internacionales. Naturalmente, el servicio de los préstamos extranjeros y la transferencia del rendimiento de las inversiones directas dependían sobremanera de las exportaciones. Por ello, el éxito o el fracaso de las inversiones extranjeras hechas en América Latina ha dependido en gran medida de la evolución de las exportaciones. Cuando los mercados eran favorables para las exportaciones latinoamericanas, las inversiones extranjeras eran atraídas al sector de exportación, y la consiguiente expansión económica determinaba en su oportunidad nuevas inversiones. No se quiere decir con esto que sólo se invirtiera capital extranjero en las industrias de exportación; se invirtieron cuantiosas sumas en préstamos de entidades gubernamentales para la explotación de empresas, especialmente empresas de servicios públicos.

¹ Véase Naciones Unidas, *La corriente internacional de capitales privados, 1946-1952* (No. de venta: 1954.II.D.1), capítulo 1.

² La expresión "empresa extranjera" se emplea en este estudio para designar a toda empresa controlada por inversionistas no residentes en el país importador de capital (país de inversión), prescindiendo de si la empresa está constituida o no conforme a las leyes de este país. Desde el punto de vista del país exportador de capital, una empresa extranjera puede ser una filial (*subsidiary*) o una sucursal (*branch*) de una empresa de este país. Se trata de una filial cuando la empresa está constituida conforme a las leyes del país de inversión. Para los fines estadísticos, una sucursal representa los otros haberes mantenidos en el extranjero con el objeto de ejercer actividades comerciales. Para mayores detalles, véase la nota al pie del cuadro XV del apéndice estadístico.

En el período que va desde 1820 aproximadamente hasta el estallido de la primera guerra mundial, se distinguen tres fases principales en la corriente de capitales a la América Latina: un breve auge de las inversiones en el decenio de 1820, un movimiento más sostenido que comenzó entre 1860 y 1870 y una corriente particularmente intensa durante la década anterior a 1914. Durante todo el período de referencia, el principal proveedor de capital fué el Reino Unido; hacia el final del mismo, Francia, Alemania, varios otros países europeos y, en particular, los Estados Unidos pasaron a ser importantes fuentes de capital.

Durante el breve auge del decenio de 1820, las inversiones se concentraron principalmente en las Provincias Unidas del Río de la Plata, que formaban lo que ha llegado a ser la Argentina. Llegaron capitales para empresas mineras y para las llamadas compañías de colonización y agrarias que se ocupaban de abrir el interior del país a la agricultura. Al mismo tiempo, Buenos Aires lanzó un empréstito relativamente cuantioso en el mercado de Londres con objeto de realizar obras portuarias y sanitarias y mejorar otros servicios municipales.

Durante este breve período, los inversionistas fueron atraídos por varios otros países latinoamericanos. Varios de los Estados recién creados, entre ellos el Brasil, Colombia, Chile, el Perú y la Federación de Centroamérica emitieron bonos en Londres. Los fondos obtenidos se destinaban principalmente a atender a obligaciones resultantes de las guerras de independencia y también a cubrir gastos públicos corrientes, y sólo en limitada proporción a la ejecución de obras públicas capaces de estimular, directa o indirectamente, la producción. Algo más tarde, Haití colocó un empréstito en Francia para pagar el primer plazo de una indemnización debida a este país. La deuda de la Federación de Centroamérica fué dividida en 1827 entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; en 1834, las nuevas repúblicas de Ecuador y Venezuela asumieron parte de la deuda exterior anteriormente contraída por la Gran Colombia.

Al final del decenio de 1820 habían caído en mora todos los empréstitos públicos colocados en el extranjero y habían fracasado la mayoría de las inversiones extranjeras hechas en empresas de varias clases. Ese hundimiento se debió a una combinación de factores: las dificultades fiscales, los altos tipos de interés convenidos, la utilización de los fondos prestados con fines no productivos, la inestabilidad política y el hecho de que el comercio exterior no logró prosperar en la medida esperada. Fué particularmente impresionante el fracaso de las inversiones en la Argentina, donde las perspectivas parecían ser muy prometedoras.³

³ Véase H. S. Ferns, "The Beginnings of British Investment in Argentina," *Economic History Review*, Segunda Serie, Vol. IV, No. 3 (Londres, 1951). El estudio señala que, a diferencia de varios de los primeros préstamos hechos a otros países latinoamericanos, el concedido a las Provincias Unidas del Río de la Plata fué negociado por medio de una firma de corretaje británica muy acreditada (Barings') y se destinó a una finalidad

En las tres décadas que siguieron a la de 1820, las relaciones financieras con el exterior de casi todos estos países se caracterizaron por repetidas moras, conversiones y consolidaciones de intereses atrasados. Después de su conversión y reajuste, muchos de los antiguos préstamos extranjeros permanecieron sin amortizar durante casi un siglo; en algunos países, como en el Ecuador, esos préstamos todavía aparecen en las estadísticas de la deuda exterior. Gran parte de las primeras inversiones directas en empresas desaparecieron por causa de quiebras o liquidaciones y dejaron pocas huellas de sus efectos en las décadas siguientes.

Período posterior al decenio de 1860

Después del decenio de 1860 comenzó una era de gran afluencia de capitales a la América Latina, que se intensificó después del decenio de 1890 a consecuencia de las amplias repercusiones que tuvieron en las relaciones económicas entre América Latina y Europa el desarrollo de la producción de acero a bajo precio, de la navegación transatlántica, de métodos eficaces de refrigeración y de nuevas técnicas mineras. La América Latina pasó a ocupar en el comercio mundial una posición que favoreció la atracción de capitales extranjeros y facilitó la transferencia del rendimiento de las inversiones.

Además de las inversiones hechas en la minería y las plantaciones, el capital extranjero encontró importantes oportunidades de colocación en los bonos y acciones de las compañías de ferrocarriles y servicios portuarios, a menudo de propiedad privada, principalmente dedicadas a transportar productos primarios desde el interior de los países (por ejemplo, los ferrocarriles "cafeteros" del Brasil y de Colombia y los del "mineral" de Chile y del Perú) y a facilitar su exportación. Se destinó al mismo fin una parte considerable de los préstamos obtenidos en el exterior por los gobiernos para financiar ferrocarriles y diversas obras públicas. Los gobiernos también obtuvieron préstamos considerables para consolidar la deuda flotante o para la conversión de deudas a largo plazo con el exterior.

El crecimiento paralelo del comercio exterior y de la afluencia de capitales a la América Latina se aceleró rápidamente al comenzar el nuevo siglo.⁴ Con el estímulo del alza de los precios de los productos primarios, y gracias al efecto acumulativo de los adelantos tecnológicos antes aludidos, el volumen de la producción y exportación de artículos alimenticios y materias primas aumentó rápidamente. Quizá la expansión más rápida se produjo en la zona del Río de la Plata, pero el Brasil y Chile también atrajeron grandes capitales y con la

constructiva, esto es, a obras portuarias. El préstamo por un valor nominal de 1.000.000 de libras esterlinas fué ofrecido al público con un descuento del 15%; los corredores cobraron una comisión de 150.000 libras esterlinas y se retuvo la cantidad adicional de 130.000 libras esterlinas en garantía del pago de los intereses y de las cuotas para el fondo de amortización durante los dos primeros años. El tipo de interés efectivo habría sido aproximadamente del 8½%.

⁴ Para los detalles, véase Naciones Unidas, *Estudio del comercio entre América Latina y Europa* (No. de venta: 1952.II.G.2).

Argentina y el Uruguay pasaron a ser los centros de mayor crecimiento. En Centroamérica y la zona del Caribe, el capital extranjero fué atraído principalmente por México y Cuba después de principiado el nuevo siglo. Estos dos últimos países fueron los únicos de la región que absorbieron apreciables inversiones de los Estados Unidos de América antes de la primera guerra mundial.

Por la estructura del comercio y de las inversiones según aparecía hacia 1900, los países de la América Latina se dividían en dos grupos. Las exportaciones de los países tropicales y de Chile — países que producían minerales y productos de la agricultura tropical — tenían su principal mercado en los Estados Unidos de América, pero estos países recibían sobre todo de Europa (en particular del Reino Unido) los artículos manufacturados que importaban. Por otra parte, los países agrícolas de la zona templada, particularmente la Argentina, cuya producción agrícola era muy parecida a la de los Estados Unidos, daban salida a sus exportaciones sobre todo en Europa, pero recibían de los Estados Unidos gran parte de sus importaciones de maquinaria agrícola, equipo de transporte y otros productos manufacturados análogos. Mientras que los países del primer grupo tendían a tener excedentes de exportación (saldo acreedor) con los Estados Unidos y excedentes de importación (saldo deudor) con el Reino Unido, los del segundo grupo tendían a tener un excedente de importación con los Estados Unidos y un excedente de exportación con el Reino Unido (y Europa en general). Así, pues, los países latinoamericanos pasaron a depender del intercambio triangular y sus saldos comerciales con los Estados Unidos y con Europa llegaron a formar parte de un sistema de pagos más amplio que comprendía a todos los principales países comerciales del mundo.⁵

En las últimas décadas, el sistema aludido se ha visto debilitado por obstáculos que entorpecen la liquidación multilateral de las cuentas. El comercio se ha vuelto más bilateral; además, se ha producido un aumento considerable en el comercio de exportación e importación con los Estados Unidos. Sin embargo, los factores que determinaron las tendencias de los saldos comerciales bilaterales arriba indicadas continúan actuando e influyen en la situación de la balanza de pagos de los países latinoamericanos. Aun cuando la situación de la balanza de pagos de algunos de los países tropicales dista de ser favorable, la gran parte de sus exportaciones de mercaderías que absorben los Estados Unidos constituye en sí misma un factor que tiende a facilitar el pago del rendimiento de las inversiones extranjeras y, por consiguiente, a atraer capital norteamericano. La situación de los otros países de la América Latina depende en mayor grado de un mejoramiento general del sistema de pagos internacionales.

Las únicas estadísticas existentes que indican en forma completa la cuantía y la distribución por ramas de

actividad económica de las inversiones extranjeras en la América Latina en su conjunto son las de los países exportadores de capital. Se expondrán aquí brevemente los rasgos salientes de esas inversiones.

Inversiones del Reino Unido

Se calcula que las inversiones del Reino Unido en la América Latina han aumentado desde unos 85.000.000 de libras esterlinas en 1870 a unos 750.000.000 en 1914 (véase el cuadro I del apéndice).⁶ Las inversiones extranjeras del Reino Unido en general aparecen bastante sostenidas desde el decenio de 1850 en adelante, con excepción de un fuerte descenso en el decenio de 1870 y de una pequeña disminución en la década que siguió a 1893.⁷ Luego hubo un rápido movimiento ascendente en la década anterior a 1914, en cuya época se registró un aumento de más del 50% en el valor total de las inversiones británicas en el extranjero. La América Latina parece haber participado en esta tendencia general; se estima que la afluencia de capital del Reino Unido a la Argentina y al Brasil solamente, importó en total más de 200.000.000 de libras esterlinas entre 1907 y 1914.⁸

En 1914, las inversiones hechas en la Argentina y el Brasil solamente, representaron el 60% del total de las inversiones del Reino Unido en América Latina (véase el cuadro I del apéndice). En aquel año, las inversiones del Reino Unido en América Latina constituyeron aproximadamente el 20% del total de las inversiones de este país en el extranjero.

Como en el caso de la generalidad de las inversiones del Reino Unido en el extranjero, la mayor parte del capital invertido en América Latina lo fué en bonos, principalmente bonos de compañías de ferrocarriles (la mayoría de las cuales estaban organizadas como empresas privadas aunque a menudo con garantía del Estado respectivo) y en bonos de gobiernos. Según un cálculo, la distribución del total de las inversiones en 1914 era como sigue:⁹

⁶ Véanse en la nota al pie del cuadro I del apéndice las observaciones presentadas sobre estos cálculos. Representan los valores nominales de los títulos ofrecidos en emisión pública y excluyen ciertas inversiones no comprendidas en dichas emisiones, así como las inversiones en empresas de transporte marítimo. Es de presumir que los cálculos excluyen los valores en posesión de tenedores no residentes en el Reino Unido.

⁷ Véase A. E. Imlah, "British Balance of Payments and Export of Capital, 1816-1913", *Economic History Review* (Londres, 1952), páginas 208 a 233; en *Home and Foreign Investment, 1870-1913* (Cambridge, 1953), capítulo VI, A. K. Cairncross presenta en cálculo semejante que indica una salida de capital algo menor.

⁸ H. Feis, *Europe, the World's Banker, 1870-1914* (New Haven, 1930), página 21. Las cifras de Feis se basan en gran parte en los cálculos de Sir George Paish, *Journal of the Royal Statistical Society*, Vol. LXXII (Londres, 1909) y *Statistical Supplement*, Vol. LXXIX, 14 de febrero de 1914 (Londres).

⁹ Basado en datos compilados por el *South American Journal*, 25 de enero de 1941, página 57 (Londres). El valor total de los títulos dado en este cálculo es de 1.000 millones de libras esterlinas, total que es más elevado que el de otros cálculos y que probablemente incluye valores en libras esterlinas cuyos tenedores no eran residentes del Reino Unido. Sin embargo, no hay razones para presumir que los porcentajes indicados no sean correctos.

⁵ Para un análisis detallado, véase *Network of World Trade*, Sociedad de las Naciones (Ginebra, 1942).

| | <i>Porcentaje</i> |
|--|-------------------|
| Valores ferroviarios | 46 |
| Bonos de gobiernos (centrales, provinciales y municipales) | 31 |
| Bancos y transporte marítimo | 3 |
| Ramas económicas diversas | 20 |

Una gran parte de los fondos producidos por los empréstitos de los gobiernos se destinó directamente a fines productivos, en particular, en las ramas del transporte y de los servicios públicos. Si bien fueron los ferrocarriles los que absorbieron, con mucho, la mayor parte de las inversiones extranjeras hechas en la región, también las empresas mineras y varias empresas agrícolas atrajeron capital extranjero. Cabe citar al respecto las inversiones mineras en México y otros países de la costa del Pacífico; el desarrollo de la industria salitrera chilena, del petróleo en México y de la industria frigorífica de carnes en la región del Río de la Plata.

Inversiones francesas

Entre las primeras inversiones francesas en la región, pueden mencionarse los préstamos hechos a los Gobiernos de Haití, el Perú y México. Después de 1870, las inversiones francesas en la industria minera se desarrollaron rápidamente en Colombia, México, Venezuela y otros países. Pero no fué hasta el decenio de 1880 que comenzó una afluencia realmente sostenida de capital francés a la América Latina con la fundación de bancos franceses en varios países, préstamos a la Argentina y al Brasil y algunas inversiones en los ferrocarriles. Entre las empresas que atrajeron capital francés figuró la tentativa infructuosa de construir un canal a través de Panamá — a la sazón parte de Colombia — tentativa que absorbió un capital nominal de más de 2.000 millones de francos (400.000.000 de dólares al tipo de cambio de aquella época).

Al principiar el nuevo siglo aumentó la afluencia de capital francés a la América Latina. Se ha calculado que el valor nominal de las inversiones francesas en la región pasó de 2.000 millones de francos (400.000.000 de dólares) en 1900 al triple de esta cifra en 1914, en cuya fecha representaba el 13% del total de las inversiones francesas en el exterior.¹⁰

La distribución por países de las inversiones francesas se indica en el cuadro II del apéndice, que se basa en una fuente que da un cálculo más elevado del valor de estas inversiones que el que se acaba de mencionar. Se observará que entre 1902 y 1913 aumentó la parte del total invertida en la Argentina, el Brasil y México; en cambio, se verá que disminuyeron en valor absoluto las inversiones hechas en varios países, entre ellos Colombia, Cuba, el Perú, el Uruguay y Venezuela.

Las obligaciones de gobiernos representaban un 30% aproximadamente de las inversiones francesas en 1913. Como en el caso de las inversiones del Reino Unido,

los ferrocarriles constituían la rama de inversión más importante del sector no gubernamental. Las otras inversiones en empresas privadas, que representaban cerca del 40% del total, se dividían casi por igual entre cuatro grupos: bienes raíces, incluida la agricultura; instituciones bancarias y financieras; minería y comercio; e industria manufacturera y servicios públicos.

Inversiones alemanas

La afluencia de capital alemán a América Latina comenzó a tomar proporciones apreciables después de 1900, aunque ya a fines del decenio de 1880 la Argentina había obtenido algún capital de Alemania. Entre las principales ramas de inversión figuraban valores públicos emitidos por la Argentina, el Brasil, México, Chile y Venezuela. El capital alemán fué atraído por las obras portuarias y los servicios públicos, pero no por los ferrocarriles en la misma proporción que el capital procedente del Reino Unido y de Francia. Las inversiones alemanas en la minería fueron pequeñas; por otra parte, fueron considerables las inversiones en bancos hipotecarios y plantaciones.

En 1914, las inversiones alemanas de la región se calculaban en 3.800 millones de marcos (unos 900.000.000 de dólares), lo cual representaba el 16% del total de las inversiones alemanas en el exterior.¹¹ Estas inversiones estaban situadas principalmente en la Argentina, el Brasil, Chile y México, y en menor proporción en Guatemala, el Perú, Venezuela y otros países.

Inversiones norteamericanas

Hasta los últimos años del siglo XIX, las inversiones de los Estados Unidos en el extranjero fueron de escasa consideración, y las realizadas en América Latina se limitaban a empresas de extracción de oro y ferroviarias en México y a pequeñas inversiones en otros países. Aunque hasta la primera guerra mundial los Estados Unidos continuaron teniendo saldo deudor en la cuenta del movimiento internacional de capital, después de la guerra contra España de 1898 la inversión de fondos de dicho país en América Latina fué en aumento creciente. A diferencia de las inversiones europeas en América Latina, las de los Estados Unidos consistieron sobre todo en acciones de empresas privadas, principalmente servicios públicos y otras empresas que producían para la exportación a los Estados Unidos.

Como indica el cuadro III del apéndice, las inversiones se concentraron en los países vecinos, primeramente en México y luego en Cuba. En 1914, se elevaban a 1.600 millones de dólares, equivalentes a un 45% del valor calculado de las inversiones del Reino Unido en la región. Se calcula que en dicho año las

¹⁰ H. Feis, obra citada, pág. 51.

¹¹ Según H. Feis, obra citada, pág. 74. En "*German Investments in Latin America*", Universidad de Chicago, *Journal of Business*, abril de 1948, J. F. Rippey calcula el valor de las inversiones alemanas en América Latina en 1918 en 677.000.000 de dólares, incluyendo las que pertenecían a alemanes residentes en la región.

inversiones directas constituían un 80% de los haberes de los Estados Unidos en América Latina.¹²

En el cuadro IV del apéndice se indica la distribución de estas inversiones directas por ramas de actividad económica. Muchas de las primeras inversiones hechas en la agricultura, la minería y la extracción de petróleo representaron una ampliación de las actividades de empresas norteamericanas ya existentes que producían los mismos productos en los Estados Unidos o que buscaban una fuente de materiales para su elaboración en este país. Las inversiones hechas en la agricultura se destinaron en su mayor parte a la producción de azúcar en Cuba y al cultivo y comercio de bananas en la zona del Caribe. Durante algún tiempo las inversiones en empresas mineras se destinaron sobre todo a la producción de oro y plata, principalmente en México, pero en los años que precedieron a la guerra, los minerales industriales, especialmente el cobre, cobraron mayor importancia y motivaron las grandes inversiones hechas en Chile y México. La mayor parte de las inversiones en la industria petrolera estaban radicadas en México; había otras de menor importancia dedicadas a la prospección petrolera en Colombia, el Perú y Venezuela. Fueron considerables las sumas invertidas en ferrocarriles en Cuba, México y en varios países centroamericanos. Las inversiones en empresas de servicios públicos se concentraron en Cuba y México. Las inversiones en el ramo de la distribución (incluyendo, probablemente, la distribución de mercaderías importadas) se limitaron casi por completo a unos cuantos de los países más desarrollados.

El período comprendido entre las dos guerras

La primera guerra mundial provocó una transformación de las relaciones entre los países acreedores y deudores, pero en América Latina se sintieron menos sus efectos que en la mayoría de las otras regiones. Durante la guerra cesó prácticamente la afluencia de capitales de Europa, pero las inversiones europeas existentes sufrieron escasa reducción, exceptuando la originada por la venta o confiscación de haberes alemanes o por la adquisición de la nacionalidad de algún país de América Latina por sus propietarios. Por otra parte, a consecuencia del descenso de las exportaciones de Europa

¹² En el presente estudio, por "inversiones directas" se entiende las inversiones hechas en una empresa situada en un país por personas naturales que no residen en él o por empresas no establecidas en él y que "controlan" tal empresa. Para una definición más precisa de "inversiones directas", conforme al sentido en que los servicios oficiales de los Estados Unidos emplean esta expresión, véase la nota al pie del cuadro XV del apéndice. Conviene señalar que las cifras correspondientes a las inversiones directas de los Estados Unidos no incluyen las inversiones hechas en empresas no "controladas" por norteamericanos. Hay "control" de una empresa cuando cierto porcentaje del total invertido en esa empresa es de origen norteamericano, sin necesidad de que el control sea ejercido por una sola persona natural o jurídica norteamericana. Las cifras de las inversiones directas de los Estados Unidos incluyen las deudas a largo plazo en que los acreedores son personas naturales o jurídicas de este país y en que los fondos fueron prestados a empresas "controladas".

Otras inversiones

La América Latina también recibió cuantiosos fondos de Bélgica para su inversión en ferrocarriles y servicios públicos en la Argentina y el Brasil; de los Países Bajos, en forma de préstamos a varios gobiernos e inversiones petroleras en México; de Portugal, en forma de suscripción de bonos públicos del Brasil, y cantidades menores de Suiza y otros países europeos. Calculando el valor de estas inversiones en 1.000 millones de dólares, el valor total (nominal) de las inversiones extranjeras en América Latina en 1914 puede estimarse en unos 8.500 millones de dólares, total que representaba aproximadamente un quinto de las inversiones mundiales a largo plazo y que se distribuía como sigue:¹³

| | <i>En miles de millones de dólares</i> |
|----------------------|--|
| Reino Unido | 3,7 |
| Estados Unidos | 1,7 |
| Francia | 1,2 |
| Alemania | 0,9 |
| Otros países | 1,0 |

Como las definiciones en que se basan las cifras de las inversiones de los diferentes países acreedores varían considerablemente, es evidente que el total indicado sólo puede considerarse como un cálculo aproximado. Por lo que toca a la distribución entre los países deudores, parece bastante seguro que un tercio del total se hallaba invertido en la Argentina, casi una cuarta parte en el Brasil, una cantidad casi igual en México, y el resto principalmente en Cuba, Chile, Uruguay y Perú.

durante la guerra, varios países latinoamericanos, principalmente la Argentina, acumularon un excedente de exportación que fué financiado por medio de créditos a corto plazo concedidos a países europeos y que siguió creciendo durante varios años después de terminada la guerra. El Reino Unido reanudó sus préstamos a la América Latina en el decenio de 1920, aunque en escala reducida, aun más evidente si se tiene en cuenta el alza de los precios. La región recibió poco capital nuevo de los otros países de la Europa occidental.

Durante la guerra se produjo una corriente de capital procedente de los Estados Unidos que preparó el camino para la importante expansión de las inversiones norteamericanas en la región que se registró en el decenio de 1920. En algunos cuantos países, la reducción de las importaciones procedentes de Europa que se produjo durante la guerra constituyó un incentivo para

¹³ Véase Naciones Unidas, *Movimientos internacionales de capital durante el período comprendido entre las dos guerras* (No. de venta: 1949.II.D.2), pág. 2. El cálculo presentado en el texto se basa en gran parte en las mismas fuentes que se utilizaron para el estudio de referencia. Las cifras relativas a los países de la Europa continental entrañan un margen de error más amplio que las relativas a los Estados Unidos y al Reino Unido.

la industrialización, y los cambios económicos resultantes brindaron nuevas oportunidades de inversión por medio de sucursales y filiales de empresas manufactureras de los Estados Unidos. Los gobiernos procuraron obtener capital en el exterior a medida que se desarrollaban las actividades económicas nacionales gracias, en parte, al estímulo de los altos precios alcanzados por las exportaciones.

En los Estados Unidos, las circunstancias eran igualmente favorables a una mayor salida de capital. El nivel del ahorro era alto en este país, y todavía no había surgido en él la fuerte atracción ejercida por el buen rendimiento de las inversiones internas que se manifestó a fines del decenio de 1920 y tendió a reducir el interés por los valores extranjeros. El volumen de las exportaciones de América Latina al resto del mundo se elevó en más de un 75% entre 1913 y 1928, incrementando considerablemente la capacidad de la región para atender al servicio de nuevas inversiones.

Entre 1917 y 1919, el valor en dólares de las inversiones de los Estados Unidos en América Latina aumentó aproximadamente en un 50% y en la década que siguió a 1919 llegó a más del doble de la cifra de 1914 (véase el cuadro V del apéndice). En contraste con la reducción de dicho total registrada en el decenio de 1930 y que obedeció principalmente a reajustes contables, la mayor parte del aumento habido entre 1914 y 1929 fué resultado de una afluencia de capital.

Es posible formarse una idea de la importancia de la afluencia de capital a los países latinoamericanos haciendo una comparación con las importaciones. De 1925 a 1929, el valor medio anual del capital a largo plazo de origen norteamericano recibido por América Latina (después de deducir los pagos por amortización y rescate pero con inclusión de las ganancias reinvertidas) fué de 200.000.000 de dólares, cifra equivalente al 24% del valor (f.o.b.) de las importaciones de mercaderías recibidas por la región desde dicho país.¹⁴ La afluencia de capital de todas las fuentes equivalía al 13% de las importaciones totales de la región y al 9% de sus importaciones de mercaderías y servicios, incluyendo la cantidad neta pagada al exterior por concepto de intereses y dividendos producidos por el capital extranjero.

América Latina absorbió el 24% de las nuevas emisiones de capital colocadas por cuenta de países extranjeros en los Estados Unidos entre 1925 y 1928, período en que se registró la mayor salida de capitales norteamericanos. La participación de la región en las nuevas inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero llegó a ser considerablemente mayor — 44% en el período de 1925 a 1929. Si bien faltan datos concretos, el capital recibido por la región de los Estados Unidos durante dicho breve período parece haber sido superior al recibido desde el Reino Unido en el período de máxima afluencia de 1904 a 1914, incluso teniendo en cuenta el alza de los precios que se había producido. ✕

¹⁴ Naciones Unidas, *Estudio del comercio entre América Latina y Europa* (No. de venta: 1952.II.G.2), pág. 6.

*Emisión de valores en los Estados Unidos*¹⁵

Una parte muy importante (quizás el 80%) del aumento de las inversiones de los Estados Unidos en América Latina ocurrido entre 1919 y 1930 se produjo por suscripción de bonos del Estado ofrecidos en emisión pública y de bonos y servicios de sociedades anónimas (véase el cuadro VI del apéndice). Durante los primeros años del decenio de 1920, los principales gobiernos que emitieron empréstitos fueron la Argentina, Brasil, Cuba, Colombia y Chile, países donde ya se había recurrido anteriormente a este tipo de financiamiento exterior obteniendo capital del Reino Unido y de los Estados Unidos.¹⁶ Al sostenerse el auge de las inversiones extranjeras, otros países acudieron al mercado financiero norteamericano, y, a fines de dicha década, 14 de los 20 países latinoamericanos habían emitido nuevos bonos en dólares. Las emisiones de bonos y acciones de sociedades anónimas fueron considerables en Cuba, principalmente por parte de las empresas azucareras, y en Chile, principalmente para la explotación del cobre y del salitre.

El capital nominal neto obtenido mediante la emisión de valores en los Estados Unidos ascendió a 2.200 millones de dólares en la década de 1920 a 1929 (cuadro VI del apéndice). La emisión de nuevos valores terminó en 1930; durante los años siguientes del decenio de 1930 las únicas emisiones colocadas se destinaron a la conversión de emisiones argentinas colocadas en años anteriores.

Los únicos gobiernos que no acudieron al mercado de capital de los Estados Unidos fueron los del Ecuador, Honduras, México, Nicaragua, el Paraguay y Venezuela. El crédito del Ecuador y de México estaba comprometido por causa de moras anteriores. Por su parte, Venezuela, gracias a las regalías que obtenía de la producción de petróleo, procedía a retirar su deuda pública exterior que quedó extinguida a fines de 1930.

El rendimiento medio (a los precios de oferta al público) de los nuevos bonos latinoamericanos en dólares varió del 8,0% en 1921 al 6,3% en 1928, y se mantuvo constantemente cerca de un 40% por encima del rendi-

¹⁵ Por "valores" se entiende aquí: 1) Los bonos y pagarés a largo plazo de organismos públicos extranjeros, y 2) las acciones ordinarias y preferentes, los bonos y pagarés a largo plazo de sociedades anónimas (*corporations*) extranjeras y también de sociedades norteamericanas que, aun cuando constituidas en los Estados Unidos, tienen invertida en el exterior la totalidad o gran parte de su capital. Entre los valores de sociedades anónimas (*corporations*) emitidos figuraban valores emitidos por sociedades norteamericanas para sus operaciones en América Latina o acciones de empresas situadas en la región, que daban el "control" de la empresa a los intereses norteamericanos al poseer, digamos, más del 25% de las acciones con derecho a voto— inversiones que se consideran como inversiones directas en el presente estudio. Para los detalles referentes a las emisiones de valores entre 1914 y 1929 véase *Handbook on American Underwriting of Foreign Securities*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Washington, D.C., 1930).

¹⁶ Antes de la primera guerra mundial, se habían emitido en los Estados Unidos valores latinoamericanos por la cantidad de unos 400.000.000 de dólares; de 1914 a 1919, inclusive, los valores latinoamericanos suscritos en los Estados Unidos importaron (valor neto una vez deducidas las emisiones destinadas a la conversión de emisiones anteriores) 316.000.000 de dólares. *Ibid.*

miento de los bonos nacionales más sólidos en los Estados Unidos.¹⁷ Por término medio, durante el decenio de 1920 el precio de los bonos para el inversionista era del 97% del valor nominal, mientras que el prestatario latinoamericano recibía el 93% de ese valor, representando la diferencia del 4% la comisión del banquero.¹⁸ El porcentaje recibido fué más elevado en el caso de la Argentina, Cuba, la República Dominicana y el Uruguay, y menor en el caso de los otros países.

Gran parte de los fondos obtenidos con las emisiones de bonos del Estado se destinaron a financiar la ejecución de obras públicas productivas, pero otra parte se destinó a fines que no contribuían directa ni indirectamente a aumentar la capacidad productiva del país prestatario. La laxitud de los criterios que se aplicaban en los Estados Unidos al prestar dinero al extranjero en el decenio de 1920 ha sido tema de muchas investigaciones.¹⁹ Quizá sea útil distinguir entre la cuestión de si los fondos prestados a los países de América Latina fueron utilizados con la debida eficacia y la cuestión de si América Latina tenía la capacidad necesaria para atender a sus obligaciones con el exterior en vista de los acontecimientos del decenio de 1930. La cuestión de saber si los países de la región pudieran haber continuado atendiendo al servicio de su deuda exterior como lo hacían con el nivel de ingresos en divisas que tenían en vísperas de la depresión del decenio de 1930 — con o sin una entrada continua de capital — dejó en gran parte de ser pertinente al sobrevenir la baja de los precios y del volumen de las exportaciones de productos primarios y la cesación simultánea de la corriente de capitales extranjeros.²⁰ Se calcula que para poder atender a sus obligaciones exteriores de 1934 a 1938 los países de América Latina habrían tenido que reducir su volumen de importaciones de 1925 a 1929 al menos en un 60%.²¹ Esos países optaron por la solución de suspender los pagos sobre su deuda exterior; como se indica en el cuadro VII del apéndice, al final de 1935 estaban en mora el 85% de los bonos en dólares de América Latina, contra el 52% de los bonos europeos y el 3% de los bonos en dólares canadienses. El valor de los bonos en dólares en posesión de personas residentes

¹⁷ *Handbook on American Underwriting of Foreign Securities*, pág. 57, Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

¹⁸ Madden, Nadler and Sauvain, *America's Experience as a Creditor Nation* (Nueva York, 1937), pág. 74.

¹⁹ Cabe citar "Sales of Foreign Bonds or Securities in the United States", *Hearings before the Senate Committee on Finance* (Washington, D.C., 1932); e Ilse Mintz, *Deterioration in the Quality of Foreign Bonds Issued in the United States*, National Bureau of Economic Research (Nueva York, 1951).

²⁰ En general, la proporción de los bonos en dólares caídos en mora fué mayor entre los bonos emitidos de 1925 a 1929 que entre los emitidos de 1920 a 1924. Por lo que toca a América Latina, esto parece deberse principalmente a que en la Argentina, país que había hecho grandes emisiones en ambos períodos, se continuó pagando íntegramente el servicio de la deuda exterior del Gobierno Federal. En cambio cayeron en mora los bonos en dólares de los municipios y provincias de la Argentina que se habían emitido en su mayor parte durante el segundo de los períodos indicados.

²¹ Para los detalles correspondientes, véase *Estudio del comercio entre América Latina y Europa*, Naciones Unidas, páginas 5 y 6.

en los Estados Unidos se redujo fuertemente más tarde mediante repatriaciones de capital (a menudo vendiendo los bonos a precios cotizados en el mercado que eran muy inferiores a sus valores nominales) y ajustes que se examinan más adelante.

Inversiones directas de los Estados Unidos

Como indica el cuadro V del apéndice, las inversiones de los Estados Unidos en América Latina, directas y de cartera, evolucionaron en forma bastante paralela. Esto obedeció principalmente al movimiento de esas inversiones en los países de la América del Sur; en el resto de la región, la expansión se registró sobre todo en las inversiones directas. En mayor grado que en el caso de las inversiones del Reino Unido, la expansión de las inversiones de los Estados Unidos en empresas situadas en el exterior se efectuó a través de sucursales de empresas existentes en el país exportador de capital o de filiales de esas empresas enteramente controladas por ellas. Parte de la expansión de dichas inversiones se debió a la emisión de valores en oferta pública. Sin embargo, una considerable proporción de tales capitales procedió de las ganancias realizadas por la respectiva empresa matriz en los Estados Unidos. Tal fué el caso, en particular, en las inversiones hechas en las industrias manufactureras y extractivas.

Entre 1914 y 1923, el grueso de las inversiones se destinó a la agricultura, especialmente a la producción de azúcar y de minerales, incluida la extracción de petróleo (véase el cuadro VIII del apéndice).²² El acontecimiento más importante entre 1924 y 1929 fué la expansión registrada en los servicios públicos, principalmente la producción de energía eléctrica y las industrias manufactureras. Las inversiones en industrias manufactureras se concentraron sobre todo en la Argentina, el Brasil, Cuba y el Uruguay, y gran parte de ellas se destinó a la elaboración de productos agrícolas para la exportación. Las inversiones petroleras se ampliaron durante todo este período, pero las más cuantiosas se hicieron no ya en México, sino principalmente en Venezuela y Colombia. De resultados de estos acontecimientos las inversiones directas norteamericanas se concentraron cada vez más en la América del Sur, particularmente durante la segunda mitad del decenio de 1920 (véase el cuadro IX del apéndice).

Inversiones de otros países

El valor nominal de las inversiones del Reino Unido en América Latina parece haberse mantenido sin gran variación durante el decenio de 1920 (véase el cuadro X del apéndice). Como consecuencia de la posición internacional del Reino Unido en esa época, la salida de capital de este país hacia América Latina fué muy inferior a la de antes de la guerra y parece haber sido contrarrestada por la amortización de bonos, la venta

²² Entre las inversiones incluidas en los renglones de la agricultura y la minería en el cuadro VIII del apéndice figuran las hechas en ferrocarriles explotados en conexión con esas actividades.

de activos (a nacionales de países de la región o de otros países, sobre todo de los Estados Unidos), y la liquidación de empresas improductivas.

De 1924 a 1930, inclusive, se ofrecieron públicamente en Londres nuevas emisiones de valores latinoamericanos que produjeron unos 132.000.000 de libras esterlinas (650.000.000 de dólares).²³ Entre los fines a que se destinaron los nuevos préstamos en libras esterlinas cabe mencionar la consolidación de la deuda pública flotante, y el financiamiento, particularmente en el Brasil, de reservas de productos primarios con miras a prevenir una caída de los precios.

Se produjo un cambio en la distribución geográfica de las inversiones del Reino Unido. Estas inversiones disminuyeron en México, a consecuencia de la mora en que desde largo tiempo estaban ciertas obligaciones públicas, y también de la venta de algunos activos a empresas de los Estados Unidos, y en Chile, donde firmas norteamericanas pasaron a dominar la producción de salitre y de cobre. Los inversionistas del Reino Unido participaron en la expansión de la producción petrolera en Venezuela y aumentaron ligeramente sus haberes en la Argentina y el Brasil. Aunque no absorbieron mucho capital nuevo, los valores ferroviarios (acciones y debentures) siguieron ocupando un lugar preponderante.

Las inversiones ferroviarias, conjuntamente con las obligaciones del Estado y los servicios públicos, formaban el 85% del total invertido en América del Sur, que en 1930 se distribuía como sigue:²⁴

| | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|
| Ferrocarriles | 55 |
| Obligaciones del Estado | 21 |
| Servicios públicos | 8 |
| Minas | 1 |
| Diversos | 15 |

Es probable que, de haberse hecho el cálculo empleando los valores de mercado en vez de los valores nominales, el porcentaje correspondiente a los ferrocarriles resultaría ser más bajo; durante el decenio de 1920, cerca de una cuarta parte de los valores, incluyendo gran parte de los valores ferroviarios no rindieron nada a los accionistas.²⁵

No habiendo cálculos oficiales, ni del país acreedor ni de los países deudores, sobre las inversiones en América Latina poseídas por alemanes no residentes en los países de la región, tanto antes como después de la primera guerra mundial, reina gran incertidumbre en lo referente a la cuantía de esas inversiones. Ellas disminuyeron algo a consecuencia de la guerra, y no cabe duda

²³ Según un cuadro relativo a las nuevas emisiones preparado por el Midland Bank y reproducido en *Balance of Payments, 1930*, Sociedad de las Naciones (Ginebra, 1932), pág. 159. Dicha cifra se basa en los precios de emisión y excluye las emisiones destinadas a la conversión o rescate de valores en libras esterlinas en circulación. Una gran parte de esos valores fué adquirida por personas no residentes en el Reino Unido.

²⁴ Véase Sir Robert Kindersley, *Economic Journal* (Londres, junio de 1933). No se dispone de datos sobre la distribución en México, América Central y Cuba; en estas zonas la proporción invertida en minas y empresas diversas fué probablemente superior a la que indica el cuadro.

²⁵ Véase *South American Journal*, 24 de enero de 1951.

de que muchos tenedores alemanes que no tenían la condición de residentes en esos países la adquirieron en los decenios de 1920 y 1930. Entre las ramas en que siguió habiendo importantes intereses alemanes figuran la producción y distribución de productos químicos y drogas y otras industrias manufactureras (con muchas otras actividades manufactureras controladas por residentes alemanes), así como el comercio y el transporte aéreo.

La depreciación del franco francés provocó un descenso vertical de las obligaciones latinoamericanas en francos y determinó la repatriación acelerada de esos valores. Francia dejó de ser un proveedor importante de nuevos fondos y las inversiones francesas en empresas de la región variaron poco. Los otros países acreedores europeos mantuvieron o aumentaron ligeramente sus haberes en América Latina durante el período comprendido entre las dos guerras. Las inversiones belgas, calculadas en unos 350.000.000 de dólares, consistían principalmente en títulos de servicios públicos de la Argentina.²⁶ Las inversiones portuguesas en el Brasil, principalmente en bonos del Estado en libras esterlinas, importaban el equivalente de 300.000.000 de dólares. Dos tercios aproximadamente de los haberes de los Países Bajos, que importaban en total 200.000.000 de dólares, fueron absorbidos por empresas petroleras en las Antillas Neerlandesas, México y Venezuela; ese país tenía invertidas pequeñas cantidades en industrias manufactureras y en obligaciones públicas. Las inversiones españolas y suizas, situadas principalmente en la Argentina, importaban aproximadamente 60.000.000 de dólares para cada país y estaban concentradas en obligaciones del Estado y en servicios públicos. Los italianos habían efectuado inversiones considerables en la Argentina, Brasil, Chile, el Perú y Uruguay, pero no se sabe de cierto hasta qué punto siguieron los tenedores siendo personas no residentes en esos países.

Las inversiones procedentes de otras regiones fueron escasas y relativamente pequeñas. Las inversiones canadienses se elevaron a 200.000.000 de dólares por lo menos,²⁷ y se hicieron principalmente en los ramos de la banca y seguros, la minería y los servicios públicos en el Brasil y México. Varias compañías que operaban en América Latina y estaban constituidas en el Canadá eran canadienses principalmente de nombre, perteneciendo la empresa matriz canadiense sobre todo a intereses radicados en los Estados Unidos.

Medidas gubernamentales

En el decenio de 1920, la política gubernamental de los países de América Latina se modificó poco en lo referente a los capitales extranjeros. La admisión sin restricciones de los capitales siguió siendo la regla, las

²⁶ Las cifras que se mencionan en este párrafo se refieren al año 1938 y se han tomado de Cleona Lewis, *The United States and Foreign Investment Problems* (Washington, D.C., 1948).

²⁷ McKay and Rogers, *Canada Looks Ahead* (Toronto, 1938), pág. 145.

monedas eran completamente convertibles y, excepto las empresas que operaban en virtud de concesiones, las empresas extranjeras no estaban sometidas a ningún régimen especial. Los impuestos y las regalías percibidos por el Estado continuaron siendo bajos.

En los países exportadores de capital, la libre salida de los capitales continuó siendo el rasgo dominante de la política. El Gobierno de los Estados Unidos impuso algunas restricciones principalmente para restringir la salida de capital con destino a ciertos países. En marzo de 1922 se invitó a los emisores de bonos extranjeros que debían ser vendidos al público a averiguar la actitud del Departamento de Estado con respecto a cada emisión, pero se declaró explícitamente que el Gobierno de los Estados Unidos no se pronunciaría sobre el interés económico que presentasen los préstamos al extranjero. Esta política se aplicaba solamente a los valores ofrecidos públicamente y no a las inversiones directas. Su aplicación dió lugar a que se denegase la aprobación de unas cuantas emisiones de países de la zona del Caribe.²⁸ En los primeros años del decenio de 1930 se puso fin a ese procedimiento. Otro rasgo de la política de los Estados Unidos en el período comprendido entre las dos guerras se concretó en los tratados concertados con los Gobiernos de Cuba, la República Dominicana y Haití al establecerse en ellos que para los nuevos empréstitos que desearan lanzar debería obtenerse el consentimiento de los Estados Unidos. Esta disposición fué consecuencia de una serie de acontecimientos que habían dado lugar a la intervención de fuerzas de los Estados Unidos en los dos últimos de los tres países mencionados.

El Reino Unido sometió a control las exportaciones de capital durante la primera guerra mundial, pero atenuó esas restricciones poco después y las suprimió en 1921. Sin embargo, en el decenio de 1930 se volvieron a someter a control oficial las nuevas emisiones de valores públicos extranjeros.²⁹

Al sobrevenir la crisis mundial en el decenio de 1930, los países de América Latina introdujeron diversas modificaciones en su política. A raíz de la mora en que habían caído numerosos títulos de la deuda pública exterior, esos países procedieron, durante un período que no terminó hasta los primeros años del decenio de 1950, a tomar disposiciones para ajustar sus obligaciones por medio de medidas tales como la consolidación de las emisiones en circulación y la reducción o cancelación de

los intereses atrasados, la disminución de los tipos de interés y la ampliación del plazo de amortización. Como se ha dicho más arriba, algunos gobiernos adoptaron la política de repatriar su deuda exterior aprovechando los bajos precios que prevalecían en el mercado.

Los gobiernos de los países acreedores, particularmente los Estados Unidos y el Reino Unido, intervinieron en forma limitada en relación con el ajuste de las obligaciones en mora. El Gobierno de los Estados Unidos tomó la iniciativa de establecer un organismo privado conocido con el nombre de Foreign Bondholders' Protective Council, Inc., parecido al que había existido en el Reino Unido desde 1868 con el nombre de Council of the Corporation of Foreign Bondholders. Estos organismos tenían por función celebrar consultas con los gobiernos extranjeros con miras a llegar a una solución que pudiera recomendarse a los inversionistas, quienes eran enteramente libres de aceptarla o rechazarla. En el caso de la Argentina, el Reino Unido negoció también en el decenio de 1930 cierto número de acuerdos comerciales y de pagos que facilitaron el servicio de la deuda en libras esterlinas. El acontecimiento más importante que afectó a las inversiones en empresas situadas en la región fué la introducción del control de cambios en muchos países para mejorar la situación de la balanza de pago.³⁰ Un hecho conexo que afectó a ciertos tipos de empresas extranjeras fué la práctica, cada vez más extendida, de exigir la obtención de licencias para las importaciones. Otra tendencia fué la imposición de restricciones más severas a la entrada de nacionales extranjeros para ejercer empleos retribuidos, lo que en parte obedeció a la escasa demanda en los mercados locales del trabajo.

Durante la crisis, también se dictaron en varios países las llamadas "leyes de saturación", que limitaban la expansión de las inversiones en determinadas industrias. Sin embargo, excepto en el Brasil y México, las leyes que excluían las inversiones extranjeras, como tales, de determinados sectores de la economía no se generalizaron en el decenio de 1930; y tampoco se impuso en esa época ninguna importante limitación oficial de la participación extranjera en empresas locales. Además, la medida más sobresaliente adoptada en contra de empresas extranjeras durante ese período, es decir, la expropiación de las inversiones petroleras en México en 1938, no fué ocasionada primordialmente por acontecimientos relacionados con la crisis.

El período posterior a la segunda guerra mundial

En el período de posguerra, ha persistido en América Latina la ausencia casi completa de afluencia de capital privado extranjero en forma de inversiones de cartera que ya caracterizó al decenio de 1930-39. El valor

²⁸ Véase Feis, *The Diplomacy of the Dollar, First Era, 1919-1932* (Baltimore, 1950).

²⁹ Véase Naciones Unidas, *Movimientos internacionales de capital durante el período comprendido entre las dos guerras*, página 77.

nominal de los títulos de la deuda pública en posesión de extranjeros se ha reducido considerablemente en muchos países. Además, los gobiernos de varios países han comprado los títulos de importantes inversiones

³⁰ Los países que no introdujeron el control de cambios entre 1930 y 1940 fueron Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, México, Panamá, el Perú y la República Dominicana. La mayoría de los otros países introdujeron el control de cambios en 1931 ó 1932.

extranjeras hechas en empresas; ejemplo notable de ello es la compra por la Argentina de haberes de compañías británicas en este país.

La afluencia de capital privado a América Latina ha consistido principalmente en inversiones directas hechas por empresas de los Estados Unidos, al principio en el ramo del petróleo sobre todo, pero desde 1950 en proporción creciente en industrias manufactureras y en la extracción de minerales. El aumento de estas inversiones se ha debido en gran medida a la reinversión de ganancias por empresas ya establecidas. La afluencia de capital privado procedente de la Europa occidental ha sido pequeña, pero ha servido para introducir nuevas empresas y nuevas técnicas en unos cuantos países. Varios países han obtenido importantes cantidades de capital extranjero procedente de fuentes gubernamentales, particularmente del Export-Import Bank de Wáshington y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Repatriación de las inversiones

Al final de 1945 muchos países de América Latina habían repatriado gran parte de su deuda exterior en bonos mediante compras hechas en el mercado por particulares, y también por los gobiernos con dinero procedente de fondos de amortización y de otras fuentes. Durante la posguerra continuaron estas compras, particularmente con respecto a los bonos en libras esterlinas. La deuda exterior de la región experimentó otra reducción no sólo a consecuencia de la amortización normal, sino también por el hecho de que los gobiernos de varios países, en particular el Brasil y México, redujeron directamente el valor nominal de diversos bonos de su deuda exterior. Además, los países de América Latina compraron grandes cantidades de valores de empresas establecidas en ellos que estaban en posesión de extranjeros.

Entre 1930 y 1945, el valor nominal de los bonos latinoamericanos en dólares que habían sido ofrecidos públicamente y que estaban en posesión de residentes en los Estados Unidos disminuyó en 1.100 millones de dólares, o sea, en un 70% (véase el cuadro XI del apéndice). Después de la guerra, la repatriación continuó a un ritmo más lento, pero los gobiernos de los países deudores rescataron oficialmente una parte aun mayor de los bonos (véase el cuadro XII del apéndice). De los 2.100 millones aproximadamente de bonos en dólares que había en poder de tenedores extranjeros en 1930 solamente quedaban 767.000.000 al final de 1952.³¹ En dicha fecha, se hallaban en poder de tenedores de los Estados Unidos menos de la mitad de los bonos latinoamericanos en dólares en circulación, y su

³¹ La cifra de 1952 comprende 200.000.000 de dólares en valores mexicanos. Sin embargo, conforme a los planes de reajuste de la deuda exterior propuestos en 1942 y de 1946 a 1950, el Gobierno mexicano redujo el valor nominal de su deuda exterior en dólares, libras esterlinas y pesos desde unos 440.000.000 de dólares a 81.000.000 de dólares siendo en dólares todos los nuevos títulos. La diferencia entre esta última cifra y la primera representa el valor de los títulos cuyos tenedores no aceptaron los arreglos propuestos.

valor en el mercado era inferior a 200.000.000 de dólares. Los bonos latinoamericanos en libras esterlinas experimentaron una reducción semejante; al final de 1951, su importe había bajado a unos 111.000.000 de libras en comparación con más de 300.000.000 de libras en 1939 (véase el cuadro XIII del apéndice). En esa fecha, el valor de los bonos en libras de gobiernos y municipios latinoamericanos en poder de residentes del Reino Unido ascendía solamente a 57.000.000 de libras esterlinas.

La reducción de la deuda asumió distintas modalidades entre los países interesados. La República Dominicana y Haití retiraron toda su deuda exterior por medio de la amortización normal y de operaciones de rescate a la par. La Argentina saldó gran parte de su deuda exterior comprando los títulos casi a la par y rescató los restantes a la par. En otros muchos casos, la compra de los títulos de obligaciones exteriores se efectuó a un valor considerablemente por debajo del valor nominal, que llegó en algunos casos hasta el 10% de este valor. En el Brasil, el principal de cierto número de bonos se redujo de un 20 a un 50%, y en México se efectuó una reducción del 80% del valor nominal mediante un plan de liquidación de la deuda.

Después de 1945, hubo asimismo un considerable movimiento de repatriación de inversiones extranjeras en empresas situadas en América Latina. Este movimiento afectó principalmente a las inversiones británicas en la Argentina y el Brasil.³² Incluyendo la repatriación de bonos en libras esterlinas, la liquidación de inversiones en América Latina pertenecientes a residentes del Reino Unido motivó, de 1946 a 1951, inclusive, pagos en efectivo por un valor neto de unos 227.000.000 de libras correspondiente a títulos cuyo valor nominal era de 353.000.000 de libras (véase el cuadro XIV del apéndice). La cantidad neta pagada a particulares y entidades privadas de los Estados Unidos de 1946 a 1950 por la amortización de bonos y por la compra de bonos en dólares y otros títulos de deudas a largo plazo, se calcula en 361.000.000 de dólares.³³

Acuerdos para la liquidación de la deuda exterior

Hasta el final de 1952, las obligaciones exteriores en mora de los gobiernos latinoamericanos se habían reducido a una cantidad relativamente pequeña adeudada

³² Las inversiones más importantes afectadas por ese movimiento y los pagos que originaron fueron como sigue:

Argentina: 1946, ferrocarriles de propiedad francesa, 5.500 millones de francos franceses; 1947, compañías telefónicas y telegráficas de propiedad norteamericana, 99.000.000 de dólares; 1948, ferrocarriles de propiedad británica, 150.000.000 de libras.

Brasil: 1948, ferrocarriles de propiedad británica, pago de 15.000.000 de libras terminado en 1951.

México: 1946 a 1950, pago por la expropiación de empresas petroleras de propiedad norteamericana, 9.000.000 de dólares; pago por la expropiación de tierras de propiedad norteamericana, 12.500.000 dólares.

Uruguay: Pago de 41.000.000 de dólares efectuado en 1949 y 1950 a cuenta de los siguientes activos británicos: 1947, tranvías; 1948, ferrocarriles; 1949, servicios de agua.

³³ Mervyn L. Weiner y Romeo Dalla-Chiesa, "International Movements of Public Long-Term Capital and Grants, 1946-50," Fondo Monetario Internacional, *Staff Papers* (Wáshington, D.C., septiembre de 1954), página 174.

por sólo unos cuantos países (cuadro XII del apéndice). De los 24.000.000 de dólares que importaban los intereses sobre bonos en dólares normalmente devengados en 1952, sólo dejaron de pagarse 9.000.000 de dólares, correspondiendo la mayor parte de esta cantidad a obligaciones de Bolivia y el Perú.³⁴

Con respecto a la cesación de las moras, los países de la región pueden clasificarse en tres grupos.³⁵ La Argentina, la República Dominicana y Haití atendieron casi enteramente a sus obligaciones contractuales relativas al servicio de la deuda, y posteriormente retiraron a la par, o casi a la par, todos los títulos de la deuda exterior en poder del público.³⁶ Un segundo grupo de países propusieron la liquidación de obligaciones en mora mediante acuerdos que entrañaban reducciones del tipo de interés (reducciones que oscilaban entre el 10 y el 70% del tipo nominal) y plazos de vencimiento más largos, pero que no modificaban el monto del principal. En la mayor parte de los casos, se ofreció el pago de una parte de los intereses acumulados, generalmente mediante la entrega de bonos adicionales. La mayoría de estos acuerdos se propusieron a raíz de negociaciones con las sociedades de tenedores de bonos de los Estados Unidos de América y del Reino Unido, que recomendaron su aceptación.³⁷ Un tercer grupo de países propusieron acuerdos de liquidación que entrañaron reducciones apreciables, tanto en el valor nominal de los bonos, como en el tipo de interés. El ejemplo más importante de este caso lo ofrece la liquidación de la deuda exterior de México. El Brasil también propuso a los tenedores de sus bonos en dólares acuerdos que entrañaban una fuerte reducción del principal junto con un

³⁴ Desde 1930 no se ha efectuado ningún pago sobre los bonos en dólares de Bolivia. El Congreso de este país ratificó en 1950 un acuerdo propuesto a raíz de negociaciones celebradas en 1948 con el "Foreign Bondholders' Protective Council, Inc." de Nueva York, en representación de los tenedores de bonos norteamericanos, pero a fines de 1953 todavía no se había puesto en aplicación ese arreglo.

³⁵ Puede considerarse un cuarto grupo de países—Honduras, Nicaragua, Paraguay y Venezuela—que no tenían pendientes de liquidación bonos en dólares ni bonos en libras esterlinas, o muy pocos de estos últimos, al final del decenio de 1930.

³⁶ Guatemala, que había suspendido el pago de sus obligaciones en el decenio de 1930, no pudo obtener que el Foreign Bondholders' Protective Council, Inc. de los Estados Unidos aprobara una propuesta que hizo para la liquidación de los bonos en dólares, pero en 1944 los rescató a la par. Además, rescató una parte de los bonos en libras esterlinas, pero en 1945 canceló bonos en libras esterlinas, por valor de 427.000 libras, para cuya liquidación no habían dado su asentimiento los tenedores.

³⁷ Para los detalles correspondientes, véanse los capítulos relativos a los distintos países. Se pusieron en aplicación acuerdos de este tipo en el Brasil, Colombia, Cuba, Chile, El Salvador, Guatemala, Panamá, Perú y el Uruguay. Entre los acuerdos propuestos cuya aceptación no recomendaron las mencionadas sociedades de tenedores de bonos figuraba el relativo a una emisión colombiana en el que se proponía una reducción del 25% del principal y la cancelación de 10 años de intereses atrasados, y el relativo a una emisión de Costa Rica, en el que se proponía la cancelación del 70% de los intereses atrasados. No se recomendó la aceptación de un arreglo propuesto por el Perú en 1947, pero se consideró aceptable una nueva oferta hecha en 1953, así como otra oferta posterior de Costa Rica. Aunque se coloque a Bolivia y Costa Rica en este grupo, cabe señalar que al final de 1952 aun no se habían puesto en ejecución los planes de liquidación que habían propuesto estos países. A mediados de 1953, el Ecuador propuso un arreglo a los tenedores de bonos en libras esterlinas.

pago parcial en efectivo, o bien una reducción de los tipos de interés y una ampliación de los plazos de vencimiento.

En varios casos, al examinar solicitudes de préstamos de los países interesados, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ha puesto de relieve la necesidad de poner fin a las moras subsistentes.³⁸

Inversiones directas de los Estados Unidos

Según un censo oficial de los Estados Unidos, el valor de las inversiones directas norteamericanas en América Latina permaneció prácticamente sin variación entre 1936 y 1943 (véase el cuadro XV del apéndice). En ese período dichas inversiones disminuyeron en varios países, pero la disminución fué en gran parte compensada por su aumento en Venezuela. Entre 1943 y 1950, sin embargo, las inversiones directas norteamericanas aumentaron en un 70% aproximadamente, llegando al total de 4.700 millones de dólares. Al final de 1953, el valor total de dichas inversiones había alcanzado la cifra de 6.000 millones de dólares.³⁹ Como este crecimiento se produjo, en gran parte, en un período de fuerte alza de los precios, es posible que el incremento real fuera menor; por otra parte, debe observarse que los haberes se calculan a su valor contable (de ordinario, el precio de costo menos la depreciación correspondiente), que en la mayor parte de los casos es inferior al costo de sustitución en el período considerado.⁴⁰

En 1950, el 55% de las inversiones directas de los Estados Unidos en la región estaban en filiales, constituidas conforme a las leyes del país donde trabajan, y el resto en sucursales de empresas norteamericanas.⁴¹

³⁸ Al presentar el séptimo informe anual del Banco, 1951-1952, el Presidente de esta institución hizo la siguiente declaración: "En algunos casos, el Banco ha conseguido alentar a los gobiernos de países miembros de esta institución a negociar acuerdos para la liquidación de sus obligaciones, por ser este un medio esencial de estimular la reanudación de las inversiones extranjeras." En relación con la mora de la deuda en libras esterlinas del Ecuador, el Council of Foreign Bondholders del Reino Unido señaló la situación al Banco y expresó "la esperanza de que el Banco no consideraría conveniente conceder créditos al Gobierno del Ecuador hasta que este Gobierno entablase negociaciones con el Consejo de tenedores y le ofreciera garantías que éste considerase adecuadas." (Council of the Foreign Bondholders, *Seventy-fifth Annual Report*, Londres, 1948, pág. 34)

³⁹ Cálculo preliminar dado en el número de mayo de 1954 del *Survey of Current Business*, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Washington, D.C.).

⁴⁰ Para mayores detalles sobre la naturaleza de los cálculos, véase el cuadro XV del apéndice. También debe tenerse en cuenta que algunas partidas, tales como las pérdidas incurridas en trabajos de exploración y las sumas cargadas por concepto de agotamiento de los recursos, no se registran en la contabilidad de las compañías interesadas como inversiones de capital. Estas partidas parecen revestir particular importancia en el caso de la producción petrolera y de otras industrias extractivas.

⁴¹ El interés que ofrece la inversión por medio de sucursales o de filiales depende de una serie de consideraciones de orden administrativo y jurídico. En los ramos del petróleo y de la minería, las ventajas tributarias especiales de que disfrutaban las sucursales han constituido un importante factor determinante; en efecto, en estos ramos, el régimen tributario de los Estados Unidos admite deducciones considerables por concepto de agotamiento de los recursos para el cálculo del impuesto sobre la renta que deben pagar las empresas matrices (véase página 30).

Estas categorías comprendían en total 2.000 unidades comerciales o industriales distintas, de las cuales unas 600 se habían establecido entre 1946 y 1950. Sin embargo, la mayor parte de las inversiones estaban concentradas en un número relativamente reducido de grandes empresas.

Los países donde más aumentó el valor de las inversiones directas norteamericanas entre 1943 y 1952 fueron, por orden de importancia, Venezuela, Brasil, Chile, Panamá, México, Cuba, Perú y Colombia. En cuanto a las inversiones en Panamá su crecimiento obedece principalmente a la matriculación en este país de barcos petroleros de propiedad norteamericana. El mayor aumento de las inversiones se produjo en la producción petrolera, incluyendo la refinación y distribución del petróleo, siguiéndole en importancia el aumento de las inversiones en industrias manufactureras, en la minería junto con la fundición de metales (véase el cuadro XVI del apéndice). Las inversiones en servicios públicos, que ocupan el segundo lugar entre los ramos de las inversiones existentes, aumentaron poco y hasta llegaron a disminuir en varios países. Varias empresas de servicios públicos pertenecientes a extranjeros hicieron grandes inversiones en el Brasil y en México, pero éstas fueron financiadas en gran medida mediante préstamos obtenidos del Export-Import Bank o del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.⁴²

Las inversiones en industrias manufactureras aumentaron en más del 100% entre 1943 y 1950, alcanzando un ritmo de crecimiento igual al registrado en la industria petrolera. Sin embargo la expansión de las inversiones en industrias manufactureras sólo fué de mucha importancia en el Brasil y México, aunque también fué relativamente grande en Colombia y Venezuela.⁴³ Al final de 1950, la industria de productos químicos representaba la mayor parte de las inversiones hechas en industrias manufactureras, siguiéndole en importancia los ramos de la elaboración de alimentos, vehículos automotores, equipo eléctrico y productos de caucho.

En conjunto, el valor contable de las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina experimentó un aumento medio anual de unos 400.000.000 de dólares entre 1947 y 1952. Sin embargo, fueron apreciables las fluctuaciones del total de un año para otro, tanto en las salidas de capital registradas en la balanza de pagos de los Estados Unidos, como en las ganancias reinvertidas por empresas filiales. Estas fluctuaciones se debieron en parte al movimiento de fondos entre compañías vinculadas entre sí y al bloqueo temporal en ciertos países de ganancias pendientes de remesa. El aumento de las inversiones directas alcanzó

la cima de 580.000.000 de dólares en 1952 y bajó a 275.000.000 de dólares en 1953. En 1950 y 1951 el ritmo de las inversiones en la industria petrolera bajó, pero volvió a subir algo en 1952, aunque parte de este aumento representó ganancias no distribuidas de empresas de barcos petroleros establecidas en Panamá que son filiales de compañías norteamericanas. Durante el bienio de 1950 y 1951, el crecimiento de las inversiones en industrias manufactureras y en la minería, que fué de 552.000.000 de dólares, compensó en parte la disminución de las inversiones en la industria petrolera. Sin embargo, en 1953 disminuyó considerablemente la afluencia de fondos a las industrias manufactureras del Brasil y México, países de destino de la mayor parte de dichos fondos.⁴⁴

Gran parte de la expansión que han experimentado las inversiones directas en los últimos años se ha debido a la reinversión de ganancias por las empresas interesadas (véanse los cuadros XVII y XVIII del apéndice). Por ejemplo, de 1949 a 1952, cerca del 60% del aumento de las inversiones directas norteamericanas en empresas establecidas en América Latina se debió a las ganancias reinvertidas por filiales de las empresas respectivas. En el caso de las sucursales, el aumento de las inversiones se contabiliza como afluencia de capital procedente del exterior, independientemente de si se trata o no de ganancias reinvertidas. En los últimos años (1950-1953), el importe de las ganancias de las sucursales ha excedido con mucho del monto del capital que han recibido; así, pues, puede considerarse que las inversiones de capital hechas por la sucursal en su conjunto, han procedido enteramente de las ganancias retenidas por ellas. Teniendo en cuenta este hecho, cabe calcular en bastante más del 60% las inversiones de capital que tuvieron su origen en las ganancias retenidas por las empresas respectivas.

En cierto número de filiales latinoamericanas controladas por empresas de los Estados Unidos, parte del capital pertenece a personas no residentes en dicho país. En 1950, la participación de tales personas, que en su mayoría eran residentes de los respectivos países latinoamericanos, representaba el 10% del capital invertido en dichas filiales.⁴⁵ La participación de capitales no procedentes de los Estados Unidos se encuentra sobre todo en las empresas manufactureras y los servicios públicos (13 y 15% de la inversión total, respectivamente) y es mayor en el caso de las empresas constituidas a partir de 1945. El monto de participación financiera de residentes de los países de inversión es atribuible principalmente al Brasil y México.

Capital de procedencia gubernamental

Hasta el final de 1953, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento había autorizado préstamos

⁴² Estos préstamos no figuran en las estadísticas de las inversiones directas.

⁴³ Las cifras relativas a las inversiones en industrias manufactureras no incluyen las correspondientes a las actividades de refinación y elaboración del petróleo y de tratamiento de minerales desarrolladas por empresas integradas que aparecen clasificadas en el grupo de la minería y la fundición de metales. El valor (en millones de dólares) de las inversiones en industrias manufactureras hechas en ciertos países en 1943 y 1950, respectivamente, fué como sigue: Argentina, 101 y 161, Brasil, 66 y 285; Colombia, 6 y 25; México, 22 y 133; Perú, 6 y 16; Venezuela, 1 y 24.

⁴⁴ Según un cálculo preliminar publicado en enero de 1954 en el *Survey of Current Business*, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

⁴⁵ Véase *Foreign Investments of the United States*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Washington, 1953), pág. 23.

por valor de 426.000.000 de dólares a países de América Latina (véase el cuadro XIX del apéndice). La mayor parte de estos préstamos se ha destinado a ampliar las instalaciones de energía eléctrica y, en segundo lugar, los medios de transporte. En los años 1952 y 1953, los préstamos hechos por el Banco a América Latina representaban alrededor del 30% del total de los préstamos autorizados por esta institución. De los préstamos autorizados para América Latina, los desembolsos efectuados importaron aproximadamente 60.000.000 de dólares en 1952 y 50.000.000 en 1953.

Hasta ahora, los fondos desembolsados por el Gobierno de los Estados Unidos en virtud de subsidios y créditos otorgados a los países de la región han excedido con mucho de los fondos prestados a esos países por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Desde 1934 hasta fines de 1953, el Export-Import Bank de Washington autorizó créditos a los países de la América Latina por valor de 1.603 millones de dólares (una vez descontadas las anulaciones); se desembolsaron 1.296 millones de dólares, de los cuales 438.000.000 fueron amortizados. Las sumas desembolsadas más importantes se destinaron al Brasil, y luego a México, Chile, la Argentina y Colombia (véase el cuadro XX del apéndice). Una parte considerable de los créditos autorizados para la Argentina (97.000.000 de dólares en 1950) y el Brasil (300.000.000 de dólares en 1953) han servido para pagar cuentas comerciales pendientes en relación con exportaciones de los Estados Unidos. El Export-Import Bank ha hecho préstamos cuantiosos destinados a la compra de equipo de construcción de carreteras, de transporte, equipo para la producción de energía eléctrica y para actividades industriales diversas. En general, el Export-Import Bank ha financiado proyectos más variados que el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Rendimiento de las inversiones

Los ingresos producidos en los últimos años por las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina han sido mucho mayores que en los últimos años del decenio de 1920, último período anterior de prosperidad comparable. Por ejemplo, en 1950 dichos ingresos excedieron de 700.000.000 de dólares; la cifra más o menos correspondiente del período de 1925 a 1929 es de 150.000.000 a 200.000.000 de dólares anuales.⁴⁶ Parte de ese incremento se debe al aumento del valor de las inversiones, pero en mayor grado obedece al rendimiento más elevado de éstas debido, en parte, a la mayor proporción de las inversiones hechas en la extracción del petróleo e industrias manufactureras. Las ganancias sobre el total de las inversiones directas norteamericanas en América Latina representaron el 11,2% de su valor contable en 1945, el 22,2% en 1948

⁴⁶ Estas ganancias comprenden todas las sumas recibidas por los inversionistas, después de deducir los impuestos latinoamericanos, pero antes de deducir los impuestos de los Estados Unidos, con inclusión de las sumas reinvertidas o bloqueadas por causa de restricciones de cambios. Para la definición de las ganancias y del valor de las inversiones, véase el cuadro XXI del apéndice.

y el 20,5% en 1951, último año respecto del cual se dispone de cifras completas (véase el cuadro XXI del apéndice). En 1929, el porcentaje calculado de rendimiento de todas las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero era de aproximadamente el 6% del valor contable, y parece que las inversiones en América Latina produjeron aproximadamente lo mismo.⁴⁷

Al igual que en el pasado, durante el período de la posguerra el rendimiento de las inversiones directas en América Latina varió considerablemente según la industria y el país (véanse los cuadros XXI y XXII del apéndice). Los rendimientos más altos se han obtenido en la industria del petróleo (donde su promedio fué de 31,1% de 1948 a 1951) y en el ramo del comercio (promedio de 28,1% de 1948 a 1951). Aunque las empresas de servicios públicos siempre han producido réditos relativamente bajos, su rendimiento en los últimos años (promedio de 2,9% de 1948 a 1951) se ha reducido aun más por causa de la imposibilidad de hacer subir las tarifas a tenor de la elevación de los costos.⁴⁸ No debe olvidarse que esta clase de cifras sólo dan una idea aproximada de la productividad de las inversiones de que se trata, sobre todo si se considera que el rendimiento se calcula como porcentaje de los valores contables, valores que, en muchos casos, no se han ajustado debidamente a los costos de sustitución del activo fijo al nivel de precio del período considerado.

Dados los muchos factores que durante la posguerra han hecho menguar el aliciente que presentan las inversiones en el extranjero, reviste particular interés una comparación entre el rendimiento de las inversiones en América Latina y lo que ellas rinden en los Estados Unidos. Semejante comparación da lugar a muchas reservas, pero los datos indican que en los últimos años ha sido relativamente pequeña la diferencia entre el rendimiento de las inversiones internas en los Estados Unidos y el de las inversiones hechas en América Latina. En conjunto, durante el período de 1948 a 1951,

⁴⁷ Según un cálculo relativo a 1930 del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el rendimiento de las inversiones directas en América Latina, sin incluir las ganancias reinvertidas, fué en ese año de 121.000.000 de dólares, o sea, del 4% aproximadamente del valor contable (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Trade Information Bulletin No. 761*, Washington, 1931). En este cálculo no se incluyeron inversiones por valor de unos 500.000.000 de dólares en la producción azucarera que no rindieron nada a los accionistas.

⁴⁸ La cuestión del rendimiento de las inversiones extranjeras en el ramo de la producción de energía eléctrica ha sido examinada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento con motivo de negociaciones relativas a la concesión de préstamos a empresas de varios países, particularmente de México. En 1950, la concesión a México de un préstamo de 26.000.000 de dólares destinado a financiar una ampliación de las instalaciones de la Mexican Light and Power Company sólo fué aprobada después de una reorganización de la estructura financiera de esta compañía y de la autorización por las autoridades mexicanas de tarifas "que dieran a la compañía provista de nuevo capital perspectivas razonables de obtener ganancias" (véase el *Fifth Annual Report, 1949-1950*, página 20, del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento). En octubre de 1953 se anunció que el Gobierno mexicano había aprobado para esta compañía tarifas aplicables hasta fines de 1956 que le garantizarían un rendimiento anual neto del 8%, después de deducir los impuestos mexicanos, sobre el valor de la inversión (véase *The New York Times*, 2 de octubre de 1953).

el rendimiento medio anual (en porcentaje) de las inversiones en América Latina ha excedido del de las inversiones hechas en los Estados Unidos en un margen que oscila entre 4 y 9 puntos (véase el cuadro XXIII del apéndice). Sin embargo, en la cifra del rendimiento de la cuantía de las inversiones en la América Latina influye mucho la gran rentabilidad de la industria del petróleo, a la que en 1950 correspondía aproximadamente la mitad de las ganancias obtenidas y alrededor de un 30% del total de las inversiones. Si se compara el rendimiento de las inversiones hechas en industrias manufactureras en América Latina y en los Estados Unidos, el margen entre esos rendimientos es menor, excepto en 1951; hasta se da el caso de que en 1950 el rendimiento de las inversiones manufactureras hechas en los Estados Unidos fué superior al rendimiento de las inversiones norteamericanas en América Latina, aunque por escaso margen. Si bien puede considerarse que la diferencia entre dichos rendimientos es muy pequeña dados los riesgos que suelen entrañar las inversiones en el extranjero, es interesante observar que en los últimos años del decenio de 1920, época en que fué considerable la salida de capitales para inversiones directas, el rendimiento medio de las inversiones directas en América Latina parece haber sido considerablemente inferior al de las inversiones hechas dentro de los Estados Unidos. Por otra parte, en dicha época era mucho mayor la proporción del capital extranjero invertido en América Latina en empresas de servicios públicos que, si bien eran relativamente menos lucrativas, se consideraban menos arriesgadas.

En las comparaciones que anteceden, las ganancias obtenidas en América Latina se computan después de deducir los impuestos latinoamericanos sobre los ingresos de las empresas respectivas, y las ganancias en los Estados Unidos después de deducir los impuestos correspondientes de los Estados Unidos. Como los ingresos que se reciben en los Estados Unidos procedentes de las inversiones en el extranjero se hallan sujetos al impuesto sobre la renta de las sociedades anónimas (*corporations*) que equivale más o menos a la diferencia entre el impuesto pagadero en los Estados Unidos y el impuesto sobre los ingresos industriales y comerciales pagado en el exterior (cuadro XXIV del apéndice), cabe preguntarse si el pago de ese impuesto norteamericano no reduce el margen, indicado en el cuadro XXIII del apéndice, entre el rendimiento de las inversiones en el extranjero y el rendimiento de las inversiones internas. Al parecer, el monto neto de los impuestos norteamericanos pagados sobre los ingresos procedentes de inversiones directas en el extranjero es pequeño en la mayoría de los casos.

Esta situación es consecuencia de varios rasgos que presenta la legislación de los Estados Unidos relativa a la tributación de los ingresos obtenidos en el extranjero.⁴⁹ En primer lugar, en relación con los impuestos sobre la renta pagados en el extranjero, se conceden en

los Estados Unidos descuentos cuyo monto ha ido aumentando en los últimos años. En segundo lugar, las ganancias reinvertidas por las filiales extranjeras no están sujetas a los impuestos norteamericanos. En tercer lugar, los ingresos obtenidos en el extranjero por las empresas que la legislación norteamericana denomina sociedades anónimas del Hemisferio Occidental (*Western Hemisphere corporations*) se hallan sujetos a tasas reducidas. Por último dicha legislación concede deducciones impositivas especiales por concepto de agotamiento de los recursos, deducciones que reducen las obligaciones tributarias en los Estados Unidos de las empresas dedicadas a la producción de petróleo y demás industrias extractivas. Por ejemplo, se ha calculado que en 1950 sobre un total de 905.000.000 de dólares obtenidos por empresas de los Estados Unidos en relación con sus inversiones directas en América Latina, el monto de los impuestos norteamericanos pagados fué solamente de 16.400.000 dólares.⁵⁰ En dicho año se pagaron a los gobiernos de América Latina, en concepto de impuesto sobre la renta, 251.000.000 de dólares, o sea, el 28% de las ganancias percibidas por esas inversiones.⁵¹ Los porcentajes variaron considerablemente según los países y las industrias, pero las cifras más altas se registraron en la minería y la industria del petróleo. Además, dichas cifras pueden ocultar grandes variaciones en el monto de los gravámenes pagados por las diferentes empresas.

La comparación del rendimiento efectivo de los bonos latinoamericanos en dólares con el rendimiento de los bonos nacionales en los Estados Unidos ofrece poco interés dado el escaso volumen actual de las inversiones de cartera. Los rendimientos de los bonos latinoamericanos en dólares que figuran en el cuadro XXV del apéndice, no pueden tomarse como indicación de los tipos de interés a que los países interesados podrían obtener nuevos préstamos apreciables. Sin embargo, es interesante señalar que desde 1945 el valor en bolsa de dichos valores ha subido considerablemente de resultas de la liquidación de los pagos en mora y de otros factores. El rendimiento de los bonos latinoamericanos en dólares continúa siendo, sin embargo, dos o tres veces superior al de los valores públicos de los Estados Unidos de vencimiento comparable, y algo inferior al

⁵⁰ Véase Harvard Law School, *International Program in Taxation, "United States Tax Incentives to Direct Private Foreign Investment"* (Cambridge, Mass., 1954). Esta cifra se basa en datos que aparecieron en la publicación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos *Foreign Investment of the United States*. Para este cálculo se aplicó la tasa de imposición del 42% que regía en 1950 para los impuestos sobre la renta de las sociedades anónimas. Desde entonces esa tasa se ha elevado hasta el 52%, pero también se han aumentado los impuestos en varios países latinoamericanos.

⁵¹ Los ingresos obtenidos que se indican excluyen las regalías y demás contribuciones, aparte de los impuestos sobre la renta, pagadas en la América Latina. Como esas contribuciones representan generalmente una proporción del total de los impuestos pagados por las empresas en la América Latina mayor que en el caso de los impuestos pagados en los Estados Unidos, es difícil establecer una comparación precisa sobre el monto de los gravámenes pagados en los países de América Latina y en los Estados Unidos.

⁴⁹ Para una exposición más detallada de la cuestión, véase la sección del capítulo 2 que trata de la doble tributación internacional.

de los bonos en dólares del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y de las principales empresas industriales de los Estados Unidos.

Las inversiones extranjeras y la balanza de pagos

La relación entre las inversiones extranjeras y la balanza de pagos es compleja y, a menudo, indirecta. No obstante, las estadísticas relativas al periodo de la posguerra pueden ilustrar algunos aspectos de esta relación.

Dada, de una parte, la reducción de la deuda exterior y la liquidación de ciertas inversiones extranjeras, y, de otra parte, el alza de los precios registrada durante la posguerra, es lógico que en la mayoría de los países latinoamericanos disminuya la proporción de los ingresos en divisas procedentes de las transacciones comerciales corrientes que esos países deben destinar a la transferencia de los réditos de las inversiones extranjeras. Así lo confirman los cuadros XXVI y XXVII del apéndice. Es probable que en algunos países esa tendencia haya sido reforzada por la depreciación de la moneda y por la aplicación de tipos de cambio múltiples.⁵² Para el conjunto de la América Latina, dicha proporción fué del 12% en 1950, contra el 27% en 1925-1929. Las cifras comparables sobre los réditos transferidos a los Estados Unidos con relación a las exportaciones a este país fueron 19% en 1952, 22% en 1949 y 30% en 1925-1929. La disminución de esa proporción con respecto a los Estados Unidos habría sido mucho mayor, a no ser por el gran rendimiento de las inversiones en la industria del petróleo en Venezuela.

La disminución de la proporción de los ingresos corrientes en divisas destinada al servicio de las inversiones extranjeras fué particularmente acentuada en la Argentina, Bolivia, Cuba, México y el Perú. Sin embargo, en Costa Rica esa proporción varió en sentido contrario a la tendencia general, y en Venezuela varió poco por haber aumentado considerablemente en este país tanto los ingresos procedentes de las exportaciones como los réditos de las inversiones extranjeras. Se dispone de poca información que permita averiguar hasta qué punto hubiera sido más alta dicha proporción en algunos países si no se hubiera limitado la transferencia de las ganancias mediante el control de cambios y otras restricciones, pero este factor parece haber sido importante durante algunos años en varios países, en particular en la Argentina y el Brasil.⁵³

⁵² Véase la sección sobre el control de cambios del capítulo 2.

⁵³ Según una tabulación hecha a base de muestras de las filiales de empresas norteamericanas en la Argentina, las ganancias netas aumentaron en 1947 y 1948; pero al reforzarse las restricciones cambiarias, el monto de los dividendos distribuidos bajó de 11.300.000 dólares en el primer semestre de 1947 a 7.300.000 dólares en el segundo semestre de dicho año y a 100.000 dólares en el segundo semestre de 1948. (Véase *The Balance of International Payments of the United States, 1946-1948*, página 98, Departamento de Comercio de los Estados Unidos.)

Según las memorias anuales de la American and Foreign Power Company, Inc., correspondientes a los años 1948-1951, esta compañía tuvo dificultades para transferir las ganancias obtenidas por sus filiales en varios países, entre ellos la Argentina, el Brasil y Chile. Sin embargo, en los años siguientes se

En la segunda mitad del decenio de 1920, el monto anual de los réditos de las inversiones pagado al extranjero por América Latina (660.000.000 de dólares) fué casi tres veces superior al volumen de entrada de capital en la región (véase el cuadro XXVI del apéndice). Los réditos pagados a los Estados Unidos por inversiones de este país alcanzaron la cifra de 300.000.000 de dólares, contra una entrada de capital norteamericano a la región de 200.000.000 de dólares. El superávit de la balanza comercial sirvió para pagar el saldo de estas cuentas y también el saldo deudor de los transportes y otros renglones invisibles.

En los últimos años el monto de los réditos de las inversiones pagados al extranjero ha tendido cada vez más a ser superior al volumen del capital recibido por los países de América Latina. Sin embargo, a este respecto, tanto 1949 como 1950 deben considerarse como años anormales debido, por una parte, a la repatriación en gran escala de inversiones del Reino Unido y, por otra parte, al inusitado volumen del capital invertido en la industria petrolera. En 1952, que quizá fuera un año más típico, el margen entre la corriente de capitales públicos y privados procedentes de los Estados Unidos y el volumen de los réditos de las inversiones pagados a dicho país fué de 336.000.000 de dólares contra un promedio de unos 100.000.000 de 1925 a 1929. De 1946 a 1951, el margen más importante, en valor absoluto, fué el de Venezuela y Cuba, y acusó amplias variaciones de un año a otro (véase el cuadro XXVIII del apéndice).⁵⁴

A menos de que aumente considerablemente la corriente de capitales hacia la América Latina o que disminuya el rendimiento medio de las inversiones existentes, el margen entre el monto de los réditos transferidos al extranjero y el volumen de capitales que entran en la región aumentará naturalmente con todo crecimiento de las inversiones extranjeras. La comparación de determinadas partidas de pagos internacionales tiene limitado valor para juzgar el efecto que las inversiones extranjeras tienen en la balanza de pagos de un país, en su capacidad para atender al servicio de nuevas inversiones extranjeras y en su desarrollo económico en general. Tampoco sería concluyente al respecto un análisis más minucioso de la entrada neta de divisas extranjeras ocasionada por las operaciones de las empresas extranjeras, que se hiciera teniendo en cuenta las exportaciones de dichas empresas o la reducción de las importaciones debida a sus actividades. Las cuestiones fundamentales son, pues, las de saber de qué manera cierto volumen de inversiones extranjeras re-

ha reducido en muchos casos el monto de las ganancias pendientes de transferencia.

En el Brasil y en varios otros países donde se han aplicado tipos de cambio múltiples, se generalizaron las transferencias hechas a través del mercado libre, o de otro modo, a tipos relativamente desfavorables, y el bloqueo de los pagos perdió importancia.

⁵⁴ El cuadro XXVIII del apéndice se refiere sólo a las inversiones directas. Los réditos pagados al extranjero a cuenta de otras inversiones a largo plazo de los Estados Unidos (principalmente bonos en dólares) son por lo general pequeños, elevándose a unos 17.000.000 de dólares al año.

partidas en distintas ramas de la economía de un país afectan su producción y su balanza de pagos, y de qué manera influyen al mismo tiempo en esa economía otras fuerzas internas y externas.

De lo dicho se desprende que la cifra de lo que será una relación tolerable entre los pagos hechos al exterior por el rendimiento de las inversiones y los ingresos

recibidos por transacciones corrientes puede variar mucho de un país a otro, y que la capacidad para absorber nuevo capital extranjero con fines de desarrollo económico, variará también en función de muchos factores, entre los cuales puede considerarse como particularmente importante la expansión potencial de los ingresos procedentes de las exportaciones.

Capítulo 2

POLITICA GUBERNAMENTAL

La disminución del movimiento internacional de crédito de origen privado, a partir del decenio de 1930, ha hecho que se preste creciente atención a los factores que influyen en la corriente internacional de capitales en forma de inversiones directas y, en especial, a las condiciones que afectan a dichas inversiones en los países insuficientemente desarrollados. En un sentido amplio, estas condiciones — frecuentemente llamadas “clima para las inversiones” — están determinadas por factores económicos, jurídicos, políticos y sociales que influyen en las oportunidades para realizar inversiones en empresas privadas en general y en el extranjero, en particular. En esas condiciones, el estudio del clima para las inversiones exigiría nada menos que un examen general de la economía.

El presente capítulo, así como los capítulos sobre los distintos países que constituyen la parte II del presente estudio, sólo se refieren a un aspecto limitado del clima para las inversiones, a saber, el de la política gubernamental y medidas legislativas y administrativas que se refieren en primer término a las inversiones extranjeras como tales. Si bien esta limitación es necesaria a los fines del análisis, debe tenerse en cuenta que la influencia de esas medidas — salvo en los casos que opongan barreras terminantes a las inversiones — no puede juzgarse más que en relación con el conjunto de las condiciones que afectan al rendimiento y la seguridad de las inversiones extranjeras.

En el presente trabajo se presta especial atención a las siguientes cuestiones: i) ¿Qué restricciones se imponen a la inversión de capitales extranjeros, en general, y a las inversiones extranjeras en sectores determinados de la economía? ii) ¿Qué condiciones especiales, en caso de haberlas, se aplican a aquellas inversiones extranjeras que están permitidas? iii) ¿Está limitada la transferencia de las utilidades y capital correspondientes a las inversiones extranjeras? iv) ¿Se aplican impuestos especiales a las inversiones extranjeras? v) ¿Cuál es la situación de las inversiones extranjeras en caso de expropiación?

Las respuestas a estas preguntas se encuentran en parte en disposiciones constitucionales, leyes y reglamentos que, en la mayoría de los países, con el transcurso del tiempo se sobrepusieron los unos a los otros de una manera sin sistema alguno y que por lo tanto no forman un cuerpo de disposiciones coordinadas. Para algunos países, los tratados internacionales contribuyen

a fijar las condiciones que regulan las inversiones privadas extranjeras, pero en la América Latina los tratados que están actualmente en vigor son de alcance relativamente limitado. Sin embargo, es evidente que muchas categorías de reglamentaciones oficiales que no se refieren exclusivamente a las inversiones extranjeras pueden ser de importancia para determinar las condiciones en que se realizan tales inversiones. Esto ocurre, por ejemplo, con la legislación obrera y con los requisitos legales para la creación de empresas. Esas reglamentaciones, cuyo estudio no corresponde al presente trabajo, han sido tratadas en otros informes oficiales.¹ Cabe señalar también que ciertos tipos de reglamentación, entre los que se destacan tal vez las restricciones cambiarias, pueden considerarse en gran parte como síntomas de ciertas condiciones económicas fundamentales más bien que como parte de una política positiva relacionada directamente con las inversiones extranjeras como tales. Por último, muchas de las disposiciones oficiales que se refieren a las inversiones extranjeras reservan un amplio margen a la discreción administrativa.

El presente estudio no pretende examinar en detalle los motivos que han inducido a los gobiernos a adoptar la política descrita, ni tampoco trata de emitir un juicio sobre ella. Esta política se ha visto influida por experiencias anteriores en materia de inversiones extranjeras, por las tendencias de la economía en los países en cuestión, por los objetivos actuales de la política económica — especialmente el del desarrollo económico — así como por otras circunstancias. En otros informes de las Naciones Unidas se ha hecho referencia a diversos factores que contribuyen a que la corriente de capitales

¹ Con relación a América Latina pueden consultarse las siguientes publicaciones: Unión Panamericana: Serie titulada, *Statement of Laws of . . . in Matters Affecting Business*, comenzada por la Comisión Interamericana de Desarrollo y seguida por la Unión Panamericana de la Organización de los Estados Americanos, Washington, D.C.; en el periodo comprendido entre 1946 y 1951 se publicaron estudios referentes a 18 países de la América Latina.

Departamento de Comercio de los Estados Unidos: *Factors Limiting United States Investment Abroad, part I* (Washington, D.C., 1953); *Investment in Venezuela* (1953); *Investment in Colombia* (1953); *International Reference Service*, serie titulada, *Establishing a Business in . . .* (Washington, D.C.). En esta última serie se han publicado, a partir de 1946, estudios que se refieren a casi todos los países de la América Latina.

Oficina Internacional del Trabajo: *Series Legislativas* (Ginebra), con los textos de las principales leyes y disposiciones relativas al trabajo y a la seguridad social.

privados hacia los países insuficientemente desarrollados siga siendo insuficiente.² En distintas resoluciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas y del Consejo Económico y Social, así como de sus comisiones, queda reflejado el amplio grado de unanimidad que

existe sobre la conveniencia de aumentar la corriente internacional de capitales privados; y el Consejo Económico y Social ha dirigido recomendaciones en este sentido tanto a los países exportadores de capitales como a los importadores.³

Reglamentación de las empresas extranjeras

El grado en que se restringe la entrada de capitales extranjeros para inversiones en empresas privadas varía notablemente entre los diferentes países de la América Latina. Como en muchos países de otras regiones, las inversiones extranjeras en determinados sectores están prohibidas por razones de seguridad nacional y por otros motivos que no son de carácter económico. Así sucede que muchos países no permiten la adquisición de tierras en zonas fronterizas ni la participación de capitales extranjeros en empresas que se dedican a actividades consideradas de interés público, tales como la industria editorial, las comunicaciones, el transporte aéreo entre puntos del interior y la navegación de cabotaje. Aparte de este tipo de disposiciones, parecen existir pocas restricciones oficiales al establecimiento de empresas extranjeras⁴ en los siguientes países: Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Sin embargo, en éstos como en otros países de la América Latina, el otorgamiento de concesiones mineras está supeditado en gran parte al arbitrio de las autoridades. Puede considerarse que en algunos de los países mencionados, ciertas disposiciones de la legislación por la cual se rige el otorgamiento de las concesiones mineras, se relacionan principalmente con las inversiones extranjeras.

En cuanto a los demás países de la América Latina, conviene distinguir entre las disposiciones generales sobre la entrada de capitales extranjeros, aplicables a todas las inversiones extranjeras, y aquellas que limitan las inversiones en determinados campos de actividad.

Reglamentación general

Sólo en unos pocos países de la América Latina parece existir una reglamentación general de las nuevas inversiones extranjeras. En México, donde el establecimiento de empresas extranjeras en casi toda clase de actividad está sujeto a la autorización del Gobierno, las autoridades tienen facultades para exigir que por lo menos el 51% del capital en acciones de una determinada empresa esté en posesión de ciudadanos mexicanos, y que la mayoría de los directores o socios sean de esa misma nacionalidad. En la práctica, no obstante, se ha desistido generalmente de este requisito.

² Véase especialmente Naciones Unidas, *La corriente internacional de capitales privados, 1946-1952* (No. de venta: 1954. I.I.D.1).

³ Esto se ha hecho recientemente en la resolución 512 B (XVII), aprobada el 30 de abril de 1954 por el Consejo Económico y Social.

⁴ La definición de "empresas extranjeras" que se utiliza en el presente estudio figura en el capítulo 1, nota al pie 2.

Como se indica más adelante, hay diversos países que mantienen un régimen de control de cambios y que conceden privilegios especiales de transferencia a los capitales extranjeros que llenan ciertos requisitos y que están debidamente registrados por las autoridades. En el caso de la Argentina, hay una ley de 1953 que regula los derechos de realizar remesas al exterior que se conceden a las inversiones autorizadas y por la que se faculta al Gobierno para excluir a las inversiones extranjeras que no reciban la aprobación de las autoridades.

En algunos países, como por ejemplo Chile y México, el establecimiento de una nueva empresa — bien sea nacional o extranjera — requiere una autorización especial, sin perjuicio de ajustarse a los requisitos que establecen las leyes del comercio. En Chile se dictaron leyes a este efecto, como medidas para combatir la depresión, y su alcance se extendió mediante leyes posteriores que responden a la necesidad de proteger a las inversiones existentes contra una competencia "desleal". Una resolución aprobada por la Décima Conferencia Interamericana de la Organización de los Estados Americanos, que se celebró en Caracas en marzo de 1954, se refiere también a la protección de empresas ya establecidas. Dicha resolución dice lo siguiente: "Que, con el fin de que las nuevas inversiones extranjeras contribuyan eficazmente al desarrollo económico de los países americanos, es aconsejable se tenga en cuenta, entre otras cosas, la situación de las empresas ya establecidas a fin de no afectar su normal desenvolvimiento, siempre que esto guarde consonancia con el interés nacional".⁵

Reglamentación según la rama de actividad económica

La reglamentación más importante de nuevas inversiones extranjeras en la América Latina es la que limita las inversiones extranjeras en determinados sectores de la actividad. Esa restricción se aplica principalmente a las inversiones en la industria minera, y especialmente a la extracción del petróleo. No parece existir ningún ejemplo importante de restricción legal a las inversiones extranjeras en la industria manufacturera. Sin embargo, según se señala anteriormente, hay ciertos países donde las inversiones extranjeras en la industria manufacturera pueden estar sujetas a disposiciones especiales, cuando se considera que las nuevas inversiones afectan desfavorablemente a empresas ya establecidas.

⁵ Resolución del 19 de marzo de 1954 (documento 512). Una cláusula semejante se introdujo en una resolución relativa a las inversiones privadas extranjeras, aprobada por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en abril de 1954 (resolución 512 B (XVII)).

Hay unos pocos países donde también se restringe oficialmente, o donde se ha restringido en el pasado, la inversión de capitales extranjeros en los servicios públicos, la banca y los seguros, así como en algunas ramas del comercio, especialmente en la distribución del petróleo. Brasil, por ejemplo, antes de promulgarse la Constitución de 1946, restringía las inversiones extranjeras en la minería, producción de energía hidroeléctrica, banca y seguros. Sin embargo, la mayor parte de estas restricciones fueron suprimidas por la Constitución de 1946 o por leyes posteriores. En la Argentina, la Constitución reserva dos importantes ramas de actividad a la iniciativa gubernamental — el comercio exterior (aunque en realidad el monopolio del Gobierno sobre el comercio exterior no abarca a todos los productos) y los servicios públicos. De conformidad con esta disposición, se han adoptado medidas para nacionalizar la mayor parte de los servicios públicos, con inclusión de los transportes, las centrales de energía eléctrica y los servicios de teléfonos, telégrafos, gas y agua. Además, no pueden establecerse nuevos bancos extranjeros y se ha limitado la esfera de actividad de las compañías de seguros extranjeras.

Varios países de la América Latina han aprobado leyes relativas a la tenencia de tierras, cuya finalidad principal consiste en eliminar los latifundios y redistribuir esas propiedades rústicas. Las leyes de ese tipo han afectado en algunos casos a las inversiones extranjeras en empresas agrícolas, que se caracterizan por la gran extensión de tierra que sus actividades requieren.⁶

Reglamentación de industrias extractivas

En la mayoría de los países de la América Latina las industrias extractivas están sometidas a una reglamentación más estricta — especialmente en lo que se refiere a la participación extranjera — que cualquier otra rama de la actividad económica privada con excepción de los servicios públicos. Además de interesarse por la influencia de la minería en la economía, los gobiernos han tratado de obtener lo que estiman ser una participación adecuada de las ganancias derivadas de la utilización de sus recursos naturales. El hecho de que la extracción de minerales y de petróleo requiera grandes instalaciones, las cuales por tener que estar integradas están a menudo controladas por una sola empresa, contribuye a que los gobiernos se preocupen por reglamentarla. También explica la tendencia a la reglamentación, el hecho de que la economía de varios países dependa de las actividades de una o dos industrias extractivas.

De conformidad con la tradición jurídica española, las constituciones o la legislación minera de casi todos los países de la región establecen que la propiedad del subsuelo pertenece al Estado, y supeditan el privilegio de la explotación privada a la autorización oficial que se otorga generalmente mediante un contrato de con-

cesión. Esas concesiones se otorgaban a menudo en otros tiempos sin tener base en una legislación específica; pero más recientemente se promulgaron en varios países leyes especiales que determinan las condiciones en que se pueden otorgar concesiones mineras. Entre esas condiciones figuran la extensión y duración de la concesión, el empleo de personal nacional y la obligación de pagar impuesto y otros gravámenes.

Puede decirse que todos los países de la América Latina en los que se han encontrado yacimientos de petróleo importantes, o donde se cree que existen, han dictado leyes especiales relativas a la industria del petróleo. Las legislaciones de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela no contienen restricciones de importancia para las inversiones de capital extranjero en ninguna de las ramas de la industria petrolera, inclusive la refinación y la distribución.

La ley promulgada por el Perú en 1952, que sigue en gran parte el modelo de la ley venezolana de 1943 sobre petróleo, pone de relieve algunas de las características de dichas leyes especiales. Las compañías extranjeras están obligadas a ofrecer a nacionales peruanos la venta de por lo menos el 30% de las acciones con derecho a voto de la compañía durante un plazo mínimo de 90 días después de la inscripción en el registro.⁷ Las autoridades pueden dar preferencia a los nacionales peruanos en el otorgamiento de concesiones en las zonas denominadas "áreas de reserva nacional" de petróleo. Al igual que en la mayor parte de los países, no pueden otorgarse concesiones a los gobiernos extranjeros ni a las compañías y corporaciones que dependen de ellos; aparte de estas restricciones, el establecimiento de empresas extranjeras relacionadas con la industria del petróleo está solamente limitado por las facultades discrecionales administrativas de las que depende el otorgamiento de concesiones en las condiciones previstas por la ley. Los concesionarios en el Perú están obligados a dar preferencia a los nacionales peruanos para ocuparlos como empleados u obreros, y a suministrar el petróleo crudo y los derivados que se requieran para el consumo interno, en las cantidades y a los precios que el Gobierno señale. La duración de las concesiones está limitada a 40 ó 50 años, según la ubicación del yacimiento. Al expirar el plazo de una concesión, los pozos y las instalaciones fijas vinculadas a los mismos (excepto los oleoductos, refinerías, etc.) pasan a ser propiedad del Estado sin compensación.

Aunque diferentes en algunos detalles, las leyes de Colombia y de Venezuela contienen disposiciones algo semejantes, salvo que no se refieren a la participación de nacionales del país. Un aspecto importante de la ley venezolana de 1943 es la disposición que autoriza al Gobierno a adoptar medidas adecuadas para estimular la refinación del petróleo en el país. En cumplimiento de esta disposición, los beneficiarios de concesiones otorgadas después de 1943 están obligados a refinar

⁶ En la publicación de las Naciones Unidas, *Reforma Agraria* (No. de venta 1951.II.B.3), páginas 20 a 27, se examinan los aspectos sociales y económicos en que se fundan las medidas de reforma agraria relativas a los latifundios y plantaciones.

⁷ Esta disposición no rige para las concesiones otorgadas antes de 1952.

dentro del país por lo menos una décima parte de su producción petrolera; también se les exige que ninguna parte de su producción sea refinada en la zona del Caribe fuera de Venezuela. No existe ningún requisito semejante en la ley peruana ni en la colombiana.

El Perú y Venezuela (pero no Colombia) han adoptado el principio de compartir las utilidades entre el concesionario y el Gobierno, en una proporción establecida. La ley venezolana del impuesto sobre la renta, que sentó un precedente en este aspecto para ciertos países del Oriente Medio, aplica la fórmula llamada "del 50%" a las industrias petrolera y minera. La ley establece que las utilidades netas anuales del concesionario han de ser compartidas por partes iguales con el Gobierno.⁸ Según este sistema el concesionario paga al Gobierno una suma variable, además de los impuestos normales entre los que se cuentan los derechos de importación.⁹

Aunque es de prever que la mayoría de la explotación petrolera en el Perú será efectuada por concesionarios particulares, en su mayor parte extranjeros, el Gobierno ha creado un organismo denominado Empresa Petrolera Fiscal con objeto de fomentar la creación de empresas peruanas en forma de compañías. La Empresa Fiscal suscribirá el capital de tales empresas en una proporción que le diera solamente una minoría de las acciones. En Colombia, asimismo, cuando una importante concesión petrolífera volvió al expirar su término a propiedad del Estado, las instalaciones continuaron bajo la dirección de una empresa privada extranjera mediante contrato con una entidad estatal.

La legislación y las prácticas vigentes en la actualidad, o hasta hace poco, en la Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Guatemala y México constituyen ejemplos de políticas restrictivas respecto de la participación extranjera en la industria del petróleo.

Después de la expropiación de las compañías petroleras extranjeras en 1938, México dictó en 1941 una ley sobre el petróleo que prohibía la participación de las empresas privadas en todas las ramas de la industria petrolera. La producción, refinación y distribución del petróleo se ha encomendado a un organismo gubernamental llamado Petróleos Mexicanos (Pemex). Las disposiciones de la ley sobre el petróleo facultan a Pemex para celebrar contratos con terceros para el desempeño de sus propias funciones, norma que ha sido interpretada en el sentido de que pueden celebrarse contratos

⁸ La definición de utilidades netas sujetas a impuesto, en virtud de ese sistema, puede presentar dificultades sobre todo por lo que respecta al valor que se asigna a los productos exportados a una compañía matriz en el extranjero.

⁹ Los derechos secundarios de exploración, así como otros impuestos, no se descuentan de la cantidad que se adeuda. La proporción de 50% se aplica a los ingresos que excedan del 15% del "capital invertido". Las compañías que obtienen una ganancia neta del 10% al 15% de su capital invertido sólo están sujetas a un impuesto del 25% de sus ingresos brutos, y las empresas cuya ganancia no llega al 10% de su capital invertido sólo deben pagar los impuestos normales más el recargo correspondiente. En la práctica, aproximadamente la mitad de los ingresos fiscales pagados por los concesionarios proceden de las regalías, una cuarta parte de los impuestos sobre la renta y el resto de otros impuestos.

tanto con compañías extranjeras como con las nacionales.¹⁰ Se han concertado varios contratos de ese tipo con empresas extranjeras. El contrato estipula, en general, que el empresario llevará por su cuenta las pérdidas que pueda sufrir en la exploración y en la explotación. Si la operación tiene éxito, el empresario privado tiene derecho al 50% de la producción hasta amortizar la inversión inicial y al 15%-18% de la producción ulterior, durante un plazo de 25 años.

En Brasil, la Constitución de 1937 y una ley de 1938 reservaron la producción de petróleo a empresas cuyos propietarios fueran brasileños de nacimiento; idéntica limitación se aplicaba a la refinación. Esta disposición fué revocada por la Constitución de 1946, la cual permite otorgar concesiones a empresas privadas para la exploración y explotación de yacimientos de petróleo. Esa política no tuvo aplicación y en 1953 se promulgó una ley por la que se excluía la participación de extranjeros en la industria, inclusive toda nueva inversión en la refinación, y por la que se creaba un organismo gubernamental del petróleo semejante al que existe en México.

Desde hace bastantes años la Argentina, Bolivia y Chile, mediante disposiciones legislativas o administrativas, han excluido a las nuevas inversiones extranjeras de la producción y distribución del petróleo.¹¹ En Argentina, Bolivia y Brasil, así como en México, las empresas del Gobierno participan en diversas ramas de la industria del petróleo.

La mayoría de los países de la América Latina no impiden que las empresas extranjeras, como tales, realicen inversiones en otras industrias extractivas, como tampoco fijan en general límite alguno a la proporción de la participación extranjera en empresas dedicadas a esa actividad económica.¹² Las condiciones relativas a la propiedad y el control pueden estipularse en los contratos de concesión, y la situación jurídica de las empresas extranjeras puede naturalmente determinarse mediante la política administrativa que regula el otorgamiento o negación de concesiones. De acuerdo a la información que se posee sobre el asunto, no hay leyes que limiten a una minoría la participación de capitales extranjeros en las empresas mineras.

¹⁰ En 1952 el Presidente de la Comisión del Petróleo de la Cámara de Diputados de México impugnó esta interpretación y el Gobierno abrió una investigación oficial sobre el asunto.

¹¹ En la Argentina sigue existiendo un considerable volumen de inversiones extranjeras en la extracción y refinación del petróleo, que data del decenio de 1920-1930, pero no se ha producido expansión alguna en los últimos años. Antes de ser promulgada la ley sobre el petróleo en Chile, no se explotaba tal producto en ese país.

¹² En el Brasil, la política relativa a la explotación de minerales ha sufrido varias modificaciones en los últimos años. Las disposiciones de la Constitución de 1934 limitaban el otorgamiento de concesiones mineras a los nacionales brasileños. El sistema se atenuó en parte al dictarse en 1944 una ley que permitía a los nacionales extranjeros poseer hasta el 50% del capital de compañías mineras nacionales inscritas en el registro. La Constitución de 1946 suprimió el límite del 50%, pero la ley de 1944 no ha sido derogada.

Contratos de concesión

Antes de que se generalizara la promulgación de leyes especiales relativas a la producción petrolera y minera, los contratos de concesión desempeñaban un papel mucho más importante que en la actualidad para determinar las condiciones que regulan las inversiones extranjeras privadas en la América Latina. En general, aparte de los contratos establecidos de conformidad con las disposiciones de esa legislación, los contratos de concesión tienen menos importancia, salvo en algunos países de la América Central y del Caribe. En muy pocos de esos países, como por ejemplo en Nicaragua, el establecimiento de nuevas empresas está a menudo regido por un contrato de concesión y, en diversos países de la América Central, los contratos de concesión siguen regulando el funcionamiento de empresas dedicadas al cultivo y comercio de ciertos productos, especialmente bananas.

Los contratos de concesión se han establecido generalmente en relación con inversiones que exigen el desembolso de grandes capitales y, en muchos casos, han incluido servicios e instalaciones de carácter público o semipúblico, tales como puertos, ferrocarriles, carreteras y sistemas de comunicaciones necesarios para la explotación de una empresa. Los contratos típicos contienen garantías por las que se exime a las empresas de las disposiciones sobre control de cambios y de las restricciones a la importación, las protege contra un aumento en los impuestos o en los derechos de importación y, en algunos casos, contra la expropiación por la duración del convenio. Los contratos estipulan generalmente ciertas obligaciones para el concesionario como, por ejemplo, la de pagar determinados impuestos y la de producir para el mercado interno una cantidad mínima del producto de que se trate, a veces a un precio inferior al de exportación. En algunos casos, el concesionario se compromete a financiar hospitales, escuelas, viviendas para los empleados y otros servicios.

Algunos aspectos de los contratos de concesión han sido objeto de críticas y de reformas legislativas en los últimos años. Ya se ha mencionado la tendencia a reducir las facultades discrecionales de las autoridades en el otorgamiento de concesiones, mediante la promulgación de leyes que regulan el régimen de las concesiones en industrias determinadas y especialmente en las del petróleo y la minería. También se ha manifestado la tendencia a limitar el plazo de duración de las concesiones que dicha legislación autoriza, lo cual facilita la posición del gobierno para volver a negociar las cláusulas del contrato en caso de que las condiciones se modifiquen.

Empresas estatales

Las oportunidades para las inversiones extranjeras en determinados campos de actividad pueden estar limitadas por la existencia de empresas estatales o paraestatales en los mismos sectores. Al mismo tiempo, por supuesto, las empresas del Gobierno que proporcionan servicios diversos pueden aumentar considerablemente

las oportunidades para las inversiones privadas en general, ya sean nacionales o extranjeras.

A partir del decenio de 1930 ha existido en la América Latina una tendencia hacia la creación de empresas estatales en muchas esferas que estaban antes reservadas a la iniciativa privada, a menudo de origen extranjero. Esta tendencia se ha dejado sentir especialmente en lo que respecta a los ferrocarriles, transportes urbanos, comunicaciones, producción y distribución de energía eléctrica, navegación, transporte aéreo interno, banca y seguros (en forma limitada) y, en unos pocos países, en la explotación minera y especialmente la del petróleo. En diversos países, las empresas estatales habían comenzado a intervenir en algunas de estas actividades antes de 1930. En ciertos casos, las empresas estatales y privadas siguieron funcionando simultáneamente, sobre todo en la industria de la energía eléctrica.

La tendencia a ampliar la actividad estatal se ha manifestado con especial intensidad en la producción de energía eléctrica, para la cual existe una demanda creciente en casi todos los países de la América Latina, sobre todo desde la terminación de la guerra. Si bien una parte considerable de la demanda ha sido satisfecha mediante la ampliación de las empresas de propiedad privada, los desembolsos de capital necesarios se han costado en gran parte recurriendo a las reservas internas o, en proporción cada vez mayor, con préstamos del Banco de Exportación e Importación o del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.¹³

Sin embargo, a causa del aumento de los gastos de explotación, las reservas internas de las compañías resultaron insuficientes para financiar la expansión deseada. Se ha señalado que "frecuentemente, las tarifas autorizadas para las empresas de servicio público ya establecidas no han sido ajustadas al alza de los costos de explotación provocados por la inflación, y las empresas han perdido en algunos casos la posibilidad de obtener ganancias razonables cuando no han llegado a descapitalizarse".¹⁴ Esta situación limita también la capacidad

¹³ Véase Naciones Unidas, *La corriente internacional de capitales privados, 1946-1952*, páginas 32 a 37, y 49 a 51. Ejemplo de la tendencia que menciona el presente estudio lo constituye el programa de inversiones de la American and Foreign Power Company, la compañía privada de servicios públicos más importante de América Latina, que opera en muchos países. Durante el período 1946-1952 sus gastos de capital ascendieron a 214.000.000 de dólares; los gastos de capital proyectados para el período 1953-1956 importan 221.000.000 de dólares. Se ha calculado que la utilización de recursos "internos" de la compañía, que en el primer período cubrió los tres cuartos de dichos gastos, bajará a poco más de la mitad en el segundo período, y que la utilización de préstamos del Banco de Exportación e Importación aumentará del 6 al 33%. La mayor parte del remanente corresponde a ventas de acciones en el mercado local de los países en que opera la compañía. Se indica que aunque la utilización de gran parte de las ganancias retenidas "era esencial en las circunstancias existentes, ella ha reducido el rendimiento obtenido por los accionistas de la American and Foreign Power Company y ha hecho imposible [para la compañía] obtener recursos por medio de emisiones de acciones en los Estados Unidos" (véase American and Foreign Power Company, Inc., *The Foreign Power System*, Nueva York, septiembre de 1953).

¹⁴ Véase Naciones Unidas, *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericana* (No. de venta 1954.II.G.2), página 31.

de dichas empresas de obtener recursos en los mercados de valores para la ampliación de sus instalaciones.

No parece que la expansión de las empresas estatales haya afectado de manera importante a las inversiones extranjeras en la industria manufacturera. Las tentativas gubernamentales más importantes en este terreno se han realizado en la industria siderúrgica de varios países, entre los que figuran el Brasil, Chile, Colombia y Perú. En estos casos, como en casi todos los que se han producido en el campo de la industria manufacturera, la participación del Estado se ha limitado normalmente a proporcionar capital a empresas cuyos fondos son en parte de origen privado y cuya administración está principalmente en manos de particulares. Algunas de esas empresas han sido formadas con la participación de capitales privados extranjeros. En diversos países, el gobierno ha anunciado el propósito de vender su parte en las empresas mixtas a intereses privados cuando la buena marcha de las mismas lo permita.

Son varios los países de la región que han mantenido tradicionalmente monopolios fiscales para la producción de bebidas alcohólicas, sal, tabaco, fósforos, explosivos y algunos otros productos. El objetivo principal de este sistema ha sido el de recaudar ingresos. La actividad privada en el comercio no se ha visto apreciablemente afectada por las empresas estatales, salvo en la distribución de productos derivados del petróleo que en unos pocos países constituye un monopolio del Estado.

En algunos países de la América Latina se mantiene el monopolio estatal del comercio exterior sobre determinados productos, generalmente de exportación. Una de las finalidades de la creación de esas empresas comerciales del Estado consiste al parecer en robustecer su posición para negociar con intereses comerciales extranjeros, algunos de los cuales, como ocurre con la industria de la carne en la Argentina, han invertido sumas considerables en instalaciones para la elaboración de productos en el país. La organización estatal, en cuanto al comercio exterior que tiene mayor alcance de la región es la de Argentina, pero, excepción hecha de la carne, los productos de exportación que abarca proceden en su mayor parte de productores nacionales.

En Chile, las empresas extranjeras que producen la mayor parte de los nitratos están fiscalizadas por el Gobierno mediante la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo de Chile; a través de esta Corporación, el Gobierno obtiene una parte de la diferencia entre el precio de venta y el costo de producción. Existe un arreglo similar por lo que respecta a las grandes compañías de mineral de cobre de Chile. El Gobierno de Cuba fiscaliza rigurosamente la producción y exportación del azúcar; hay que notar, sin embargo, que la participación extranjera en esta industria ha declinado en los últimos años. Fuera de estos casos, en la mayor parte de los países latinoamericanos que mantienen un cierto grado de con-

trol oficial sobre las exportaciones, los productos de que se trata no proceden principalmente de empresas de propiedad extranjera.

Legislación obrera

Las leyes de la mayor parte de los países de la América Latina exigen que las empresas, sean o no de propiedad extranjera, empleen a una proporción mínima de nacionales del país. Al mismo tiempo, se estipula con frecuencia que se abone a esas personas una proporción mínima de la nómina de pagos. La proporción mínima de sueldos y salarios suele ser inferior a la que se exige con respecto al personal.

Las leyes de 16 países, entre los 20 de la región, establecen estos requisitos. En Haití, Honduras y Uruguay se ha impuesto un límite en ciertas categorías de empresas mediante disposiciones administrativas, y en Honduras la Ley de Minería contiene un requisito semejante. La proporción mínima de personal oscila entre el 50% en Cuba al 90% en varios otros países, entre los que figura México; casi todos los países hacen excepciones cuando se trata de personal técnico y administrativo. Se mantiene que, en algunos casos, las leyes de inmigración han obstaculizado la contratación de empleados extranjeros.¹⁵ En algunos casos aislados la empresa extranjera ha tenido que asumir la obligación de capacitar a personal nacional para reemplazar al personal extranjero, especialmente en los servicios técnicos. En Cuba, por ejemplo, los técnicos a quienes se permite entrar, sólo pueden permanecer en el país durante un año, debiéndose preparar aprendices cubanos que los reemplacen; este permiso puede renovarse por dos años, siempre que no se encuentre con quién reemplazar a los interesados. En caso de despido de empleados debe despedirse en primer término a los extranjeros. Colombia y México exigen también la capacitación de nacionales para reemplazar al personal técnico extranjero.

Las empresas extranjeras establecidas en varios países latinoamericanos han señalado que las disposiciones relativas al empleo de mano de obra, aun cuando no establezcan distinciones entre empresas nacionales o extranjeras, constituyen un obstáculo para sus actividades. También se ha hecho mención de las dificultades que existen para despedir al personal por causas justificadas, así como de la obligación de pagar fuertes indemnizaciones en casos de despido.¹⁶ Sin embargo, puede decirse que en general este tipo de reglamentación no ha afectado en forma apreciable al volumen de las inversiones extranjeras.

¹⁵ Véase, por ejemplo, la publicación del National Industrial Conference Board, *Obstacles to Direct Foreign Investment* (Nueva York, 1951), págs. 16 y 17.

¹⁶ Véase, por ejemplo, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Report on Cuba* (Washington, D.C., 1951), capítulo 16.

Control de cambios

El control de cambios que se estableció en muchos países de la América Latina durante el decenio de 1930, época en que sus balanzas de pagos estaban expuestas a la influencia de la depresión económica, ha sido mantenido en algunos de ellos con el fin de contrarrestar las dificultades que en este aspecto siguen experimentando.¹⁷ Los controles que implican una regulación estricta de las transacciones con el exterior están limitados en su mayor parte a los países de la zona meridional de América Latina. El propósito de equilibrar las transacciones con el exterior ha ido unido en algunos países al de crear una fuente de ingresos para el gobierno. En tales casos los bancos centrales en nombre del gobierno venden divisas a cambio de moneda nacional a un precio más alto que el de compra. Las restricciones cambiarias, que se reflejan en restricciones cuantitativas sobre las importaciones, han servido también para reducir la importación de productos no esenciales y para proteger la industria nacional. Los controles han sido también utilizados para llevar a cabo una política dirigida específicamente a las inversiones extranjeras y, mediante esos controles, algunos países han regulado la transferencia al exterior de utilidades y capital, y asimismo el monto de las utilidades de las empresas extranjeras y la entrada de capitales, de conformidad con criterios fijados por el gobierno.

Las observaciones expuestas a continuación se limitan a la reglamentación que afecta a las inversiones directas (en acciones ordinarias o de otro tipo que den al inversionista participación en la empresa) o a las obligaciones a interés fijo de las empresas de propiedad privada. En cuanto al interés y amortización de las obligaciones públicas a largo plazo, los países latinoamericanos que mantienen un control de cambios conceden en la actualidad un tratamiento preferente a las remesas correspondientes.

A mediados de 1954 existían sistemas de control de cambios en todos los países de la América Latina, con excepción de El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México y Panamá.¹⁸ En ciertos países, sin embargo, la balanza de pagos no ha experimentado dificultades serias y los controles se han aplicado en gran parte por motivos de orden fiscal, como en Cuba¹⁹ y Venezuela,²⁰ o para obtener información sobre las transacciones con

el exterior, como ocurre en la República Dominicana. La ausencia del control de cambios, por supuesto, no indica necesariamente que la balanza de pagos esté exenta de dificultades. México, que las ha experimentado en varias oportunidades desde la terminación de la guerra, ha devaluado en dos ocasiones su tipo de cambio y ha aplicado tarifas aduaneras y restricciones cuantitativas sobre las importaciones para combatir sus dificultades de pagos. Por otra parte, los tipos de cambio de diversos países que mantienen restricciones cambiarias han sido también devaluados.

Entre los países restantes hay varios que no restringen de manera apreciable los pagos relacionados con capitales extranjeros. En el Perú, desde 1949, ha existido libertad casi completa para realizar transacciones corrientes y transacciones de capital. Las transferencias de utilidades y de capital correspondientes a las inversiones (cualquiera que sea su origen) pueden realizarse sin limitación alguna, en el mercado libre de giros, de cotización variable.²¹ El Uruguay (que tiene un sistema de permisos de cambio para la importación) no impone virtualmente restricciones a la transferencia de capitales ni de las utilidades procedentes de las inversiones. Sin embargo, tales transferencias sólo pueden realizarse a un tipo libre de cotización variable, que se ha apartado considerablemente del tipo que se aplica a la mayoría de las importaciones.²² Según una ley aprobada en Colombia en 1951, los capitales extranjeros (que deben inscribirse en un registro oficial) pueden ser repatriados libremente, junto con las utilidades reinvertidas, y el rendimiento de las inversiones puede ser libremente transferido al extranjero al tipo de cambio oficial.

Así resulta que, por lo que se refiere a las inversiones extranjeras, el control de cambios tiene importancia práctica en la actualidad (mediados de 1954) en la Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador y Paraguay, en Sudamérica, y en Costa Rica y Nicaragua en la América Central. Las restricciones sobre la transferencia de capitales extranjeros del rendimiento de las inversiones en estos países son de carácter y rigidez variables. Las remesas en dólares se han controlado generalmente con más rigor que las de otras monedas; en vista de esto, así como de la importancia que revisten las inversiones en dólares, los comentarios que se ofrecen a continuación se refieren principalmente a las transferencias en esta última moneda. Además, varios países del grupo

¹⁷ Para conocer la evolución en la situación de los pagos de la América Latina en la posguerra, véase Naciones Unidas, *Estudio del comercio entre América Latina y Europa* (No. de venta 1952.II.G.2), págs. 8 a 13.

¹⁸ En la publicación del Fondo Monetario Internacional, *Fifth Annual Report on Exchange Restrictions* (Washington, D.C., 1954) aparece un sumario de las restricciones vigentes en cada uno de los países.

¹⁹ Cuba aplica un impuesto cambiario de 2% sobre los pagos hechos al exterior, pero en 1952 se eximió de este impuesto a las inversiones autorizadas e inscritas ante las autoridades. Fuera de este caso, el control de cambios se limita virtualmente a los pagos efectuados a dos países europeos.

²⁰ Venezuela aplica un sistema de tipos de cambios múltiples con el fin de obtener ingresos de las compañías petroleras extranjeras y, al mismo tiempo, para subvencionar la exportación del café y del cacao.

²¹ Además, existe un tipo de cambio "certificado", también de cotización variable, que es el que rige para los ingresos procedentes de las exportaciones y que han de entregarse al Banco Central. Este tipo se aplica asimismo para los pagos de las importaciones en general y de ciertas partidas invisibles. Con autorización del Ministerio de Hacienda, las transferencias del rendimiento de las inversiones se pueden hacer al tipo de cambio "certificado" que es ligeramente más favorable para los inversionistas que el tipo del mercado de giros.

²² A fines de 1953 el tipo de mercado libre era de 3,04 pesos por dólar, comparado con el tipo "especial" de 2,45 pesos que se aplicaba a la mayoría de las importaciones. Las importaciones, salvo excepciones de poca importancia, están sujetas a permiso.

arriba mencionado han reglamentado sus relaciones financieras con el Reino Unido y otros países de Europa Occidental a base de convenios de pagos especiales.

El sistema de control de cambios en todos los países de que se trata establece tipos de cambio múltiples para las distintas transacciones, lo que en la mayoría de los casos se combina con restricciones cuantitativas sobre la venta de divisas en una o varias de las categorías de tipos fijados. Además de existir uno o más tipos oficiales de compra y de venta (generalmente estables) funciona a menudo un mercado libre de cambio de cotización variable, el cual se utiliza sobre todo para efectuar pagos no comerciales y se nutre principalmente de las divisas obtenidas por servicios y la entrada de capitales financieros.

En varios países se permite que ciertas empresas extranjeras, dedicadas a productos para la exportación, retengan una parte o la totalidad de los ingresos que obtienen de sus exportaciones.²³ De esta manera, la transferencia del rendimiento de las inversiones queda excluida del sistema de control de cambios. Resulta pues que la cantidad de divisas que puede conservarse en el exterior depende de la proporción que se debe entregar y del tipo al que los bancos centrales, en nombre del gobierno, venden divisas a cambio de moneda nacional para los gastos corrientes, tales como salarios, impuestos y regalías, así como para desembolsos en bienes de capital. Este tipo atribuye generalmente a la moneda del país un valor más alto que el que se aplica, por ejemplo, en la venta de divisas para sufragar la importación de productos esenciales.²⁴ A los efectos prácticos, este sistema equivale a un impuesto sobre la exportación. También puede inducir a que las compañías interesadas no compren en el país ciertas mercaderías que necesitan, o puede estimular la introducción de maquinaria que permita economizar mano de obra y reducir los gastos por concepto de salarios. La aplicación de un tipo de cambio desfavorable para estas transacciones no significa necesariamente que el inversionista se encuentre en peor situación que bajo cualquier otro sistema. Por ejemplo, si la alternativa consiste en devaluar la moneda, es posible que al inversionista le convenga más un sistema de control de cambios. Sin embargo, desde el punto de vista de los inversionistas, la aplicación del control de cambios puede tener también la desventaja que aun así no se detenga una devaluación o que se limiten aún más las remesas al exterior.

Existen casos de aplicación de los sistemas que se acaban de describir en las empresas de extracción de minerales de cobre y de hierro en Chile, compañías mineras de estaño en Bolivia (antes de su nacionalización) y la United Fruit Company en Costa Rica, todas ellas bajo control extranjero. En los últimos dos casos, las compañías sólo están autorizadas a conservar

una parte fija de los ingresos procedentes de las exportaciones.

En Colombia, las compañías de petróleo extranjeras no están obligadas a entregar los ingresos procedentes de sus exportaciones salvo cuando el país experimenta graves dificultades en su balanza de pagos, en cuyo caso puede exigirse a las compañías la venta del 25% de sus ingresos en divisas (probablemente después de deducir sus compras en moneda del país) a las autoridades monetarias, quedando entendido que les serán reembolsadas esas divisas en cuanto la situación de pagos del país experimente una mejora. Esta disposición se aplicó una sola vez, en 1948, y las sumas entregadas fueron reembolsadas posteriormente.

La mayoría de los países latinoamericanos que aplican control de cambios exigen que los capitales extranjeros que ingresan al país sean inscriptos en el registro que llevan las autoridades de control de cambios.²⁵ Cuando la finalidad principal de la inscripción consiste en ofrecer ciertas garantías a los inversionistas, especialmente respecto de las facilidades para efectuar remesas, la inscripción es facultativa para el inversionista, pero está sujeta a la aprobación de las autoridades. En algunos países la inscripción es obligatoria, y sirve tanto para fiscalizar la entrada de nuevos capitales como para ofrecer ciertas seguridades a las inversiones extranjeras que reciben la aprobación de las autoridades. Una de las cuestiones que se plantean consiste en saber si el privilegio de la inscripción para obtener ciertas facilidades relacionadas con las remesas se extenderá también a las inversiones anteriores.

La inscripción es voluntaria en Bolivia, Brasil, Costa Rica, Ecuador y Nicaragua, pero es obligatoria en la Argentina, Chile y Colombia. Sin embargo, el sentido de la inscripción en estos tres últimos países varía considerablemente, pues en la Argentina y Chile es un medio para otorgar trato preferente a ciertas categorías de inversiones, mientras que en Colombia la inscripción de capitales es un derecho del que disfrutaban todas las nuevas inversiones sin restricción alguna.

En la mayoría de los países, las transferencias al exterior de los capitales que no tienen derecho a ser inscriptos — o que teniéndolo, no hayan sido inscriptos — así como las transferencias de capitales y utilidades que exceden de ciertos límites oficiales, se realizan generalmente a través del mercado libre a un tipo menos favorable para el inversionista que el que se concede a los capitales inscriptos. Existe al mismo tiempo la disposición de que los capitales inscriptos que entran al país deben ser transferidos al tipo oficial, mientras que los capitales no inscriptos pueden ingresar al tipo de mercado libre, que es más favorable para el inversionista. El sistema vigente en la mayoría de los países funciona generalmente mediante la aplicación de diferentes tipos de cambio, y por medio de limitaciones cuantitativas

²³ Cuando las empresas se limitan a enviar el producto a una compañía matriz en el exterior, puede suceder que no existan ingresos que transferir procedentes de las exportaciones.

²⁴ Véase, por ejemplo, las secciones referentes a Chile y Venezuela en la parte II.

²⁵ Esto se aplica a los capitales efectivamente transferidos y al equipo de capital importado por las empresas extranjeras para sus propias instalaciones. En la mayoría de los países puede también inscribirse una parte o la totalidad de los ingresos reinvertidos.

sobre las transferencias. Cuando se restringe la asignación de divisas para efectuar remesas al tipo de cambio oficial y cuando existe un mercado realmente libre legalmente reconocido, el inversionista tiene que tomar en cuenta el margen de diferencia entre el tipo oficial y el tipo libre, y el tipo de cambio al cual se transfirió el capital al ingresar al país (suponiendo que no presente ganancias reinvertidas).

Hay diversos países, entre ellos la Argentina, Bolivia (con excepción de la industria del estaño), Brasil, Costa Rica, Ecuador y Nicaragua, que mantienen un límite fijo para la transferencia de las utilidades procedentes de inversiones que puede hacerse al tipo oficial o a otro tipo relativamente favorable. El límite se fija en términos de un porcentaje del capital inscripto. Esas transferencias dependen además de la disponibilidad de divisas, razón por la cual se requiere un permiso para cada transferencia.²⁶ Por lo tanto, el límite no significa que las transferencias estén aseguradas. Por ejemplo, la transferencia de utilidades de las inversiones británicas y estadounidenses en la Argentina está bloqueada desde hace varios años debido a la escasez de divisas.

El límite sobre las utilidades del capital inscripto que pueden transferirse al tipo oficial de venta, en términos de un porcentaje del capital, es el siguiente: Argentina 5% u 8%,²⁷ Bolivia 15%, Brasil 8% ó 10%, Costa Rica 10%, Ecuador 12% y Nicaragua 10%.

Varios países que autorizan la transferencia de las utilidades a tipos de cambio oficiales, dentro de un límite establecido, siguen el mismo criterio en cuanto al retiro de capitales al tipo oficial. La Argentina, por una ley de agosto de 1953, autoriza la repatriación de capitales inscriptos, después de diez años, en cuotas anuales del 10% al 20% del capital inscripto, según se haya establecido al aprobarse la inversión. Bolivia ha establecido un límite máximo del 30% anual para la repatriación de capitales inscriptos al tipo oficial. Los capitales extranjeros inscriptos en Chile, de conformidad con una ley de noviembre de 1953, pueden ser repatriados después de cinco años en cuotas anuales equivalentes al 20% de la inversión primitiva. (La ley chilena de noviembre de 1953 no fija límite alguno para la transferencia de ingresos procedentes de inversiones autorizadas). La ley dispone además (artículo 11) que el Gobierno, en su presupuesto anual de divisas, asignará la cantidad de divisas necesarias para cumplir con las obligaciones de transferencia contraídas respecto de las inversiones autorizadas.

La aplicación de estas disposiciones abarca la importante cuestión de decidir si el capital puede incluir o no las ganancias reinvertidas. La ley colombiana de

²⁶ Colombia no establece límite alguno pero ha dispuesto que las transferencias de utilidades procedentes de inversiones inscriptas, aunque están sujetas a permiso, deben otorgarse libremente. Sin embargo, se permite a las autoridades, en caso de necesidad, aplicar esa disposición "en forma preferente".

²⁷ Este último porcentaje se aplica solamente a las inversiones inscriptas de conformidad con una ley aprobada en agosto de 1953. La situación de las inversiones anteriores está siendo estudiada por el Gobierno.

cambios, de julio de 1952, establece expresamente que las utilidades reinvertidas pueden inscribirse como capital importado. Ese capital puede ser retirado en cualquier momento, previa obtención del permiso respectivo.²⁸ Según la ley argentina de agosto de 1953, a la que ya se ha hecho referencia, sólo puede agregarse al capital primitivo inscripto aquellos beneficios que se hubieran podido transferir al exterior, pero que en lugar de eso fueron reinvertidos. La ley chilena de noviembre de 1953 permite la inscripción de todas las utilidades no distribuidas; sin embargo, el período de diez años después del cual puede repatriarse el capital se aplica también a esas nuevas inversiones a partir de la fecha en que hayan sido efectuadas. En el Brasil, a principios de 1952, se estableció mediante un decreto que las utilidades transferidas al exterior a partir de 1946, por encima del 8% anual de la inversión primitiva, se considerarían como capital retirado. Los ingresos reinvertidos por encima del 8% del capital inscripto quedaban además excluidos de ese capital, al hacerse el cómputo de las utilidades máximas que podían transferirse al tipo de cambio oficial. Estos límites fueron sustituidos en 1953 por la disposición de que casi todas las remesas habrían de efectuarse a través del mercado libre.

En toda evaluación de la importancia de las restricciones cambiarias que se aplican a las inversiones extranjeras se debe tener en cuenta que esas restricciones pueden eliminar los síntomas de las dificultades de la balanza de pagos, pero no sus causas. De ahí resulta que el problema no consiste solamente en conocer el carácter de los controles existentes, sino en averiguar si la situación es tal que pueda dar origen a un aumento de los controles o a una devaluación de la moneda. Parece que la importancia de esa situación puede ser distinta según que la empresa extranjera produzca principalmente para el mercado interno o para la exportación.

En algunos casos, las industrias que producen para la exportación están autorizadas a retener parte de los ingresos procedentes de las exportaciones o a vender parte de dichos ingresos a un tipo de cambio relativamente favorable. Cuando el producto de exportación es absorbido por el país del que procede la inversión, es probable que las dificultades de transferencia para las empresas extranjeras se vean disminuidas. Como se ha indicado en el capítulo anterior, muchas de las inversiones directas de los Estados Unidos en industrias extractivas pertenecen a esta categoría. Además, esas inversiones son relativamente insensibles a la depreciación, puesto que el precio del producto se determina en el mercado mundial o en el país importador. Cabe incluso suponer que tal depreciación pueda ser por el momento beneficiosa al inversionista, si los gastos de explotación en el país no aumentan en la proporción de la depreciación. En la práctica, sin embargo, la aplicación de un impuesto sobre la exportación, o de tipos especiales conforme a un sistema de cambios múltiples,

²⁸ Como ocurre con la transferencia de las utilidades, hay que tener en cuenta la situación de la balanza de pagos. Véase la nota 26 del presente capítulo.

ha tendido en algunos casos a contrarrestar las ganancias producidas por la depreciación.

Las empresas vinculadas con el mercado interno, inclusive las de servicios públicos, se encuentran en situación diferente. El control de cambios les es aplicado con mayor facilidad y, en general, están más directamente expuestas a las consecuencias de la intensificación de las restricciones sobre la importación de bienes necesarios para su funcionamiento. Puede establecerse, sin embargo, una amplia distinción entre las empresas manufactureras por una parte, y las empresas de servicios públicos por otra, cuando el origen de las dificultades de la balanza de pagos es la inflación interna. En esas condiciones pueden aumentar los beneficios en algunos tipos de industrias manufactureras mientras que, como las tarifas de los servicios públicos no aumentan al mismo ritmo que los costos, el rendimiento de las inversiones en servicios públicos puede contraerse. Por lo tanto, las empresas manufactureras pueden verse menos perjudicadas que los servicios públicos por la depreciación de que se trata. Esta distinción puede prevalecer también bajo un sistema de control de cambios puesto que, como se ha señalado, ese control puede permitir la transferencia al tipo libre de las utilidades que excedan de cierto límite.

Régimen tributario

En los regímenes tributarios de los países de la América Latina no se establecen generalmente distinciones expresas entre las inversiones extranjeras y las nacionales. En ciertos países, sin embargo, contienen disposiciones que interesan especialmente a las inversiones extranjeras. Una de ellas es la que se refiere a la concesión de exenciones tributarias para ciertos tipos de empresas. Otra disposición típica de los países que dependen fundamentalmente de la exportación de productos primarios, especialmente minerales, consiste en establecer un sistema fiscal especial para este tipo de actividad, en el que a menudo las inversiones extranjeras ocupan un lugar prominente.

Exenciones tributarias

Varios países de la América Latina han dictado leyes especiales que autorizan la concesión de exenciones tributarias a ciertas categorías de empresas o han concedido tales exenciones mediante disposiciones administrativas especiales. La legislación autoriza generalmente la concesión de exenciones tributarias tanto a las empresas comerciales nacionales como a las extranjeras, siempre que cumplan con ciertos requisitos. Una forma corriente de exención consiste en eximir total o parcialmente de algunos impuestos a las empresas autorizadas, durante un plazo determinado. Hasta hace poco tiempo esas exenciones eran una de las características de los contratos de concesión general a que nos hemos referido más arriba.²⁰ En tales casos, el gravamen tributario de la empresa se fijaba en una suma determinada, o por

Ya se ha indicado anteriormente que, sobre todo cuando se aplican tipos de cambio múltiples, el control de cambios es uno de los diversos métodos para regular el rendimiento real de las inversiones extranjeras y que, dentro de ciertos límites, pueden obtenerse resultados semejantes por otros medios y especialmente por la tributación.

Si bien puede ser un motivo de desaliento para las inversiones, el control de cambios ha creado en algunos casos un mercado protegido del mismo modo que las tarifas aduaneras o las restricciones cuantitativas sobre la importación, dando así un incentivo para las inversiones extranjeras en algunas empresas que producen para el mercado interno. Los exportadores extranjeros, al encontrar un mercado sujeto a restricciones sobre la importación u otras restricciones equivalentes, se han decidido a veces a establecer industrias manufactureras en el país. En algunas ocasiones los tipos de cambio múltiples han servido como subsidio para cierta clase de productos destinados a la exportación, inclusive los que producen las empresas extranjeras. No obstante, este hecho no significa necesariamente que la situación de esas empresas sea más favorable que si no existiera el control de cambios.

lo menos en una proporción dada, por toda la duración de la concesión. Los acuerdos especiales de este último tipo son ahora menos corrientes, pero hay varios países que han promulgado leyes generales que autorizan a hacer exenciones tributarias con criterio selectivo. Esas leyes se han dictado, por ejemplo, en la Argentina, Chile, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Uruguay.

El derecho a obtener exenciones tributarias se establece generalmente sobre bases determinadas, tales como la inversión en industrias que se consideran de interés nacional como, por ejemplo, las que elaboran materias primas nacionales. Así sucede en México donde, según una ley de febrero de 1946, las empresas que se dedican a industrias que son consideradas esenciales pueden disfrutar de exenciones tributarias por un lapso de 10 años; para otros tipos de industrias se conceden períodos de exención más breves. Las exenciones pueden comprender los derechos de importación y exportación, los impuestos normales sobre las rentas comerciales y otros impuestos federales, pero no el impuesto sobre las utilidades extraordinarias. Las solicitudes de reducción de impuestos son estudiadas según las circunstancias de

²⁰ Durante el siglo XIX, los gobiernos de uno o dos países no solamente otorgaron exenciones de impuestos sino que garantizaron también un rendimiento mínimo al capital invertido por empresas extranjeras. Esta política se limitaba a las inversiones en ferrocarriles y otros servicios públicos. En Brasil, sin embargo, se aplicó también a ciertas empresas manufactureras.

cada caso particular. En los otros países mencionados existen leyes semejantes.

Una ley de 1950, de la República Dominicana, ofrece un ejemplo de exención tributaria total. Dicha ley autoriza al Presidente a eximir de todos los impuestos, o del aumento de impuestos, a las inversiones aprobadas en industrias que se dedican a la elaboración de materias primas nacionales.

Una medida legislativa recientemente aprobada en Chile (Decreto-Ley No. 427, de noviembre de 1953), exime de los derechos de importación, así como de algunos otros gravámenes, a la maquinaria importada por empresas extranjeras para las inversiones aprobadas que se dediquen a la elaboración de materias primas nacionales. También dispone que las distintas garantías que se ofrecen a las nuevas inversiones aprobadas, entre las que figuran las referentes a la futura tributación, figurarán en un contrato que se establecerá entre el Estado y el inversionista y constarán en un decreto oficial. De conformidad con la ley, las utilidades provenientes de las inversiones "quedarán exentas de todos los nuevos impuestos o gravámenes que puedan establecerse" por el término de 10 años.

En la Argentina, un decreto de junio de 1944 autoriza al Gobierno a conceder a las empresas dedicadas a industrias de interés nacional, no solamente exenciones tributarias y una protección mediante tarifas aduaneras o cuotas de importación, sino también subsidios en efectivo. Una ley de Colombia de julio de 1952 concede una exención de impuestos limitada, puesto que dispone que los capitales extranjeros que se importen para la creación de nuevas industrias, y que utilicen materias primas de origen nacional en su totalidad, serán eximidos del impuesto sobre el patrimonio por un período de cinco años. Del mismo modo, de conformidad con el Código de Minería de 1950 del Perú, los concesionarios que pagan los impuestos territoriales y sobre la renta quedan exentos por un período de 25 años, a partir del 1° de enero de 1951, de todos los demás impuestos presentes y futuros sobre la concesión o los productos obtenidos de la misma.

Algunos países de la región permiten que se exima a las empresas nuevas y aprobadas de los derechos de importación sobre la maquinaria y las materias primas necesarias para su explotación. Las exenciones tributarias pueden estar limitadas a las inversiones en determinadas industrias. Por ejemplo, el Código de Minería del Perú de 1950 contiene disposiciones relativas a la exención de diversos impuestos, entre los que figuran los derechos de importación sobre las maquinarias y otros productos necesarios para la industria minera. Conforme a este método, todas las empresas que se dediquen a la industria minera, nuevas o anteriormente establecidas, tendrán derecho a la exención. En algunos casos, por ejemplo en Costa Rica, la ley que dispone las exenciones fiscales tiene aparentemente por objeto proteger la posición de algunas empresas determinadas. En otros casos, como en El Salvador, los privilegios fiscales que se otorgan a una empresa determinada se

extienden automáticamente, por ley, a otras empresas dedicadas a la misma industria.

Entre otros métodos de política fiscal que pueden favorecer a determinados tipos de inversiones, pero que no se aplican con frecuencia en la América Latina, figuran las disposiciones que permiten acortar el plazo de depreciación de las instalaciones fijas en el cómputo de la renta neta imponible, y la concesión de deducciones especiales por agotamiento gradual de los recursos a las empresas dedicadas a la extracción de minerales.

Varios países de la América Latina han tratado de estimular la reinversión de las utilidades de las empresas dedicadas a diversas industrias, gravando esos ingresos con un impuesto especialmente bajo cuando son objeto de reinversión. Esta política se aplica generalmente lo mismo a las empresas nacionales como a las extranjeras. La Argentina, por ejemplo, ofrece una reducción en los impuestos sobre la renta de las empresas manufactureras, que oscila entre el 10% (cuando los ingresos reinvertidos en instalaciones fijas equivalen al 30% de las utilidades imponibles) y el 80% (cuando la reinversión equivale al 90% o más de las utilidades). En Haití se exime del impuesto sobre la renta hasta el 25% de las utilidades, cuando son reinvertidas con la aprobación oficial. Venezuela tiene establecida una reducción del 2% al 4% del impuesto sobre la renta de las sociedades, en lo que respecta a las utilidades que son reinvertidas.

La tributación de los dividendos distribuidos por las sociedades anónimas — o de las utilidades remitidas por sucursales de empresas extranjeras — puede servir también para estimular la reinversión de los ingresos. Cuando el impuesto sobre los dividendos es pagado por una filial o sucursal de una empresa extranjera, equivale en realidad a un impuesto sobre la renta que recibe la compañía matriz. La reinversión de las utilidades puede estimularse, bien mediante una reducción de la carga impositiva sobre las utilidades que no han sido distribuidas o mediante el aumento del impuesto sobre las utilidades distribuidas. El primer procedimiento, sin embargo, puede implicar una mayor pérdida de ingresos fiscales. Este es el motivo que indujo a la Misión de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas a Bolivia a recomendar que se creara un impuesto del 10% sobre los dividendos en ese país a fin de fomentar la reinversión de las utilidades.³⁰

Excepción hecha de ciertos contratos de concesión en la esfera de los productos primarios, generalmente celebrados hace ya algún tiempo, los países de América Latina parecen haber concedido exenciones tributarias principalmente a las empresas manufactureras. En consecuencia, esas exenciones sólo han interesado a los inversionistas extranjeros en unos pocos países donde la actividad manufacturera en gran escala ha atraído a los capitales extranjeros. Además, esos privilegios se han aplicado principalmente respecto de los impuestos

³⁰ Véase *Informe de la Misión de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas sobre Bolivia* (No. de venta 1951.II.B.5), pág. 168.

indirectos, entre los que figuran los derechos de importación. El hecho de no conceder esas exenciones para los impuestos sobre la renta puede explicarse en parte por el papel limitado que hasta hace poco tiempo ha desempeñado este tipo de impuesto en muchos países de la región. También puede atribuirse a que los Estados Unidos y el Reino Unido gravan las rentas obtenidas en el exterior, al mismo tiempo que conceden un descuento impositivo sobre los impuestos pagados en el extranjero.

Esto, unido al hecho de que a menudo las tasas de impuesto sobre la renta en la América Latina son más bajas, anula generalmente el efecto de las exenciones tributarias de que gozan los ingresos comerciales del contribuyente, salvo cuando se trata de utilidades reinvertidas por una filial extranjera.

Régimen tributario de las industrias extractivas

Las empresas extranjeras pueden verse especialmente afectadas por impuestos o gravámenes sobre las remesas de divisas, o por los impuestos aplicables a los sectores de actividad en que se concentran las inversiones extranjeras. El primer caso ya ha sido examinado anteriormente en relación con los tipos de cambio múltiples; el segundo caso se da más frecuentemente en los países donde las inversiones extranjeras predominan en una industria extractiva.

En cierta medida, algunos de los impuestos que se aplican a las empresas en industrias determinadas pueden considerarse como métodos alternativos por los cuales el gobierno se apropia una determinada parte de los ingresos que acumula la empresa. Esto puede aplicarse a sistemas semejantes como la ley venezolana del "50%", con arreglo a la cual la proporción del impuesto sobre las utilidades que se paga en forma de regalías, impuestos sobre la renta, derechos de exportación u otros gravámenes no tienen mucha importancia.³¹ Para poder apreciar la incidencia de la estructura fiscal sobre una empresa extranjera, debe tenerse en cuenta el conjunto de esas cargas impositivas. El precio de compra fijado por un monopolio estatal de las exportaciones — como el que funciona para algunos productos en la Argentina — y las variaciones en los tipos de cambio aplicables a las remesas al exterior, o a las compras de moneda local por las compañías extranjeras que explotan una industria determinada, pueden también ser de importancia para las utilidades.

La forma particular en que se aplique el impuesto puede tener consecuencias importantes para la explotación de los negocios. Los impuestos en forma de gravámenes sobre la producción bruta, sobre la venta o sobre el valor o la cantidad de las exportaciones no establecen distinción entre las operaciones a bajo costo y las de alto costo. Pueden crear un incentivo para explotar, por ejemplo, minerales de alta ley, abandonándose la explotación de minerales de ley inferior. La

³¹ Esta afirmación está limitada por el hecho de que ciertos tipos de pagos en concepto de impuestos no dan derecho a descuentos para el pago de impuestos en el país de origen del inversionista.

incidencia de los impuestos indirectos depende de un conjunto complejo de factores y puede afectar a distintos tipos de empresas extranjeras de diferentes maneras, según su capacidad de trasladar esos impuestos a partes terceras. Algunos países de la región han prestado mucha atención al efecto que sus sistemas fiscales tienen sobre la actividad económica, inclusive el efecto de los impuestos sobre las empresas extranjeras y especialmente las que se dedican a la extracción de minerales. Ultimamente se ha manifestado en algunos países de la América Latina una tendencia hacia una sustitución de los impuestos indirectos que tienen por efecto un aumento de los costos de producción o el volumen de las ventas, por impuestos sobre la renta neta. Además del efecto que esa sustitución pueda tener sobre la producción, debe tenerse en cuenta que el impuesto sobre la renta (o un impuesto equivalente) permite obtener descuentos sobre las obligaciones tributarias que el inversionista tiene en los Estados Unidos y el Reino Unido, mientras que los impuestos indirectos generalmente no tienen ese efecto. Por esa razón, una aplicación más amplia del impuesto sobre la renta puede resultar ventajosa para las empresas extranjeras. Es posible sin embargo que, en ciertas condiciones, el aumento de los impuestos sobre la renta haga menos atractivas las operaciones en un país determinado que en otros lugares, y a la larga puede producir desplazamientos de las inversiones a menos que en el campo tributario se produzcan hechos semejantes en otros países.

Doble tributación internacional

Los Estados Unidos, al igual que muchos otros países, han adoptado la práctica de gravar los ingresos de sus residentes (inclusive de las empresas comerciales residentes) que son obtenidos en el exterior. En consecuencia, para poder apreciar en toda su extensión la influencia que los impuestos ejercen sobre las inversiones extranjeras en un país cualquiera de la América Latina es necesario tener en cuenta el efecto combinado de los impuestos nacionales y extranjeros que se aplican. En varios informes de las Naciones Unidas se ha tratado extensamente de este asunto.³²

En general, los países exportadores de capitales han dictado leyes que tienen por objeto disminuir o suprimir la doble tributación internacional de los ingresos que obtienen sus residentes, ya se trate de personas físicas o jurídicas, de las inversiones hechas en el exterior o de otras actividades económicas que realicen en el extranjero. Los Estados Unidos, por ejemplo, logran esa finalidad mediante la concesión de un descuento impositivo para los impuestos sobre la renta (u otros que se consideren equivalentes) pagados en el exterior. Resulta en definitiva que, salvo con algunas limitaciones de carácter técnico, el inversionista está obligado a pagar bien sea el impuesto sobre la renta de los Estados Unidos

³² Véase, especialmente, Naciones Unidas, *Régimen tributario aplicado por los Estados Unidos de América a las inversiones privadas estadounidenses en la América Latina* (No. de venta 1953.XVI.1). Véase también Naciones Unidas, *Efectos de la tributación sobre el comercio exterior y las inversiones en el extranjero* (1950.XVI.1).

o el del país extranjero, pero siempre el que sea más elevado.

En vista de la importancia de las inversiones de los Estados Unidos en la América Latina, se señalan a continuación algunas disposiciones de la legislación tributaria estadounidense que pueden tener una influencia significativa en las obligaciones impositivas de las compañías matrices que residen en los Estados Unidos, respecto a la renta obtenida por una sucursal o filial en el extranjero. La legislación define tanto las clases de impuestos extranjeros que pueden ser objeto de descuento (principalmente los impuestos sobre la renta o impuestos que los sustituyen) como el monto del impuesto extranjero que puede ser descontado (generalmente no puede ser mayor que el impuesto estadounidense correspondiente).³³ Las empresas que realizan operaciones en el extranjero, por medio de compañías filiales, sólo están obligadas a pagar impuestos sobre aquellas utilidades de esas filiales que sean repatriadas en forma de dividendos. Por otra parte, las pérdidas que sufren las filiales en el extranjero no pueden deducirse de las utilidades que obtenga la compañía matriz, mientras que las pérdidas que experimenten las sucursales en sus operaciones en el extranjero reducen los impuestos estadounidenses sobre la renta, si la empresa matriz ha obtenido utilidades en los Estados Unidos. Las empresas que se dedican a explotaciones mineras, siempre que funcionen por medio de una sucursal o de una sociedad anónima (*corporación*) organizada de conformidad con las leyes de los Estados Unidos, tienen derecho a importantes deducciones en concepto de agotamiento de los yacimientos que no están basados en el costo de los recursos naturales en explotación.³⁴

Desde 1942, las "sociedades mercantiles del hemisferio occidental" (compañías anónimas organizadas en los Estados Unidos que obtienen casi todo su ingreso bruto de fuentes situadas en países del hemisferio occidental con excepción de los Estados Unidos) tienen derecho a una exención parcial del impuesto sobre la renta, gozando de una reducción de 14 puntos en la tasa corriente que se aplica a las sociedades anónimas (52% en 1953). En la práctica, y fundándose en dos motivos principales, esta exención se ha aplicado principalmente a las empresas que se dedican a la exportación. El pri-

³³ No obstante, en virtud de la llamada limitación "por país", si el impuesto extranjero sobre la renta es mayor que el impuesto estadounidense sobre la renta procedente de esa fuente, la diferencia no puede descontarse de los impuestos imputables a las rentas procedentes de otro país. En virtud de la limitación "global", si la empresa funciona en más de un país extranjero y sufre pérdidas en uno de ellos, el descuento para los impuestos pagados en el extranjero no puede exceder del impuesto estadounidense imputable a las *rentas netas* procedentes del extranjero.

³⁴ Esta disposición se aplica a las empresas de los Estados Unidos, tanto para las operaciones que realizan en el país como en el extranjero. La deducción por concepto de agotamiento de los recursos naturales oscila entre el 5% y el 27,5% de los ingresos brutos, según el mineral de que se trate, pero nunca puede exceder del 50% de la renta imponible. De este modo, la tasa real del impuesto puede ser de 26%, en comparación con la tasa normal de 52% de los impuestos sobre la renta de las sociedades anónimas o, en el caso de las "sociedades mercantiles del hemisferio occidental", de 19% en lugar de 38%.

mer motivo obedece a que cuando los impuestos sobre la renta procedente del extranjero son aproximados o superiores a los de los Estados Unidos — como ocurre con varias importantes empresas estadounidenses que tienen explotaciones mineras en la América Latina — no existe ninguna ventaja para que una empresa se constituya en "sociedad mercantil del hemisferio occidental", ya que sus obligaciones tributarias netas respecto de los Estados Unidos son de escasa importancia. El segundo motivo es que las empresas que proyectan ampliar sus operaciones en el exterior, mediante la reinversión de sus ingresos, prefieren a menudo establecer filiales en el extranjero cuya renta no está sujeta a tributación a menos de ser transferida a los Estados Unidos. Debido a las modalidades técnicas del cálculo del descuento impositivo resulta también que, si un país extranjero establece un impuesto sobre la renta mayor del 15%, la ventaja que una "sociedad mercantil del hemisferio occidental" tiene sobre otras formas de sociedades nunca excederá del 4% de los ingresos totales.³⁵

En su mensaje enviado al Congreso en enero de 1954, con motivo de la presentación del presupuesto, el Presidente de los Estados Unidos propuso que se ampliara el alcance de los privilegios tributarios que se conceden a los inversionistas estadounidenses en el exterior, otorgando una reducción de 14 puntos en la tasa impositiva que se aplica a los ingresos obtenidos por las sociedades anónimas estadounidenses de sus establecimientos en el extranjero. También se propuso que se dé a las sucursales extranjeras de las empresas estadounidenses el mismo trato que se otorga a las filiales extranjeras en materia impositiva, con lo cual quedarían eximidas del pago de impuestos las utilidades no remitidas de dichas sucursales; y que se ampliaran los descuentos correspondientes a los impuestos pagados en el extranjero.

Además de las medidas unilaterales destinadas a aliviar la carga impositiva, algunos países celebraron tratados bilaterales, en los cuales se definen los ingresos y se establecen normas para su distribución entre los países interesados, y se fijan, asimismo, los impuestos que pueden ser objeto de descuento.³⁶ Sin embargo, los países latinoamericanos, como casi todos los demás países insuficientemente desarrollados, no han participado en ese sistema de acuerdos. El hecho de que varios países exportadores de capital tengan disposiciones para la concesión de descuentos impositivos ha disminuído considerablemente el incentivo que podrían tener los

³⁵ Véase *Régimen tributario aplicado por los Estados Unidos de América a las inversiones privadas estadounidenses en la América Latina*, página 28. El derecho a obtener la exención como "sociedad mercantil del hemisferio occidental" está también limitado por el hecho de que la tasa reducida no se concede a las compañías que tienen intereses de importancia en empresas de cualquier clase en los Estados Unidos, a menos que establezcan una filial especial en los Estados Unidos para ese fin. Además, los ingresos procedentes de una compañía dedicada a la producción de bienes en el exterior se han considerado como ingresos procedentes de fuentes internas de los Estados Unidos, cuando gran parte de la producción de la compañía es vendida en los Estados Unidos.

³⁶ Véase Naciones Unidas, *Acuerdos Fiscales Internacionales*, volúmenes I a II (Nos. de venta 1948.XVI.2, 1951.XVI.1 y 1951.XVI.5).

países importadores de capital para celebrar dichos acuerdos a fin de aliviar la carga de la doble tributación sobre las inversiones extranjeras.³⁷ Los proyectos de acuerdo presentados por los países exportadores de capital tienden a mantener el principio de la residencia como la base para el pago de impuestos, disminuyendo así el incentivo a las inversiones que tendrían de otra manera las tasas impositivas más bajas en los países insuficientemente desarrollados. Además, los países de América Latina generalmente no gravan los ingresos que las personas o empresas residentes en los mismos obtienen del extranjero, cuyo monto es relativamente pequeño, de manera que son escasas las oportunidades para la aplicación del principio de reciprocidad e incluso es posible que estos países deseen desalentar la exportación de capitales.

En los últimos años se ha prestado atención creciente al empleo de privilegios tributarios en los países insufi-

cientemente desarrollados como medio para atraer capitales extranjeros. Se ha señalado que los privilegios concedidos por un país importador de capitales con respecto a un impuesto que puede ser objeto de descuento a los fines del pago de impuestos en los Estados Unidos, por ejemplo, causa un desplazamiento de ingresos fiscales del país importador de capitales a los Estados Unidos, en vez de disminuir el total neto de los gravámenes que recaen sobre el contribuyente. Sin embargo, tratándose de una filial extranjera, cuyos ingresos están exentos de impuestos cuando no se remiten a la empresa matriz, un privilegio concedido por el país importador de capitales permitiría aumentar la reinversión de las utilidades. Además, los privilegios tributarios relativos a los impuestos indirectos que no pueden ser objeto de descuento a los fines del pago de impuestos en los Estados Unidos, beneficiarían en parte al contribuyente.

Casos de expropiación de empresas extranjeras y de mora en la deuda pública

Expropiación

En la parte II del presente estudio se hace referencia a los casos más importantes de expropiación de inversiones extranjeras en la América Latina. De igual modo, se indican las principales formas de mora en el pago de la deuda exterior de los Estados y los ajustes hechos posteriormente al respecto. En la presente sección se estudian las prácticas seguidas en esta materia por algunos gobiernos de la región.

Varios de los países han efectuado el traspaso forzoso de inversiones de propiedad extranjera al dominio nacional sin acuerdo previo sobre el pago de indemnizaciones. En algunos casos, la expropiación de las inversiones extranjeras formaba parte de un movimiento más amplio que afectaba a un sector determinado de la economía, como, por ejemplo, la reforma agraria mexicana, que se aplicó por igual a los terratenientes extranjeros y nacionales. Sin embargo, por lo general la expropiación de inversiones extranjeras tuvo por objeto a una empresa determinada de propiedad extranjera, o a empresas establecidas en una rama de la actividad económica en la cual no existían empresas semejantes de propiedad nacional. Constituyen ejemplos del primero de estos casos algunas compañías de electricidad, generalmente de propiedad estadounidense, que fueron nacionalizadas en la Argentina entre 1945 y 1948, y en Colombia en 1947, mientras que todas las empresas de propiedad nacional y varias empresas de propiedad extranjera en la misma industria no fueron afectadas. La nacionalización de las compañías petroleras extranjeras en México en 1938, y de las grandes

empresas mineras de estaño en Bolivia en 1952 ilustran el segundo caso.³⁸

También ha habido casos en la América Latina en que los inversionistas extranjeros vendieron su activo al gobierno. En varios casos dichas ventas han tenido por objeto empresas de servicios públicos, como los ferrocarriles, que por diversas razones experimentaban dificultades financieras. Sin embargo, en algunas oportunidades, la venta puede no ser más que una alternativa a la expropiación directa. En la Argentina, por ejemplo, una vez promulgada la Constitución de marzo de 1949, que dispone la adquisición de los servicios públicos de propiedad privada por el Estado, mediante compra o expropiación, el gobierno indicó que prefería comprar dichas instalaciones. De conformidad con esta política, se iniciaron en 1949 las negociaciones para la venta de ciertas empresas productoras de electricidad en la Argentina, de propiedad estadounidense.

La expropiación de empresas de propiedad extranjera en América Latina ha tenido por objeto principalmente los servicios públicos, inclusive los ferrocarriles y, en menor medida, las empresas dedicadas a la producción primaria, especialmente la extracción de minerales. En algunos casos, la nacionalización de las

³⁷ *Ibid.*, Volumen II, página xi (No. de venta 1951.XVI.5).

³⁸ Las empresas dedicadas a la producción de estaño en Bolivia, aunque pertenecían en su mayor parte a nacionales bolivianos, fueron consideradas como extranjeras por el gobierno porque se habían constituido conforme a las leyes de países extranjeros, y sus propietarios residían en el exterior y retenían allí gran parte de sus utilidades. Este criterio es compatible con la clasificación estadística de capitales extranjeros que se emplea en los países acreedores; en estos últimos la propiedad se determina según el lugar de residencia de las personas físicas o el lugar de inscripción de las sociedades o de otras personas jurídicas que poseen bienes en el extranjero.

empresas de servicios públicos parece haber sido apresurada por la difícil situación de esas empresas en aquellos países que experimentaban una inflación considerable, en tanto que las tarifas de los servicios públicos permanecían fijas o no aumentaban a la par del nivel general de los precios.³⁹ En esos casos es posible que la nacionalización no fué impuesta totalmente contra la voluntad de las empresas y hasta puede haber sido precedida por un período de erogaciones insuficientes para la conservación del equipo, lo que equivale a una repatriación de capital. En varias oportunidades se suman a las reducidas utilidades de dichas empresas las dificultades con que éstas tropiezan para remitirlas al exterior, debido a las restricciones cambiarias. En otros casos, el rendimiento de las inversiones ha disminuído debido a la baja del tipo de cambio de la moneda del país respectivo, que no fué compensada con un aumento de las tarifas.⁴⁰ La nacionalización puede resultar más fácil en los países donde la industria del caso cuenta con un sector gubernamental de creciente importancia junto al sector privado.

La expropiación de inversiones extranjeras dedicadas a la producción primaria tuvo lugar principalmente en los países en que las empresas extranjeras representaban la mayor parte de la producción en una esfera de fundamental importancia económica.⁴¹ Por tal motivo estas inversiones pueden ser objeto de medidas que reflejan consideraciones de orden político y social, tanto como

³⁹ Entre los países que han nacionalizado importantes empresas de servicios públicos se cuentan los siguientes: Argentina (generación de energía eléctrica, producción de gas, ferrocarriles, tranvías, servicios telefónicos, aguas corrientes), Brasil (ferrocarriles), Chile (ferrocarriles), Colombia (generación de energía eléctrica, ferrocarriles), México (telégrafo y radio, ferrocarriles), Uruguay (ferrocarriles, generación de energía eléctrica, tranvías, producción de gas), Venezuela (ferrocarriles).

En Cuba se han nombrado con frecuencia interventores del gobierno para fiscalizar las empresas que tuvieron conflictos de trabajo. Los establecimientos del caso generalmente fueron devueltos a sus propietarios, en vez de ser expropiados. Un ejemplo importante lo constituyen los Ferrocarriles Unidos de La Habana, de propiedad británica, que están sometidos a esta forma de fiscalización desde junio de 1949. En mayo de 1950 esta empresa, para la cual se ha solicitado el nombramiento judicial de un depositario administrador en el Reino Unido, debía 14,000,000 de libras esterlinas por concepto de intereses atrasados sobre su deuda en bonos, y se informa que el equipo y las vías están seriamente deterioradas a causa de la descapitalización de la empresa. La Compañía está demandando del Gobierno de Cuba la cantidad de 8,500,000 dólares por las tierras que le fueron expropiadas sin indemnización (véase Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Report on Cuba*, capítulo 10). Más adelante, en la página 91 se dan mayores detalles al respecto.

⁴⁰ La American and Foreign Power Company Inc., que tiene filiales en varios países de la América Latina, ha declarado que en varios casos en que las utilidades de las empresas eran insuficientes por razones análogas a las que se han señalado, "... hemos anunciado que estamos dispuestos a enajenar nuestras inversiones a organismos oficiales u otros compradores que ofrezcan un precio equitativo". Véase American and Foreign Power Company, Inc., *Twenty-Seventh Annual Report, 1950*, Nueva York.

⁴¹ Los ejemplos más significativos al respecto son la expropiación de las compañías petroleras en México en 1938, la expropiación de grandes empresas mineras de estaño en Bolivia en 1952, y el proceso iniciado en Guatemala, en virtud de una ley de 1952, que afectó una gran parte de las tierras que posee una filial de la "United Fruit Company".

económico. Gran parte de la producción primaria requiere la explotación de recursos irremplazables, y está sujeta a las fluctuaciones de la demanda en los mercados internacionales, que tienen profundas repercusiones en el país productor. Pueden producirse conflictos relativos a la distribución de las utilidades, especialmente cuando se fijó con anticipación considerable el régimen tributario u otras condiciones que figuran en el contrato de concesión. También existe el temor de que se subestime el rendimiento de la inversión cuando se efectúan ventas a una compañía matriz en el exterior.⁴²

Los principales problemas a que da lugar la expropiación de inversiones extranjeras se refieren al monto de la indemnización y a la cuestión de si su pago se hará con rapidez y en la moneda del país acreedor.⁴³ Además, es probable que el inversionista tenga en cuenta la pérdida que le significa transferir el capital de un campo de inversión a otro, aun cuando reciba plena indemnización. Algunos países insuficientemente desarrollados, en otras partes del mundo (por ejemplo, la India), resuelven este problema indicando taxativamente las industrias o sectores de la economía que están reservados a la iniciativa privada, y que no serán objeto de medidas de nacionalización por un período mínimo determinado.

Las constituciones de casi todos los países de la región establecen que se debe pagar una indemnización previa por los bienes que se expropián. Corresponde al poder ejecutivo determinar el monto y la forma de la indemnización, sujetos a apelación judicial. La Constitución argentina (artículo 40) constituye una excepción al respecto, por cuanto dispone que la indemnización por la expropiación de empresas concesionarias de servicios públicos será el costo inicial de las inversiones, menos las cantidades que se hubieren amortizado y las que excedan de una "ganancia razonable"; sin embargo, no se ha definido oficialmente lo que constituye una ganancia razonable. Otra excepción aparece en la ley de reforma agraria de 1952, de Guatemala, que dispone que la indemnización a pagar por la tierra expropiada de conformidad con dicha ley será fijada a base del valor declarado por el propietario a los fines del pago de impuestos. La indemnización se pagará en bonos del gobierno a un plazo máximo de 25 años y al 3% de interés. Un caso en que el gobierno opondrá sus propias reclamaciones a las presentadas por las empresas expropiadas, aparece en el decreto de octubre de 1952 por

⁴² Si los impuestos sobre los ingresos de las empresas son más altos en el país exportador de capitales que en el país de su radicación—como ocurre a menudo—la compañía matriz que compra materias primas a una sucursal o filial en el extranjero puede tener un aliciente para asignar las ganancias a la empresa situada en el extranjero a fin de disminuir la carga tributaria total. Sin embargo, los impuestos indirectos sobre la producción bruta en el país extranjero, y otros semejantes, tendrían el efecto opuesto.

⁴³ Cuando existe un contrato de concesión, también puede plantearse la cuestión jurídica relativa al derecho del gobierno expropiador para cancelar la concesión. Esta cuestión, que fué invocada a raíz de las medidas que tomó el Irán en 1951 con respecto a la "Anglo-Iranian Oil Company", no ha tenido importancia, empero, en el caso de las expropiaciones realizadas en América Latina.

el que se nacionalizaron las minas de estaño en Bolivia. Entre esas reclamaciones figuran los impuestos y otras obligaciones financieras establecidas por leyes y decretos anteriores, que, según dicho decreto, no fueron pagados debido a que las empresas se habían constituido como sociedades extranjeras. Dada la inflación de gran intensidad que afecta a muchos países de la región (así como la experimentada en años anteriores por algunos países proveedores de equipo importado), constituye un problema de importancia determinar en qué medida se debe tener en cuenta el costo de reposición para fijar el monto de la indemnización. Especialmente cuando se trata de concesiones mineras, surge la cuestión de decidir si el valor deberá exceder del costo de las instalaciones físicas.⁴⁴ A esto se vincula la cuestión de si se debe tener en cuenta cualquier desvalorización de la moneda que se haya producido desde la época en que se realizó la inversión.

En los últimos años el problema de fijar normas para la indemnización en caso de expropiación de inversiones extranjeras ha sido objeto de negociaciones internacionales en las que han participado la mayor parte de los países de la América Latina. En estas negociaciones se ha aceptado generalmente el derecho que tienen los gobiernos para expropiar los bienes privados, inclusive los que son propiedad de ciudadanos extranjeros. Tampoco se ha puesto en tela de juicio, en general, el principio de que el gobierno que efectúa la expropiación tiene la obligación de pagar una indemnización. Ya se ha hecho referencia a las garantías constitucionales que existen a ese efecto en los países latinoamericanos. Sin embargo, hay diferencias fundamentales en cuanto a la manera de fijar el monto de la indemnización por los bienes expropiados. Los países acreedores propugnaron la adopción de disposiciones que se ajusten a lo que se considera como normas mínimas establecidas por el derecho internacional. Según se sostiene, éstas disponen que los bienes de los ciudadanos extranjeros no pueden expropiarse para uso público sin una indemnización pagada "en forma oportuna, adecuada y efectiva", y exigen, entre otras cosas, que la indemnización esté fundada en el valor de los bienes al tiempo de la expropiación. En general, los países deudores se han opuesto a cualquier formulación que signifique la concesión de un tratamiento preferencial a los inversionistas extranjeros en comparación con el que se da a los nacionales en casos de expropiación "general e impersonal" que afecte por igual a nacionales y extranjeros, como en el caso de las expropiaciones vinculadas con la reforma agraria en México.⁴⁵ Además, muchos países se han opuesto a toda obligación de atenerse a normas distintas de las establecidas por el país expropiador respecto de lo que constituye una indemnización equitativa sin tener

⁴⁴ Cuando se expropiaron las minas de estaño en Bolivia, el gobierno no incluyó el valor capitalizado de la concesión misma en la valuación de la empresa a los efectos de la indemnización, en tanto que una de las compañías incluyó, en la tasación que hizo de sus propios bienes, una cifra por ese concepto.

⁴⁵ En el capítulo sobre Guatemala, en la parte II, se exponen opiniones recientes sobre este problema y otras cuestiones vinculadas con el mismo.

en cuenta si se trata de una expropiación general e impersonal, o si la misma afecta en particular a los bienes de ciudadanos extranjeros.

Cabe recordar a este respecto las disposiciones del Convenio Económico de Bogotá, suscrito en la Novena Conferencia Internacional Americana en Bogotá, Colombia, el 2 de mayo de 1948. El artículo 25 de ese convenio establece lo siguiente:

"Los Estados no tomarán acción discriminatoria contra las inversiones por virtud de la cual la privación de los derechos de propiedad legalmente adquiridos por empresas o capitales extranjeros se lleve a cabo por causas o en condiciones diferentes a aquellas que la constitución o las leyes de cada país establezcan para la expropiación de propiedades nacionales. Toda expropiación estará acompañada del pago del justo precio en forma oportuna (*prompt*), adecuada y efectiva."

El convenio no define el "justo precio" ni la forma "oportuna, adecuada y efectiva" de indemnización, ni establece el procedimiento para determinar estas normas. Cabe observar que varios de los países que participaron en la conferencia hicieron reservas expresas con respecto al artículo citado. La declaración de la delegación de México en el sentido de que la norma que se establece en la parte final del artículo 25 debe quedar subordinada a las disposiciones de las leyes constitucionales de cada país, señala la índole de esas reservas.⁴⁶

Medidas relativas a la deuda exterior

Algunos problemas similares a los que fueron tratados en los párrafos anteriores se plantean a consecuencia de la política seguida por algunos gobiernos con respecto a su deuda exterior, en especial los que se refieren al monto de la misma que está en poder de tenedores privados. Entre las cuestiones de mayor importancia figuran las condiciones del contrato de préstamo, la protección jurídica de los tenedores de bonos y los principios que rigen el ajuste de la deuda exterior en caso de mora.

La causa de la mora y, en especial, la cuestión de si esa causa se debe a factores ajenos a la voluntad del deudor, constituyen elementos fundamentales para la determinación y evaluación de la política gubernamental en esta materia. En términos generales, puede establecerse una diferencia entre las dificultades internas, sean de índole económica o no, y la dificultad para efectuar la transferencia de las cantidades adecuadas, por causas que se hallan fuera del control del país.

La historia de la deuda pública exterior de muchos de los países de la región ofrece ejemplos de ambos tipos de dificultades. Como se indicó en el capítulo anterior, los dos principales periodos de mora que se registraron en la América Latina durante el siglo pasado tuvieron su origen principalmente en dificultades internas, debiéndose tener en cuenta el papel de los intermediarios extranjeros que indujeron a los países a aceptar empréstitos antieconómicos, y las altas tasas de descuento y

⁴⁶ Los representantes de Argentina, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Uruguay y Venezuela introdujeron reservas o interpretaciones al mismo efecto.

de interés. Por otra parte, las situaciones de mora ampliamente difundidas durante el decenio de 1930-39, fueron precipitadas en gran parte por el desequilibrio internacional de pagos originado fuera de la América Latina — si bien en algunos casos la utilización más eficaz del empréstito habría mejorado la situación de la balanza de pagos del respectivo país.

Debido a la reducción experimentada, desde la década de 1930-39, por el monto de la deuda pública exterior de la mayoría de los países latinoamericanos en poder

de tenedores privados, tienen poco interés en la actualidad los principales aspectos de la política gubernamental en esta materia.⁴⁷ Además, siguen siendo adversas las condiciones para que los gobiernos de la región puedan colocar sus emisiones de bonos en mercados extranjeros, en un futuro previsible, a menos de que tales operaciones crediticias cuenten con la garantía de un gobierno acreedor o con la garantía conjunta de varios gobiernos, como la que tienen las emisiones del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Tratados y convenios internacionales

Desde la terminación de la guerra se recurrió cada vez más a los tratados internacionales y a los acuerdos multilaterales para determinar en líneas generales las normas que se aplicarán a las inversiones extranjeras dentro del territorio de los gobiernos signatarios. Esta tendencia representa un esfuerzo para modificar y aumentar el alcance de anteriores tratados comerciales mediante la inclusión de disposiciones detalladas sobre la creación de empresas por personas naturales y jurídicas extranjeras.⁴⁸ Entre otros asuntos, los acuerdos se refieren al derecho de entrada y al derecho que tienen las empresas extranjeras, una vez establecidas, para desempeñar sus actividades de acuerdo con normas establecidas, y a recibir un tratamiento equitativo en caso de expropiación.

Las negociaciones celebradas en la postguerra entre dos países de América Latina, Colombia y Uruguay, y los Estados Unidos, para la celebración de tratados relativos a las inversiones extranjeras, llegaron a una etapa avanzada.⁴⁹ Aunque los tratados no fueron ratificados hasta ahora, se considera útil indicar sus principales disposiciones, puesto que comprenden la mayoría de las normas rectoras en la materia, a que se refiere el presente capítulo.

En general, los tratados establecen que los nacionales y las compañías de cada país signatario deberán recibir "trato nacional" dentro del territorio de la otra parte con respecto al establecimiento de empresas dedicadas a

actividades comerciales, manufactureras, de elaboración, financieras (excepto los bancos de depósito), de construcción y editoriales.⁵⁰ Cuando no se concede "trato nacional" con respecto a la explotación de yacimientos minerales y de otras actividades que no están comprendidas en la lista precedente, se otorga el trato de la "nación más favorecida". Los nacionales y las compañías del país exportador de capitales pueden establecer filiales subsidiarias conforme a las leyes del país importador de capitales en las industrias enumeradas, inclusive en la explotación minera, y se les concede el derecho de controlar y administrar dichas empresas, cuyas actividades reciben "trato nacional". Se eliminaría, al parecer, con respecto a estas actividades, el requisito relativo a un porcentaje mínimo de participación nacional, si el mismo entorpeciera el control y la administración de la empresa. Los principales sectores de la economía excluidos de estas disposiciones son los servicios públicos, el transporte y las comunicaciones, los bancos de depósito y la agricultura. Respecto a las inversiones en otras actividades, el país importador de capitales renuncia al derecho de impedir la entrada de determinadas empresas que se ajusten a las leyes y reglamentaciones aplicables a las personas y empresas nacionales. En virtud de los tratados, los signatarios se comprometen asimismo a no privar sin causa fundada, de oportunidades y facilidades de inversión a los nacionales de la otra parte. Además, se otorga expresamente a las empresas extranjeras el derecho de contratar expertos técnicos, personal directivo y otros empleados especializados, cualquiera que sea su nacionalidad.

Respecto al control de cambios, los tratados disponen que las remesas de fondos a que dieran lugar las inversiones extranjeras (inclusive la indemnización recibida en caso de expropiación) no estarán sometidas a restricciones, excepto en períodos de escasez de divisas. Estos se definen como la existencia de una situación en que el gobierno trata de impedir que las reservas monetarias declinen hasta un nivel "muy bajo", o trata de

⁴⁷ Como se ha dicho más arriba, la reducción se debió a los reajustes realizados después de producirse la mora en la década de 1930-39 y al retiro voluntario de la deuda exterior efectuado por varios países. Una parte considerable de la repatriación de la deuda exterior de varios países se realizó durante el período en que ésta se hallaba en mora y antes del reajuste final.

⁴⁸ Los siguientes países latinoamericanos han celebrado anteriormente tratados de amistad, comercio y navegación con los Estados Unidos: Bolivia (1858), Colombia (1846), Costa Rica (1851), El Salvador (1926), Honduras (1927) y Paraguay (1859).

⁴⁹ El 23 de noviembre de 1949 se suscribió un proyecto de tratado entre los Estados Unidos y Uruguay, que fue aprobado por el Senado de los Estados Unidos en 1950, pero todavía no por el Uruguay. El proyecto de tratado entre Estados Unidos y Colombia, suscrito el 26 de abril de 1951, no ha sido ratificado por ninguna de las partes y fue revocado para dar lugar a negociaciones posteriores. Hacia 1953 ya se habían ratificado los tratados suscritos entre los Estados Unidos y China (Taiwán), Etiopía, Finlandia, Irlanda, Israel, Italia y Japón, que incluyen disposiciones sobre las inversiones extranjeras.

⁵⁰ En estos tratados se da la siguiente definición de la expresión "trato nacional": El término "trato nacional" significa que el trato que se otorgue dentro de los territorios de una Alta Parte Contratante, lo será en condiciones no menos favorables que las del otorgado, en tales territorios y circunstancias semejantes, a los nacionales, compañías, productos, buques u otros objetos de un tercer país, según fuere el caso.

lograr un aumento "moderado" de sus ya muy bajas reservas monetarias.⁵¹ Conforme a los tratados, el gobierno puede aplicar restricciones, durante tales períodos, con objeto de asegurar la disponibilidad de divisas extranjeras para pagar mercaderías y servicios considerados esenciales para la salud y el bienestar de la población.

Se establece en los tratados que, cuando haya escasez de divisas, el país importador de capitales tomará disposiciones "razonables y específicas" para facilitar las transferencias originadas por las inversiones extranjeras, y consultará con el gobierno del país exportador de capitales, con respecto a tales medidas. En caso de hallarse en vigor un sistema de tipos de cambio múltiples, el tipo aplicado a las transferencias relativas a las inversiones extranjeras deberá ser "justo y razonable," y al igual que las otras disposiciones de los tratados, deberá basarse en los principios de "trato nacional" y de "nación más favorecida". Se establece en los tratados que las disposiciones de los mismos no modifican las obligaciones contraídas por las partes en su calidad de miembros del Fondo Monetario Internacional.⁵²

La tributación de las inversiones extranjeras se rige por el principio del "trato nacional". Los tratados disponen que las empresas extranjeras no han de sujetarse a más gravámenes que aquellos razonablemente imponibles sobre las actividades desarrolladas en el territorio del país importador de capitales. Sin embargo, este último conserva el derecho de conceder trato preferencial en materia de impuestos a los nacionales y compañías de países extranjeros, sobre la base de reciprocidad, o mediante acuerdos celebrados para evitar la doble tributación.

En cuanto a la seguridad de los bienes de propiedad extranjera y al pago de indemnización en caso de expropiación, los tratados disponen que no deberán efectuarse expropiaciones "excepto para fines públicos y por motivos de utilidad social tal como la define la ley". La indemnización deberá ser oportuna, "justa" y de índole "efectivamente realizable". La misma deberá ser "totalmente equivalente" a los bienes expropiados, y deberán adoptarse disposiciones previas o simultáneas a la expropiación a fin de determinar y hacer efectiva la indemnización. En caso de expropiación, se dará trato no inferior al "nacional" o de "nación más favorecida" a los inversionistas extranjeros. Estos principios se apli-

⁵¹ Esta obligación es semejante a la que contrajeron las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con respecto a las restricciones cuantitativas sobre las importaciones.

⁵² En circunstancias normales, se exige a los miembros del Fondo que no impongan restricciones sobre los pagos y transferencias relativas a las transacciones internacionales corrientes. Estas incluyen "sin limitación alguna . . . a los pagos por concepto de intereses sobre empréstitos y de ingresos netos provenientes de otras inversiones". No obstante, en algunos casos de escasez de divisas se puede suspender este requisito con la aprobación del Fondo. Por otra parte, el Fondo permite a sus miembros ejercer los controles que sean necesarios a fin de reglamentar las transferencias internacionales de capitales, siempre que no "retarden excesivamente las transferencias de fondos destinados a satisfacer obligaciones".

carán no solamente a las empresas que pertenezcan en su totalidad a intereses extranjeros sino también a aquéllas en las que dichos intereses tengan una participación considerable. Además, cada una de las partes se compromete a no adoptar "medidas inmoderadas o discriminatorias que puedan perjudicar los derechos o intereses legítimamente adquiridos dentro de su territorio por nacionales y compañías de la otra parte en las empresas que hayan establecido, o en los capitales, oficios, artes o técnicas que hayan proporcionado".

Una cláusula sobre arbitraje que figura en los tratados dispone que toda controversia entre los signatarios acerca de la interpretación o aplicación del tratado no resuelta satisfactoriamente por medios diplomáticos, será sometida a la Corte Internacional de Justicia.

La mayor parte de los países de América Latina participaron en la negociación de dos proyectos de convenios multilaterales que contienen disposiciones relativas a las inversiones extranjeras privadas, es decir, el Convenio Económico de Bogotá⁵³ y la Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio.⁵⁴ Sin embargo, ninguno de estos dos convenios ha entrado en vigor. Las tentativas para negociar acuerdos internacionales relativos a las inversiones extranjeras han confirmado la existencia de muchas divergencias de importancia entre la política seguida por los países exportadores de capital y los países importadores de capital. Los primeros manifiestan especial insistencia en que el país deudor se comprometa a tratar sin discriminaciones a los inversionistas extranjeros, mediante garantías sobre la concesión de "trato nacional" o de "nación más favorecida", la transferencia de utilidades y capitales y la indemnización equitativa en caso de expropiación, de conformidad con lo que se considera como normas mínimas del derecho internacional. Los países importadores de capitales tienden a preocuparse en mantener el control sobre la admisión de las inversiones directas y las actividades a que éstas se dedican, con miras de lograr diversos objetivos, especialmente en lo que se refiere al desarrollo económico. Como se indica más arriba, estos países se resisten a contraer compromisos relativos a la indemnización en caso de expropiación, de la índole que propugnan los países acreedores.

Como alternativa o suplemento de los tratados y convenios internacionales destinados a proteger las inversiones privadas extranjeras, los Estados Unidos introdujeron en 1948 un sistema de garantías gubernamentales.

⁵³ El Convenio Económico de Bogotá hasta ahora ha sido ratificado únicamente por los Gobiernos de Costa Rica, Honduras y Panamá. Anteriormente lo habían suscripto los gobiernos de los 20 países de la América Latina y los Estados Unidos, doce de los cuales dejaron constancia de sus reservas respecto a ciertas disposiciones del convenio. Las disposiciones de éste que se refieren expresamente a los capitales privados extranjeros y a las empresas extranjeras, son, en general, los artículos 22 al 26.

⁵⁴ Las disposiciones de la Carta de La Habana relativas a una Organización Internacional de Comercio que se refieren expresamente a las inversiones privadas extranjeras son los artículos 11 y 12.

mentales contra ciertos riesgos extracomerciales a que están expuestas las inversiones extranjeras.⁵⁵ Actualmente, los inversionistas privados de los Estados Unidos pueden obtener dichas garantías, mediante el pago de una prima contra dos clases de riesgos, a saber: a) la imposibilidad de convertir en dólares los importes en moneda extranjera derivados de la inversión, y b) la pérdida de capital por causa de expropiación. El Poder Ejecutivo ha propuesto recientemente que se extienda el alcance de la garantía para incluir los riesgos de guerra, revolución e insurrección. Este seguro puede obtenerse únicamente con respecto a inversiones nuevas aprobadas por la respectiva repartición del Gobierno de los Estados Unidos y por el Gobierno del país que recibe la inversión. La Ley de Seguridad Mutua (*Mutual Security Act*) de 1953 autoriza que se celebren nuevos contratos de garantía hasta el 30 de junio de 1957 y dispone que los mismos podrán ser válidos

⁵⁵ Los detalles relativos a la administración de esas garantías para las inversiones pueden verse en la publicación de la *Mutual Security Agency, Investment Guaranty Manual* (Washington, 1952).

por un plazo máximo de 20 años a partir de la fecha de su suscripción.

Las garantías pueden concederse a las inversiones realizadas en todos los países que pueden recibir asistencia técnica y económica de los Estados Unidos en virtud de la Ley de Seguridad Mutua de 1951, con las enmiendas introducidas posteriormente. Esto abarca a todos los países de la América Latina, salvo la Argentina. Sin embargo, según las prácticas actualmente vigentes en los Estados Unidos, las garantías sólo pueden concederse si el país de que se trata ha celebrado un acuerdo especial con el Gobierno de los Estados Unidos. El propósito principal de tales acuerdos consiste en ratificar el reconocimiento, por parte del país de que se trate, del derecho sobre las cantidades en efectivo, las propiedades y otros bienes que adquiriría el Gobierno de los Estados Unidos, en caso de que el inversionista invoque una garantía. Al parecer, este requisito ha obstaculizado la aprobación de los acuerdos por parte de los países de la América Latina, siendo el único acuerdo celebrado hasta ahora el suscrito con el Gobierno de Haití.

Parte II

**LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
EN CADA UNA DE LAS 20 REPUBLICAS**

ARGENTINA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

La Argentina colocó su primer empréstito exterior en Londres en 1824, pero hasta el decenio de 1870 no comenzó a contratar en el extranjero préstamos cuantiosos. Hasta el comienzo de la primera guerra mundial, la mayoría de los empréstitos lanzados por el Gobierno Federal, las provincias y los municipios fueron emitidos en Londres, pero también se colocaron algunos en la Europa continental; además, parte de los bonos en libras esterlinas emitidos en Londres fueron adquiridos por suscriptores de la Europa continental. El valor nominal de los bonos del Estado argentino en circulación (inclusive los de las provincias y de los municipios) cotizados en la Bolsa de Londres, incluyendo los bonos en pesos oro, importaba 75.000.000 de libras esterlinas en 1890 y 82.000.000 de libras esterlinas en 1913. El último empréstito importante colocado por la Argentina en el mercado de Londres fué emitido en 1933, en cuya fecha se convirtieron títulos a corto plazo en otros a 20 años, por un valor nominal de 13.500.000 libras esterlinas.

La primera emisión de bonos en dólares tuvo lugar en 1909, y el valor nominal de los bonos en circulación en esa moneda aumentó de 25.000.000 de dólares en 1914 a 290.000.000 de dólares en 1929. Gran parte de estos bonos fueron adquiridos por inversionistas británicos y de otros países, aparte de los Estados Unidos. Los bonos en dólares emitidos por el Gobierno Federal, los gobiernos provinciales y los municipios en el período de 1923 a 1929 ascendieron a 519.000.000 de dólares; esta suma comprende, sin embargo, algunas conversiones de obligaciones anteriores a largo plazo.

Las operaciones de conversión y consolidación se hicieron sobre todo en períodos de dificultades financieras a fin de evitar moras en las obligaciones contraídas y entrañaron una reducción de los tipos nominales de interés. En los últimos años que precedieron a la

crisis financiera de 1890 se produjeron algunas moras, y posteriormente se consolidaron los atrasos. Algunas de las operaciones de consolidación no consistieron sino en la conversión de títulos de la deuda flotante a corto plazo en deuda consolidada, y unos cuantos de los empréstitos emitidos sirvieron para reembolsar parte de la deuda interna. Se destinó una parte considerable de los empréstitos a la construcción de ferrocarriles, puertos, obras de saneamiento y otros servicios públicos. Lo mismo ocurrió con parte de los préstamos obtenidos por los gobiernos provinciales y los municipios.

Durante los años 1935 a 1937, la deuda exterior en dólares del Gobierno Federal fué considerablemente reducida mediante una serie de operaciones de conversión y rescate; sin embargo, una buena parte de la reducción así conseguida fué sustituida por la emisión en 1938 de un nuevo empréstito en dólares. En 1942, el Gobierno argentino inició una política de rescate en gran escala de la deuda exterior con el propósito de eliminar esta deuda mediante la utilización de los saldos en dólares y libras esterlinas acumulados durante la guerra. Durante el período de 1940 a 1947, el Gobierno argentino destinó a dicho fin un total de 1.485 millones de pesos. Al final de 1946 sólo quedaba pendiente de pago una cantidad relativamente pequeña en libras esterlinas (véase el cuadro 1). Los bonos en dólares del Gobierno Federal, de los gobiernos provinciales y de los municipios, que importaban 184.000.000 de dólares a fines de 1945, fueron retirados de la circulación en 1946 y 1947. En 1946 se rescataron por completo los bonos en francos suizos. Todos los bonos en libras esterlinas quedaron retirados de la circulación a fines de 1949, con excepción de dos pequeñas emisiones, de un valor nominal de 5.700.000 libras esterlinas, que no pueden liquidarse hasta 1955 y 1972, respectivamente, conforme a los términos en que se contrataron los empréstitos. Los bancos argentinos y otros inversionistas de la misma nacionalidad adquirieron importantes cantidades de bo-

Cuadro 1. Deuda exterior consolidada del Gobierno Federal argentino, en determinados años

(Las cifras, en millones de cada una de las monedas indicadas, corresponden al final de los años señalados)

| <i>Empréstitos en</i> | 1929 | 1934 | 1939 | 1943 | 1946 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|------|
| Libras esterlinas | 27,7 | 36,2 | 45,6 | 38,4 | 9,2 |
| Dólares (EE.UU.) | 277,9 | 267,5 | 177,9 | 154,1 | — |
| Pesetas | 97,3 | 90,6 | 79,5 | — | — |
| Francos suizos | — | 100,2 | 89,9 | 72,7 | — |
| Liras italianas | — | 38,9 | — | — | — |
| Pesos oro argentinos | 24,5 | 17,1 | — | — | — |

Fuente: Naciones Unidas, *Public Debt, 1914-1946* (No. de venta: 1948.XVI.1).

nos en dólares y libras esterlinas en el decenio de 1930, de suerte que el monto de estos títulos efectivamente en poder de tenedores extranjeros era mucho menor que el importe nominal pendiente de pago.¹

En 1914, el 51% de la deuda total del Gobierno Federal estaba constituido por empréstitos colocados en el extranjero. Después de la primera guerra mundial se recurrió cada vez más al mercado financiero interno, con lo cual la proporción de los empréstitos extranjeros se redujo al 38% en 1928 y al 23% en 1938. El servicio de la deuda representaba cerca del 9% del presupuesto nacional en 1928 y cerca del 8% en 1937.

A pesar de la fuerte reducción del valor de las exportaciones que se produjo durante la crisis mundial del decenio de 1930, el Gobierno Federal siguió pagando puntualmente el servicio de su deuda exterior. Sin embargo, en 1932 y 1933, la mayor parte de los títulos de la deuda exterior emitidos por los gobiernos provinciales y por los municipios cayeron en mora, tanto en lo referente a los intereses como a la amortización. En los últimos años del decenio de 1930, el Gobierno Federal tomó a su cargo el servicio de muchas de estas obligaciones, previo un reajuste por el cual se redujo el valor nominal de la deuda de 95.000.000 de dólares a 81.000.000 de dólares y el tipo de interés desde un promedio aproximado del 6% a más o menos el 4%. Desde esa fecha se ha atendido con puntualidad al servicio de todas las emisiones provinciales.

Después de terminada la segunda guerra mundial, la Argentina concedió a otros países gran número de créditos a corto plazo y a plazo medio. Al mismo tiempo, experimentó un importante déficit en su balanza de pagos con los Estados Unidos por concepto de bienes y servicios. Este hecho, unido a los pagos efectuados para retirar la deuda en dólares y para repatriar inversiones norteamericanas en la Argentina, determinó la acumulación de grandes atrasos en los pagos de carácter comercial debidos a los Estados Unidos. En mayo de 1950, el Export-Import Bank de Washington, D.C., otorgó a un consorcio de bancos argentinos un crédito de 125.000.000 de dólares. Este crédito fué utilizado hasta un total de 96.500.000 dólares para liquidar cuentas atrasadas con los exportadores de los Estados Unidos. El préstamo en cuestión debe ser reembolsado en 20 cuotas semestrales a partir de junio de 1954. En 1951, el Export-Import Bank concedió también un préstamo de 5.000.000 de dólares a una empresa privada de los Estados Unidos para desarrollar la producción de tungsteno y azufre en la Argentina.

¹ El valor nominal de los bonos argentinos en dólares en poder de tenedores norteamericanos era de 51.000.000 de dólares al final de 1945, sobre un total en circulación de 140.000.000 de dólares. Sin embargo, es posible que una parte de la diferencia correspondiera al valor de los bonos en poder de tenedores de otros países.

A mediados de 1953, la deuda exterior en circulación del Gobierno Federal se había reducido a 400.000 libras esterlinas. Quedaba también en circulación un empréstito provincial de 6.800.000 francos suizos y dos empréstitos municipales por un total de 1.500.000 libras esterlinas. En octubre de 1953 el Gobierno Federal ofreció rescatar los bonos en libras esterlinas mencionados arriba.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Según una cifra dada en una publicación oficial, el capital extranjero invertido en la Argentina, sin incluir la deuda pública exterior, ascendía en 1940 a 7.304 millones de pesos (2.430 millones de dólares al tipo oficial de compra vigente en aquel año). En el cuadro 2 se indica la distribución de esas inversiones por ramas de actividad económica y por país de origen, junto con una clasificación análoga de la deuda pública exterior.

Las inversiones del Reino Unido (principalmente en ferrocarriles) representaban más del 60% del total y las de los Estados Unidos alrededor del 15%. La mayor parte de la suma atribuida a Bélgica representa acciones de la Compañía Argentina de Electricidad. Esta es la sucesora de una sociedad española, anteriormente controlada por una compañía "holding" (Sofina) constituida en Bélgica. Las acciones de la compañía se encuentran actualmente distribuidas entre varios países, entre ellos España y los Estados Unidos.

El cuadro 2 no comprende las grandes inversiones hechas por extranjeros residentes en la Argentina. Según un cálculo que las comprendía, las inversiones alemanas en 1940 equivalían a 540.000.000 de dólares.² A fines de 1945, el Gobierno argentino se incautó de los bienes de las empresas alemanas y japonesas (incluso de algunos bienes pertenecientes a alemanes residentes en la Argentina, cuyo valor ascendía a unos 550.000.000 de pesos (134.000.000 de dólares).³

La adquisición de los ferrocarriles de propiedad británica y francesa por el Gobierno argentino y la repatriación de algunas de las inversiones extranjeras en servicios públicos han reducido mucho en años recientes el volumen de las inversiones directas en la Argentina y, al propio tiempo, han acrecentado la importancia relativa de las inversiones procedentes de los Estados Unidos.⁴ En diciembre de 1946, el Gobierno argentino adquirió tres ferrocarriles de propiedad francesa, cuya red tenía una extensión total de 4.000 kilómetros, en 5.500 millones de francos franceses (46.000.000 de dólares al tipo de cambio entonces vigente). En marzo de 1948, el Gobierno adquirió por 150.000.000 de libras esterlinas los ferrocarriles de propiedad británica con más de 24.000 kilómetros de vías. El pago se efectuó mediante la transferencia al Reino Unido de 40.000.000 de libras esterlinas de saldos argentinos en esta moneda y el compromiso de enviar a ese país durante 1948 productos por valor de 110.000.000 de libras esterlinas. Como resultado de la repatriación de la deuda en libras esterlinas y de la venta de los ferrocarriles de propiedad británica, el valor nominal de los títulos argentinos cotizados en la Bolsa de Londres bajó de 368.000.000 de

² J. F. Rippey, "German Investments in Latin America", *The Journal of Business of the University of Chicago* (abril de 1948).

³ Naciones Unidas, *Balances of Payments: 1939-1945*, No. de venta: 1947.II.1 (Ginebra, 1948), pág. 25.

⁴ Se ha calculado que en 1950 el valor nominal de las inversiones extranjeras había quedado reducido a un tercio de la cifra calculada en 1940 (Emilio Llorens, "Radicación de capitales extranjeros", *Revista de Economía Argentina*, Buenos Aires, enero-marzo de 1952).

Cuadro 2. Capital extranjero invertido en la Argentina, 1940

(En millones de pesos)

| Ramo de inversión | Reino Unido | Estados Unidos | Francia | Bélgica | Varios ^a | Total |
|--|-------------|----------------|---------|------------------|---------------------|-------|
| Ferrocarriles | 3.323 | — | 400 | — | — | 3.723 |
| Instalaciones portuarias .. | 30 | — | 46 | — | — | 76 |
| Tranvías | 242 | 31 | — | — | 40 | 313 |
| Teléfonos, radio | — | 338 | — | — | 32 | 370 |
| Energía eléctrica, gas, abastecimiento de aguas, saneamiento | 119 | 197 | — | 959 ^b | — | 1.255 |
| Frigoríficos | 150 | 146 | — | — | — | 296 |
| Otras "industrias" ^c | 292 | 258 | 7 | 8 | 23 | 588 |
| Agricultura y ganadería.. | 62 | — | 1 | 4 | — | 67 |
| Comercio | 210 | 73 | 3 | 3 | 25 | 314 |
| Bienes raíces | 68 | — | 1 | 30 | — | 99 |
| Bancos | 33 | 8 | 21 | 5 | 68 | 135 |
| Seguros | 38 | 1 | 2 | — | 2 | 43 |
| Varios | 3 | 2 | — | — | — | 5 |
| Subtotal | 4.570 | 1.504 | 481 | 1.009 | 190 | 7.304 |
| Deuda pública | 872 | 717 | — | — | 163 | 1.752 |
| TOTAL | 5.442 | 1.771 | 481 | 1.009 | 353 | 9.056 |

Fuente: *Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados de la Nación*, 5 de septiembre de 1941 (Buenos Aires).

^a Comprende las inversiones procedentes de Suiza, Italia, los Países Bajos, Alemania, España, Uruguay, Paraguay y Brasil.

^b Esta cifra representa principalmente el capital de la Compañía Argentina de Electricidad mencionada en el texto.

^c Probablemente industrias manufactureras y minería.

libras esterlinas al final de 1938, a 38.000.000 de libras esterlinas al final de 1951.⁵

Las inversiones directas de los Estados Unidos en la Argentina, que eran muy pequeñas durante la primera guerra mundial, aumentaron mucho en el decenio de 1920. El valor contable de esas inversiones había llegado en 1929 a 332.000.000 de dólares (véase el cuadro 3).

Contrariamente a lo que ocurrió con las inversiones británicas, las inversiones directas de los Estados Unidos continuaron creciendo ligeramente en el decenio de 1930. Parte de este aumento se debe a la reinversión de las utilidades que no se pudieron remitir al extranjero después de establecerse el control de cambios en 1931. Las inversiones en servicios públicos y transportes aumentaron en un 50% entre 1929 y 1940, pero disminuyeron en 40.000.000 de dólares entre 1940 y 1943, y en otros 105.000.000 de dólares más entre 1943 y 1950. Esta disminución se produjo principalmente en 1946, cuando la International Telephone and Telegraph Corporation vendió al Gobierno argentino por unos 95.000.000 de dólares su principal filial en la Argentina, la United River Plate Telephone Company, Ltd.

La liquidación de las inversiones en servicios telefónicos hecha en 1946 compensó con creces el aumento

⁵ Banco de Inglaterra, *United Kingdom Overseas Investments, 1938 to 1948* (Londres, 1950) y números posteriores.

en las inversiones directas de los Estados Unidos originado principalmente por la reinversión de ganancias en las industrias manufactureras y en la distribución del petróleo. El valor de las inversiones directas permaneció virtualmente sin variación entre 1947 y 1950, pero aumentó de 356.000.000 de dólares a 393.000.000 de dólares entre fin de 1950 y fin de 1952. Prácticamente todo el aumento se debió a la reinversión de ganancias.

Cuadro 3. Inversiones directas de los Estados Unidos en la Argentina, 1929, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Ramo de inversión | 1929 | 1943 | 1950 |
|--|------|------|------|
| Industrias manufactureras | 82 | 101 | 161 |
| Comercio | 53 | 27 | 35 |
| Petróleo (incluyendo su distribución) 30 | 30 | 39 | * |
| Servicios públicos y transportes..... | 148 | 182 | 77 |
| Actividades diversas ^b | 19 | 31 | 83 |
| TOTAL | 332 | 380 | 356 |

* Incluido en "actividades diversas".

^b La cifra correspondiente a 1943 comprende 12.000.000 de dólares invertidos en la minería y fundición de metales, y 12.000.000 de dólares invertidos en servicios financieros. La cifra correspondiente a 1950 comprende 8.000.000 de dólares invertidos en servicios financieros.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Ferrocarriles

Se invirtió más capital extranjero en ferrocarriles que en cualquier otro sector de la economía argentina. Al final de 1949, la red ferroviaria tenía 43.000 kilómetros de vías, tres cuartas partes de los cuales correspondían a anteriores inversiones británicas y francesas. El resto de las líneas pertenecía al Estado, pero su construcción había sido financiada con empréstitos extranjeros. Al comprarse en 1946 los ferrocarriles británicos y franceses, toda la red ferroviaria argentina pasó a manos del Estado.

Servicios públicos

Varias empresas de servicios públicos antes pertenecientes a extranjeros son ahora de propiedad argentina, pero hasta hace poco varias empresas extranjeras ocupaban una posición dominante en la producción de energía eléctrica, los servicios telefónicos y los transportes urbanos. Algunas de esas empresas habían sido establecidas con capitales argentinos y adquiridas por inversionistas extranjeros después de la crisis económica de 1890.

En el curso de la primera guerra mundial las inversiones alemanas en la producción de energía eléctrica, que eran muy importantes cuando se inició el desarrollo de esta industria, fueron adquiridas en gran parte por una compañía española predecesora de la Compañía Argentina de Electricidad (CADE), que produce actualmente cerca del 60% de la producción total de energía eléctrica en la Argentina. Como se ha dicho más arriba, las acciones de esta empresa están hoy distribuidas entre inversionistas de varios países. Una empresa, en gran parte de propiedad suiza, produce cerca del 14% del total de la energía eléctrica y las filiales de una compañía de propiedad norteamericana producen el 12%. Varias filiales de esta empresa norteamericana, con un capital de 58.000.000 de pesos, fueron expropiadas por el Gobierno durante los años 1945 a 1948, y la cuestión de la indemnización correspondiente es objeto de un litigio entablado ante los tribunales argentinos.

El servicio telefónico fué establecido en 1882 por una empresa británica, la mayor parte de la cual fué adquirida en 1929 por una filial de la International Telephone and Telegraph Corporation de los Estados Unidos. Como se indica más arriba, el Gobierno adquirió esta empresa en 1946 y estableció la Compañía Argentina Mixta de Teléfonos, a fin de que participaran en ella capitales privados argentinos. Sin embargo, este esfuerzo resultó infructuoso. La compañía mixta fué liquidada en 1948 y el Gobierno asumió la propiedad exclusiva de toda la red telefónica del país.

En 1863 se estableció en Buenos Aires, con capital británico, la primera línea de tranvías. Poco después se formaron varias compañías de servicios de tranvías, de propiedad extranjera, que ulteriormente se fusiona-

ron en una empresa controlada por capital británico. Esta empresa explotaba también uno de los servicios de transporte subterráneo de Buenos Aires. En 1936 el Gobierno estableció una compañía mixta de transportes con la que se fusionó la empresa británica, y en 1952 la compañía fué nacionalizada.

El Gobierno adquirió también en 1945 una empresa de propiedad británica que producía y distribuía en Buenos Aires gas de hulla, así como la compañía de abastecimiento de aguas, también de propiedad británica, de la provincia de Santiago del Estero.

Frigoríficos

El primer frigorífico moderno se estableció en la Argentina en 1882, y poco después el capital extranjero se convirtió en factor decisivo para esta importante industria. A comienzos del presente siglo entraron en ella dos de las principales compañías de frigoríficos de los Estados Unidos. Sólo cinco de los 15 establecimientos frigoríficos principales están en manos de intereses argentinos, incluyendo uno que fué comprado a una empresa británica en 1947.

Otras industrias manufactureras

La expansión de la producción industrial que se ha producido en la Argentina en el curso de las últimas décadas ha sido en gran parte obra de empresas nacionales, pero las compañías extranjeras han desempeñado un papel importante en varias industrias. Aparte de los frigoríficos, las empresas extranjeras han predominado en la fabricación de neumáticos, rayón, productos farmacéuticos, equipo eléctrico y ciertos tipos de productos metalúrgicos y han ocupado también un lugar importante en la producción de textiles, azúcar, tabaco y papel.

Casi toda la producción de artículos de rayón está en manos de intereses norteamericanos y británicos, y éstos también están representados en la industria de los tejidos de algodón. La mayor parte de la producción en gran escala de productos farmacéuticos y de jabón se debe a varias sucursales de compañías norteamericanas. Antes y durante la segunda guerra mundial, las filiales de varias empresas alemanas de productos químicos ocupaban una situación importante. Gran parte de la producción de cemento está en manos de una empresa de los Estados Unidos. En la producción de neumáticos para automóvil y otros productos de caucho predominan empresas francesas y norteamericanas. La mayor parte de la producción de quebracho está controlada por empresas británicas. En el período comprendido entre las dos guerras mundiales, se establecieron sucursales de varias empresas de los Estados Unidos que producen automóviles, maquinaria agrícola y otros productos manufacturados. En la mayoría de los casos, estas sucursales se dedican a montar las piezas importadas. Antes de 1939, cerca del 80% de los automóviles nuevos vendidos en la Argentina se montaban en este país, principalmente en las instalaciones de sucursales de empresas norteamericanas. Sin embargo, en el curso de los últi-

mos años, las restricciones impuestas a la importación han ocasionado el cierre temporal de esas instalaciones. Durante el decenio de 1940, se establecieron varias nuevas empresas norteamericanas para la fabricación o montaje de productos tales como radios, productos farmacéuticos y ladrillos refractarios; varias firmas establecidas anteriormente ampliaron sus operaciones. En algunas de estas empresas parte del capital es argentino, especialmente en la fabricación de tejidos de rayón, el montaje de automóviles y la producción de productos químicos, materias plásticas, vidrio y equipo eléctrico.

No se dispone actualmente de ninguna cifra que exprese, cuantitativamente, la importancia relativa de la producción de las empresas extranjeras y de las empresas nacionales, pero teniendo en cuenta el crecimiento que en los últimos años ha experimentado la producción industrial en la Argentina, debe haber disminuído considerablemente la parte de esa producción que corresponde a las empresas extranjeras.

Industrias extractivas y agricultura

La minería está relativamente poco desarrollada en la Argentina y la inversión de capital extranjero en las industrias extractivas se ha limitado en gran parte a la producción de petróleo. La extracción del petróleo constituyó un monopolio del Estado hasta 1915. Poco después ingresaron en esta rama de actividad compañías británicas y norteamericanas cuyas inversiones se calculaban en 1922 en unos 110.000.000 de pesos. La proporción de la producción que corresponde respectivamente a la entidad pública Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) y a las compañías privadas, en gran parte de propiedad extranjera, ha ido cambiando con el tiempo. Durante el decenio de 1930, la mayor parte de la producción correspondía a las compañías privadas, pero los Yacimientos Petrolíferos Fiscales superaron a esas compañías en el decenio de 1940 y últimamente han llegado a tener las tres cuartas partes de la producción.

En la refinación del petróleo, actividad emprendida mayormente en los últimos años del decenio de 1920, intervienen tanto compañías extranjeras (norteamericanas y británicas) como la YPF, a la que en 1953 correspondió más del 80% de la producción total. Las compañías de propiedad extranjera no han aumentado su capacidad de producción desde 1945; en 1951 una refinería extranjera fué vendida a YPF que, por otra parte, está construyendo nuevas instalaciones.

Con el propósito de estimular la producción de plomo, cinc y otros metales no ferrosos, el Gobierno estableció hace unos años compañías mixtas financiadas conjuntamente con capital público y capital privado; la participación de empresas extranjeras en esas compañías es poco importante, salvo en lo relativo a la producción de plomo. Cierta número de compañías mixtas han sido establecidas por empresas patrocinadas por las autoridades militares en conformidad con disposiciones aprobadas en 1941.

Las inversiones extranjeras en bienes raíces fueron principalmente de procedencia británica. En el decenio

de 1920, cuando llegaron a su máximo, las propiedades británicas, que consistían principalmente en grandes estancias ganaderas y en bosques, abarcaban unas 3.600.000 hectáreas. Las inversiones británicas en bienes raíces, incluyendo las propiedades urbanas, se valoraron en 13.000.000 de libras esterlinas en 1913 y en 11.000.000 de libras esterlinas en 1949.⁶

Banca y seguros

Las sucursales de bancos extranjeros han desempeñado un papel importante en las instituciones financieras de la Argentina. En las postrimerias del siglo XIX, varios bancos británicos participaron en este país en el establecimiento del sistema de la banca comercial. También fué importante la intervención de ciertos bancos italianos. En 1946, aproximadamente de los 90 bancos establecidos en la Argentina, 11 eran de propiedad extranjera. Dos de éstos eran de propiedad alemana y fueron liquidados posteriormente. Al final de 1946, los nueve bancos de propiedad extranjera que quedaban tenían el 16% de todos los depósitos bancarios, o sea casi el mismo porcentaje que al iniciarse la segunda guerra mundial. La situación de los bancos, tanto nacionales como extranjeros, fué profundamente afectada por la nacionalización del Banco Central y por las leyes promulgadas en 1946 que restringieron notablemente la libertad de funcionamiento de los bancos comerciales. La política actual del Gobierno excluye el establecimiento de nuevos bancos extranjeros, pero permite a los existentes continuar funcionando en las mismas condiciones que los bancos nacionales.

Se calcula que cerca de una cuarta parte de las compañías de seguros establecidas en la Argentina en los últimos años son de propiedad extranjera. Sin embargo, casi un 80% de las primas pagadas corresponden a compañías argentinas. En años anteriores casi todos los reaseguros de vida se contrataban con compañías extranjeras, pero esta práctica ha cesado casi por completo en los últimos años. La disminución de las actividades de las compañías de seguros extranjeras ha sido provocada por una ley especial promulgada en 1947 que prohíbe asegurar en compañías extranjeras a personas y bienes radicados en la Argentina y, con ciertas excepciones, reserva a las compañías argentinas el seguro de todas las exportaciones e importaciones realizadas por cuenta y riesgo de empresas argentinas. La misma ley estableció el Instituto Mixto de Reaseguros, la mitad de cuyo capital fué suscrita por el Gobierno y la otra mitad por compañías de seguros argentinas, hasta que fué nacionalizado en 1953. Para los reaseguros contratados con el Instituto, las compañías de seguros argentinas pagan primas menos elevadas que las compañías extranjeras, y también disfrutaban de un trato preferencial en materia de impuestos.

⁶ J. F. Rippey, "Argentina: Late Major Field of British Overseas Investment", *Inter-American Economic Affairs* (Washington, D.C.), número correspondiente al invierno de 1952, pág. 6.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS Y LA BALANZA DE PAGOS

Desde la última década del siglo XIX, la Argentina ha solido tener un excedente de exportación. Antes del decenio de 1930, el volumen de los pagos al extranjero por concepto de intereses y dividendos tendió durante mucho tiempo a ser mayor que el excedente de exportación, y normalmente era considerable el movimiento de entrada de capitales al país. Sin embargo, en conjunto, la Argentina experimentó una salida neta de capitales durante la primera guerra mundial y en los años inmediatamente siguientes. La crisis de los primeros años del decenio de 1930 provocó una interrupción en la entrada de capitales y nuevamente en ese período hubo una salida neta de capitales que se financió en gran parte con la liquidación de reservas en oro. En lo más hondo de la crisis, los intereses y dividendos absorbieron cerca del 40% de los ingresos procedentes de las exportaciones de mercaderías. Cuando a fines de dicho decenio el comercio exterior mejoró, se redujeron las dificultades para los pagos al exterior y se reanudó en escala limitada el movimiento de entrada de capitales extranjeros al país.

Las condiciones sumamente favorables para las exportaciones de la Argentina que reinaron a partir de 1941, y los ingresos obtenidos por la marina mercante argentina durante los años de guerra contribuyeron a mejorar la balanza de pagos. El importante superávit que tuvo el país en su cuenta de transacciones corrientes permitió hacer frente a la cuantiosa salida de capitales que ocasionó la repatriación casi completa de la deuda pública exterior de la Argentina, así como la adquisición de las inversiones extranjeras en ferrocarriles y de gran parte de los servicios públicos.

Simultáneamente con la liquidación de su deuda pública exterior y la repatriación de otras inversiones, la Argentina se convirtió en país acreedor durante un breve período después de la terminación de la segunda guerra mundial, debido en gran parte a la difícil situación de la balanza de pagos de los países con los cuales tenía intercambio comercial. La Argentina concedió entonces créditos a corto plazo y a plazo medio a varios países de Europa y de América Latina. En los años 1946 a 1950, el Gobierno argentino otorgó créditos de esa naturaleza a Italia, España, Bélgica y Finlandia por un total de 210.000.000 de dólares. Además, otorgó créditos semejantes a varios países de la América Latina.

El período de repatriación de la deuda y de nacionalización de los servicios públicos de propiedad extranjera, se prolongó hasta 1948; en esa época había terminado la prosperidad que la guerra había originado en la Argentina, y la economía nacional se había visto adversamente afectada por diversos factores, en particular por la disminución de las exportaciones de productos agrícolas. A primera vista, la balanza de pagos se vió favorecida por la disminución de los pagos netos al extranjero por concepto de intereses y dividendos, que de 134.000.000 de dólares en 1946 bajaron a una

fracción de esa suma en 1949 y 1950,⁷ debido tanto a la reducción de la deuda, como a la disminución de los réditos producidos por las inversiones directas extranjeras. Sin embargo, el valor en dólares de las importaciones hechas en el curso de los años 1949 a 1951 fué alto (casi el doble de la cifra correspondiente a 1946) a pesar de las restricciones sobre la importación. Por ello, la evolución que la economía argentina ha experimentado en el curso de los últimos años y la fuerte disminución de los réditos de las inversiones pagaderos al extranjero, no han tenido, en general, en la balanza de pagos el efecto favorable que cabía esperar. La difícil situación de la balanza de pagos de la Argentina se debe, hasta cierto punto, a la imposibilidad en que se encuentra el país de emplear sus ganancias netas en libras esterlinas y en otras divisas débiles para cubrir sus pagos en dólares.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALS EXTRANJEROS

El régimen jurídico aplicado a las inversiones extranjeras en empresas está en parte determinado por varias disposiciones de la Constitución argentina promulgada el 16 de marzo de 1949. El artículo 40 de esa Constitución dice que "el Estado, mediante una ley, podrá intervenir en la economía y monopolizar determinada actividad, en salvaguardia de los intereses generales y dentro de los límites fijados por los derechos fundamentales asegurados en esta Constitución". Dos sectores de la economía están específicamente reservados al Estado: el comercio exterior y los "servicios públicos" pero no se especifican las actividades comprendidas en el rubro de servicios públicos.

La política de reservar al Estado una parte considerable del comercio de exportación e importación se inició en 1946 con el establecimiento del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, generalmente denominado por las siglas IAPI. Este organismo público se ha convertido en único comprador y exportador de trigo, maíz, avena y otros cereales, carne, cueros, y otros productos agrícolas que forman el grueso de las exportaciones argentinas. El alcance de sus funciones en cuanto a la importación es más limitado, pero constituye el principal organismo oficial de compras en el extranjero y se encarga de algunas importaciones destinadas al consumo privado. En 1953, el IAPI gestionó el 61% de las exportaciones y el 20% de las importaciones argentinas. Con respecto a los servicios públicos, la Constitución (artículo 40) contiene la siguiente disposición:

"Los servicios públicos pertenecen originariamente al Estado, y bajo ningún concepto podrán ser enajenados o concedidos para su explotación. Los que se hallaren en poder de particulares serán transferidos al Estado, mediante compra o

⁷ Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook, 1950-1951*, págs. 25 y 26, donde se indica que los pagos netos al extranjero por concepto de réditos de las inversiones importaron 10.000.000 de dólares en 1949 y 3.000.000 de dólares en 1950. Estas cifras que, según dice el texto citado, "tal vez incluyan algún movimiento de capitales", indican solamente en parte la disminución de los réditos producidos por las inversiones.

expropiación con indemnización previa, cuando una ley nacional lo determine.”

Como se ha indicado más arriba, con anterioridad a la promulgación de la Constitución de 1949 se adoptaron ciertas medidas para nacionalizar los ferrocarriles, el servicio telefónico y algunas empresas de producción de energía eléctrica, así como varios otros servicios públicos.

En 1949, en su mensaje anual al Congreso, el Presidente de la República declaró que la administración seguiría aplicando su política de nacionalizar todos los servicios públicos, incluyendo los medios de transporte, las centrales de energía eléctrica, las redes telefónicas y telegráficas y los servicios de abastecimiento de aguas. Declaró asimismo que hasta tanto se completara el proceso de nacionalización se revisarían las concesiones que regían el funcionamiento de las empresas de servicios públicos restantes a fin de evitar la obtención de ganancias excesivas, facilitar la participación de capital argentino en esas empresas y concederles ciertas facilidades. Con excepción de la producción de energía eléctrica, la mayoría de las industrias arriba mencionadas ya han sido nacionalizadas.

La Constitución (artículo 40) establece la propiedad del Estado sobre los recursos en minerales, los saltos de agua, los yacimientos de petróleo, de carbón y de gas, y las demás fuentes naturales de energía, pero no excluye la participación de capitales extranjeros en su explotación. Sin embargo, los Estados extranjeros, las compañías no constituidas en la Argentina o los extranjeros no domiciliados en este país no pueden adquirir derechos para la extracción del petróleo (ley de 26 de marzo de 1935). El Gobierno ha seguido la política de no otorgar nuevas concesiones a empresas extranjeras para la extracción del petróleo, y la producción de la entidad pública YPF representa, como ya se ha dicho, cerca del 80% de la producción total. La ley no restringe la participación de empresas extranjeras en la refinación del petróleo; sin embargo, recientemente se han ampliado las refinerías del Estado, y en cambio el funcionamiento de las refinerías pertenecientes a empresas extranjeras ha sido entorpecido por las limitaciones impuestas, por razones de balanza de pagos, a las importaciones de petróleo crudo. El Presidente de la República declaró a fines de 1953 que, a fin de alcanzar una producción nacional de petróleo que cubra las necesidades del país, el Gobierno estaba estudiando la conveniencia de atraer “experiencia, capital y equipo extranjeros” en conformidad con la ley de 1953 sobre la radicación de capitales extranjeros, que se examina más adelante.⁸

Otra indicación de la política gubernamental en las industrias extractivas, es que el descubrimiento en 1949 de yacimientos carboníferos en la zona del río Turbio, fué seguido por un decreto del Gobierno disponiendo su expropiación. La explotación de los yacimientos de hierro y de gas natural también ha sido reservada por decisión de las autoridades.

La política de nacionalización a que nos hemos referido no excluye a las empresas extranjeras como tales, sino más bien a todas las empresas particulares, tanto nacionales como extranjeras. Sin embargo, existen ciertos casos en que las empresas extranjeras están excluidas de toda participación, tal como sucede en algunas ramas de seguros. Tampoco se les permite establecer nuevos bancos comerciales, como ya se ha dicho en la sección precedente.

Antes de 1950, la entrada de capitales extranjeros en la Argentina requirió durante algún tiempo la aprobación del Banco Central. Este requisito facilitaba la administración del control de cambios, y al mismo tiempo, se regulaba la entrada de capitales extranjeros mediante las condiciones establecidas para la aprobación de cada inversión proyectada. Así, por ejemplo, en 1947 se dictaron disposiciones que establecían como condición previa para la admisión de inversiones extranjeras a largo plazo la participación de capital argentino, sin especificar, sin embargo, la proporción de tal participación. La regulación de la entrada de capitales por medio del control de cambios fué abandonada en 1950.

En cuanto al régimen jurídico aplicable a las empresas extranjeras, ni la Constitución ni la legislación general parecen establecer discriminaciones en contra de ellas una vez que han sido autorizadas a funcionar en la Argentina, sea como sucursales o como sociedades constituidas en el territorio nacional.⁹ Cabe hacer notar a este respecto que la Constitución de 1949 (párrafo 16 del artículo 68) confiere al Congreso la facultad de “proveer lo conducente a . . . la importación de capitales extranjeros . . . por concesiones temporales de franquicias y recompensas de estímulo . . .”.

La legislación argentina no impone ningún requisito de carácter general acerca del empleo de porcentajes fijos de mano de obra nacional por las empresas, sean éstas nacionales o extranjeras. La única excepción importante y específica figura en los reglamentos aplicables a los servicios de telecomunicaciones, según los cuales el 80% del personal técnico y administrativo y el 50% del personal subalterno deben ser ciudadanos argentinos. Además, las empresas mixtas, con participación del Estado y de inversionistas privados, deben emplear un porcentaje mínimo de ciudadanos argentinos que se especifica en los estatutos especiales otorgados a esas empresas. A fin de favorecer el empleo de ciudadanos argentinos, en el decenio de 1930 el Gobierno adoptó una política restrictiva en materia de inmigración, pero ésta fué abandonada y ya no se aplica en la actualidad.¹⁰

En vista del programa de nacionalización de los servicios públicos que tiene el Gobierno, revisten particular

⁹ El artículo 31 de la Constitución de 1949 establece que los “extranjeros” admitidos en el país gozarán de todos los derechos civiles de que disfrutaban los ciudadanos argentinos. Cabe presumir que el término “extranjeros” abarca no sólo a las personas naturales, sino también a las jurídicas. Hay un excepción de menor importancia, y es que está excluida la inversión directa de capital extranjero en las fábricas de armamentos.

¹⁰ Según una encuesta hecha en 1953, menos del 1% de los empleados de las principales empresas de propiedad norteamericana eran nacionales de los Estados Unidos (George Wythe, *Industry in Latin America* (Nueva York, 1949), página 98).

⁸ Discurso del Presidente de 13 de diciembre de 1953.

interés las disposiciones de la Constitución sobre indemnización en caso de expropiación y la forma en que estas disposiciones se aplican en la práctica. Si la nacionalización de una empresa no puede efectuarse por medio de un acuerdo voluntario con los propietarios y el Gobierno decreta su expropiación, la Constitución establece que debe pagarse la indemnización correspondiente antes de que quede realizada la expropiación. Para determinar el importe de la indemnización, el artículo 40 de la Constitución establece el criterio siguiente:

“El precio por la expropiación de empresas concesionarias de servicios públicos será el del costo de origen de los bienes afectados a la explotación, menos las sumas que se hubieren amortizado durante el lapso cumplido desde el otorgamiento de la concesión, y los excedentes sobre una ganancia razonable, que serán considerados también como reintegración del capital invertido.”

No se ha definido oficialmente lo que constituye una “ganancia razonable”. En el caso de los bienes raíces, la legislación dispone que, cuando la indemnización se determina por mutuo acuerdo, no podrá ser superior al valor catastral más un 30% (ley del 17 de septiembre de 1948).

La mayoría de las nacionalizaciones hechas recientemente se han efectuado mediante acuerdo voluntario con los propietarios de los bienes respectivos. En el caso de los ferrocarriles británicos, el precio de compra, aunque considerablemente inferior al valor nominal de los títulos, fué, sin embargo, superior a su valor en bolsa. Estos títulos se habían depreciado varios años antes de la nacionalización debido a la situación poco satisfactoria de las empresas.

CONTROL DE CAMBIOS

El control de cambios implantado por la Argentina a principios del decenio de 1930, ha afectado a las inversiones extranjeras de diversas maneras. Con el sistema de tipos de cambio múltiples que se emplea, la transferencia al extranjero de los réditos de las inversiones debe hacerse a un tipo de cambio que atribuye al peso un valor inferior al que se aplica al adquirir de los exportadores las divisas obtenidas en el exterior. Esto ha tendido a reducir el monto (en moneda extranjera) de los réditos de las inversiones hechas antes de la introducción del control de cambios. En 1949 se amplió el margen existente entre el tipo de cambio aplicado a las compras de divisas extranjeras a los exportadores y el tipo de venta a los inversionistas. El tipo de venta “libre”, aplicado para las remesas de fondos al extranjero, fué elevado de 4,81 pesos hasta cerca de 14 pesos por dólar, mientras que el tipo de compra aplicable para todas las exportaciones, salvo las marginales, subió solamente en un 50%. Es probable que la consiguiente reducción, en términos de moneda extranjera, de las ganancias en pesos obtenidas por las inversiones directas extranjeras redujera apreciablemente las utilidades derivadas de algunas de esas inversiones.

El control de cambios ha impuesto también algunas restricciones cuantitativas a los movimientos de fondos relacionados con las inversiones extranjeras. Esas res-

tricciones han sufrido varias modificaciones en los últimos años. En virtud de disposiciones adoptadas en junio de 1948, los capitales que habían entrado en la Argentina después del principio de aquel año gozaban de ciertos privilegios: tanto las ganancias derivadas de esos capitales como las cantidades de capital retiradas podían girarse al exterior, sin límite prescrito, al tipo de cambio “libre”, con sujeción, sin embargo, a la importante reserva de que hubiera “disponibilidades de divisas extranjeras”. El trato aplicado a las inversiones anteriores era menos favorable.

En agosto de 1950 se introdujo un nuevo sistema que se aplicó hasta agosto de 1953. Se suprimió la condición de obtener una autorización especial para cada entrada de capital. Como antes, los capitales importados podían ser transferidos al tipo de cambio libre. También podían serlo, al mismo tipo de cambio, los capitales retirados, a condición de que se obtuviera un permiso que, sin embargo, rara vez se concedía. Los réditos de las inversiones extranjeras podían transferirse a través del mercado “libre”, pero únicamente hasta un máximo del 5% anual del capital declarado y previa autorización en cada caso. En realidad, se autorizaron pocas remesas sobre las inversiones en dólares. A fines de 1951, las ganancias no remitidas procedentes de las inversiones norteamericanas, acumuladas en espera de su transferencia, se calculaban en 765.000.000 de pesos (equivalentes a 55.000.000 de dólares al tipo de cambio “libre” de 14 pesos por dólar).¹¹

En agosto de 1953 se promulgó una ley (No. 14.222) sobre “la radicación de capitales extranjeros” que tenía por objeto fomentar las inversiones extranjeras en la “industria” y la minería argentinas. Un decreto (No. 19.111) expedido en octubre de 1953 reglamentó en detalle las disposiciones de esa ley. Para poder disfrutar de las ventajas previstas en ella, las inversiones extranjeras deben ser aprobadas previamente por la Comisión Interministerial de Inversiones Extranjeras e inscribirse en el “Registro Nacional” que se ha establecido al efecto. Las inversiones proyectadas deben “contribuir al desarrollo económico en conformidad con los planes gubernamentales y obtener y conservar, directa o indirectamente, divisas extranjeras”. La inversión puede hacerse a la vez mediante la transferencia de fondos y mediante la importación de bienes; un decreto de enero de 1954 extendió estas disposiciones al valor capitalizado de las patentes. Dos años después de inscrita una inversión, se pueden transferir sus réditos hasta el máximo de un 8% anual del capital inscrito. Salvo para los aumentos del capital mediante nuevos aportes del extranjero, el capital inscrito sólo se puede aumentar con la reinversión de ganancias que podrían ser transferidas al extranjero, es decir, cantidades que no excedan del 8% por año del capital inscrito. Se autorizará la repatriación del capital inscrito al cabo

¹¹ Véase *Study of Latin American Countries*, Interim Report of the Senate Committee on Banking and Currency, 82° Congreso, segundo período de sesiones, informe No. 1082 (Washington, D.C., marzo de 1954) página 48. Se alude a veces a este documento llamándolo el “Informe Capehart”.

de 10 años a contar de la fecha de inscripción, y ello en cuotas anuales del 10 al 20% del total, según lo que se hubiere establecido al aprobarse la inversión. El tipo de cambio para las transferencias hechas en virtud de esta ley es el tipo de cambio "libre" vigente en la fecha de la remesa. Para la transferencia de ganancias dentro de los límites prescritos no se precisa la autorización previa del Banco Central. El Gobierno argentino está estudiando el régimen aplicable a la transferencia de los réditos de las inversiones hechas antes de la promulgación de la ley de agosto de 1953. Técnicamente, estas inversiones siguen sujetas a las disposiciones de la ley de agosto de 1950 mencionadas más arriba.

A comienzos de 1954, el Gobierno argentino publicó una lista de las actividades mineras y manufactureras que desea fomentar conforme a la nueva ley.

TRIBUTACIÓN

Con ciertas excepciones, los extranjeros y las empresas de propiedad extranjera están sujetos en la Argentina a los mismos impuestos que los nacionales o las sociedades argentinas. Los principales gravámenes, fuera de los derechos de importación y exportación, son el impuesto a los réditos, el impuesto sobre las utilidades extraordinarias, el impuesto sobre las ganancias de capital, y los impuestos sobre las ventas y el consumo.

El impuesto a los réditos, basado en las leyes de 1950 y 1951, se aplica a: los ingresos procedentes de la propiedad inmueble, como los alquileres; los ingresos procedentes de los capitales mobiliarios, como los dividendos o intereses, o de la cesión de derechos, tales como patentes o marcas de fábrica; los ingresos procedentes de actividades industriales y comerciales; y las rentas del trabajo, como los sueldos y salarios. Sólo los ingresos netos, que se determinan separadamente para cada categoría, están sujetos al impuesto.

El impuesto a los réditos aplicable a las personas naturales comprende un impuesto básico (7% de los ingresos imponibles), un recargo progresivo (que va del 2 al 33%) y, en su caso, un recargo por ausentismo del 30% sobre el impuesto básico y sobre el recargo progresivo.

La tasa de imposición aplicable al ingreso neto de una sociedad constituida en la Argentina es del 24%, cobrándose además un impuesto del 6% sobre los dividendos pagados por la sociedad. Las personas o sociedades que reciben tales dividendos pueden deducir este último impuesto del total del impuesto a los réditos pagadero por ellas.

Las empresas que hacen negocios en la Argentina, pero están constituidas en otros países están sujetas a un impuesto del 30% sobre los ingresos netos de procedencia argentina. Las compañías por acciones constituidas en el extranjero que obtienen ingresos de la agricultura, la ganadería o de bienes raíces están sujetas a un recargo por ausentismo del 30% sobre el impuesto pagadero normalmente sobre dichos ingresos (con lo que, en total, la tasa del impuesto es del 39%).

A fin de fomentar la reinversión de ganancias en empresas manufactureras, se conceden reducciones especiales en los impuestos aplicables a las utilidades industriales y comerciales. La reducción va del 10% (cuando los réditos reinvertidos en activos fijos equivalen al 30% de las utilidades imponibles) hasta el 80% (cuando la cantidad reinvertida asciende al 90% o más de las utilidades imponibles).

Las ganancias de capital, de más de 6.000 pesos, obtenidas por las personas naturales con domicilio en la Argentina son imponibles, por lo común, a la tasa del 20%.

Las organizaciones mercantiles nacionales y extranjeras cuyas ganancias exceden del 12% de su capital y reservas disponibles están sujetas a un impuesto sobre las utilidades extraordinarias. Los primeros 20.000 pesos de utilidades extraordinarias están exentos de impuesto; para las sumas que exceden de esta cifra la tasa del impuesto va del 20% (sobre utilidades del 12 al 15% del capital y reservas) al 30% (sobre las utilidades que exceden del 20% del capital y reservas).

Las compañías de seguros extranjeras están sujetas a un impuesto especial sobre las primas cobradas, además de los gravámenes ordinarios.

En virtud de una ley de 1944 se puede favorecer a las empresas manufactureras que se consideran de "importancia nacional", mediante la aplicación de derechos aduaneros más altos a las importaciones que hagan competencia a la producción de esas empresas, o mediante la imposición de cuotas para dichas importaciones. La misma ley prevé la concesión de subvenciones para toda producción que contribuya a la defensa nacional. Las empresas establecidas conforme a la ley No. 14.222 pueden ser declaradas, individualmente, de "importancia nacional".

PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LA INDUSTRIA

La exposición que antecede permite concluir que, como resultado de la participación directa del Estado en la industria, varios sectores importantes de la economía argentina están cerrados, en diversos grados, a las empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras. Entre dichos sectores se encuentran los ferrocarriles, las líneas telegráficas, las redes telefónicas y la mayoría de los demás servicios públicos. La intervención del Estado se ha extendido en el ramo de la energía eléctrica, pero todavía no se ha definido con precisión el alcance de la futura participación estatal en este ramo. En declaraciones oficiales sobre la política gubernamental formuladas en años recientes se ha criticado lo que se ha calificado de inversión excesiva de capitales extranjeros en servicios públicos y empresas comerciales. También se han reducido las posibilidades de participación de las empresas extranjeras en la banca y los seguros. Por otro lado, se ha subrayado el deseo del Gobierno de atraer capitales extranjeros principalmente a la industria manufacturera y, en fecha más reciente, también a la industria del petróleo.

BOLIVIA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

El primer empréstito lanzado por Bolivia en el extranjero, que ascendía a 1.700.000 libras esterlinas, fué colocado en Londres en 1872 y se destinó a la construcción de ferrocarriles. Cayó en mora en 1875 y fué reducido en 1877 a más o menos 47% de su valor nominal inicial. Durante el período de 1908 a 1913, se emitieron en París tres empréstitos por un total de 3.000.000 de libras esterlinas, que sirvieron para llevar a cabo una reforma monetaria, establecer un banco estatal (Banco de la Nación Boliviana) y construir ferrocarriles. Posteriormente, estos empréstitos fueron rescatados o consolidados mediante la emisión de bonos en dólares.

Durante el período de 1917 a 1928, Bolivia colocó cuatro empréstitos en los Estados Unidos por un total de 68.400.000 dólares, que devengaban intereses del 6% al 8%, para la construcción de ferrocarriles y obras públicas y para liquidar la deuda a corto plazo. Además, una empresa belga (filial de una sociedad sueca) a la que se concedió un monopolio para la importación, fabricación y venta de fósforos en el país, prestó 2.000.000 de dólares al Gobierno.

En Bolivia, las finanzas públicas dependen en gran medida de las condiciones en la industria de extracción del estaño. Los concentrados de estaño predominan en las exportaciones de Bolivia y los ingresos del Estado proceden en gran parte de los gravámenes que percibe de la industria del estaño. Durante la crisis económica de los primeros años del decenio de 1930, la fuerte baja del precio del estaño y del volumen de las exportaciones fué en gran parte causa de que el total de las exportaciones disminuyera de 36.600.000 dólares en 1929 a 17.000.000 en 1931. En el curso del mismo período, los ingresos del Estado disminuyeron de 50.000.000 de bolivianos a 28.000.000. En diciembre de 1930, Bolivia no pudo hacer los pagos que debía al fondo de amortización de sus bonos en dólares emitidos en oferta pública. Posteriormente, cesó también el pago de los intereses que siempre se había hecho desde 1877. La capacidad del país para hacer frente a sus obligaciones contractuales se vió nuevamente reducida al iniciarse, en 1932, la guerra con el Paraguay (guerra del Chaco).

Hasta 1948 no se adoptaron medidas para reanudar los pagos sobre la deuda exterior de Bolivia. A raíz de negociaciones entabladas entre el Gobierno de Bolivia y el Foreign Bondholders, Protective Council, Inc., se anunció en ese año un plan concertado para rescatar las cuatro emisiones en dólares pendientes de pago que habían sido colocadas entre el público. Los bonos pendientes debían ser canjeados a la par por nuevos bonos

cuyo tipo de interés sería del 1% durante los dos primeros años y aumentaría hasta el 3% a partir del séptimo año de vigencia del plan. Los intereses atrasados se liquidarían entregando a los tenedores de bonos un nuevo bono de 100 dólares por cada bono de 1.000 dólares antiguo. Hasta octubre de 1950 el Congreso boliviano no dió sanción legal a ese plan. Sin embargo, a principios de 1954 todavía no se habían ultimado las disposiciones para ponerlo en práctica.

Al final de 1951, el principal pendiente de amortización sobre los cuatro empréstitos en dólares colocados entre el público importaba 56.300.000 dólares.¹ Sumando los bonos que deben ser entregados en compensación de intereses atrasados, el total pendiente de pago sería de 61.900.000 dólares. Según el mencionado plan, el Gobierno debía destinar 1.500.000 dólares anualmente durante seis años para pagar intereses y para rescatar bonos en el mercado financiero de los Estados Unidos; después de este plazo, los pagos por concepto de intereses y amortización debían importar unos 2.300.000 dólares anuales.

El Export-Import Bank de Wáshington, D.C., ha concedido tres préstamos a un organismo del Gobierno boliviano (Corporación Boliviana de Fomento) para la extracción de petróleo y la compra de equipo de construcción de carreteras, así como para el pago de servicios en estos dos ramos. A fines de 1953, los fondos retirados sobre estos préstamos ascendían a 34.800.000 dólares, y se habían reembolsado unos 2.100.000 dólares.²

En 1948 y 1949, dos bancos de los Estados Unidos concedieron al Banco Central de Bolivia créditos por un total de 9.300.000 dólares con la garantía de depósitos de oro boliviano que se encontraban en los Estados Unidos destinados a la empresa petrolera del Estado (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos).

En 1947, el Gobierno argentino convino en prestar 100.000.000 de pesos a una corporación mixta boliviano-argentina de fomento y en comprar por valor de

¹ El principal y los intereses atrasados sobre el préstamo concedido por el monopolio de fósforos ascendía a unos 400.000 dólares (Banco Central de Bolivia, *Memoria Anual*, 1951, pág. 51).

² El Export-Import Bank había autorizado además la concesión de créditos por un total de 1.300.000 dólares (deducidas las anulaciones y expiraciones) a tres empresas mineras bolivianas; sobre esos créditos se habían retirado 400.000 dólares que fueron ulteriormente reembolsados. Otra empresa minera había obtenido un préstamo de 2.100.000 dólares de un organismo del Gobierno de los Estados Unidos; sobre esta cantidad se habían reembolsado unos 200.000 dólares, anulado unos 800.000 dólares y el resto estaba en mora. Como ninguno de estos préstamos había sido garantizado por el Gobierno boliviano, no formaban parte de la deuda pública del país.

600.000.000 de pesos bonos de la deuda interna boliviana a 25 años, debiendo destinarse a obras públicas esos fondos. Parece, sin embargo, que este acuerdo no llegó a hacerse efectivo.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

El total de las inversiones de capitales "extranjeros" en empresas situadas en Bolivia se calculaba a fines de 1946 en unos 102.000.000 de dólares. Se informaba que esta cantidad se componía de 78.200.000 dólares en capital británico, 11.000.000 en capital norteamericano, 6.600.000 dólares en capital suizo y la misma cantidad en capital canadiense.³

Las inversiones en tres grupos de grandes empresas de extracción del estaño, conocidas por los nombres de los principales inversionistas — Patiño, Hochschild y Aramayo — representaban un capital (sin incluir las reservas) de 46.800.000 dólares en 1946. Esta cantidad, que está incluida en el total dado en el párrafo precedente, debe considerarse separadamente de las demás inversiones extranjeras.

Las empresas mineras en cuestión fueron fundadas por nacionales bolivianos y la mayoría de las acciones pertenecían a sus respectivas familias que conservaron el control de las mismas hasta 1952 en que los haberes de esas empresas fueron expropiados por el Gobierno boliviano. Se sabe que una minoría de las acciones están en manos de ciudadanos extranjeros, particularmente de los Estados Unidos y del Reino Unido.

Las principales compañías de los tres grupos de empresas fueron constituidas en el extranjero en el curso del decenio de 1920. Así, por ejemplo, la Patiño Mines and Enterprises, Consolidated, Inc., estaba inscrita en los Estados Unidos y su capital expresado en dólares de los Estados Unidos. Las compañías del grupo Hochschild (Compañía Minera de Oruro y Mauricio Hochschild S.A.M.I.) estaban constituidas en Chile y en la Argentina, respectivamente; sin embargo, su capital estaba expresado en libras esterlinas. La Compagnie Aramayo de Mines en Bolívie estaba constituida en Suiza y su capital expresado en francos suizos. Los accionistas bolivianos que tenían la mayoría de las acciones de las empresas en cuestión residían generalmente en el extranjero, y el pago de los dividendos se les hacía también en el extranjero. Por eso, se consideraba nominalmente a esas empresas como de propiedad extranjera y, a los efectos del régimen de control de cambios boliviano, se las trataba como tales.

No hubo inversión de capital norteamericano en empresas bolivianas hasta la primera guerra mundial, en cuya época la demanda de estaño creció muy por encima de los niveles anteriores. Varias compañías norteamericanas hicieron inversiones en minas que en el decenio

de 1920 representaban una décima parte de la producción total de mineral de estaño en Bolivia. Posteriormente, varias de estas empresas sufrieron reveses y fueron liquidadas. En la actualidad, las dos principales empresas de los Estados Unidos que explotan minas en Bolivia (sin contar a la Patiño Mines and Enterprises arriba mencionada) son la American Smelting and Refining Company y W. R. Grace and Company. En 1952, la primera de estas compañías dejó de trabajar en una mina de cobre que explotaba y la arrendó al Gobierno boliviano. Esta mina (situada en Corocoro) producía casi la totalidad del mineral de cobre extraído en Bolivia.

Las inversiones norteamericanas han contribuido al desarrollo de los recursos petroleros de Bolivia. Una filial de la Standard Oil Company de New Jersey, al obtener una concesión en 1922, hizo inversiones cuyo valor contable había alcanzado en 1937 la cifra de unos 16.000.000 de dólares. Esta filial fué expropiada en ese año por el Gobierno boliviano,⁴ y desde entonces ningún capital norteamericano ha participado directamente en el aprovechamiento de los recursos petroleros del país. En 1953, se arrendaron por 35 años a una pequeña firma de los Estados Unidos cerca de 400.000 hectáreas con miras a la extracción de petróleo, probablemente por cuenta del monopolio de petróleos del Gobierno boliviano.

En el cuadro 4 se indica el valor de las inversiones directas norteamericanas en Bolivia, según datos oficiales.

Cuadro 4. Inversiones directas de los Estados Unidos en Bolivia, en años determinados

(En millones de dólares)

| Rama de inversión | 1929 | 1936 | 1943 | 1950 |
|--------------------------------------|------|------|------------------|------------------|
| Minería y fundición de metales | 40,7 | ... | 10,4 | 6,1 |
| Otras inversiones | 20,9 | ... | 2,8 ^a | 4,7 ^b |
| TOTAL | 61,6 | 18,3 | 13,2 | 10,8 |

^a Incluye 500.000 dólares en industrias manufactureras y 2.000.000 de dólares en empresas comerciales.

^b Incluye 2.400.000 dólares en transportes, comunicaciones y servicios públicos y 1.600.000 dólares en empresas comerciales.

Las cifras correspondientes a 1943 representan las inversiones — casi todas en sucursales — de 14 sociedades. Incluyen las de la Patiño Mines and Enterprises, Consolidated.⁵

No se dispone de estadísticas oficiales con respecto a las inversiones de propiedad británica en Bolivia. Se han invertido capitales británicos en la minería, así como en otras actividades y especialmente en los ferro-

⁴ Véase la sección sobre condiciones de ingreso y régimen jurídico aplicado a los capitales extranjeros.

⁵ En el censo de los bienes de propiedad extranjera levantado en los Estados Unidos al 14 de junio de 1941 se indicó que personas residentes en Bolivia tenían intereses preponderantes en empresas norteamericanas por valor de 14.200.000 dólares. Al parecer, la mayor parte de estas inversiones estaba representada por acciones de la Patiño Mines and Enterprises, Consolidated, Inc., pertenecientes a extranjeros.

³ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, International Reference Service, *Living and Office-Operating Costs in Bolivia* (Washington, D.C., abril de 1948), pág. 2. Véase Naciones Unidas, *Balances of Payments, 1939-1945* (No. de venta: 1947.II.1), Ginebra, 1948, pág. 11, que contiene cifras semejantes relativas a cada uno de los años del periodo 1937 a 1940.

carriles. Al final de 1943, el capital de las compañías establecidas en Bolivia cuyas acciones se cotizaban en la Bolsa de valores de Londres, tenía un valor nominal aproximado de 4.400.000 libras esterlinas.⁶

En 1946, el capital canadiense invertido en Bolivia se calculó en unos 6.600.000 dólares y estaba casi enteramente representado por una compañía de servicios públicos. No hay inversiones importantes de capital de origen suizo en Bolivia; los 6.600.000 dólares indicados como inversiones suizas en 1946 (véase más arriba) corresponden a la empresa extractora de estaño Aramayo que está constituida en Suiza.

DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Industrias extractivas

Durante mucho tiempo, la plata fué el principal producto de exportación de Bolivia. Cuando el precio de la plata bajó notablemente en el curso del siglo XIX, la extracción del estaño comenzó a adquirir mayor importancia. Durante los últimos 20 años, Bolivia ha producido alrededor de una quinta parte de la producción mundial de estaño en forma de concentrados (contenido de metal); esa proporción fué mucho mayor durante la segunda guerra mundial.

La producción de estaño en Bolivia es menos remuneradora que en la Federación Malaya y en Indonesia porque el contenido de metal de los minerales bolivianos es más bajo. Además, el transporte de los concentrados de estaño es costoso debido a los obstáculos geográficos que separan a las minas de los puertos de la costa del Pacífico desde los cuales se exportan a las fundiciones de Europa y de los Estados Unidos.

El capital invertido en las minas de estaño, grandes y medianas, tanto nacional como extranjero (sin incluir las reservas) no ha variado en grado apreciable desde 1940. En 1947 ese capital sin incluir las reservas, era el siguiente:

| | Millones de dólares de los EE.UU. |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Minas grandes: | |
| Grupo Patiño | 19,9 |
| Grupo Hochschild | 22,2 |
| Grupo Aramayo | 4,7 |
| Minas medianas ^a | 13,8 |
| TOTAL | 60,6 |

Fuente: Banco Central de Bolivia, *Memoria Anual, 1947* (La Paz, 1948), pág. 68.

^a Las empresas controladas por intereses norteamericanos que se dedican a la extracción del estaño están incluidas entre las minas "medianas".

Estas cifras no incluyen la cantidad relativamente pequeña de capital (principalmente boliviano) invertido en las minas "pequeñas" que representan aproximadamente una décima parte de la producción total de estaño.

Aparte del estaño se extraen otros minerales que constituyen aproximadamente una cuarta parte del total

⁶ *The South American Journal* (Londres), 22 de enero de 1944, pág. 37.

de las exportaciones y, por tanto, son una fuente apreciable de ingresos en divisas para el país. En la extracción de plomo, cinc y minerales de plata trabajan tanto empresas extranjeras como empresas nacionales; el plomo se extrae en general acompañado de otros minerales. También reviste alguna importancia la extracción de otros minerales, como el antimonio, el cobre y los minerales de volframio.

Aunque Bolivia posee grandes recursos de petróleo, que se encuentran en una faja que se extiende a lo largo de las estribaciones orientales de los Andes, desde 1937 no se ha hecho ninguna inversión directa de capital privado extranjero para su explotación. En esa época, como ya se ha dicho, la principal empresa productora, controlada por una compañía norteamericana, fué expropiada por el Gobierno y sus bienes fueron confiados a un monopolio del Estado (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos). Sin embargo, como se ha indicado más arriba, hay una excepción reciente a esta situación.

Transportes y servicios públicos

La construcción de ferrocarriles ha sido muy costosa debido a la naturaleza montañosa del país. Fué financiada principalmente por capitales extranjeros. Gran parte de los primeros ferrocarriles se construyeron para transportar los minerales desde la meseta boliviana a los puertos del Pacífico; los ramales se construyeron posteriormente. En 1951, del total de 2.784 kilómetros de vías con que cuenta el país los ferrocarriles de propiedad privada tenían 1.456 kilómetros.

Una línea perteneciente a una compañía británica (Antofagasta (Chile) and Bolivia Railway Company, Ltd.) une la meseta boliviana con el puerto chileno de Antofagasta. Una línea explotada por una filial de la Peruvian Corporation de propiedad británica⁷ une a otros ferrocarriles bolivianos con el puerto peruano de Mollendo. Una empresa controlada por intereses norteamericanos (Bolivian Railway Company) explota una línea conectada con las de las dos compañías británicas. Antes de la expropiación de sus bienes, la Patiño Mines and Enterprises, Consolidated, era propietaria de una línea local.

Una tercera línea ferroviaria con el Pacífico, que une a La Paz con el puerto chileno de Arica, es de propiedad de los Gobiernos boliviano y chileno dentro de sus respectivos territorios. La sección boliviana de este ferrocarril fué construida en parte con capital extranjero obtenido en préstamo por el Gobierno boliviano.

Al ferrocarril del Estado que une a Bolivia con la Argentina se agregará otro que irá desde la ciudad de Santa Cruz, en el sudeste de Bolivia, hasta la frontera argentina; se construye con ayuda financiera del Gobierno argentino proporcionada conforme a un tratado concertado en 1940. El primer ferrocarril entre Bolivia y el Brasil (desde Santa Cruz hasta la frontera brasileña) fué construido en virtud de un tratado entre

⁷ Véase la sección sobre el Perú.

ambos países firmado en 1938. Para la construcción de este ferrocarril se emplearon cantidades en libras esterlinas debidas a Bolivia por el Gobierno del Brasil y fondos prestados por éste. Esta línea quedó terminada en enero de 1954; pero para poder enlazar a Santa Cruz con los ferrocarriles de la meseta boliviana habrá que construir una extensión considerable de vía.

Una filial de la International Power Company, Ltd., de propiedad canadiense, produce alrededor del 90% de la energía eléctrica generada en Bolivia. Esta compañía explota los servicios de luz eléctrica, fuerza motriz, tranvías y teléfonos en La Paz, los servicios de luz y fuerza motriz en Viacha y los servicios eléctricos y telefónicos en Oruro.

También se utilizó mucho capital extranjero para la construcción de algunas carreteras importantes. Los créditos concedidos en 1942 y 1949 por el Export-Import Bank de Washington, D.C., a la Corporación Boliviana de Fomento fueron destinados en su mayor parte a la construcción de una carretera que une las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz.

Comercio e industria manufacturera

Antes de la primera guerra mundial, las principales empresas comerciales de Bolivia estaban controladas en su mayoría por nacionales alemanes, muchos de los cuales residían en Bolivia. En diciembre de 1941 se congelaron los bienes de los nacionales alemanes y se intervinieron sus empresas. Desde entonces, los propietarios alemanes de las empresas de referencia parecen haber adquirido en la mayoría de los casos la ciudadanía boliviana. El capital invertido en empresas comerciales controladas por intereses norteamericanos en Bolivia asciende más o menos a 1.600.000 dólares.

Hay pocos capitales extranjeros invertidos en otros sectores de la economía. Cabe mencionar, sin embargo, la participación de algún capital norteamericano en la producción de cemento y las sucursales del Banco Popular del Perú y del Banco de la Nación Argentina.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

Los capitales extranjeros pueden entrar libremente en el país; pero si el inversionista pide garantías especiales con respecto a la transferencia de dividendos y a la repatriación del capital, la entrada de éste en el país está sujeta, en virtud de una ley de 17 de octubre de 1945, a su inscripción en el Ministerio de Hacienda y debe hacerse necesariamente mediante la venta de divisas extranjeras al Banco Central de Bolivia, al tipo oficial de compra, o mediante la importación de maquinarias o materiales destinados a fines estipulados. Las compañías mineras no fueron afectadas por esa ley, ya que sus transacciones en divisas estaban sujetas a una legislación especial.

El capital extranjero goza en Bolivia de una igualdad jurídica casi completa con el capital nacional. Los nacionales de países extranjeros que residen en Bolivia

tienen el derecho de trabajar y de dedicarse a cualquier actividad industrial legítima. Sin embargo, la Constitución dispone que todas las empresas comerciales e industriales establecidas en Bolivia se considerarán como "nacionales" y sólo estarán sujetas a las leyes bolivianas. La única discriminación oficial existente es la disposición constitucional según la cual los extranjeros y las empresas extranjeras no pueden adquirir ni poseer suelo ni subsuelo dentro de 50 kilómetros de la frontera boliviana.

La Constitución faculta al Gobierno para regular por ley el ejercicio del comercio y de la industria cuando así lo requieran, con carácter imperioso, la seguridad o necesidad públicas y para que asuma en esos casos la dirección superior de la economía nacional, ejerciéndose su intervención en forma de control, de estímulo o de gestión directa. Hasta fines de 1951, el Gobierno sólo había establecido dos monopolios, el del petróleo y el de los fósforos. En cuanto al primero, dos leyes de 1921 y 1936, y muy especialmente un decreto ley de 5 de noviembre de 1937, establecen que todos los yacimientos petrolíferos del país son de dominio público, y que su explotación y la distribución de los productos del petróleo están a cargo de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos. En cuanto al segundo, la fabricación y venta de fósforos en Bolivia se convirtió en monopolio en 1930 cuando el Gobierno concedió un contrato exclusivo a una firma belga.

Cabe mencionar algunas otras disposiciones oficiales que pueden influir en la situación de las inversiones. La producción de mineral de estaño de las minas "pequeñas" y la de mineral de antimonio deben ser entregadas al Banco Minero que es propiedad del Gobierno. La misma disposición se aplica al caucho y al sulfato de quinina que deben ser entregados al Banco Agrícola también de propiedad del Gobierno. Existen además algunos controles sobre la exportación de la lana y del oro y sobre el comercio del algodón, tejidos de algodón y sal.

Un decreto de 2 de febrero de 1937 estipula que en cualquier empresa el 85% de los trabajadores deben ser bolivianos y por lo menos el 85% de los sueldos y salarios deben pagarse a nacionales bolivianos. Por otra parte, no existen restricciones en cuanto a la composición de las juntas directivas de las empresas.

El artículo 17 de la Constitución garantiza la propiedad privada siempre que "llene una función social"; se permite la expropiación por causa de utilidad pública calificada conforme a la ley y "previa indemnización justa".

Hasta hace poco, el caso más importante de expropiación en Bolivia era el que ocurrió en 1937; como se ha dicho más arriba, afectó a una filial de la Standard Oil Company de Nueva Jersey. Los antecedentes jurídicos de este caso son complicados y han llegado a tener matices políticos. La medida se fundó en una supuesta exportación ilegal de productos petroleros por la compañía. Aunque la Standard Oil Company evaluaba sus inversiones en Bolivia en 17.000.000 de dólares, en 1942,

aceptó una indemnización de 1.500.000 dólares, más el 3% de interés durante el período comprendido entre marzo de 1939 y 1942, en pago total de su reclamación.

En 1951, el Gobierno tenía en estudio una revisión de su política con respecto a la explotación del petróleo por empresas extranjeras.⁸ Se pensaba establecer en el sur del país una zona limitada con respecto a la cual el Gobierno entablaría negociaciones con empresas extranjeras para la concesión de plenos derechos de explotación. Otra zona se abriría a las empresas extranjeras a base de contratos de arrendamiento con el organismo petrolero oficial. Un acuerdo concertado con el Gobierno del Brasil en 1938, y revisado en 1953, estipulaba que el primero prestaría ayuda al organismo oficial boliviano encargado del petróleo financiando sus actividades a cambio de una parte de su producción. Todavía no se ha puesto en práctica este acuerdo.

El Gobierno que asumió el poder en abril de 1952 estableció una Comisión para estudiar la nacionalización de las minas. Basándose en el informe de la Comisión, el Gobierno decretó en octubre de 1952 la nacionalización de los bienes de las compañías mineras Patiño, Aramayo y Hochschild que operaban en Bolivia. Se estableció un organismo gubernamental, la Corporación Minera de Bolivia, que recibió instrucciones para incautarse de esos bienes.

El decreto disponía la reversión al Estado, sin compensación, de las concesiones mineras otorgadas a esas compañías. Las instalaciones y demás bienes pertenecientes a las compañías expropiadas serían indemnizados mediante el pago de una suma fijada provisionalmente por el Gobierno en 21.700.000 dólares.⁹ De las sumas que deberían pagarse por concepto de indemnización, se deducirían las cantidades que las empresas debían al Estado y el saldo, si lo hubiere, les sería entregado. Entre las cantidades adeudadas que menciona el decreto, figuran los impuestos y otras obligaciones financieras que el Gobierno afirma no pagaron esas empresas por haberse constituido fuera de Bolivia. Hasta que se efectúe el pago, la suma que se fije como indemnización devengará intereses a razón del 3% anual.

En junio de 1953 se anunció que el Gobierno boliviano y la Patiño Mines and Enterprises, Consolidated, habían llegado a un acuerdo, conforme al cual cierto porcentaje del producto de las exportaciones de estaño de la Corporación Minera de Bolivia se destinaría a indemnizar a los accionistas por los bienes expropiados, debiendo variar el porcentaje según la cotización del estaño. Sin embargo, hasta la fecha no se ha acordado el monto de la indemnización que habrá de pagarse a los accionistas. Se anunció al mismo tiempo que se concertarían arreglos similares entre el Gobierno, por una

parte, y las empresas Aramayo y Hochschild, por la otra.¹⁰

Desde la nacionalización de las grandes compañías mineras mencionadas, la Corporación Minera de Bolivia ha venido vendiendo la mitad de su producción de estaño al Reino Unido en virtud de un contrato de tres años celebrado en enero de 1953 con una firma británica. La Reconstruction Finance Corporation de los Estados Unidos ha venido comprando el resto de la producción mediante contratos individuales y, desde septiembre de 1953, en virtud de un contrato de un año de duración.

En agosto de 1953, se dictó un decreto ley implantando un programa de reforma agraria en Bolivia. Entre otras disposiciones, se prevé la expropiación, contra indemnización pagadera en bonos del Estado a largo plazo, de las propiedades agrícolas cuya superficie exceda de un máximo fijado por el decreto ley respectivo. No es probable que estas disposiciones afecten directamente a inversiones extranjeras en Bolivia, ya que éstas son insignificantes en la agricultura.

CONTROL DE CAMBIOS

Bolivia ha aplicado desde 1939 un sistema de tipos de cambio múltiples. Entre diciembre de 1951 y mayo de 1953, los tipos de venta — es decir, los tipos a que se vendían los dólares en bolivianos — oscilaron entre el tipo de cambio "oficial" de 60,6 bolivianos por dólar aplicable a la importación de productos "esenciales", y el de 190 bolivianos aplicable a ciertas importaciones de artículos de lujo; los tipos de compra oscilaron entre el tipo de cambio "oficial" de 60 bolivianos por dólar y el tipo "especial" de 130 bolivianos. En mayo de 1953, se procedió simultáneamente a devaluar la moneda y a simplificar ese sistema. En lugar de haber varios tipos de compra y de venta, ya no hay más que un tipo de cambio oficial y un tipo de cambio libre. El primero, aplicable al comercio de mercaderías, a los pagos del Estado, a la transferencia de capitales inscritos (véase más abajo) y a ciertos renglones "invisibles", es de 190 bolivianos por dólar; el tipo de cambio en el mercado libre, que se aplica a todas las demás transacciones está sujeto a fluctuaciones.¹¹ Al mismo tiempo que se introducían estas modificaciones, se suprimieron los impuestos sobre las operaciones de cambio, las cuotas de retención de divisas por los exportadores y ciertas otras disposiciones anteriormente vigentes; se aumentaron los derechos de importación sobre ciertos productos y se estableció un impuesto a la exportación, equivalente a 35 bolivianos por dólar, aplicable a las exportaciones hechas por la Corporación Minera de Bolivia perteneciente al Estado.

Los capitales extranjeros que entran en Bolivia previa inscripción ante las autoridades competentes deben ser entregados al tipo oficial de cambio y el rendimiento de esos capitales, hasta un máximo de 15% anual, así

⁸ Según una declaración hecha por el director de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, *New York Times* del 15 de abril de 1951. Véase también Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Commerce Weekly* (Washington, D.C.), 22 de enero de 1951, pág. 11.

⁹ Al final de 1951, el capital y reservas de las empresas expropiadas tenían un valor contable de 60.500.000 dólares.

¹⁰ *New York Times*, 13 de junio de 1953. Hasta el final de 1953 no había habido novedad a este respecto (*New York Times*, 24 de diciembre de 1953).

¹¹ En julio de 1954 era de 1.480 bolivianos por dólar.

como las cantidades de capital retiradas hasta por valor de un 30% anual, pueden transferirse al extranjero al mismo tipo de cambio, a condición de que haya disponibilidades en divisas extranjeras.

Las empresas mineras del estaño, grandes y medianas, gozaron hasta su nacionalización de un régimen especial con respecto al control de cambios. Se les permitía retener en el extranjero un porcentaje considerable de las divisas extranjeras producidas por sus exportaciones. El porcentaje que se podía retener en el extranjero fué modificado en repetidas ocasiones y dió lugar a frecuentes controversias entre las empresas mineras y el Gobierno. La parte de sus ganancias en divisas extranjeras que las compañías no estaban autorizadas a retener tenía que venderse a las autoridades del control de cambios a un tipo que generalmente era menos favorable que el que se aplicaba a las demás exportaciones bolivianas. Las ganancias que obtenía el Gobierno sobre los cambios, y que representaban una parte considerable de los ingresos presupuestarios, procedían en gran parte de las exportaciones hechas por las empresas mineras del estaño grandes y medianas.

Los costos locales de producción, los impuestos y los gravámenes sobre los cambios absorbían la mayor parte del producto de las exportaciones hechas por las compañías mineras. Según los estados oficiales de la balanza de pagos preparados por el Banco Central de Bolivia, las exportaciones de las compañías mineras durante el período de 1947 a 1951 importaron 435.000.000 de dólares, mientras que las ganancias retenidas en el extranjero y los movimientos de capitales representaron una salida de 47.000.000 de dólares, equivalente a un 11% del valor de exportación.

A pesar de que, como se ha indicado más arriba, la mayoría de las acciones de las tres grandes compañías mineras estaban en poder de nacionales bolivianos, no parece que los pagos por concepto de dividendos entraron al país. El hecho de que estos accionistas residían generalmente en el extranjero y de que también tenían inversiones en minas de estaño y en la industria de la fundición en otros países explica probablemente la salida de capital arriba indicada.

TRIBUTACIÓN

Salvo excepciones de menor importancia, los extranjeros y las sociedades de propiedad extranjera están sujetos en Bolivia a los mismos impuestos que los nacionales y las sociedades bolivianas. Los principales gravámenes, además de los derechos de importación y exportación, son el impuesto a la renta, los impuestos inmobiliarios departamentales y municipales, un impuesto general sobre las ventas y varios impuestos sobre la producción. En los últimos años que precedieron a la nacionalización de las grandes empresas mineras del estaño, el impuesto sobre las exportaciones produjo alrededor de dos quintos del total de los ingresos ordinarios del gobierno central.

Antes de la nacionalización de las minas de estaño, el impuesto sobre las exportaciones de minerales de estaño (concentrados) variaba según el contenido de metal y la cotización del estaño en los mercados de Londres y de Nueva York. Los derechos de exportación pagados por las grandes empresas mineras llegaban a representar alrededor de una cuarta parte del valor de la producción en la mina. Como los derechos de exportación se cobraban sin tener en cuenta la lucratividad de las empresas mineras, este hecho puede haber impedido a veces que se beneficiaran minerales de baja ley y que se hicieran nuevas inversiones en la industria minera.

Las diferencias en las tasas de imposición que se aplicaban a las utilidades de las empresas (constituídas o no en sociedades) "industriales" y comerciales por una parte, y a las de las empresas mineras por la otra, se eliminaron en 1953, en cuyo año tales utilidades se sujetaron todas a una tasa uniforme del 25%. No resulta claro si se ha mantenido la posición privilegiada de las empresas mineras pequeñas con respecto al impuesto sobre las utilidades, cuya tasa variaba para éstas entre el 8% y el 12%.

Los ingresos personales que exceden de 450.000 bolivianos están sujetos a un impuesto "global complementario" progresivo que va del 2% al 44%. Diversas categorías de ingresos — pero no los dividendos percibidos — están sujetos a un impuesto cedular cuya tasa varía según la fuente del ingreso. Los dividendos se incluyen en el ingreso del accionista sujeto al impuesto global complementario. Sin embargo, en el caso de los dividendos pagados a tenedores de acciones al portador, las compañías deducen un impuesto del 44% para el pago del impuesto "global"; esta deducción está sujeta a reajuste según sea la cantidad en dividendos declarada por los accionistas. Los dividendos pagados sobre las acciones a nombre de residentes extranjeros están sujetos a una deducción del 20% para el pago del impuesto "global".

El sistema de tipos de cambio múltiples constituyó en el pasado una fuente importante de ingresos públicos. Por ejemplo, en los años 1937 a 1939, las ganancias sobre cambios producidas por las compras oficiales de divisas extranjeras a tipos muy inferiores a los que regían para la venta de divisas a los importadores, representaron del 30 al 40% de los ingresos públicos.

Conforme a una ley de 1942, las nuevas empresas manufactureras que se establecen con un capital superior a 500.000 bolivianos pueden ser exoneradas durante un período de 5 años de todos los impuestos nacionales, departamentales y municipales, aparte de los impuestos sobre la propiedad inmueble. Las condiciones requeridas para obtener esa exención son que la manufactura en cuestión sea un artículo o un producto no manufacturado antes en el país, y que el ministerio competente certifique que la empresa redundará en beneficio del país.

BRASIL

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

La deuda exterior del Brasil empezó con los préstamos hechos a principios del siglo XIX por bancos privados ingleses por cuenta de la colonia portuguesa del Brasil. El Imperio Brasileño asumió parte de esta deuda al proclamarse su independencia en 1822. Después de la fundación de la República en 1889, la deuda exterior del Gobierno Federal, de los Estados y de los municipios creció hasta ser nueve veces mayor que en dicho año, alcanzando la cima de 277.000.000 de libras esterlinas en 1931 (cuadro 5). En 1930, la deuda exterior representaba el 61% del total de la deuda pública; en 1931, su servicio absorbía el 34% del total del presupuesto del Gobierno Federal. El importe de los bonos emitidos entre 1889 y 1934 fué de 343.000.000 de libras esterlinas, pero una gran parte de esta suma estaba constituida por emisiones de consolidación, a las que se recurrió en períodos de dificultades financieras. Desde 1931 la deuda se ha ido reduciendo, debido en gran parte a una serie de ajustes negociados con los tenedores de bonos interesados después de las moras incurridas en el decenio de 1930. Aunque durante el decenio de 1920 aumentaron las obligaciones en dólares, los bonos en libras esterlinas constituían el 56% de los títulos de la deuda exterior en poder del público en 1931; en 1952 la proporción había bajado al 47% (véase el cuadro 6).

Antes de 1905, la deuda exterior estaba casi enteramente constituida por bonos en libras esterlinas, de

Cuadro 5. Deuda pública exterior del Brasil,* en años determinados

(En millones de libras esterlinas)

| Fin del año | Cantidad en circulación | Fin del año | Cantidad en circulación |
|-------------|-------------------------|-------------|-------------------------|
| 1825 | 1,5 | 1920 | 151,3 |
| 1831 | 5,1 | 1925 | 184,0 |
| 1850 | 4,6 | 1930 | 267,2 |
| 1860 | 5,6 | 1931 | 277,0 |
| 1870 | 12,3 | 1935 | 259,8 |
| 1880 | 12,5 | 1940 | 242,3 |
| 1890 | 30,9 | 1945 | 174,2 |
| 1900 | 45,6 | 1948 | 147,0 |
| 1910 | 129,3 | 1952 | 89,7 |
| 1915 | 162,9 | | |

Fuentes: Para el período de 1825 a 1900, la publicación en inglés del Ministerio de Relaciones Exteriores del Brasil: *Brasil—1943*, (Rio de Janeiro, 1944); para los años subsiguientes: Ministerio de Hacienda del Brasil, informes del Conselho Técnico de Economia e Finanças. Las sumas no adeudadas en libras esterlinas se han convertido al tipo medio de cambio correspondiente a cada año indicado. Los préstamos del Export-Import Bank de Washington, y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento no están incluidos.

* Gobierno Federal, Estados y municipios.

los cuales pequeñas cantidades se encontraban en manos de ciudadanos portugueses, franceses, norteamericanos y de otros países, aparte del Reino Unido. Entre 1905 y 1915, se emitieron bonos en francos franceses. El grueso de los préstamos norteamericanos se efectuaron en los años 1920 a 1931, período durante el cual la deuda exterior del Brasil aumentó aproximadamente en un 80%. Durante el decenio de 1920 se contrataron varios préstamos en libras esterlinas y en francos, así como un préstamo con los Países Bajos en 1921; pero, aparte de algunos préstamos pequeños negociados por Estados y municipios del Brasil, esas emisiones sirvieron para operaciones de consolidación. En 1931 se hizo la última emisión de bonos colocada en el extranjero, terminando con ella un siglo de expansión continua de la deuda exterior. Durante el decenio de 1930, se contrajeron nuevas deudas públicas con carácter de emergencia al consolidarse mediante préstamos a plazo medio, créditos comerciales vencidos.

En principio, aparte de las emisiones de consolidación, las emisiones de bonos del Gobierno federal debían servir para financiar obras ferroviarias e instalaciones portuarias, servicios de abastecimiento de aguas y otros servicios públicos. Sin embargo, una parte de ellas se destinó a liquidar deudas flotantes originadas por atrasos incurridos en el servicio de préstamos anteriores o por los repetidos déficit presupuestarios. Gran parte de los préstamos obtenidos en el extranjero durante el período de 1920 a 1929 fueron operaciones realizadas por Estados y municipios, con muy poca coordinación por parte del Gobierno central.

En repetidas ocasiones, el Brasil tropezó con dificultades para atender al servicio de sus obligaciones públicas con el exterior. No se pagó amortización durante el período de 1830 a 1850, pero durante la segunda mitad del siglo XIX no se produjo ninguna mora de importancia gracias a las operaciones de refinanciamiento realizadas. En 1924 y 1925, dos Estados brasileños no pudieron pagar puntualmente los intereses de préstamos contratados dos años antes por valor de 4.900.000 dólares, y en 1929 esos préstamos cayeron en mora por completo. Aparte de estos casos, hasta octubre de 1931 se atendió casi enteramente al servicio de la deuda, aunque recurriendo a menudo a nuevos préstamos y a operaciones de consolidación. Debido a la cesación de los préstamos norteamericanos y a otros factores que afectaron muy adversamente a la balanza de pagos brasileña en la época de la crisis mundial, en 1931 empezó un período de moras y reajustes de la deuda externa. Los pagos por el servicio de la deuda fueron reducidos fuertemente, y en la mayoría de los

años siguientes, hasta 1943, esos pagos sólo importaron alrededor del 20 a 30% del monto de los vencimientos, salvo en los años 1938 y 1939 en que la mora fué completa.

En 1943 se negoció un acuerdo con los representantes de los tenedores de bonos en libras esterlinas y en dólares. Una pequeña parte de la deuda, representada por bonos de un valor nominal de 7.200.000 libras esterlinas y 2.000.000 de dólares, respectivamente, fué rescatada mediante el pago en efectivo del 12% del valor nominal de los bonos. Por lo que respecta al resto de la deuda, se ofrecieron dos opciones, denominadas plan A y plan B. En el caso de los bonos en dólares que se acogieron al plan A, el valor nominal de los bonos en circulación permanecía sin modificación, los tipos de interés de 5 y 8% se reducían a 1 $\frac{7}{8}$ y 3 $\frac{1}{2}$ %, respectivamente, y las fechas de vencimiento se prolongaban entre 22 y 84 años. La obligación de pagar los intereses y amortizar el principal seguía incumbiendo a los emisores originales, Estados, municipios y Gobierno Federal. En el plan B se estipulaban reducciones del 20 al 50% del valor nominal de cada emisión, el reembolso al contado del 7,5 al 15% de dicho valor a título de indemnización parcial de las pérdidas sufridas, y la emisión de nuevos bonos a 23 años plazo con un interés del 3 $\frac{3}{4}$ %. Estos nuevos valores pasaban a ser obligación directa del Gobierno brasileño, el cual asumía las obligaciones anteriormente a cargo de los Estados y municipios.¹ Se ofrecieron reajustes similares a los tenedores de bonos en libras esterlinas. En diciembre de 1953, los bonos de una emisión brasileña en dólares con vencimiento en 1979 e interés del 3 $\frac{3}{8}$ %, se cotizaron en el mercado al precio de 59 $\frac{1}{2}$ %, lo cual representaba un rendimiento del 6,6%.

Se ha calculado que de la cifra aproximada de 156.000.000 de bonos en libras esterlinas que había en circulación en 1938, unos 72.000.000 estaban en poder de ciudadanos británicos.² Se cree que algunos de esos bonos se hallaban en poder de ciudadanos portugueses, y parte del sobrante en poder de ciudadanos brasileños. Al comparar el valor nominal de los bonos brasileños en dólares en circulación con las cifras oficiales del Gobierno de los Estados Unidos relativas al monto de esos bonos en poder de residentes de los Estados Unidos, se advierte que en los últimos años el Brasil ha repatriado una gran cantidad de ellos. En efecto, al final de 1950, los bonos brasileños en dólares que estaban en poder de norteamericanos tenían un valor nominal de 69.000.000 de dólares, en tanto que a mediados de 1950 la totalidad de bonos en circulación ascendía a 146.000.000 de dólares. Parte de ellos se encontraba indudablemente en otros países.

¹ El Foreign Bondholders' Protective Council de los Estados Unidos de América manifestó que el arreglo representaba "lo mejor que se podía obtener" y recomendó a los tenedores de bonos que lo aceptaran. El Secretario de Estado de los Estados Unidos de América calificó la propuesta de "expresión del gran deseo del Brasil de cumplir con sus obligaciones extranjeras dentro de los límites de su capacidad". Con el arreglo de 1943 terminó una década de negociaciones.

² Sir Robert Kindersley, "British Overseas Investments, 1938", *Economic Journal* (Londres), diciembre de 1939.

Con el arreglo de 1943, el valor nominal de los bonos externos en libras esterlinas y en dólares fué reducido en un 26% (la proporción fué algo mayor para los bonos en dólares que para los bonos en libras). El servicio anual de la deuda, que en 1929 importaba 100.000.000 de dólares, se redujo en 1943 a 32.000.000 de dólares y en 1953 equivalía a menos del 2% del total de los gastos previstos en el presupuesto del Gobierno Federal.

El Gobierno del Brasil negoció en 1946 y en 1951 con los acreedores franceses un arreglo que entrañaba una considerable disminución del valor de los bonos en circulación. Por otra parte, el valor en dólares de los bonos no expresados en francos oro ya había disminuído fuertemente a causa de la devaluación del franco papel.

Desde 1935 hasta 1940, el Export-Import Bank de Washington concedió a los exportadores norteamericanos que comerciaban con el Brasil créditos a corto plazo garantizados por el Gobierno brasileño y que no entrañaban ninguna obligación para ellos en caso de que el organismo brasileño comprador de los productos dejara de pagarlos. A partir de 1940, el Export-Import Bank hizo al Brasil préstamos cuyo plazo de vencimiento era mayor que en el caso de los anteriores créditos a los exportadores, y que se concedieron a organismos oficiales para obras determinadas de desarrollo. Los dos préstamos más importantes fueron uno de 45.000.000 de dólares concedido en 1940 a la Companhia Siderúrgica Nacional para la compra de equipo destinado a las nuevas instalaciones siderúrgicas de Volta Redonda, y otro de 38.000.000 otorgado al Lloyd Brasileiro en 1945 para la adquisición de buques de carga. Posteriormente, se concedió un nuevo préstamo de 25.000.000 de dólares a la Companhia Siderúrgica sobre el cual ésta había retirado fondos por valor de 20.300.000 hasta fines de 1953. Para esa fecha, se habían autorizado préstamos por un total de 48.700.000 dólares para impulsar la producción de energía eléctrica, y de 35.500.000 dólares para renovar los ferrocarriles.

Cuadro 6. Composición de la deuda pública exterior del Brasil,^a 1931, 1940 y 1952

(En millones de las monedas indicadas)

| Fin del año | Libras esterlinas | Dólares | Francos franceses (papel) | Francos franceses (oro) | Florines | Total (equivalente en dólares) |
|-------------|-------------------|---------|---------------------------|-------------------------|----------|--------------------------------|
| 1931..... | 166,1 | 392,7 | 573,2 | 229,2 | 8,9 | 1,310,1 |
| 1940..... | 152,6 | 334,7 | 519,6 | 229,2 | 6,5 | 985,4 |
| 1952..... | 41,9 | 131,6 | 107,1 | 22,0 | 6,0 | 251,3 ^b |

Fuente: Ministerio de Hacienda, Conselho Técnico de Economia e Finanças, *Boletim*, septiembre de 1951 (para las cifras correspondientes a 1931 y 1940), y *Revista de Finanças Públicas*, marzo y abril de 1953 (para las cifras correspondientes a 1952). Las cifras no comprenden los préstamos facilitados por el Gobierno de los Estados Unidos (principalmente por intermedio del Export-Import Bank) y por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

^a Gobierno Federal, Estados y municipios.

^b Este total se subdividía como sigue: Gobierno Federal, 139.500.000 dólares; Estados, 77.700.000 dólares; municipios, 18.000.000 de dólares y entidades autónomas, 16.100.000 dólares.

Las otras principales categorías de créditos concedidos comprendían: 20.000.000 de dólares a una empresa minera controlada por el Gobierno (Companhia Vale do Rio Doce) y 82.500.000 dólares a otras dos compañías mineras; 14.100.000 dólares a diversas empresas manufactureras; 18.000.000 de dólares para equipo agrícola y 10.700.000 dólares para material de transporte. Del total de 341.400.000 dólares en créditos otorgados por el Export-Import Bank hasta fines de 1953, se habían retirado 180.500.000 dólares, pero las amortizaciones efectuadas habían reducido la deuda del Brasil a 118.000.000 de dólares.³

El Brasil recibió también del gobierno norteamericano créditos a largo plazo para la compra de excedentes de guerra, por un total de 16.200.000 dólares. Además, la ayuda por concepto de "Préstamos y Arriendo" ("Lend-Lease") otorgada al Brasil durante la segunda guerra mundial se valoró en 331.100.000 dólares; de esta cantidad, 23.700.000 dólares representaron artículos que no tenían directamente carácter militar.⁴ Las obligaciones del Brasil por concepto de "Préstamos y Arriendo" se ajustaron en 1948 por 35.000.000 de dólares.

En 1949, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento concedió, con la garantía del Gobierno del Brasil, un préstamo de 75.000.000 de dólares (que en 1951 se aumentó en otros 15.000.000 de dólares) a la empresa Brazilian Traction, Light and Power Company, Ltd. (controlada por intereses canadienses) para obras de ampliación de las instalaciones hidroeléctricas y los servicios telefónicos. El costo total del programa quinquenal de ampliación de esa compañía se calcula en el equivalente de unos 194.000.000 de dólares, de los cuales unos 120.000.000 de dólares, casi enteramente destinados a sufragar los gastos en moneda local, los financia la compañía con sus propios recursos. Con este programa se proyecta aumentar en más del 50% la capacidad de las instalaciones generadoras de energía eléctrica en las regiones de Río de Janeiro y São Paulo, e incrementar la producción hidroeléctrica del país en un 25%. Desde 1950 el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ha concedido a empresas controladas por el Gobierno cuatro préstamos que suman 57.300.000 dólares para obras de ampliación de los servicios eléctricos. El Banco Internacional prestó asimismo al Gobierno del Brasil 25.000.000 de dólares para la compra de material rodante y equipo destinados a renovar el Ferrocarril Central do Brasil, y 3.000.000 de dólares para la reparación y mejora de la red de carreteras. Hasta el final de 1953 el Banco Internacional había autorizado préstamos por un total de 175.300.000 dólares, de los cuales había desembolsado 103.400.000 dólares.

³ Estas cifras no comprenden un préstamo a corto plazo de 300.000.000 de dólares concedido en 1953 para liquidar deudas comerciales en el exterior.

⁴ Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, *Foreign Transactions of the United States Government*, (Washington, D.C.), 31 de diciembre de 1946, Parte 2, pág. 138.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Hasta los últimos años del decenio de 1920, las inversiones extranjeras en empresas situadas en el Brasil eran principalmente de origen británico. Después del rápido aumento registrado en las inversiones directas de los Estados Unidos durante el decenio de 1920, y debido a la liquidación de algunos intereses británicos durante la segunda guerra mundial, así como al hecho de que después de esa guerra se reanudaron las inversiones norteamericanas, éstas han llegado a sobrepasar a las inversiones británicas. En cuanto a la distribución por ramas de actividad económica de las inversiones directas procedentes de estos dos países, ellas han tendido a ser complementarias. Las inversiones norteamericanas se han efectuado principalmente en industrias manufactureras, servicios públicos, distribución del petróleo y comercio, mientras que las británicas se han concentrado en los ferrocarriles y en la producción de materias primas.

En el cuadro 7 se indica el valor de las inversiones directas en el Brasil controladas por residentes de los Estados Unidos en 1929, 1943 y 1950. Al final de 1952, el total había aumentado a 1.013 millones de dólares.

Cuadro 7. Inversiones directas de los Estados Unidos en el Brasil, 1929, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Rama de inversión | 1929 | 1943 | 1950 |
|-------------------------------------|------|------|------|
| Industria manufacturera | 46 | 66 | 285 |
| Petróleo (incluso su distribución) | 23 | 30 | 112 |
| Comercio | 16 | 29 | 73 |
| Servicios públicos y transporte.... | 97 | 88 | 138 |
| Otras actividades* | 12 | 20 | 36 |
| TOTAL | 194 | 233 | 644 |

* En 1950, las instituciones financieras y los seguros representaban 21.700.000 dólares del total.

Aunque la mayor parte de las inversiones directas norteamericanas se efectuaron después de la primera guerra mundial, en 1890 ya había intereses norteamericanos radicados en el Brasil. A fines del siglo pasado y a principios del presente, varias importantes firmas norteamericanas abrieron sucursales para atender al servicio y reparación del equipo empleado en el ramo del transporte y los servicios públicos. Después de la primera guerra mundial, se establecieron muchas fábricas, sucursales de empresas de los Estados Unidos, para montar o producir artículos manufacturados. En la actualidad la industria manufacturera constituye la categoría más importante, correspondiéndole el 47% del total de las inversiones directas norteamericanas registrado en 1952. Entre 1943 y 1950 más de la mitad del aumento de estas inversiones correspondió a esta rama de actividad.

En los últimos años, debido en parte a la política económica del Brasil, el aumento de la participación de capitales norteamericanos en firmas controladas por brasileños que fabrican productos bajo marcas regis-

tradas brasileñas ha sido relativamente mayor que el de las inversiones hechas en fábricas sucursales y filiales de empresas de los Estados Unidos. En un caso, un fabricante norteamericano aportó maquinaria usada y asistencia técnica a una fábrica brasileña de rayón a cambio de una participación del 40% en esa empresa. En otro caso, una empresa norteamericana de neumáticos convino en encargarse de la dirección técnica de una fábrica de propiedad brasileña a cambio de una parte de las utilidades. De resultados de disposiciones especiales en 1948 se traspasó a nacionales brasileños una mayoría (52%) de las acciones de la Panair do Brasil (compañía de transporte aéreo controlada por intereses norteamericanos), a raíz de haberse adoptado una ley que reserva a las aeronaves brasileñas la explotación de servicios aéreos entre puntos del territorio nacional.

Las inversiones directas británicas en el Brasil comenzaron en el decenio de 1820 en la industria minera y llegaron a ser importantes durante el auge de los ferrocarriles en el decenio de 1850. En este ramo se encuentran todavía las inversiones británicas más cuantiosas.⁵ Las inversiones en instalaciones portuarias, líneas de tranvías y otras compañías de servicios públicos también fueron importantes. La cifra más alta de las inversiones británicas en el Brasil se alcanzó aproximadamente en 1930, fecha en que su valor nominal era de casi 120.000.000 de libras esterlinas.⁶ Una encuesta realizada sobre las inversiones del Reino Unido en 1939 reveló que había intereses británicos en 13 ferrocarriles, en las principales compañías de electricidad del país, en instalaciones portuarias, en cinco compañías mineras y en algunas firmas manufactureras. Sin embargo, algunas de estas inversiones no constituían un interés predominante en las empresas respectivas.

Según cifras publicadas por el Banco de Inglaterra, entre 1938 y 1950 las inversiones británicas en compañías que operan en el Brasil disminuyeron de 80.500.000 libras esterlinas a 48.900.000 libras esterlinas.

| | 1938 | 1950 |
|---|------|------|
| (En millones de libras esterlinas) | | |
| Compañías inscritas en el Reino Unido | 50,8 | 29,7 |
| Compañías inscritas en otros países | 29,7 | 19,2 |
| TOTAL | 80,5 | 48,9 |

Desde el fin de la segunda guerra mundial, parte de las inversiones británicas en el Brasil han sido repatriadas mediante la liquidación de saldos en libras esterlinas acumulados por ese país principalmente durante la guerra, cuyo total en marzo de 1947 se calculaba en 61.600.000 libras. Por un acuerdo concertado con el Gobierno del Reino Unido en mayo de 1948, el Brasil

fué autorizado a destinar sus saldos acumulados en libras esterlinas a la importación de productos del Reino Unido a razón de 10.000.000 de libras anuales durante los cuatro años siguientes, y el resto a la compra de bonos en libras esterlinas en circulación y de inversiones en empresas.

Una fuente de información acerca de las inversiones directas extranjeras la constituye el Banco do Brasil, en el cual están inscritas tales inversiones. En el cuadro 8 se indican las inversiones de nueve países; en cada caso, una parte del total aparece expresada en la moneda del país acreedor, y otra parte, probablemente constituida por ganancias reinvertidas, en cruzeiros. El pequeño monto de las inversiones pertenecientes a ciudadanos de otros países se expresa solamente en cruzeiros.

Cuadro 8. Capitales extranjeros invertidos en firmas comerciales y en empresas constituídas en sociedades, inscritos en el Banco do Brasil al 31 de diciembre de 1950

(En millones de las monedas indicadas)

| País acreedor y moneda | Montos inscritos | Total | |
|-----------------------------|------------------|-----------|-------------------------|
| | | Cruzeiros | Equivalente en dólares* |
| Estados Unidos: | | | |
| Dólares ^b | 389,6} | 17.792,0 | 950,4 |
| Cruzeiros | 10.497,7} | | |
| Reino Unido: | | | |
| Libras esterlinas | 38,4} | 4.368,4 | 233,3 |
| Cruzeiros | 2.353,8} | | |
| Francia: | | | |
| Franco franceses ... | 173,4} | 815,4 | 43,5 |
| Cruzeiros | 806,1} | | |
| Bélgica: | | | |
| Franco belgas | 64,7} | 810,4 | 43,3 |
| Cruzeiros | 785,9} | | |
| Uruguay:^c | | | |
| Pesos uruguayos | 0,6} | 727,2 | 38,8 |
| Cruzeiros | 721,3} | | |
| Suiza: | | | |
| Franco suizos | 11,1} | 250,3 | 13,4 |
| Cruzeiros | 201,5} | | |
| Portugal: | | | |
| Escudos | 13,1} | 126,0 | 6,7 |
| Cruzeiros | 117,4} | | |
| Suecia: | | | |
| Coronas suecas | 2,9} | 65,0 | 3,4 |
| Cruzeiros | 54,5} | | |
| Argentina: | | | |
| Pesos argentinos | 1,0} | 63,1 | 3,2 |
| Cruzeiros | 61,7} | | |
| Países Bajos: | | | |
| Cruzeiros | 46,5 | 46,5 | 2,4 |
| Otros países: | | | |
| Cruzeiros | 72,1 | 72,1 | 3,8 |
| TOTAL | ^a | 25.136,2 | 1.342,7 |

Fuente: Banco do Brasil, *Relatório de 1950* (Río de Janeiro), pág. 162.

* Tipo de conversión: 18,72 cruzeiros por dólar.

^b Esta cifra parece comprender las inversiones canadienses que, por haberse inscrito en dólares, se incluyeron con las inversiones de los Estados Unidos.

^c Las cifras correspondientes a este país comprenden probablemente algunas inversiones de origen europeo y argentino.

^d El monto total inscrito en cruzeiros ascendía a 15.718.500.000

⁵ Según el *South American Journal* (Londres), número del 4 de febrero de 1950, página 55, sobre el total de las inversiones británicas en el Brasil, aparte de los bonos del Estado, correspondían a los ferrocarriles el 40% en 1931 y el 33% en 1949.

⁶ J. F. Rippey, "A Century and a Quarter of British Investment in Brazil", *Inter-American Economic Affairs*, (Washington, D.C.), número del verano de 1952, pág. 83.

Las inversiones directas canadienses en el Brasil se hallan casi enteramente en compañías de servicios públicos, especialmente en la Brazilian Traction, Light and Power Company, Ltd., que es la empresa de servicios públicos más importante del Brasil. El valor contable del activo de esta empresa era de 420.000.000 de dólares en 1946, de los cuales la participación canadiense representaba un 40%, o sea, 170.000.000 de dólares. Otras inversiones directas canadienses, entre las que figuran importantes intereses en bancos, hacen ascender dicho total a unos 200.000.000 de dólares.

En otro tiempo, las inversiones francesas, belgas, alemanas y portuguesas fueron importantes en el Brasil, especialmente antes de 1914. Los capitales franceses se invirtieron en ferrocarriles, instalaciones portuarias, compañías de electricidad, establecimientos bancarios y financieros, y en la agricultura. Hay una cifra que hacía ascender el valor total de tales inversiones en 1913 a 2.620 millones de francos (503.000.000 de dólares al tipo de cambio de 1913), incluyendo 1.390 millones de francos (267.000.000 de dólares) invertidos en ferrocarriles.⁷ Se calcula que las inversiones francesas disminuyeron al equivalente de 40.000.000 de dólares en 1938.⁸

Las inversiones alemanas, que se cifraban en unos 40.000.000 de dólares en 1938⁹ fueron secuestradas durante la guerra y han sido traspasadas a propietarios brasileños. Las inversiones portuguesas, sin incluir las efectuadas en bonos del Estado, fueron calculadas por cierta fuente de información en 75.000.000 de dólares en los primeros años del decenio de 1930, pero en la actualidad son insignificantes.¹⁰

DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS INVERSIONES EN EMPRESAS

Servicios públicos y transportes

Los transportes, las comunicaciones y otros servicios públicos han absorbido la mayor parte de los capitales extranjeros invertidos en el Brasil. Ello resulta tanto más patente cuando se considera la gran proporción de la deuda pública externa que se ha contraído para financiar servicios públicos y ferrocarriles.

La Brazilian Traction, Light and Power Company, Ltd. es la empresa de servicios públicos más importante del país: suministra aproximadamente dos tercios de la energía eléctrica producida y alrededor de tres cuar-

tos de los servicios telefónicos. Sus operaciones comprenden también servicios de tranvías, de gas y de abastecimiento de aguas. En dicha compañía predominan los intereses canadienses (40%), siendo importantes la participación británica y norteamericana. La Brazilian Electric Power Company, filial de la American and Foreign Power Company de los Estados Unidos, suministra alrededor de un cuarto de la energía eléctrica producida y también interviene en los servicios telefónicos. La International Telephone and Telegraph Corporation de los Estados Unidos suministra alrededor de un décimo de los servicios telefónicos.

Aproximadamente una cuarta parte del kilometraje total de ferrocarriles está controlada por capitales extranjeros, casi exclusivamente británicos. Ya se ha citado la reciente venta al Gobierno brasileño de dos ferrocarriles de propiedad británica. Se trata de dos ferrocarriles pequeños, pues el mayor de ellos sólo tiene 246 kilómetros de vías. En 1949 se anunció que se habían iniciado conversaciones para comprar los dos principales ferrocarriles de propiedad británica, que tienen en total 4.827 kilómetros de líneas. Las inversiones francesas y belgas en ferrocarriles eran importantes antes de la primera guerra mundial, pero ahora son insignificantes.

Respecto a los transportes aéreos, los capitales alemanes y norteamericanos desempeñaron un papel importante en el pasado, aunque la cantidad invertida fué pequeña. La compañía Condor, de propiedad alemana, filial de la Lufthansa, fué secuestrada en 1942. En virtud de una ley que afecta a todas las actividades aeronáuticas comerciales, el capital norteamericano invertido en la Panair do Brasil se vió obligado a renunciar a su interés mayoritario en la compañía y ahora sólo posee el 48% de las acciones. En fecha más reciente, la Braniff International Airways (empresa de propiedad norteamericana) recibió autorización para explotar en el Brasil diversas rutas aéreas, cuyo kilometraje total es considerable. Sin embargo, el capital extranjero no controla ya los transportes aéreos.

Industrias manufactureras

Según una fuente oficial brasileña, las inversiones en industrias manufactureras hechas por ciudadanos y empresas extranjeros ascendían en 1941 a un 18% del total invertido en esta rama, del cual las empresas extranjeras "residentes" (probablemente compañías constituidas en el Brasil) representaban alrededor del 11%.¹¹ Según una cifra de la Comisión de Aranceles Aduaneros de los Estados Unidos de América (United States Tariff Commission) antes de la segunda guerra mundial un 30% del total de las inversiones hechas en las industrias manufactureras del Estado de São Paulo, que tenían unas dos quintas partes de la producción

⁷ J. F. Rippy, "French Investments in Latin America," *Inter-American Economic Affairs*, número del otoño de 1948. El autor declara que "es muy probable que la mayor parte de las inversiones de capitales franceses en América Latina produjeren escasos réditos después de 1920, y especialmente después de 1929", y cita tres inversiones en el Brasil para ilustrar esta declaración: la Brazilian Railway Company e instalaciones portuarias en Pará y en Bahía.

⁸ Cleona Lewis, *The United States and Foreign Investment Problems* (Washington, D.C., 1948).

⁹ Cleona Lewis, obra citada. La cifra se basa en el tipo de cambio de 1938.

¹⁰ Departamento de Comercio Exterior del Reino Unido, Brasil (Londres, julio de 1932).

¹¹ Relatório del Serviço de Estatística e Previdência do Trabalho (1944), págs. 82 y 83, citado por el Consejo Interamericano de Comercio y Producción, en su texto portugués *Inquérito Continental sobre Fomento e Coordenação de Indústrias* (Montevideo, 1946).

industrial brasileña, estaba constituido por capitales extranjeros.¹²

En los últimos, el número de establecimientos manufactureros y el valor de la producción industrial del Brasil han experimentado un rápido aumento. En esta expansión, el capital extranjero ha desempeñado un papel menos importante que antes y cabe suponer que ha disminuido la proporción de capital extranjero invertido en la industria manufacturera. El secuestro de las inversiones alemanas y la repatriación de las inversiones de propiedad británica han contribuido a esta tendencia. Otro factor que ha influido en este sentido es el establecimiento de empresas manufactureras estatales durante la guerra, especialmente las instalaciones siderúrgicas de Volta Redonda y la Fábrica Nacional de Motores.

Las empresas norteamericanas, cuya participación se ha cuadruplicado entre 1943 y 1950, predominan entre las inversiones extranjeras en industrias manufactureras. Están representados destacados productos norteamericanos en muchas ramas principales de la industria manufacturera, incluyendo los frigoríficos, el montaje de automóviles y de heladeras y la producción de neumáticos para automóviles, productos químicos y farmacéuticos, y artefactos eléctricos y radios. También hay firmas norteamericanas que participan, conjuntamente con intereses brasileños, en la fabricación de rayón, artículos de caucho y bombillas eléctricas.¹³ En estas actividades, hay poco personal extranjero empleado, salvo en los puestos administrativos y técnicos. Los intereses manufactureros británicos en el Brasil intervienen en la producción de tabaco, fósforos, papel, jabón, cemento, aluminio, productos químicos y plásticos, azúcar refinado, harina, artículos de lana, zapatos y maquinaria industrial.

Inversionistas franceses y belgas controlaban antiguamente la Belgo-Mineira, la mayor empresa siderúrgica de propiedad privada que representa aproximadamente el 60% del total de la producción del sector privado en este ramo. Recientemente el 52% de las acciones con derecho a voto de esta empresa ha sido adquirido por intereses brasileños. En poder de intereses franceses se hallan también la mayor tenería de São Paulo, la mayor compañía productora de tinta de imprenta en el Brasil, una gran fábrica de géneros de lino, así como importantes empresas de productos químicos, rayón, perfumería y productos farmacéuticos.

Gran parte del capital alemán que participaba en la industria manufacturera estaba constituido por peque-

ñas cantidades invertidas en diversos tipos de producción; entre los más importantes se contaban los productos químicos, la cerveza y los lápices.

También participan en la industria manufacturera intereses de varios otros países extranjeros. Ciudadanos suizos poseen una gran tenería y una fábrica de leche condensada. Hay capital argentino invertido en molinos harineros y de aceite de semilla de algodón, fábricas desmotadoras de algodón, una fábrica de cemento, una fábrica de chocolate y diversas empresas menores. En poder de intereses neerlandeses se halla una fábrica de aceite vegetal, construida en 1935. El Canadá está representado por una gran fábrica de cemento. Antes de 1939, Italia estaba representada por la compañía Pirelli, que producía cables, neumáticos para automóviles y otros artículos de caucho.

Comercio y distribución de petróleo

Los intereses norteamericanos, británicos, franceses y alemanes han ocupado un lugar destacado en el comercio al por mayor y al por menor. A las inversiones norteamericanas en empresas comerciales, que se calculaban en 73.000.000 de dólares en 1950, debe añadirse una parte de los capitales de igual origen invertidos en la industria petrolera — 112.000.000 de dólares — principalmente en el ramo de la distribución. La empresa norteamericana Sears, Roebuck and Company ha abierto recientemente en el Brasil dos grandes almacenes de venta al por menor. Debido a la restricción de las importaciones, buen número de sus mercancías se fabrican ahora dentro del país. La distribución de muchos importantes productos manufacturados procedentes de los Estados Unidos, especialmente bienes de consumo duraderos y maquinarias, se hace principalmente a través de sucursales o filiales de empresas manufactureras de dicho país.

Intereses británicos controlan dos de los principales establecimientos mercantiles del país. Antes de la guerra, había importantes intereses alemanes, constituidos mayormente por agencias de venta de las principales fábricas alemanas de productos químicos, drogas e instrumentos de óptica y de precisión.

En general, sin embargo, parece ser que durante los últimos años ha ido disminuyendo la importancia de las inversiones extranjeras en el comercio. En todo caso, la inversión total en este ramo, sin contar la parte constituida por existencias de mercaderías, es relativamente pequeña. En el Brasil ha habido tendencia a criticar las inversiones extranjeras en el comercio debido a las grandes utilidades que ellas han producido en los últimos años, con las consiguientes remesas al extranjero, y también a la competencia que hacen a las empresas comerciales de propiedad brasileña.

Agricultura e industrias extractivas

Las inversiones extranjeras en la agricultura e industrias extractivas son relativamente pequeñas. Sin embargo, los bancos extranjeros y otras instituciones de crédito han desempeñado un papel importante en el

¹² Comisión de Aranceles Aduaneros de los Estados Unidos de América (United States Tariff Commission), *Mining and Manufacturing Industries in Brazil* (Washington, D.C., 1945).

¹³ Un ejemplo algo diferente de empresa mixta lo constituye el acuerdo concertado en 1949 entre la empresa norteamericana Western Electric International Company y la Eletromar, empresa de propiedad brasileña, para la concesión de licencias de explotación a largo plazo. La primera se comprometía a suministrar patentes y asistencia técnica para la construcción y explotación de fábricas en el Brasil y ocuparse de formar personal brasileño en los Estados Unidos. Sin embargo, el acuerdo no preveía ninguna inversión de capital por parte de la empresa norteamericana.

financiamiento de la producción agrícola por intereses brasileños.

Los intereses británicos parecen haber sido los más importantes en este sector de la economía. Entre las principales empresas agrícolas británicas está la Camluhy Coffee and Cotton Estates, Ltd., que posee unas 54.000 hectáreas. La empresa británica Brazil Land, Cattle and Packing Company poseía varios millones de hectáreas que fueron vendidas al Gobierno brasileño en 1940. En 1944 un grupo de brasileños, que recibió ayuda financiera del Gobierno, tomó a su cargo una gran empresa, la Paraná Plantations, Limited, que incluía el reasentamiento de trabajadores agrícolas. Los intereses británicos relacionados con la agricultura comprenden molinos harineros y el financiamiento de plantaciones de café y algodón.

Las inversiones norteamericanas en la agricultura son insignificantes desde que en 1946 la Ford Motor Company vendió al Gobierno brasileño sus plantaciones de caucho de Pará, valoradas en 1943 en 10.000.000 de dólares, por el equivalente de 250.000 dólares en cruzeiros. Las filiales de compañías norteamericanas intervienen en grado limitado en la explotación de plantaciones de café y de algodón y también en la elaboración de productos agrícolas. Hay filiales de la International Basic Economy Corporation que poseen y explotan servicios de almacenamiento y transporte de productos agrícolas y pesqueros. Dicha firma es una compañía de propiedad privada cuya finalidad consiste en fomentar empresas que contribuyen al desarrollo económico; tiene por norma ofrecer en venta a los inversionistas locales los haberes de sus filiales una vez que están sólidamente establecidas.

La minería brasileña ha atraído principalmente capitales franceses y británicos, en especial durante el siglo XIX. El auge y el descenso de las inversiones mineras británicas pueden observarse en el cuadro siguiente.¹⁴

| | Número de empresas | Capital suscrito (en miles de libras esterlinas) |
|-----------|--------------------|--|
| 1890..... | 6 | 770 |
| 1900..... | 11 | 1.510 |
| 1911..... | 18 | 3.120 |
| 1913..... | 16 | 2.510 |
| 1929..... | 10 | 3.620 |
| 1945..... | 3 | 850 |

Las inversiones norteamericanas en la industria minera brasileña nunca han sido importantes; en 1943 sólo importaban 2.500.000 dólares. Sin embargo, en los años de la posguerra se han hecho importantes inversiones, le carácter minoritario, en la explotación de minas de manganeso y de hierro.

Banca y seguros

La importancia de los bancos extranjeros ha decaído notablemente en los últimos años; su número, incluyendo las sucursales, bajó de 80 a 42 entre 1941 y 1950. Durante el mismo período, el número de bancos na-

cionales con sus sucursales aumentó de 1.566 a 2.554.¹⁵ Al final de 1950 se hallaban en bancos extranjeros solamente el 7% de todos los depósitos bancarios del Brasil. Tanto el rápido aumento de los servicios bancarios nacionales como la liquidación de los bancos alemanes, italianos y japoneses, contribuyeron a reducir la importancia de los bancos extranjeros. Las inversiones bancarias francesas eran grandes antes de la primera guerra mundial, pero ahora son insignificantes.¹⁶ El capital norteamericano invertido en actividades bancarias en 1943 era de 3.500.000 dólares, y en 1950 de 21.700.000 dólares. El capital británico invertido en la banca se calculaba en 6.300.000 libras esterlinas (25.200.000 dólares) en 1939.¹⁷

Desde hace algunos años, los bancos extranjeros son objeto de cierta oposición. La objeción principal que se invoca es que la banca extranjera, al igual que las inversiones extranjeras en el comercio, no entraña importaciones considerables de capital, sino que opera en gran parte con capital brasileño y remite utilidades al extranjero. Las constituciones de 1934 y de 1937 (artículo 117) previeron la eliminación progresiva de los bancos extranjeros y, en abril de 1941, se promulgó una ley que disponía la liquidación de todos ellos en un plazo de cinco años. No obstante, esta ley fué implícitamente derogada por la Constitución de 1946 que no dispone ninguna "naturalización" de las instituciones bancarias. Desde 1946, el National City Bank of New York y el First National Bank of Boston han establecido sucursales en el Brasil y varios bancos de propiedad europea han ampliado sus operaciones. Sin embargo, en 1951 se presentó al Parlamento un proyecto de ley que, de ser sancionado, privaría a los bancos extranjeros del derecho a aceptar depósitos.

Durante el decenio de 1940, el papel desempeñado por las empresas extranjeras en el ramo de los seguros y la banca tendió a disminuir. En 1940, las compañías extranjeras de seguros representaban aproximadamente el 25% del capital suscrito de todas las compañías de seguros existentes en el Brasil, pero esa proporción se redujo a un 10% en 1950.¹⁸

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Desde mediados del siglo XIX el monto de los capitales extranjeros invertidos aumentó en valor absoluto hasta el final del decenio de 1920, pero su importancia relativa en el desarrollo económico del Brasil ha tendido a disminuir gradualmente. Esta tendencia guarda relación con el hecho de que la economía brasileña pasó

¹⁵ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, *Anuário Estatístico do Brasil 1951* (Rio de Janeiro, 1952), pág. 221.

¹⁶ I. F. Rippey, *French Investments in Latin America*, obra citada. Las inversiones francesas en bancos situados en América Latina se calculaban en 11.000.000 de francos en 1902 y en 900.000.000 en 1913.

¹⁷ J. F. Rippey, *British Investments in Latin America, 1939*, *Journal of Political Economy* (Chicago, febrero de 1948). Las cifras se refieren al total del capital suscrito, sin incluir las reservas y, por lo tanto, son cifras mínimas.

¹⁸ *Anuário Estatístico do Brasil 1951*, págs. 375 y 376.

¹⁴ J. F. Rippey, "The British Investment Boom of the 1880's in Latin America Mines", *Inter-American Economic Affairs* (Washington, D.C., marzo de 1948).

por tres fases sucesivas caracterizadas por cambios hacia actividades económicas sostenidas cada vez más con capital nacional.

Es indudable que los capitales extranjeros contribuyeron notablemente al desarrollo de los ferrocarriles, instalaciones portuarias y servicios públicos, así como al establecimiento de vínculos comerciales y financieros con el extranjero — lo cual caracterizó el período comprendido aproximadamente entre 1850 y el advenimiento de la República en 1889. En efecto, dichas actividades absorbieron la mayor parte de los capitales extranjeros que entraron en el Brasil, sea en forma de inversiones directas o de préstamos al Gobierno. En consecuencia, las inversiones extranjeras constituyeron un factor importante en la preparación del terreno para el incremento de la producción nacional.

Con el advenimiento de la República en 1889 se inició un período de rápido crecimiento económico, en el que desempeñaron un papel importante las inversiones extranjeras, hechas en parte mediante la reinversión de ganancias. Una vez establecida la red de transportes y otros servicios que facilitan la exportación de productos agrícolas y otras materias primas, los recursos del Brasil se destinaron en cantidad cada vez mayor a la producción de productos primarios. El desarrollo de la economía pasó a depender de las exportaciones de diferentes productos agrícolas — azúcar, cacao, caucho, café y algodón.¹⁹ Se invirtieron capitales extranjeros en plantaciones, pero en cantidades relativamente pequeñas. Con frecuencia fueron capitales traídos por inmigrantes, de modo que no constituían inversiones extranjeras en el sentido habitual de la expresión. Fué en la rama de servicios auxiliares — instituciones financieras, transporte, elaboración y venta de productos agrícolas básicos — donde los capitales extranjeros siguieron encontrando un importante campo de inversión.

La tercera etapa del desarrollo económico del Brasil se caracterizó por el crecimiento de la industria manufacturera, dedicada en gran parte a satisfacer el consumo nacional. La industria manufacturera, que comenzó a desarrollarse a fines del siglo XIX, tuvo su mayor expansión durante las dos guerras mundiales, y se calcula que en los últimos años ha aportado al país casi el 20% del ingreso nacional. La contribución del capital extranjero a esta evolución ha variado. La rápida expansión experimentada durante las dos guerras mundiales fué financiada en gran parte con recursos nacionales. Los aportes de capitales extranjeros más importantes en esta industria se hicieron durante los períodos de prosperidad de 1906 a 1912 y de 1926 a 1930, así como durante los años siguientes al fin de la segunda guerra mundial. Es indudable que parte de las ganancias producidas por los capitales extranjeros y que no pudieron remitirse al exterior durante la crisis del decenio de 1930 fueron invertidas en la industria manufacturera.

¹⁹ Posteriormente las exportaciones se han diversificado hasta incluir arroz, frutas secas, carnes, aceites vegetales, madera de construcción, manganeso y mineral de hierro; sin embargo, el alza de los precios del café en años recientes ha reestablecido el predominio de este producto en el valor de las exportaciones.

En conjunto, no obstante, el papel de las inversiones extranjeras directas en la industria manufacturera ha sido limitado.

Aunque tiende a disminuir, el papel de los capitales extranjeros, inclusive en las últimas décadas, no ha sido insignificante. El monto de las inversiones hechas en la industria manufacturera, en particular, representa solamente un pequeño porcentaje del total invertido. Los capitales extranjeros y la iniciativa extranjera han introducido nuevos tipos de producción, han transmitido conocimientos técnicos y han contribuido a la formación profesional de personal nacional; todo ello reviste, en definitiva, una importancia que no está necesariamente en relación directa con el monto de los capitales extranjeros invertidos.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS Y LA BALANZA DE PAGOS

Durante las últimas décadas del siglo XIX y en el curso de la mayor parte del presente siglo, el Brasil ha tenido un excedente de exportación, incluso en los períodos en que la corriente de capitales extranjeros fué considerable. Debido a ella, el país tuvo que hacer grandes pagos al extranjero por concepto de rubros invisibles de la balanza de pagos, y principalmente por las ganancias producidas por los capitales extranjeros sobre todo en las primeras décadas del período considerado.

En un año normal del decenio de 1920, el Brasil financió por medio del superávit de su comercio exterior de mercaderías solamente una parte de las grandes cantidades netas pagadas al extranjero por concepto del servicio de la deuda, del rendimiento de las inversiones directas y del renglón de servicios propiamente dichos. Más de la mitad del saldo deudor de los rubros invisibles fué cubierto con recursos procedentes de otras fuentes, principalmente por medio de préstamos obtenidos por el Gobierno y de la afluencia de capitales para inversiones directas. No se dispone de datos exactos acerca de la magnitud de esta afluencia de capitales durante el período comprendido entre 1920 y 1931, pero su promedio parece haber sido aproximadamente de 65.000.000 a 75.000.000 de dólares por año.²⁰

La situación mejoró considerablemente durante la segunda guerra mundial: los excedentes de exportación resultaron suficientes para cubrir el déficit por concepto de servicios y rendimiento de las inversiones y,

²⁰ Los ingresos netos procedentes de la venta de bonos en dólares desde 1920 hasta 1931 ascendieron a 373.000.000 de dólares. En 1929, se valoraban en 194.000.000 de dólares las inversiones directas norteamericanas existentes, gran parte de las cuales estaban representadas por capitales entrados durante el período comprendido entre 1919 y 1931. Las demás inversiones extranjeras pueden haberse cifrado en 250.000.000 a 300.000.000 de dólares. Según otra cifra (J. F. Normano, *Brasil*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, N.C., 1935, pág. 215) el "aumento anual del monto de los capitales extranjeros" durante el período comprendido entre 1916 y 1930 se calculaba en 68.000.000 de dólares, de los cuales 36.000.000 se atribuían a los Estados Unidos de América. Una fuente brasileña estimó el aumento medio anual durante el período de 1908 a 1914 en 131.000.000 de dólares. (J. P. Calogeros, en el *Relatório do Ministério da Fazenda 1915*, Rio de Janeiro, 1915, citado por Normano, obra citada, pág. 212.)

además, permitieron acumular una reserva considerable de oro y divisas extranjeras.

En los últimos años, el Brasil ha vuelto a experimentar dificultades para sus pagos al exterior. Sin embargo, la situación difiere en un sentido de la que prevalecía durante el decenio de 1930. Los precios de exportación, especialmente los del café, están a un alto nivel medio, y el volumen de las exportaciones de café se ha mantenido estable. Las exportaciones han aumentado considerablemente en valor desde la época anterior a la guerra, y la relación de intercambio del país es ahora mucho más favorable que en aquella época. Al mismo tiempo, la carga correspondiente al servicio de la deuda exterior y al monto transferido de los réditos de las otras inversiones extranjeras ha disminuído mucho; cabe decir que en 1929 dicha carga representaba aproximadamente el 35% del valor de las exportaciones, contra un promedio del 10% aproximadamente entre 1947 y 1951. Así, pues, la difícil situación de la balanza de pagos se debe, en gran parte, a la fuerte demanda de productos extranjeros. El volumen de las importaciones excedió el de los años 1937 a 1939 en más de un 50% en los años 1947 a 1950 y en cerca del 150% en 1951. La balanza comercial fué desfavorable en 1951, y el déficit aumentó considerablemente en 1952.

La entrada neta de capitales norteamericanos para inversiones directas ha variado considerablemente en los últimos años, pasando de 23.000.000 de dólares en 1946 a 96.000.000 de dólares en 1951. Esta última cifra, sin embargo, comprende probablemente utilidades acumuladas que no se pudieron transferir a los Estados Unidos debido a la escasez de divisas que experimentó el país en 1951.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

Hasta el decenio de 1930, las empresas extranjeras estaban generalmente sujetas al mismo régimen jurídico que las empresas nacionales. En algunos casos, hasta se llegó a favorecer a las primeras concediéndoles subvenciones, préstamos de fondos nacionales a bajos tipos de interés, garantías de un rendimiento mínimo sobre el capital invertido (como sucedió durante algún tiempo con los ferrocarriles de propiedad británica) y eximiéndolas expresamente de impuestos y de derechos de importación sobre determinados productos.

Después de la revolución de 1930, se inició una política diferente con el llamado programa del "Estado Novo"; esta política se refleja en las Constituciones de 1934 y 1937 y, específicamente, en diversas leyes y medidas administrativas que tuvieron por efecto limitar las inversiones extranjeras directas en ciertas ramas de la actividad económica. Esta tendencia fué notificada por las disposiciones más liberales de la Constitución de 1946 y de leyes posteriores. Sin embargo, el régimen jurídico de las futuras inversiones extranjeras en varias ramas de actividad es algo ambiguo, pues permanecen oficialmente en vigor algunas leyes restrictivas promulgadas bajo la Constitución de 1937.

Esta ambigüedad se refiere especialmente a las inversiones extranjeras en los ramos de la minería, la banca comercial y los seguros, aunque con respecto a los dos primeros se han tomado medidas administrativas a fin de observar los principios de la Constitución de 1946, que eliminó toda discriminación entre los ciudadanos brasileños y los extranjeros respecto a su entrada en estos campos de actividades.

Aunque la entrada de capitales extranjeros esté restringida en unas cuantas ramas de la actividad económica, no existen restricciones importantes que limiten la participación extranjera a intereses minoritarios o impidan de alguna otra manera la propiedad extranjera de empresas establecidas en el Brasil, ni que coarten los derechos de los accionistas de sociedades anónimas brasileñas por razones de nacionalidad.²¹ Una disposición de este tipo, inspirada en motivos de seguridad más que económicos, es la que prohíbe a los extranjeros adquirir terrenos situados a menos de 150 kilómetros de las fronteras del país.

La Constitución de 1946 establece en su artículo 141 el principio de que los brasileños y los extranjeros (incluidas las sociedades anónimas) que residan en el país serán iguales ante la ley; en la práctica, esta igualdad también se aplica a los extranjeros no residentes que desarrollan actividades económicas en el Brasil. Sin embargo, todas las sociedades anónimas extranjeras (o sea todas las que no están establecidas con arreglo a las leyes del Brasil) deben obtener permiso para operar en el país. Las disposiciones del control de cambios exigen la inscripción de los capitales extranjeros en el momento de entrar en el país, como condición previa para obtener el derecho de hacer en lo futuro remesas al exterior por intermedio del mercado oficial de cambios (véase más adelante).

La Constitución de 1946 asegura a los individuos y sociedades extranjeras que residan en el Brasil la inviolabilidad de sus derechos de propiedad, en las mismas condiciones que a los ciudadanos brasileños. En caso de expropiación por causa de "necesidad pública" o "interés social", la Constitución dispone el previo pago en efectivo de una indemnización justa (artículo 141). Los gerentes de compañías no constituidas en el Brasil deben tener su domicilio legal en el país, y las empresas extranjeras deben tener un apoderado de nacionalidad brasileña.

Dos tercios de los empleados y obreros de todas las firmas comerciales e industriales que operen en el Brasil deben ser ciudadanos brasileños, o extranjeros que tengan más de diez años de residencia en el país y que estén casados con brasileñas. De igual manera debe pagarse a brasileños por lo menos dos tercios de la nómina de sueldos y salarios. Para la aplicación de estas condiciones, las sucursales se consideran como unidades distintas. Se hace una excepción en favor de los técnicos extranjeros, siempre que el Gobierno deter-

²¹ El Petrobras constituye una de las principales excepciones; se trata de un monopolio petrolero cuyas acciones no pueden ser adquiridas por personas o sociedades extranjeras.

mine que hay escasez de brasileños capacitados para la especialidad respectiva; en circunstancias especiales, el Gobierno puede autorizar por otros motivos otras excepciones a dicha regla de los dos tercios de la nómina.

Los salarios pagados a los brasileños deben ser iguales a los que se pagan a los extranjeros por un trabajo igual, admitiéndose diferencias por antigüedad. La Constitución de 1937 contenía una disposición que limitaba el ejercicio de las profesiones liberales a los ciudadanos brasileños, pero la Constitución de 1946 establece que toda profesión está abierta a todas las nacionalidades, con sujeción a las leyes específicas que reglamentan su ejercicio (artículo 141).

CONTROL DE LAS INVERSIONES EN DETERMINADAS INDUSTRIAS

En el Brasil las principales medidas de control de las inversiones extranjeras se han aplicado en relación con determinadas industrias, de las cuales las más importantes son la minería, la industria petrolera, la producción de energía hidroeléctrica, la banca y los seguros, el transporte marítimo y el transporte aéreo. La Constitución de 1937 (artículo 144) disponía que "la ley regulará la nacionalización progresiva de las minas, yacimientos minerales y saltos de agua u otras fuentes de energía, así como de las industrias que se consideren básicas o esenciales para la defensa económica o militar de la nación". Sin embargo, no se tomaron medidas de alcance general para aplicar esa disposición que fué omitida en la Constitución de 1946.

Minería

La Constitución de 1934 establecía la norma general de que para dedicarse a la producción minera era necesario obtener una autorización del Gobierno, y las leyes promulgadas para aplicarla disponían que esa autorización sólo podía concederse a ciudadanos brasileños, pero eximían de esta disposición a las compañías existentes desde antes de 1934. Esta política ha sido menos estricta desde 1944, año en que se promulgó una ley permitiendo a los extranjeros poseer hasta el 50% del capital de las compañías mineras constituidas como sociedades nacionales, previa obtención de la correspondiente autorización en cada caso.

La legislación de 1944 se liberalizó todavía más con la Constitución de 1946, la cual establece que se puede conceder autorización para explotar recursos minerales a sociedades controladas por extranjeros constituidas en el Brasil (artículo 153), con lo que se suprimió el límite que imponía la Constitución a la magnitud de la participación extranjera en la propiedad de las empresas. En tanto se reforma la legislación minera, las autoridades han permitido la explotación de minas por empresas controladas por extranjeros, siempre que estén constituidas con arreglo a la legislación brasileña y tengan su sede o casa matriz en el Brasil.²² La autorización

respectiva está sujeta a una serie de condiciones que se especifican en el Código Minero de 1940, y puede ser anulada en caso de incumplimiento. El Código Minero no indica qué derechos tienen los concesionarios en caso de que se anule la autorización, pero algunas autoridades estiman que implica el derecho a recibir una "indemnización equitativa".²³ El Código Minero de 1940 dispone asimismo que los yacimientos minerales no explotados antes de noviembre de 1937 pertenecen al Gobierno y no al propietario de la superficie de la tierra, como ya lo estableciera la primera Constitución de la República (1892-1934).

Petróleo

La Constitución de 1937 y una ley de 1938 reservaban la extracción del petróleo de los yacimientos del país a empresas exclusivamente pertenecientes a ciudadanos brasileños nacidos en el país. La propiedad de las refinerías también estaba reservada a los brasileños, y se necesitaba una licencia oficial para la importación y el transporte del petróleo y sus derivados. Como en el caso de la minería, la Constitución de 1946 permitió que se otorgaran concesiones para la exploración y explotación de los yacimientos de petróleo a favor de compañías extranjeras constituidas con arreglo a las leyes brasileñas.

En 1949, una subcomisión brasileña de la Comisión Técnica Mixta Brasileño-Norteamericana expresó la opinión de que la participación extranjera, a la vez mediante la entrada de técnicos y de capitales extranjeros, sería sumamente valiosa para fomentar la industria.²⁴ También declaró que la contratación de técnicos extranjeros para prestar servicios especializados y la obtención del capital necesario mediante empréstitos (en lugar de atraer inversiones directas de empresas extranjeras) no era de desear debido a la carga que ello impondría al presupuesto del Gobierno Federal y a los grandes riesgos que entrañan las inversiones en la industria petrolera.

Después de un prolongado debate parlamentario, en octubre de 1953 se aprobó una ley que estableció un monopolio gubernamental del petróleo, denominado Petróleo Brasileño (Petrobras), que abarca las fases de perforación, extracción y refinación, así como del transporte y venta del petróleo y sus derivados. Esta empresa está sometida a la dirección general del Consejo Nacional del Petróleo, organismo oficial creado hace algún tiempo. El Gobierno debe poseer por lo menos el 51% de las acciones de "Petrobras", y las restantes sólo pueden ser adquiridas por sociedades de propiedad brasileña o por ciertos ciudadanos brasileños;²⁵ por lo tanto, la inversión directa de capital extranjero en "Petrobras" está excluida. El capital inicial de esta empresa, que asciende a 4.000 millones de cruzeiros

²² Comisión Interamericana de Fomento, *Laws of Brazil* (Washington, D.C., 1948), pág. 300.

²⁴ Comisión Técnica Mixta Brasileño-Norteamericana, *Report* (Washington, D.C., junio de 1949), pág. 310.

²⁵ Los brasileños naturalizados y los brasileños de nacimiento casados con extranjera no pueden poseer acciones de Petrobras.

²² Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Establishing a Business in Brazil* (Washington, D.C., noviembre de 1952).

(216.000.000 de dólares al tipo de cambio oficial), ha de ser aumentado a 10.000 millones de cruzeiros para 1957. Este aumento habrá de ser financiado con el producto de varios impuestos y mediante contribuciones obligatorias (a cambio de las cuales se entregarán acciones) exigidas a los propietarios de vehículos automotores. Este monopolio no afecta a las refinerías, oleoductos y buques-tanque de propiedad privada actualmente en explotación y tampoco a las refinerías cuya instalación se autorizó antes del 30 de junio de 1953.

Energía eléctrica

Al igual que en la minería, las Constituciones de 1934 y de 1937 reservaban a los brasileños la explotación de la energía hidroeléctrica, salvo en lo referente a las inversiones ya existentes. Posteriormente se atenuó esta restricción mediante una ley que dejó a discreción del Gobierno la admisión de nuevas inversiones extranjeras en esta industria. La Constitución de 1946 tuvo en cuenta esa ley al autorizar que se otorgasen concesiones para la producción de energía hidroeléctrica a empresas extranjeras constituidas con arreglo a las leyes brasileñas, así como a los nacionales brasileños (artículo 153).

Como la mayor parte de esta industria es de propiedad extranjera, las leyes y las medidas administrativas que a ella se refieren, en especial en lo tocante a las tarifas, afectan directamente a las inversiones extranjeras. Una medida de esa índole fué la Ley de Aguas, promulgada en 1934 y enmendada en 1938, que exigía la revisión de los contratos existentes sobre producción de energía y, en tanto se verificaba la revisión, prohibía a las compañías de electricidad que ampliasen sus instalaciones, aumentasen las tarifas, o concertasen nuevos contratos para el suministro de energía. La prohibición de aumentar las tarifas se mantuvo hasta 1943, época en que un decreto-ley permitió que las compañías las revisasen, con sujeción a la aprobación del Gobierno.

La situación de las empresas de servicios públicos en el Brasil ha sido afectada por la continua alza de los precios y costos durante un período prolongado. De particular importancia fué la cuadruplicación de los precios registrada entre 1939 y 1950.²⁶ Como la elevación de las tarifas de los servicios públicos se ha mantenido muy por debajo del alza de los precios, el rendimiento de las inversiones en estas industrias ha tendido a disminuir. En el pasado, algunas empresas de servicios públicos obtuvieron del Gobierno el beneficio de la llamada "cláusula oro" vinculando sus tarifas al tipo de cambio del cruzeiro. Por ejemplo, la filial brasileña de la American and Foreign Power Company consiguió que se aprobara el principio de que el 50% de sus tarifas fluctuaría en proporción inversa al valor de cambio en dólares de la moneda brasileña. En la práctica, los

arreglos de este tipo han tenido escasos efectos debido a la oposición del público a toda elevación de las tarifas de las empresas de servicios públicos.²⁷

Otras industrias

Si bien la Constitución de 1946 eliminó las restricciones generales que se aplicaban a las inversiones extranjeras en la extracción de minerales, la producción de energía hidroeléctrica y la banca, se mantuvieron ciertas restricciones sobre otras actividades de menor importancia. El transporte de cabotaje está reservado exclusivamente a los barcos de propiedad brasileña, salvo en caso de "necesidad pública" (artículo 155). La publicación de periódicos y revistas y la radiodifusión están reservadas a empresas totalmente brasileñas (artículo 160). La Constitución no restringe la participación de empresas extranjeras en el ramo de los seguros, pero en virtud de un decreto-ley vigente (No. 2036, marzo de 1940) no puede establecerse en el país ninguna nueva compañía de seguros extranjera, aunque sí pueden continuar funcionando las compañías establecidas antes de 1937. También está limitada por ley la participación de las empresas extranjeras en el transporte aéreo y en la fabricación de productos farmacéuticos. Las compañías de aviación que operan dentro del país deben estar constituidas en el Brasil y ser dirigidas por brasileños, y un tercio por lo menos de sus acciones deben ser propiedad de ciudadanos brasileños residentes en el país. En virtud de un decreto-ley de 1946, las compañías que fabrican productos farmacéuticos deben tener como gerente técnico a un farmacéutico brasileño calificado al que debe pagarse un sueldo mínimo estipulado.

CONTROL DE CAMBIOS

Desde 1931 existen en el Brasil el control de cambios y un sistema de tipos de cambios múltiples. La rigidez del control ha variado según la situación de la balanza brasileña de pagos al exterior. En 1946 se estableció un nuevo sistema de control de cambios que afectaba a las inversiones extranjeras, con objeto, en parte, de atraer capitales privados extranjeros.²⁸ El nuevo sistema permitía a los inversionistas hacer remesas de fondos hasta cierto límite, al tipo oficial de cambio. Por encima de ese límite, podían hacerse otras transferencias pero al tipo de cambio extraoficial que era menos favorable. Los inversionistas extranjeros que deseaban disfrutar del tipo de cambio oficial debían inscribir sus inversiones en el Banco do Brasil. El límite de las remesas anuales que podían hacerse al tipo oficial se fijó en el 8% del monto inscrito para los intereses, dividendos o utilidades, y en el 20% de este monto para las repatriaciones de capital. Los réditos en exceso del 8% podían ser transferidos durante un

²⁶ El índice del costo de vida en São Paulo se elevó de 100 a 554 entre 1939 y 1952; y el índice general de los precios al por mayor se elevó simultáneamente de 100 a 146 (Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1953).

²⁷ Comisión Técnica Mixta Brasileño-Norteamericana, obra citada, págs. 118 y 119.

²⁸ Decreto-ley No. 9025 de 27 de enero de 1946, y reglamento subsiguiente.

período de cinco años en cinco remesas anuales iguales. Las inversiones extranjeras se inscribían en la moneda del país de origen; este sistema ofrecía cierta protección contra los efectos de una posible devaluación del cruzeiro que habría afectado el límite del 8%. Las utilidades reinvertidas se inscribían en cruzeiros.

En 1947 la situación de la balanza de pagos del Brasil empeoró, y en junio de ese año se reforzó el control de cambios. Las remesas quedaron sujetas a un sistema de prioridades. A fines de ese año no se facilitaron divisas convertibles para la remesa de ganancias ni para la repatriación de inversiones directas. Al continuar las dificultades de la balanza de pagos, en enero de 1948 se estableció un impuesto del 5% aplicable a la mayoría de las remesas al exterior.

En el transcurso de 1948 se impuso un control efectivo sobre las importaciones, y mejoró la situación en cuanto a las remesas por concepto de inversiones extranjeras. A fines de 1948, las autoridades pudieron facilitar suficientes divisas para atender a gran parte de las solicitudes de transferencias presentadas por los inversionistas extranjeros.²⁹

A principios de 1952 la balanza de pagos volvió a encontrarse en situación difícil, a raíz de lo cual se inició una política de control de cambios considerablemente más rigurosa en lo que respecta a las inversiones extranjeras. En virtud de un nuevo decreto, todas las utilidades transferidas al extranjero desde 1946 por encima del 8% anual de la inversión original fueron consideradas como remesas de capital retirado. De este modo redujo considerablemente la cifra básica sobre la cual se autorizaba la transferencia máxima del 8%. Al mismo tiempo, el impuesto sobre las remesas al exterior se elevó del 5% al 8%. Poco después se declararon ilegales las operaciones de cambio en el mercado extraoficial que hasta entonces se permitían para la remesa de los réditos de las inversiones en exceso del máximo del 8%.

Las disposiciones que regían las transferencias se atenuaron mediante una ley de enero de 1953, que estableció un mercado libre de cambios, y otras disposiciones posteriores.³⁰ La mayor parte de las transacciones no comerciales, incluyendo la transferencia al Brasil de capitales para inversiones directas y la transferencia al exterior de tales capitales, así como de los réditos producidos por ellos, pueden efectuarse a través del mercado libre. El tipo de cambio oficial, que atribuye al cruzeiro un valor de cambio considerablemente mayor que el del mercado libre, y que, para las remesas al exterior, resulta dos veces más favorable para los inversionistas, es aplicable (siempre que haya disponibi-

dades de divisas) a los empréstitos, a los pagos de intereses hasta el 8% anual y a los dividendos y utilidades hasta el 10% anual de las inversiones, tanto antiguas como nuevas, inscritas ante las autoridades, siempre que se las declare de importancia especial para la economía nacional. Según lo expresa la ley, tales inversiones son las aprobadas por el Gobierno en relación con los programas oficiales de desarrollo económico, y las inversiones hechas en los ramos de la producción de energía, las comunicaciones y los transportes. Al parecer, la valoración de las inversiones al efecto de calcular los réditos cuya transferencia puede autorizarse se deja, dentro de ciertos límites, a discreción de las autoridades del control de cambios. Por ejemplo, estas autoridades pueden dar su aprobación para que se agreguen al capital inscrito las ganancias reinvertidas que se habrían podido transferir al tipo de cambio oficial. En febrero de 1954, se anunció que se había creado una comisión que consideraría las propuestas que se presentasen para la inscripción de las inversiones extranjeras. Al mismo tiempo, se enunciaron los requisitos oficiales a que deberían ajustarse tales propuestas.

TRIBUTACIÓN

En general, las empresas extranjeras están sujetas a los mismos impuestos que las nacionales. Los impuestos sobre las ganancias de las sociedades anónimas son relativamente bajos, y oscilan entre el 10% para las ganancias inferiores a 100.000 cruzeiros y el 15% para las de más de 500.000 cruzeiros (25.000 dólares). Las compañías de servicios públicos están sujetas a la tasa más favorable del 8% sobre las ganancias inferiores al 12% del capital invertido. Además del impuesto ordinario aplicable a las ganancias de las sociedades anónimas, todos los dividendos sobre acciones al portador (incluidas las acciones de compañías filiales de sociedades extranjeras) están sujetos a un impuesto del 20% retenido en la fuente. Los ingresos de origen brasileño obtenidos por las sucursales de empresas extranjeras o por individuos domiciliados en el extranjero son gravados con un impuesto del 15% retenido en la fuente, además del impuesto normal sobre las ganancias de las sociedades. Sin embargo, las ganancias reinvertidas por las sucursales para desarrollar sus actividades en el Brasil están exentas de dicho impuesto percibido por retención. En noviembre de 1951, se estableció un recargo del 15% aplicable a todo monto del impuesto sobre la renta en exceso de 10.000 cruzeiros (unos 500 dólares), junto con un impuesto del 3% aplicable a toda suma agregada a las reservas y a las ganancias no distribuidas de las sociedades. El producto del nuevo impuesto servirá para crear un fondo especial que será administrado por el Banco Nacional de Desarrollo Económico. Al cabo de cinco años, se entregarán bonos al 5% a cambio del monto pagado por el recargo más los intereses correspondientes.

Una subcomisión de la Comisión Técnica Mixta Brasileño-Norteamericana formuló ciertas observaciones interesantes con respecto a la tributación de las

²⁹ La Comisión Técnica Mixta Brasileño-Norteamericana recomendó el mantenimiento de controles bien coordinados sobre las importaciones y los cambios durante un período considerable, a fin de poder asegurar la asignación de divisas a los inversionistas extranjeros (*Report* de la Comisión, pág. 176).

³⁰ Ley No. 1.807 del 7 de enero de 1953, y decreto No. 32.285, del 19 de febrero de 1953; ordenanza No. 81 de la Superintendencia de Moneda y Crédito, expedida el 22 de diciembre de 1953; ley No. 2.145, del 29 de diciembre de 1953, y decreto No. 34.893, del 5 de enero de 1954.

inversiones extranjeras.³¹ La subcomisión recomendó que se hicieran concesiones tributarias para favorecer las inversiones extranjeras en determinadas esferas, siempre que tal procedimiento no resultara injusto para las inversiones ya existentes, y entendiéndose que no se concederían exenciones del impuesto sobre la renta. La subcomisión recomendó también que los impuestos brasileños se mantuvieran a un nivel inferior al de los impuestos de los países exportadores de capital, a fin de estimular la reinversión de ganancias producidas por las inversiones extranjeras; esta recomendación se basó en el supuesto de que las ganancias reinvertidas no serían gravadas en el país acreedor.

PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Hasta los últimos años del decenio de 1930, la intervención del Estado en la economía brasileña se ejerció principalmente por medio de diversos organismos semi-autónomos de planificación y regulación que se ocupaban de determinadas ramas de actividades.³² Los ferrocarriles constituyeron una excepción, pues una proporción cada vez mayor de las líneas pasaron a ser propiedad del Gobierno Federal y de los gobiernos de los Estados, que se encargaron de su explotación.

En los últimos años, los programas de desarrollo patrocinados por el Gobierno han abarcado diversas actividades. Las más importantes son: la Compañía Siderúrgica Nacional; la Compañía del Valle del Rio Doce que explota minas de hierro; la Compañía Hidroeléctrica de São Francisco; la Compañía Nacional de Carbonato Sódico y la Fábrica Nacional de Motores de Combustión Interna. Estas empresas son compañías del tipo llamado "mixto", en las cuales el Gobierno conserva para sí la mayoría de las acciones, estando el resto en manos de nacionales del país o reservado para vendérselo. Se ha ayudado a tales compañías eximiéndolas de impuestos y de derechos de importación, y de otras maneras. El Plan Nacional de Electrificación, establecido a principios de 1947, tiende a ampliar la participación del Gobierno en las obras hidroeléctricas.

³¹ Report de la Comisión Mixta, páginas 288 a 306. La subcomisión estaba integrada por representantes del Brasil únicamente. La Comisión en pleno recomendó que se concertasen tratados bilaterales con los países exportadores de capital a fin de eliminar la doble tributación de los ingresos procedentes de las inversiones extranjeras.

³² Entre los ramos en que actuaron los organismos reguladores oficiales se encontraban los de la energía eléctrica, el petróleo, el café y la industria frigorífica de carnes. Otros productos regulados por asociaciones comerciales oficiales o semi-oficiales eran las frutas, leche, pescado, mandioca, azúcar, madera, mate, sal y arroz. Además de desempeñar las funciones normales de las asociaciones comerciales, estos organismos aplicaban en algunos programas para restringir la producción.

Un organismo del Gobierno, el Consejo Nacional del Petróleo, se ocupa de la extracción y refinamiento del petróleo y tiene una flota de buques petroleros (compuesta en la actualidad de 14 unidades). Entre otras importantes empresas oficiales, se cuentan tres refinerías de alcohol industrial, dos fábricas de cemento y la mayor compañía de transporte de cabotaje, el Lloyd Brasileiro.

En mayo de 1948, el Presidente del Brasil sometió al Congreso un programa quinquenal de desarrollo económico que incluía diversos proyectos públicos y privados, conocido con el nombre del plan SALTE.³³ El Gobierno federal debía cubrir el grueso de los gastos proyectados. Las inversiones privadas incluidas en el plan se limitaban a la producción de energía eléctrica, para la cual se preveía una inversión de 6.822 millones de cruzeiros (368.000.000 de dólares) en el período de cinco años. Se fijó en 2.500 millones de cruzeiros (140.000.000 de dólares) el monto de los gastos públicos destinados a la exploración petrolera, la construcción de refinerías y la adquisición de buques-tanque. En los cálculos no se previó ninguna inversión por parte de compañías extranjeras privadas. El principal renglón del programa lo constituyen los transportes, asignándose 6.500 millones de cruzeiros (351.000.000 de dólares) sólo para los ferrocarriles.

El destino de los gastos públicos correspondientes al plan SALTE indica que se esperaba que el financiamiento de la expansión de la industria manufacturera y de la producción de energía eléctrica correría a cargo de empresas privadas. Parte de los gastos destinados a los ferrocarriles debían hacerse en beneficio de ferrocarriles de propiedad privada, y ser reembolsados conforme a acuerdos que se concertarían oportunamente.

El cambio de gobierno ocurrido en 1951 trajo consigo una reducción del alcance primitivo del plan SALTE. Los capitales extranjeros que contribuirán al financiamiento del plan procederán de préstamos obtenidos del Export-Import Bank de Washington y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. En mayo de 1952, se promulgaron leyes para crear nuevas fuentes de financiamiento interno por medio de impuestos. Parte del plan se realizará con el concurso del Banco Nacional de Desarrollo Económico, creado en junio de 1952 con un capital inicial de 20.000.000 de cruzeiros (aproximadamente 1.000.000 de dólares), facilitados por el Tesoro. El Banco, "en su calidad de organismo oficial, intervendrá en las operaciones financieras relacionadas con la renovación del equipo y el desarrollo de la economía nacional".

³³ Este nombre procede de las diversas esferas que abarcan los proyectos de desarrollo: salud, alimento, transporte y energía.

CHILE

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

El Gobierno de Chile comenzó a contratar préstamos en el exterior con la emisión de un empréstito de 1.000.000 de libras esterlinas colocado en el mercado de Londres en 1822. Hasta la primera guerra mundial, las emisiones chilenas colocadas en dicho mercado importaban el equivalente de unos 300.000.000 de dólares. Estos empréstitos se utilizaron para financiar la construcción de ferrocarriles, servicios e instalaciones portuarias, carreteras y otras obras públicas.¹ El servicio de la deuda se mantuvo sin interrupción, salvo en los años 1880 a 1883 en que, debido a la guerra contra el Perú y Bolivia, se suspendió temporalmente la amortización. Desde el fin de la primera guerra mundial hasta 1931, la obtención de recursos financieros del exterior se efectuó principalmente por medio de la emisión en el mercado de Nueva York de bonos por valor de más de 300.000.000 de dólares. Las emisiones de bonos del Estado ascendieron a más de 185.000.000 de dólares, las de bonos municipales a más de 21.000.000 y las de bonos de entidades autónomas con garantía del Estado a más de 90.000.000. Los fondos prestados al Estado y a las municipalidades se utilizaron principalmente para financiar obras públicas, incluyendo la construcción de caminos, servicios sanitarios, servicios de abastecimiento de aguas, instalaciones portuarias, ferrocarriles y servicios de riego.

Los préstamos más importantes negociados durante el siglo XX se concentraron en los años comprendidos entre 1925 y 1930. El total de la deuda pública, interna y externa, incluidas las deudas de las municipalidades y provincias con garantía del Estado, aumentó desde 323.000.000 de dólares al final de 1926 hasta 456.000.000 de dólares al final de 1929. En 1930 se produjo un nuevo aumento de cerca de 27.000.000 de dólares en las obligaciones externas del Gobierno central y de las municipalidades, y el mismo año se hizo una emisión de bonos en francos suizos.

La crisis mundial de los primeros años del decenio de 1930 afectó gravemente la balanza de pagos de Chile. De 1929 a 1932, el valor en dólares de las exportaciones bajó en un 88%. Habiendo cesado ya los préstamos del exterior y disminuído rápidamente los ingresos públicos con el derrumbamiento de los mercados de exportación para los productos básicos chilenos, el Gobierno se vió en la imposibilidad de recaudar en moneda nacional la suma correspondiente al servicio de la deuda externa o de convertir en divisas extranjeras las sumas reunidas. En 1931 se introdujo en

Chile el control de cambios y el servicio de la deuda externa se suspendió parcialmente en ese año y totalmente en 1933. En 1935 se reanudaron en parte los pagos al adoptarse un plan unilateral de reajuste de la deuda conforme al cual debían asignarse al servicio de la deuda exterior ciertos ingresos fiscales, entre ellos las utilidades de la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo de Chile (monopolio comercial del Estado), los impuestos sobre la renta de las compañías dedicadas a la extracción del cobre y los derechos sobre el petróleo importado para las compañías de los ramos del salitre y del cobre. El 50% de estos ingresos debía destinarse al pago de los intereses y el resto al rescate de la deuda mediante la compra en el mercado abierto de los bonos cotizados a menos del valor a la par, o bien retirando a la par los bonos cuya cotización fuera igual o superior al valor a la par.

Desde el principio de 1935 hasta febrero de 1949, el total de los ingresos fiscales asignados al servicio de la deuda ascendió a cerca de 105.000.000 de dólares. De esta suma se pagaron 50.000.000 en intereses, representado su promedio anual alrededor del 1,5% del valor a la par de los títulos. Se utilizaron cerca de 25.000.000 para retirar bonos cuyo valor nominal se calculaba en 168.700.000 dólares. Se obtuvo este resultado comprando los bonos en el mercado abierto a cotizaciones muy inferiores al valor a la par. La amortización se interrumpió en 1939, año en que los fondos destinados a la amortización fueron asignados temporalmente a la reconstrucción de la zona devastada por un terremoto. En marzo de 1946 se reanudaron los pagos de amortización previstos por el plan de 1935, y se empezaron a reembolsar los fondos debidos por amortización de la deuda y que se habían destinado a otros fines.

Las organizaciones de tenedores de bonos se opusieron al plan de 1935 debido a la política de rescatar los bonos a precios muy inferiores al valor a la par, a la proporción relativamente alta de los ingresos que se asignaba al rescate, a la utilización con otros fines de fondos destinados a la amortización, y al hecho de que el Gobierno chileno no destinara al servicio de la deuda los fondos producidos por impuestos sobre el cobre establecidos posteriormente al reajuste de 1935.²

En diciembre de 1948, y después de celebrarse con éxito negociaciones con los comités de representantes de los tenedores de bonos extranjeros, el Gobierno chileno ofreció un nuevo plan para liquidar la deuda.

¹ Guillermo Aldunate Carvallo, *Posibilidades de la economía chilena para los capitales extranjeros* (Santiago, 1949), pág. 75.

² Entre los fondos destinados al servicio de la deuda en virtud del plan, figuraban los ingresos procedentes de ciertos impuestos. El plan no contenía ninguna disposición para asignar los ingresos derivados de futuros impuestos.

En este plan se proponía convertir las obligaciones directas e indirectas del Estado en nuevas obligaciones de las que se haría enteramente responsable el Gobierno central. A diferencia del plan de 1935, los pagos de intereses y amortización no se limitarían al monto de las rentas públicas procedentes de las industrias del salitre y del cobre.

El plan de 1948 preveía el canje de los valores en circulación — en su mayoría títulos al 6% — por nuevos bonos de igual valor nominal. Los tenedores de estos nuevos bonos renunciarían a cobrar los cupones no pagados, el tipo de interés de los nuevos bonos subiría de 1½% en 1948 a 3% en 1954 y los años subsiguientes. Las fechas de vencimiento se prorrogaban uniformemente hasta enero de 1954, y la amortización debía ascender al 1% anual; Chile se reservaba, sin embargo, el derecho a destinar mayores sumas a la amortización o rescate.

Después del decenio de 1930, el Export-Import Bank de Washington, llegó a ser para Chile la fuente más importante de préstamos extranjeros. Hasta el final de 1953, Chile había utilizado créditos de dicho Banco por valor de 120.700.000 dólares sobre los cuales había reembolsado 39.300.000 dólares quedando pendiente un saldo de 81.400.000 dólares.

Casi todos los últimos créditos obtenidos por Chile del Export-Import Bank han sido concedidos a la Corporación de Fomento de la Producción, organismo oficial, y a los Ferrocarriles del Estado y están garantizados por el Gobierno chileno. Los Ferrocarriles del Estado han dispuesto de 7.600.000 dólares para comprar diferentes tipos de material. Los créditos concedidos a la Corporación de Fomento guardan relación con su programa de desarrollo industrial; el más importante de ellos es un crédito de 48.000.000 de dólares autorizado en 1945 para instalar una fábrica siderúrgica, que fué completado en 1951 por un nuevo crédito de 10.000.000 de dólares destinado a la ampliación de esa empresa. La compañía formada para administrar la fábrica, la Compañía de Aceros del Pacífico, S.A., es una empresa mixta en que participan el Estado y el sector privado. Su capital de procedencia privada ha sido aportado por inversionistas chilenos, entre ellos bancos, compañías de seguros, compañías mineras y particulares; su capital de procedencia pública por la Corporación de Fomento y la Caja de Amortización. El Export-Import Bank ha financiado también el establecimiento de centrales eléctricas y de fábricas de cemento, de alambre de cobre, de rayón y de llantas para automóviles, así como la importación de maquinaria agrícola y de equipo ferroviario. En general, el reembolso de estos préstamos sólo debe comenzar al cabo de varios años (en la mayoría de los casos, de 5 a 10), después de concedido el crédito respectivo.

En marzo de 1948, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento autorizó dos préstamos a Chile por un total de 16.000.000 de dólares. Uno, de 13.500.000 dólares, estaba destinado al desarrollo de la producción de energía eléctrica. El otro de 2.500.000 dólares

fué otorgado a la Corporación de Fomento para la compra de maquinaria agrícola. En octubre de 1951, el Banco Internacional autorizó un préstamo a 10 años de 1.300.000 dólares para la exploración y el aprovechamiento de los recursos hidráulicos de una cuenca fluvial situada al norte de Chile. En septiembre de 1953, el mismo Banco autorizó un préstamo de 20.000.000 de dólares a una compañía privada chilena para la construcción de una fábrica de papel y de pulpa. Al final de 1953, el monto de los préstamos autorizados por el Banco Internacional ascendía a 37.300.000 dólares, de los cuales se habían retirado 15.200.000 dólares y reembolsado 800.000. Todos estos préstamos están garantizados por el Gobierno de Chile.

Al final de 1952, las obligaciones externas a largo plazo del Gobierno de Chile, o garantizadas por él, importaban unos 283.000.000 de dólares. Cerca de los tres cuartos del total, 209.000.000 de dólares, eran pagaderos en dólares.

La distribución de dichas obligaciones a largo plazo, expresadas en millones de dólares, era como sigue:

| | |
|---|-------------------|
| <i>Obligaciones directas:</i> | |
| Bonos en dólares | 109,9 |
| Bonos en libras esterlinas (equivalente en dólares) | 53,5 |
| Bonos en francos suizos (equivalente en dólares) | 20,2 |
| TOTAL, obligaciones directas | 183,6 |
| <i>Préstamos garantizados por el Estado</i> (principal solamente): | |
| Préstamos del Export-Import Bank.... | 83,1 |
| Préstamos del Banco Internacional.... | 16,8 ^a |
| TOTAL, obligaciones externas | 283,5 |

Fuente: Banco Central de Chile, *Boletín Mensual* (Santiago), septiembre de 1953; Export-Import Bank de Washington, *Fifteenth Semiannual Report to Congress for the Period July-December 1952* (Washington, D.C.); Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Statement of Loans*, 31 de diciembre de 1952.

^a Incluye obligaciones por valor de 1.300.000 dólares vendidas por el Banco.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

El valor de las inversiones extranjeras en empresas a fines de 1948, según cálculo del Banco Central de Chile, ascendía a 617.000.000 de dólares.³

El cuadro 9 indica la composición de esta suma.

³ Banco Central de Chile, Sección de Estadística e Investigación, *Inversiones extranjeras en Chile en 1948* (Santiago, 1950). Este cálculo se basó en una encuesta que abarcaba 162 compañías controladas por particulares o empresas con residencia en el extranjero. Se definió como empresa sujeta a control extranjero toda empresa cuyas acciones pertenecían a extranjeros en una proporción de más del 50%. Las inversiones directas comprenden el capital suscrito y las reservas, incluso las reservas por depreciación, pero sin incluir las reservas para el pago de impuestos. La cifra dada más arriba comprende 72.000.000 de dólares de deuda externa consolidada de las compañías, pero excluye 16.700.000 dólares de deudas comerciales. Las inversiones expresadas en pesos fueron convertidas en dólares al tipo "bancario" de 43 pesos por dólar de los Estados Unidos. Las inversiones en monedas extranjeras distintas del dólar fueron convertidas en dólares al valor de cambio a la par.

Cuadro 9. Inversiones directas extranjeras en Chile, en 1948

(En millones de dólares)

| Origen del capital | Inversiones en | | | Inversiones a corto plazo | Neto |
|---------------------------------|-----------------------|-----------------------------|-------|---------------------------|------|
| | Empresas subsidiarias | Otras empresas ^a | Total | | |
| Estados Unidos | 136 | 360 | 496 | 14 | 482 |
| Reino Unido | 11 | 113 | 124 | 2 | 122 |
| Otros países ^b | 5 | 9 | 14 | 1 | 13 |
| TOTAL | 152 | 482 | 634 | 17 | 617 |

Fuente: Véase la llamada 3.

^a Abarca las agencias, compañías extranjeras y filiales.^b Del total de 14.000.000 de dólares correspondían 5.000.000, 3.500.000 y 1.800.000 dólares a inversionistas de la Argentina, Francia y Bélgica, respectivamente.

Las cifras del Banco Central relativas a las inversiones de los Estados Unidos y del Reino Unido son ligeramente más elevadas que las cantidades indicadas por estos dos países para la misma fecha.

A fines del siglo XIX, las inversiones de capital británico se concentraron en el norte de Chile, donde contribuyeron al fomento de la industria del salitre y de servicios auxiliares, como los ferrocarriles y las centrales eléctricas. También se invirtió capital británico en servicios telefónicos y en la cría de ganado ovejuno en la parte meridional del país. Se invirtieron capitales franceses en la minería, y capitales alemanes en los servicios de suministro de energía eléctrica y de transporte en la ciudad de Santiago, así como en la industria manufacturera, el comercio y las instituciones financieras. Las inversiones alemanas e italianas fueron hechas en gran parte por inmigrantes y colonos, por lo cual no pueden considerarse todas ellas como inversiones extranjeras.

Las inversiones directas norteamericanas adquirieron importancia antes de la primera guerra mundial. Se ha calculado que tales inversiones, que sólo ascendían a unos 2.000.000 de dólares al final de 1897, habían llegado en 1914 a unos 180.000.000 de dólares de los cuales 170.000.000 estaban invertidos en la extracción de cobre y de hierro.⁴ Después de la guerra, estas inversiones aumentaron continuamente hasta alcanzar la cifra de 423.000.000 de dólares en 1929. Aumentaron sobre todo en la industria del cobre, en las empresas salitreras y los servicios telefónicos comprados a intereses británicos, y en los servicios públicos. También se hicieron algunas inversiones en la industria manufacturera gracias al estímulo del arancel proteccionista establecido después de la primera guerra mundial.

En el cuadro 10 se indica el movimiento de las inversiones directas norteamericanas en Chile desde 1929. Se observará que las inversiones en la minería y la fundición, que bajaron considerablemente durante la crisis del decenio de 1930, casi se duplicaron entre 1943

y 1950. Las inversiones en los servicios públicos y transportes subieron a más del doble entre 1943 y 1950, pero las inversiones en la industria manufacturera (sin incluir la fundición) aunque aumentaron considerablemente durante el decenio de 1930, no parecen haber tenido últimamente el ritmo de expansión que han experimentado en otros países de América Latina. Al final de 1952, las inversiones directas norteamericanas habían subido a 623.000.000 de dólares.

Cuadro 10. Inversiones directas norteamericanas en Chile, en 1929, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Rama de la inversión | 1929 | 1943 | 1950 |
|--|------------------|-----------------|----------------|
| Minería y fundición | 332 ^a | 215 | 351 |
| Servicios públicos y transportes | 67 | 66 | ^b |
| Industria manufacturera (sin incluir la fundición) | 7 | 28 | 29 |
| Comercio | 13 | 7 | 15 |
| Varios | 4 | 13 ^c | 8 ^d |
| TOTAL | 423 | 329 | 540 |

^a Cifra incompleta.^b Cifra incluida en el total.^c De esta cantidad, 8.000.000 de dólares estaban invertidos en la agricultura, 3.000.000 en distribución de petróleo y casi 1.000.000 en instituciones financieras.^d Comprende 1.500.000 dólares en instituciones financieras y seguros; no comprende las inversiones hechas por las organizaciones sin fines lucrativos, que en 1943 importaban 1.000.000 de dólares.

Según el Banco de Inglaterra, las inversiones del Reino Unido en empresas situadas en Chile disminuyeron desde un valor nominal de unos 39.000.000 de libras esterlinas en 1938 hasta 28.000.000 en 1948 y 24.000.000 en 1950. La mayor parte de la reducción se produjo en el monto de los préstamos adeudados por compañías inscritas fuera del Reino Unido (probablemente en Chile), que bajó de 19.100.000 libras esterlinas en 1938 a 7.900.000 en 1950.

Según el Banco Central de Chile, al final de 1948 las inversiones de las compañías controladas por intereses del Reino Unido ascendían a 122.000.000 de dólares (30.500.000 libras esterlinas), distribuidas como sigue:

⁴ J. Rippey, "Investments of Citizens of the United States in Latin America", *The Journal of Business of the University of Chicago* (Chicago, enero de 1949).

| | En millones de dólares |
|---|------------------------|
| Servicios | 51 |
| Minería (principalmente salitre).... | 41 |
| Industria manufacturera | 7 |
| Otras actividades | 13 |
| Deudas consolidadas (no indicadas por sectores económicos) | 10 |
| TOTAL | 122 |

DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE
LAS INVERSIONES EN EMPRESAS

Minería

Aunque en los últimos años la minería ha aportado solamente un 5% del ingreso nacional de Chile, ella constituye un importante factor determinante del nivel de la actividad económica en el país, pues produce cerca de las tres cuartas partes del valor de las exportaciones. El cobre, el salitre y el hierro son los principales productos minerales.⁵ Además de las grandes compañías mineras extranjeras, existen numerosas minas pequeñas, en su mayoría propiedad de chilenos, que representan el 5% o menos de la producción. También hay empresas nacionales dedicadas a la extracción del oro, cobre, plata y de minerales no metalíferos, como el carbón. Un organismo oficial explota en la actualidad los recursos petroleros del país, que no habían sido tocados antes.

Chile es, después de los Estados Unidos de América, el productor de cobre más importante del mundo. Alrededor del 95% de la producción corresponde a tres empresas controladas por capitales norteamericanos que se establecieron en el país entre 1905 y 1920. La mitad de la producción procede de los yacimientos de Chuquibambilla, explotados por la Chile Exploration Company, filial de la Anaconda Copper Company. Después de concertar un acuerdo con el Gobierno chileno en 1948, esta empresa construyó una instalación para el tratamiento de minerales de sulfuro de cobre, pues estaban próximos a agotarse los óxidos de cobre que se extraían en sus concesiones. La primera producción de cobre negro tuvo lugar en esa instalación en noviembre de 1952; al final de 1953, cuando ya estaba casi terminada la construcción, se habían invertido 130.000.000 de dólares en las nuevas instalaciones. Sigue en importancia la Brande Copper Company, filial de la Kennecott Copper Corporation que aporta una tercera parte de la producción. Viene luego la Andes Copper Mining Company (controlada por una filial de la Anaconda Copper Company). Hay varias empresas mineras más pequeñas de propiedad francesa. El resto de la producción se reparte entre más de 3.000 pequeñas minas, propiedad de chilenos en su mayoría. Una institución oficial de crédito, la Caja de Crédito y Fomento Minero ayuda a las pequeñas empresas facilitándoles créditos y explotando instalaciones para el tratamiento del

mineral. La Corporación de Fomento ha patrocinado la formación de una industria nacional para fabricar productos de cobre, exigiéndose a las compañías extractoras de este metal que reserven a dicha industria el cobre que necesita.

Más del 90% de la producción chilena de salitre está en manos de empresas extranjeras. La Anglo-Lautaro Nitrate Company, controlada por intereses norteamericanos, produce un 60%; las empresas controladas por intereses británicos producen un 30% y los productores "independientes" (incluyendo en esta categoría los intereses chilenos y extranjeros de menor importancia) aportan el 10% restante. Sin embargo, la industria está fiscalizada por el Gobierno a través de la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo de Chile.

La industria del salitre se desarrolló con rapidez después de la adquisición por Chile de las "provincias salitreras" del Perú, a raíz de la guerra del Pacífico (1879-1884). Durante la guerra, los propietarios peruanos, temiendo por la seguridad de sus bienes, vendieron sus intereses a inversionistas británicos. Los capitales extranjeros, principalmente británicos, representaban en 1890 el 90% de las inversiones hechas en esta industria. La producción se desarrolló sin interrupción hasta la primera guerra mundial, en cuya época comenzó en el extranjero la producción de nitratos sintéticos que competían con los naturales. La producción chilena, que había alcanzado una cima de más de 3.000.000 de toneladas durante 1914, ha disminuido aproximadamente a la mitad de esa cantidad en los últimos años. De 1920 a 1930, una empresa norteamericana adquirió dos importantes compañías extractoras de salitre y mejoró la posición competidora de la industria al introducir el método Guggenheim, que redujo considerablemente los costos. Sin embargo, durante los últimos 20 años las compañías extranjeras no han hecho inversiones importantes.

En 1908, la concesión correspondiente al único yacimiento importante de mineral de hierro de alta calidad que estaba en explotación fué adquirida por una firma francesa. Esta lo arrendó en 1913 a una filial de la empresa norteamericana Bethlehem Steel Corporation. Al expirar el contrato en 1943, fué renovado por 30 años más. La mayor parte del mineral de hierro se exporta a los Estados Unidos de América, pero se han tomado medidas para asegurar a la Compañía de Aceros del Pacífico, anteriormente citada, el suministro de las materias primas que necesite. Un crédito de 2.750.000 dólares, autorizado por el Export-Import Bank en octubre de 1949, sirvió para financiar la tercera parte del costo de la puesta en explotación de un nuevo yacimiento de mineral de hierro, recibiendo de la Bethlehem Steel Corporation las dos terceras partes restantes.

La importancia que tienen las inversiones extranjeras en la minería para la balanza de pagos de Chile se refleja en el elevado porcentaje que corresponde a las grandes compañías mineras extranjeras — cerca de las tres cuartas partes — en el total de las exportaciones chilenas. Entre 1945 y 1951, el 62% de los ingresos

⁵ El valor neto de las exportaciones realizadas por las grandes compañías mineras en 1952 fué como sigue: cobre, 243.800.000 dólares; salitre y yodo, 56.000.000 de dólares; mineral de hierro, 6.400.000 dólares. El total de las exportaciones de Chile ascendió a 415.200.000 dólares.

derivados de las exportaciones por estas empresas sirvió para cubrir pagos hechos en Chile (sueldos, impuestos y otros gastos).

Industria manufacturera

Las empresas extranjeras han participado en la industria manufacturera de Chile desde la segunda mitad del siglo XIX. Las inversiones y la inmigración de alemanes en la parte meridional del país contribuyeron al establecimiento de diversas industrias manufactureras. A principios del siglo XX, se inició con capital francés una pequeña industria siderúrgica. Diversas firmas comerciales norteamericanas y británicas extendieron sus actividades al ramo de la manufactura, además del comercio, principalmente a partir de la época en que se restringieron las importaciones a causa de la escasez de divisas extranjeras.

Se calcula que en 1938 un 25% de las inversiones en la industria manufacturera correspondía a intereses extranjeros.⁶ Entre las inversiones norteamericanas se cuentan algunas empresas dedicadas a la fabricación de productos de vidrio, llantas de automóvil, asbesto, productos siderúrgicos, tejidos de fibras sintéticas, pinturas, bombillas eléctricas, refinación de azúcar y aceites comestibles. El capital chileno privado y público participa con intereses minoritarios en algunas de dichas empresas. El valor de las inversiones norteamericanas en la industria manufacturera aumentó desde 4.700.000 dólares en 1936 hasta 27.500.000 en 1943, pero durante los nueve años siguientes tales inversiones sólo aumentaron en unos 2.000.000 de dólares. Sin embargo, conviene recordar que gran parte de los créditos concedidos por el Export-Import Bank han servido para financiar la creación de empresas manufactureras chilenas, algunas de las cuales son propiedad conjunta del Estado y de inversionistas privados chilenos.

Otras ramas de actividad

Fuera de las industrias minera y manufacturera, las inversiones extranjeras son reducidas. En Chile funcionan filiales de bancos norteamericanos, británicos y franceses. Un 25% de los ferrocarriles pertenece a intereses extranjeros. Las líneas telegráficas pertenecen a una empresa chilena, pero un 70% de los servicios telefónicos está controlado por una filial de una compañía norteamericana. La Compañía Chilena de Electricidad, filial de la American and Foreign Power Company representa la mayor parte de la producción de luz y fuerza eléctrica.⁷ En los últimos años, la ampliación de las instalaciones de esta filial se ha visto entorpecida por el hecho de que el nivel de las tarifas que se permite cobrar no ha sido suficiente para atraer nuevos capitales.⁸ En 1945 el Gobierno compró a la misma filial una red urbana de tranvías cuya dirección

había asumido a raíz de un conflicto del trabajo en 1941. Dicha filial distribuye la energía eléctrica generada en sus centrales y, desde hace poco, también la energía producida por las centrales de una empresa pública (la Empresa Nacional de Electricidad, S.A.).⁹

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

En general, la legislación de Chile no establece distinciones entre nacionales y extranjeros, ya se trate de personas o de empresas, en cuanto al derecho de ejercer actividades económicas de toda clase. Se necesita autorización para formar sociedades chilenas, sean ellas controladas por capital nacional o por capital extranjero, y para establecer sucursales y agencias de sociedades extranjeras. En la práctica, este requisito no parece haber servido para excluir los intereses comerciales o industriales extranjeros.

Las actividades del ramo de seguros solamente pueden ser ejercidas por empresas establecidas conforme a la legislación chilena, pero está admitida la participación de intereses extranjeros en estas empresas. Asimismo, el petróleo sólo puede ser importado y distribuido por compañías nacionales, pero las empresas extranjeras pueden tener participación en esas compañías.

El transporte de cabotaje está reservado a las compañías navieras de propiedad chilena. Los dos tercios del capital de las líneas aéreas nacionales deben ser de propiedad chilena, y por lo menos los dos tercios de los miembros de sus juntas directivas deben ser nacionales chilenos. Una empresa del Estado explota los servicios nacionales de transporte aéreo. En virtud de un acuerdo especial con dicha empresa, se ha permitido a una línea aérea extranjera (la Panagra) explotar un servicio nacional de transporte de pasajeros. La radiodifusión está reservada a empresas chilenas.

El control gubernamental de las nuevas inversiones, nacionales y extranjeras, fué establecido por la llamada Ley de Sobreproducción, aprobada en 1932 como medida para combatir la crisis. Esta ley facultó al Presidente para declarar "saturadas" ciertas industrias, en cuyo caso el establecimiento de nuevas fábricas en tales industrias está sujeto a la obtención de una autorización especial. Un reglamento de 1939 impone ciertas restricciones al traspaso a intereses extranjeros de empresas o fábricas que trabajan en las industrias que se han declarado sujetas a la Ley mencionada. Aunque esta ley sólo tiene por fin regular la ampliación de la producción en ciertas ramas de la industria manufacturera, se le ha dado tal interpretación que somete toda nueva inversión posible, nacional o extranjera, en la industria manufacturera a la aprobación expresa del Gobierno en cada caso. También se requiere esa aprobación para la ampliación de las empresas manufactureras existentes.

Aunque la legislación chilena no exige que el capital nacional se asocie con el extranjero, se ha estimulado oficialmente la formación de empresas mediante la par-

⁶ George Wythe, *Industry in Latin America* (Nueva York, 1949), pág. 222.

⁷ Esta compañía sirve a 45 comunidades, cuya población se calcula en 2.339.000 habitantes. (Véase el *Twenty-Seventh Annual Report, 1950* de la compañía, Nueva York, 1951, pág. 39.)

⁸ American and Foreign Power Company, Inc., *Twenty-Eighth Annual Report, 1951* (Nueva York, 1952), pág. 17.

⁹ Véase más adelante, pág. 76.

ticipación conjunta de inversionistas extranjeros y nacionales. Algunas de estas empresas conjuntas tienen importancia en la industria manufacturera chilena. En varios casos, la participación extranjera en el capital está representada a la vez por la inversión de fondos y por parte del valor capitalizado de patentes, marcas registradas y servicios técnicos. Tales acuerdos existen, por ejemplo, en empresas productoras de vidrios, llantas para automóvil, asbesto, cemento, rayón y artefactos eléctricos. Las compañías de propiedad extranjera que explotan el cobre y el salitre han participado, juntamente con capitales chilenos, en el financiamiento de la Compañía de Aceros del Pacífico. Además, la firma norteamericana que diseñó las instalaciones aceptó algunas acciones en pago de sus servicios, de modo que la cuarta parte de las acciones de la compañía está en poder de empresas de los Estados Unidos.

El Código del Trabajo de Chile protege las oportunidades de empleo de los nacionales mediante una disposición que prescribe que toda empresa que tenga cinco o más trabajadores debe emplear a chilenos en la proporción mínima del 85% del total, y pagar a éstos por lo menos el 85% del total de los salarios y sueldos. Sin embargo, esta disposición no se aplica al personal técnico especializado, cuyo trabajo no puede ser realizado por nacionales. Para un trabajo igual, la remuneración de los trabajadores chilenos no puede ser inferior a la de los extranjeros.

CONTROL DE CAMBIOS

El control de cambios se ejerce en Chile desde 1931. El sistema aplicado en este país se basa en una combinación de tipos de cambio múltiples y de restricciones cuantitativas. En lo relativo a los capitales extranjeros, las restricciones difieren según se trate de las grandes compañías que extraen el cobre o de otros tipos de inversiones extranjeras.

Las grandes compañías de la industria del cobre pueden retener las divisas procedentes de sus exportaciones. Además de los fondos en pesos chilenos que necesitan para el pago de los impuestos de exportación y de los impuestos sobre la renta (que se describen más abajo), las compañías deben conseguir fondos en moneda nacional para cubrir la mayor parte de sus gastos de explotación en Chile, y ello al tipo de cambio de 19,37 pesos por dólar, en comparación con el tipo de 110 pesos por dólar al que el Gobierno adquiere las divisas de la mayoría de las demás fuentes. Excepcionalmente, se permite a dichas compañías adquirir moneda nacional para gastos de inversión al tipo relativamente más favorable de 60 pesos por dólar.¹⁰

¹⁰ En enero de 1954 se anunció que se había preparado, para someterlo al Congreso de Chile, un proyecto de ley que tiende a modificar la situación de las grandes compañías mineras cupríferas con respecto al control de cambios y a los impuestos. Conforme a ese proyecto, se suprimiría el tipo de cambio de 19,37 pesos por dólar, y se permitiría a las compañías comprar pesos al tipo más favorable que se aplica a la mayor parte de las exportaciones e importaciones de Chile. Al mismo tiempo, se aumentaría el impuesto sobre la renta aplicable a esas compañías.

Los ingresos en divisas extranjeras procedentes de las exportaciones de salitre y de yodo están sujetos a un régimen un tanto distinto. La Corporación de Ventas de Salitre y Yodo, monopolio del Estado, retiene el 25% del monto de dichos ingresos, en lugar de los impuestos que deberían pagar sobre ellos los productores. El resto de tales ingresos se deja a disposición de los productores, en su mayoría compañías extranjeras, en las monedas en que se recibieron. Para cubrir sus gastos en Chile, los productores tienen que comprar pesos, generalmente al tipo de 50 pesos por dólar.

En lo referente a las empresas de propiedad extranjera distintas de las grandes compañías mineras, las restricciones de cambios han experimentado varias modificaciones en los últimos años. Una ley de noviembre de 1950 (No. 9839) tuvo el efecto de colocar a esas empresas en dos categorías. Las empresas que suscribiesen un acuerdo especial con el Gobierno se verían favorecidas en sus transferencias, pues podrían hacerlas a un tipo de cambio más favorable que el del mercado libre y también podrían repatriar capital a ese tipo de cambio en cuotas anuales prescritas.¹¹ En cuanto a las demás empresas, no se limitaba expresamente el monto de sus remesas de utilidades y capitales, pero esas remesas debían hacerse al tipo de cambio libre menos favorable.

Dicha ley de noviembre de 1950 fué reemplazada por el Decreto con fuerza de ley No. 427 de noviembre de 1953, el cual, sin embargo, mantiene la distinción entre las inversiones aprobadas y las demás. Las nuevas inversiones que sean aprobadas por un Comité de Inversiones Extranjeras gozarán de ciertas franquicias, previo convenio entre el capitalista y el Estado, que deberá publicarse en el Diario Oficial.

Durante un período de 10 años, podrán reexportarse libremente, sin necesidad de cumplir otros requisitos, los intereses y utilidades que produzcan las inversiones aprobadas. Los capitales aportados, ya sea en forma de divisas o de bienes importados, podrán reexportarse en cualquier momento, después de cinco años de ingresados al país, en cuotas anuales que no excedan del 20% de su valor primitivo. Las utilidades producidas por esos capitales y que se capitalicen e inviertan en el país gozarán de las mismas franquicias. El período mencionado puede extenderse hasta 20 años. Las inversiones aprobadas disfrutaban además de las siguientes franquicias especiales:

¹¹ Por ejemplo, se autorizó a la Compañía Chilena de Electricidad a importar equipo de capital y remitir ganancias al tipo de cambio de 31 pesos por dólar. En julio de 1953, se simplificó la estructura de los tipos de cambio múltiples y se modificó el valor a la par del peso chileno que de 31 pasó a 110 pesos por dólar. El tipo de 110 pesos es actualmente el tipo de cambio al que se efectúan la mayoría de las operaciones relacionadas con las importaciones y las exportaciones. (Los ingresos procedentes de las exportaciones de las grandes compañías mineras constituyen la principal excepción). La mayor parte de los pagos no comerciales se efectúan a un tipo de cambio libre, de cotización variable, que a fines de 1953 era de unos 210 pesos por dólar. Se informa que las empresas de propiedad extranjera experimentan demoras en la obtención de divisas para la transferencia de sus ganancias a través del mercado oficial.

1. Las rentas que ellas produzcan quedarán exentas de todos los nuevos impuestos o gravámenes que puedan establecerse durante el referido término de 10 años.

2. Los productos de las empresas respectivas quedarán exentos de cualquier régimen de control de precios, a menos que las industrias nacionales que producen artículos semejantes ya estuvieren sometidas a tal régimen.

El decreto con fuerza de ley establece que el Gobierno asignará anualmente en el presupuesto respectivo las divisas necesarias para cubrir la exportación de capitales, intereses y utilidades que pueda producirse en relación con las inversiones aprobadas.

Cabe presumir que en lo referente a las inversiones no aprobadas hay que obtener licencia para poder remitir ganancias o reexportar capital al tipo de cambio oficial de 110 pesos por dólar, o bien hacerlo al tipo de cotización variable, del mercado libre, que a fines de 1953 era de 210 pesos por dólar.

TRIBUTACIÓN

Las empresas chilenas están sujetas a un régimen complejo de tributación. Por lo general, se percibe un impuesto sobre la renta, tanto de los particulares como de las sociedades. La tasa del impuesto varía según la fuente de la renta. La renta líquida procedente de actividades comerciales e industriales de carácter general está sujeta a una tasa del 15,6% (tasa básica más el impuesto "extraordinario" y el "de emergencia"); las rentas de la minería y la metalurgia, a una tasa del 19,5%; las constituidas por intereses y dividendos también a la tasa del 19,5%, pero las provenientes de acciones al portador, a la tasa del 28,6%. Además, se paga un impuesto del 13% sobre la mitad del precio de venta de los artículos fabricados en Chile.

Las rentas de las sociedades están sujetas a los siguientes impuestos adicionales;

1. Un impuesto global complementario del 7,2% sobre la renta imponible.

2. El impuesto a las utilidades extraordinarias, percibido sobre las utilidades que representan más del 15% del capital y que fluctúa entre el 13% (para las utilidades comprendidas entre el 15 y el 20% del capital) y el 39% (para las utilidades que excedan del 25% del capital). Está establecido que el saldo de las utilidades extraordinarias que queda una vez pagados estos impuestos debe ser reinvertido.

3. El impuesto del fondo de la vivienda, que asciende al 5% de las utilidades de las compañías industriales y mineras (sin embargo, las compañías salitreras pagan sólo el 4%). Si las compañías facilitan alojamiento a sus trabajadores, el impuesto se reduce al 2%.

4. El "impuesto adicional", que representa el 16,9% de la renta obtenida en Chile por las empresas de propiedad extranjera (filiales y sucursales).¹²

¹² Este impuesto se aplica también a las rentas de fuente chilena percibidas por los chilenos residentes en el extranjero.

Las grandes compañías del cobre están sujetas a un complejo sistema de impuestos, además de la tributación a que están implícitamente sometidas por efecto de la aplicación del sistema de tipos de cambio múltiples a sus compras de moneda nacional. El llamado impuesto extraordinario, introducido en 1942, ha llegado a reemplazar en la práctica al impuesto ordinario sobre la renta. Este impuesto absorbe el 60% del precio del cobre entre 13,5 centavos (de dólar) y 24,5 centavos por libra. Además, en virtud de una disposición tomada en 1952, el Gobierno percibe el producto de toda la diferencia entre el precio de exportación del cobre, que se fijó en 35,5 centavos por libra en virtud de un acuerdo con el Gobierno de los Estados Unidos, y el precio tope de 24,5 centavos fijado en los Estados Unidos para el cobre producido en este país. (El cobre chileno fué revendido en los Estados Unidos al precio más alto.) Después de la abolición de dicho precio tope en los Estados Unidos, el Gobierno chileno siguió percibiendo el producto de toda la diferencia entre el precio de 24,5 centavos por libra y el precio del mercado. En los últimos años, Chile ha absorbido por medio de los impuestos los gastos locales de producción, sin contar los ingresos reinvertidos, algo más del 75% del valor total del cobre reexportado por las grandes compañías mineras.¹³ Los impuestos y derechos aduaneros han representado entre un tercio y dos quintos de la cantidad correspondiente a ese porcentaje. Parte del resto está representado por el costo de adquisición de moneda nacional al tipo de cambio de 19,37 pesos por dólar. En el caso de las empresas salitreras, el impuesto sobre el producto de las ventas, ya mencionado, reemplaza al impuesto sobre la renta y los impuestos conexos indicados más arriba, con excepción del impuesto del fondo de la vivienda.

La renta de las personas naturales está sujeta a un "impuesto global complementario" que varía según la renta imponible (la tasa máxima, que se aplica a las rentas de más de 2.000.000 de pesos, es de 35%).

Se pueden otorgar diversas exenciones de impuestos. Así, por ejemplo, las industrias nuevas que producen mercancías para el consumo interno pueden ser eximidas del impuesto sobre las utilidades extraordinarias, y también durante un período de 10 años a partir del establecimiento de la industria, de la aplicación de la disposición que hace obligatoria la inversión de las utilidades extraordinarias. Pueden concederse ventajas similares a las empresas dedicadas a la transformación de minerales extraídos en el país. Las nuevas compañías chilenas¹⁴ que producen o transforman cobre, hierro o acero procedentes de minerales nacionales, pueden gozar durante un período de 20 años de exenciones del impuesto sobre la renta y de los impuestos de exportación, así como de exenciones de ciertos derechos de

¹³ Banco Central de Chile, *Balanza de Pagos de Chile* (Santiago, 1951).

¹⁴ Para estos fines, se consideran chilenas las compañías en que el 60% del capital en acciones pertenece a chilenos, o en que la Corporación de Fomento posee un 30% y otros chilenos un 20% de dicho capital.

importación respecto del equipo destinado a sus instalaciones de explotación.

En 1953 se dictó un decreto con fuerza de ley (No. 375 de 4 de agosto de 1953) con el propósito de estimular a la industria a extenderse a las provincias fuera de Santiago. Las empresas manufactureras que se establecen en provincias o se trasladan a ellas desde la capital pueden disfrutar de rebajas del impuesto sobre la renta durante un período de 10 años. Las rebajas van desde el 20%, cuando la mitad por lo menos de las materias primas consumidas son de origen chileno, hasta el 50%, cuando sólo se utilizan materias primas nacionales. Pueden otorgarse mayores rebajas a las empresas que producen artículos no fabricados anteriormente en el país o que se establecen en cuatro provincias distantes.

PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

El Gobierno de Chile participa directamente en la industria salitrera, en los ferrocarriles, en el suministro de luz y energía eléctrica, en la industria del petróleo y en otras industrias.

En 1934 se creó un monopolio del Estado para la exportación del salitre y del yodo. El Estado cedió los derechos de este monopolio, por un período de 35 años, a una entidad semioficial, la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo de Chile, ya mencionada anteriormente. Esta Corporación asigna cupos de producción a los productores, que deben venderle su producción al precio de costo. La Corporación vende a su vez esta producción en el exterior, entrega el 25% de las utilidades al Gobierno y distribuye el 75% restante entre los productores. Este método de control tenía principalmente por objeto facilitar la competencia del salitre chileno con los nitratos sintéticos en los mercados internacionales.

La mayoría de los ferrocarriles, anteriormente de propiedad extranjera, han sido adquiridos por el Gobierno y son explotados en la actualidad por la Empresa de los Ferrocarriles del Estado. Asimismo, el Gobierno ha extendido su participación y control a varias empresas de servicios públicos. En 1945, compró una red urbana de tranvías a la Compañía Chilena de Electricidad, controlada por intereses norteamericanos, y obtuvo una opción de cinco años para adquirir todas las acciones de esa filial. La tendencia hacia la participación del Estado en la producción de energía eléctrica se ha acentuado en los últimos años con las actividades de una filial de la Corporación de Fomento llamada Empresa Nacional de Electricidad, S.A., ya mencionada

anteriormente. Los objetivos de esta empresa oficial son aprovechar los recursos en energía eléctrica existentes en todas las regiones del país, enlazar entre sí las diversas redes regionales de transmisión y someter el conjunto de las centrales generadoras y de las redes de transmisión a un control central. En relación con este programa, se ha contratado un empréstito de 13.500.000 dólares del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

El derecho de explorar, explotar y refinar el petróleo está reservado al Estado. En abril de 1948, se creó el Servicio de Petróleos de Chile, al que se encargó enteramente la dirección del programa de fomento de la industria petrolera. En 1932 se había autorizado la creación de un monopolio del Estado para la importación y distribución del petróleo y sus derivados, pero no llegó a establecerse. Sin embargo, el Gobierno participa en esta rama del comercio por medio de la Compañía de Petróleos de Chile, organizada en 1934 bajo los auspicios del Estado y financiada en parte por éste. Esta Compañía trabaja en este ramo al lado de tres empresas extranjeras importantes, dos norteamericanas y una británica.

El deseo de diversificar la economía del país, junto con otros factores, condujo en 1939 a la formación de una corporación estatal para el fomento de la producción: la Corporación de Fomento ya mencionada. Esta ha llegado a desempeñar un papel muy importante en la expansión de las industrias existentes y en la creación de nuevas industrias. La Corporación de Fomento fué creada como organización complementaria de otro organismo, la Corporación de Reconstrucción y Auxilio, que se ocupó del problema inmediato de la reparación de los daños causados por el terremoto de principios de 1939. Se asignó a la Corporación de Fomento la misión de "obtener una mayor participación de los intereses chilenos en las actividades industriales y comerciales".

La Corporación ha invertido sus fondos en la industria, a la vez haciendo inversiones directas en empresas industriales y concediendo préstamos a tales empresas. En la actualidad es copropietaria de unas 60 empresas. En su mensaje anual al Congreso, en mayo de 1944, el Presidente de la República declaró que la Corporación no competiría con la iniciativa privada, sino que fomentaría empresas que no atraían inversiones privadas o que rebasaban las posibilidades de las firmas privadas. El Gobierno declaró la política de vender a inversionistas privados, cada vez que ello resulte posible, los intereses que tiene la Corporación en diversas empresas; hasta ahora, sin embargo, el monto de los intereses cedidos ha sido insignificante.

COLOMBIA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

La Gran Colombia, que comprendía los actuales territorios de Colombia, Venezuela, el Ecuador y Panamá, contrajo su primera deuda exterior en el decenio de 1820 cuando colocó en Londres dos empréstitos que ascendían en total a 6.750.000 libras esterlinas, principalmente para cubrir los gastos de la Guerra de la Independencia. Cuando el Ecuador y Venezuela se separaron de la Federación, convirtiéndose en Estados distintos, Colombia tomó a su cargo en 1834 el 50% de dicha deuda y de los intereses atrasados. Hubo frecuentes moras, operaciones de consolidación de intereses atrasados y operaciones de conversión de las obligaciones hasta que en 1905 se llegó a un arreglo. Desde entonces, no hubo ninguna mora hasta los primeros años del decenio de 1930.

Entre 1910 y 1920 se consiguieron, principalmente de Inglaterra, varios préstamos pequeños destinados en su mayor parte al financiamiento de los ferrocarriles. El total de los bonos de la deuda exterior en circulación importaba en 1923 unos 24.000.000 de dólares. Se trataba, en su mayor parte, de bonos del Gobierno Central, más bien que de bonos municipales. De 1923 a 1928, el Gobierno de Colombia, las autoridades locales y los bancos hipotecarios contrataron importantes préstamos en los Estados Unidos, de modo que a fines de 1928 la deuda exterior de esas entidades ascendía a casi 200.000.000 de dólares. A fin de controlar el volumen de los empréstitos extranjeros, cuyo servicio imponía una pesada carga a la balanza de pagos, en junio de 1928 el Gobierno dictó una ley que limitó la capacidad de los departamentos y municipios para contratar préstamos, y les obligó a someter al examen y aprobación del Gobierno Central todos los futuros empréstitos exteriores.

La deuda exterior de las administraciones locales cayó en mora en 1931; sobre la del Gobierno Central hubo mora parcial en 1932 y mora total en 1935. De 1935 a 1941 inclusive, sólo se pagaron 2.500.000 dólares por concepto de servicio de la deuda externa consolidada de las entidades públicas y de los bancos hipotecarios, cuando los compromisos contractuales exigían 133.000.000 de dólares.

En 1941 Colombia ofreció a la par bonos al 3% a cambio de los bonos en dólares del Gobierno Central en circulación, así como certificados para cubrir la mitad de los intereses atrasados. En 1942 y 1944 se ofrecieron bonos similares a los tenedores de bonos en dólares emitidos por los bancos hipotecarios y ciertos municipios. En 1944 se propuso a los tenedores de bonos en libras esterlinas un arreglo consistente en canjear a

la par esos bonos por nuevos bonos de interés más reducido y en consolidar o pagar al contado parte de los intereses atrasados, también calculados a tipos de interés reducidos. A fines de 1949 se propuso un ajuste similar para los bonos departamentales y municipales restantes, cuyo valor nominal en circulación se había reducido de 82.000.000 a 34.000.000 de dólares mediante operaciones de retiro y repatriación. Se ofreció a los tenedores de estos bonos canjearlos a la par por nuevos bonos al 3%, garantizados por el Gobierno Central, y entregarles bonos similares para cubrir el 20% de los intereses atrasados desde 1932. A fines de 1950, dicha oferta había sido aceptada por tenedores que representaban alrededor de las tres cuartas partes de la deuda respectiva.

Desde el decenio de 1930 no se habían emitido nuevos empréstitos en el mercado de capitales de Estados Unidos. Durante el período de moras en el servicio de la deuda, el Gobierno redujo considerablemente la deuda exterior comprando bonos en el mercado abierto a precios hasta un 40% inferiores al valor nominal. Con estas compras y las operaciones de ajuste de la deuda, el valor nominal de los bonos en dólares del Gobierno Central, de las autoridades locales y de los organismos estatales (con garantía del Estado o sin ella) se redujo de 191.000.000 de dólares a unos 72.000.000 a mediados de 1953. Alrededor de los dos tercios de esta cantidad estaban en poder de tenedores de los Estados Unidos, y la mayor parte del resto había sido adquirida probablemente por residentes de Colombia. A mediados de 1952 sólo quedaban en circulación unos 2.000.000 de libras esterlinas en bonos.

En julio de 1950 se anunció que la Banque de Paris et des Pays Bas había concedido al Gobierno de Colombia un empréstito por el equivalente de 25.000.000 de dólares para la construcción de una empresa siderúrgica. El empréstito, que devenga interés al 5% y vencerá en el plazo de 10 años a partir de la emisión, fué entregado parte en efectivo y parte en forma de equipo fabricado en Europa. Se ha anunciado que una empresa alemana ha concedido para el mismo proyecto un préstamo de 12.000.000 de dólares. No se dispone de información acerca de la cantidad que se haya retirado sobre estos dos préstamos.

En los últimos años, Colombia ha recibido préstamos del Export-Import Bank para el fomento de la agricultura, la construcción de carreteras y la compra de material ferroviario, material eléctrico y otros equipos. Al final de 1953, se habían retirado 66.600.000 dólares sobre dichos préstamos y reembolsado 35.500.000.

En la misma fecha, los préstamos otorgados al Gobierno y a entidades oficiales de Colombia por el Banco

Internacional de Reconstrucción y Fomento importaban 55.800.000 dólares, de los cuales se habían utilizado 19.000.000. Estos préstamos comprenden dos de 30.800.000 dólares en total para la construcción y reparación de carreteras, y otro de 25.000.000 para la construcción de ferrocarriles.

INVERSIONES EN EMPRESAS

La primera inversión extranjera importante hecha en una empresa de Colombia parece haber sido de inversión norteamericana en una compañía de navegación establecida en 1855. Poco después se invirtieron capitales británicos en el desarrollo de los ferrocarriles. Alrededor de 1890, se hicieron inversiones extranjeras en la extracción del oro y en la producción agrícola, especialmente de bananas y azúcar. La inversión de capitales norteamericanos en la industria petrolera parece haberse retrasado durante algún tiempo debido a dificultades originadas por la secesión de Panamá en 1903. Después de la primera guerra mundial, la extracción del petróleo absorbió la mayor parte de las inversiones extranjeras en empresas. Se invirtieron cantidades más pequeñas en los transportes y servicios públicos, en los seguros y la banca, en el comercio y, más tarde, en la industria manufacturera. Antes de la reversión al Estado, en 1951, de una importante concesión petrolera, estaban en manos de empresas de propiedad extranjera toda la producción de petróleo, cerca de las tres cuartas partes de la producción de oro, la mayor parte de la producción de bananas y toda su exportación, y una gran parte del ramo de seguros.

En un estudio hecho por el Ministerio de Hacienda,¹ el valor de los capitales extranjeros existentes en Colombia al final de 1950 se calculaba en 423.000.000 de dólares. De esta cantidad, 298.000.000 correspondían a las inversiones en la producción petrolera y los servicios de distribución. Según el censo de las inversiones extranjeras de los Estados Unidos, en dicha fecha las inversiones norteamericanas en empresas situadas en Colombia importaban 193.000.000 de dólares. La diferencia entre estas dos últimas cifras parece mayor de lo que cabría atribuir a las inversiones hechas por nacionales de otros países, y puede provenir de la diferente valoración de las inversiones petroleras traspasadas en 1951 al Gobierno colombiano por la empresa norteamericana Tropical Oil Company en conformidad con los términos de la concesión que tenía ésta.

El valor y la naturaleza de las inversiones directas de los Estados Unidos en Colombia se indican en el cuadro 11.

Antes de la primera guerra mundial, las inversiones directas procedentes de los Estados Unidos fueron pequeñas; se concentraron en la producción de bananas y azúcar y en la extracción de oro y platino. El cultivo del café, principal artículo de exportación también había atraído algunas inversiones de dicho país. Con ante-

rrioridad se habían hecho inversiones en los servicios públicos, pero éstas no llegaron a ser de importancia hasta el decenio de 1920. Pero ya en aquella época las inversiones en el petróleo superaron a todas las demás. Las inversiones hechas en otras actividades fueron de menor importancia antes de 1929 y lo han seguido siendo, aunque en la última década han crecido algo en la industria manufacturera.

En agosto de 1951, los haberes norteamericanos fueron considerablemente afectados por la expiración de una importante concesión petrolera — la llamada concesión De Mares que tenía una filial de la Standard Oil Company of New Jersey — y que fué traspasada a un organismo del Gobierno de Colombia. Sin embargo, esto no significó una reducción en el valor contable de las inversiones directas norteamericanas según estaba calculado oficialmente, ya que la inversión petrolera en cuestión había sido enteramente amortizada por la empresa matriz en previsión del vencimiento de la concesión. Al final de 1952, las inversiones norteamericanas habían aumentado a 234.000.000 de dólares.

Las inversiones directas británicas en Colombia son menores que las de los Estados Unidos y han ido disminuyendo durante un largo período. Las inversiones en la producción de oro, plata, platino y esmeraldas ascendían a unos 15.000.000 de dólares en 1890 y a muy poco más de esta cifra en 1929. Durante la crisis del decenio de 1930, se liquidaron cierto número de empresas y disminuyó considerablemente el valor de las inversiones mineras. Los ferrocarriles constituían otro importante ramo de inversión de capitales británicos, pero las compras efectuadas por el Gobierno de Colombia redujeron gradualmente tales inversiones, de modo que después de la segunda guerra mundial sólo quedó en poder de intereses británicos un ferrocarril — la línea de La Dorada; esta concesión expira en 1961. El valor nominal de las inversiones británicas en Colombia, representadas por los valores no gubernamentales cotizados en la Bolsa de Valores de Londres en 1949, era de 2.200.000 libras esterlinas; de esta cantidad 1.700.000 libras esterlinas corresponden a valores ferro-

Cuadro 11. Inversiones directas de los Estados Unidos de América en Colombia, en 1929, 1936 y 1950

(En millones de dólares)

| <i>Rama de inversión</i> | 1929 | 1936 | 1950 |
|--|------|------|------|
| Petróleo | 56 | 59 | 112 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos | 25 | 31 | 29 |
| Industria manufacturera | 3 | 1 | 25 |
| Comercio | 4 | 2 | 9 |
| Finanzas y seguros | " | " | 4 |
| Minería y fundición | 11 | " | " |
| Agricultura | 16 | " | " |
| Actividades varias | 9 | 15 | 14 |
| TOTAL | 124 | 108 | 193 |

* Cifra incluida en "Actividades varias".

¹ Informe del Jefe de la Oficina de Registro de Cambios al Señor Gerente del Banco de la República (Bogotá), 20 de marzo de 1952.

viarios.² Hay también capital británico invertido en la minería, en un banco y en la industria petrolera. Las filiales colombianas de la Royal Dutch Shell Company, financiada principalmente por capital británico y holandés, representan alrededor de la tercera parte de la producción petrolera de Colombia.

Hay inversiones de capital canadiense en la industria petrolera, en un banco y en empresas mineras. En otro tiempo hubo capitales alemanes invertidos en la banca, en la más importante compañía de transporte aéreo de Colombia, en fábricas de productos químicos y en empresas siderúrgicas. Hay una compañía sueca dedicada a la fabricación de fósforos. Las inversiones francesas son ahora de menor importancia.³ En 1895, un ciudadano francés, Robert de Mares, adquirió la concesión que, como se indica más abajo, representó en una época la mayor parte de la producción petrolera del país.

Los Gobiernos del Ecuador y de Venezuela participaron en la formación de la Flota Mercante Grancolombiana que, a raíz de un acuerdo concertado en 1946, se creó como sociedad anónima domiciliada en Colombia y con sede en Bogotá, con un capital autorizado de 35.000.000 de pesos (equivalente a 20.000.000 de dólares al tipo de cambio de 1946). Colombia y Venezuela suscribieron cada una el 45%, y el Ecuador el restante 10% de las acciones, que estaban casi exclusivamente reservadas a entidades oficiales y semioficiales. La Federación Nacional de Cafeteros suscribió casi toda la cuota correspondiente a Colombia. La participación del Ecuador fué financiada mediante un préstamo al 3% de 2.000.000 de dólares otorgado conjuntamente por esa Federación y el Gobierno de Venezuela. Al final de 1952, la compañía tenía 15 barcos propios, todos ellos construidos después de 1946, y otros 20 barcos arrendados. A mediados de 1953, los accionistas venezolanos se retiraron de la empresa. A cambio de sus acciones, recibieron varios de los barcos de la compañía.

DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS INVERSIONES EN EMPRESAS

Empresas de transporte y servicios públicos

Las inversiones extranjeras contribuyeron al principio al desarrollo de los servicios públicos y transportes, pero más tarde se orientaron hacia las industrias extractivas y manufactureras. En aquella primera fase del desarrollo de los servicios públicos, fueron particularmente importantes las inversiones británicas en los ferrocarriles que, junto con el servicio de embarcaciones del río Magdalena, constituían el sistema de transporte interior. La mayor parte de los ferrocarriles sirvieron para el comercio del café, principal fuente de ingresos en divisas.

² *South American Journal* (Londres), 25 de marzo de 1950, pág. 140.

³ Antes de 1900, los capitales franceses reunidos para la construcción del Canal de Panamá, que entonces se encontraba en territorio colombiano, constituyeron la más importante inversión extranjera hecha en América Latina.

Más de las tres cuartas partes de la producción de energía eléctrica del país procede de centrales de propiedad colombiana. La única compañía de electricidad importante de propiedad extranjera es una filial de la American and Foreign Power Company que tiene alrededor del 12% de la capacidad instalada de las centrales eléctricas del país. En los últimos años una empresa norteamericana ha vendido sus filiales que prestaban servicios telefónicos en Colombia a las autoridades públicas de este país que poseen ahora aproximadamente las cuatro quintas partes de la red telefónica del país. Una compañía norteamericana y un organismo gubernamental proporcionan los servicios telegráficos.

Minería

En el campo de la producción minera, las inversiones directas extranjeras datan de largo tiempo en la extracción de los minerales de oro, plata y platino y de esmeraldas. En los últimos años, alrededor de las tres cuartas partes de la producción de oro han procedido de minas pertenecientes a empresas extranjeras, principalmente británicas, canadienses y norteamericanas. La producción de oro alcanzó la cima de 20,4 toneladas métricas en 1941, pero disminuyó a cerca de la mitad de esa cifra en 1948. Se evitó una nueva reducción al permitir el Gobierno que las divisas procedentes de las exportaciones de oro se vendieran a un tipo de cambio preferente. En julio de 1953 se restableció el comercio libre del oro de nueva extracción. La producción de platino y de plata es de escasa importancia.

Petróleo

La industria petrolera de Colombia ha absorbido la mayor parte de las inversiones extranjeras, y su desarrollo se debe en gran parte al capital norteamericano. En 1914, la Standard Oil Company of New Jersey adquirió algunas tierras petrolíferas en Colombia, y en 1916 adquirió de un concesionario francés otras 800.000 hectáreas que formaban la llamada "concesión De Mares". Esta llegó a constituir el centro del desarrollo petrolero de Colombia, especialmente después de 1926, en que por primera vez se exportó petróleo en gran escala. La producción total de Colombia alcanzó a 20.000.000 de barriles anuales en 1929, pero disminuyó un tanto durante los años de la crisis, en cuya época las exportaciones de petróleo representaron la cuarta parte del total de las exportaciones de Colombia.

Durante el decenio de 1930, otras dos compañías petroleras norteamericanas — la Texas Petroleum Company y la Secony-Vacuum Oil Company — establecieron conjuntamente una filial que obtuvo la "concesión Barco" cerca de la frontera venezolana. Después de la construcción de un oleoducto hasta el Mar Caribe, esa filial comenzó a exportar petróleo en 1939. La producción petrolera total de Colombia subió a más de 25.000.000 de barriles en 1940, pero luego disminuyó debido a la falta de barcos durante la guerra, y en los primeros años de la posguerra permaneció por debajo de la cifra de 1940.

En los últimos años, la producción de petróleo ha vuelto a aumentar desde que en 1945 empezó a producir el yacimiento de Yondó (situado en la parte central de Colombia y contiguo a la concesión De Mares) explotado por una filial del grupo Shell.⁴ La refinación del petróleo crudo ha ido aumentando gradualmente durante más de 20 años, pasando desde 1.000.000 de barriles a más de 11.000.000 en 1952.

Como ya se ha dicho, la concesión De Mares expiró en agosto de 1951. En 29 años de explotación, se habían extraído de ella más de 400.000.000 de barriles de petróleo crudo. Conforme a los términos del contrato de concesión, los bienes físicos de la empresa concesionaria fueron traspasados a un nuevo organismo oficial autónomo, la Empresa Nacional de Petróleo. Dichos bienes comprendían 1.030 pozos de petróleo en explotación, una refinería con una capacidad de producción diaria de 25.000 barriles, más de 480 kilómetros de oleoductos y otras instalaciones.

Industria manufacturera

La mayor parte de las empresas manufactureras de Colombia son propiedad de nacionales y producen para el mercado local. Dos grandes sociedades anónimas norteamericanas explotan fábricas de productos textiles. La mayor empresa de productos químicos de Colombia perteneció al principio a inversionistas alemanes, pero sus bienes fueron expropiados por el Gobierno durante la segunda guerra mundial. Cierta número de compañías norteamericanas y suecas representan la mayor parte de la producción de productos químicos y farmacéuticos. Hay capitales norteamericanos en empresas que producen papel, cartón, vidrio, llantas, cerveza, levadura, y productos farmacéuticos y de tocador. Una gran fábrica de aceite vegetal está controlada por intereses holandeses.

Agricultura

Aunque desempeñan un papel secundario en otros ramos de la agricultura, los capitales extranjeros han contribuido al desarrollo de la producción de la banana, que está concentrada alrededor de Santa Marta en la costa del Caribe. Una filial de la United Fruit Company es, con mucho, el productor de banana más importante de Colombia. Las exportaciones cesaron durante la guerra por causa de la enfermedad que atacó los platanales y de las dificultades de transporte, pero se han reanudado gradualmente y representan en la actualidad alrededor del 2% del valor total de las exportaciones del país.

Banca y seguros

Hay cuatro bancos comerciales de propiedad extranjera. A mediados de 1951, sus haberes representaban

aproximadamente el 15% de los haberes totales de los catorce bancos comerciales establecidos en Colombia. Las compañías extranjeras de seguros, en su mayoría británicas, norteamericanas y canadienses, trabajan en todos los ramos de seguros, y especialmente en los de incendio y de transporte. En 1943, les correspondía aproximadamente la mitad del valor asegurado por las compañías de seguros, pero en 1949 su participación había disminuido a más o menos un tercio de un valor nominal mucho mayor. Las compañías nacionales trabajan en muchos casos como agentes o corredores de compañías extranjeras.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

Salvo algunas excepciones de menor importancia, la legislación colombiana no restringe expresamente la propiedad extranjera de empresas situadas en Colombia. Las excepciones se refieren al transporte aéreo, a la navegación de cabotaje y a las tierras fronterizas. El 51% por lo menos de las acciones de las compañías de transporte aéreo que explotan servicios internos debe estar en manos de ciudadanos colombianos o de empresas controladas por ellos. La navegación de cabotaje está reservada a los barcos pertenecientes a colombianos o a compañías domiciliadas en Colombia en que la participación extranjera no exceda del 40% de las acciones. De no ser suficientes los servicios prestados por las compañías nacionales, pueden hacerse excepciones temporales a dicha regla. Por razones de seguridad, las tierras de dominio público situadas a menos de dos kilómetros de las fronteras marítimas o terrestres sólo pueden ser adquiridas por colombianos de nacimiento. Las condiciones relativas a la creación y explotación de empresas y a la posesión de bienes raíces en Colombia por ciudadanos y sociedades anónimas norteamericanas conforme al principio del "trato nacional o de nación más favorecida", están expresadas en el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre los dos países, firmado en abril de 1951. Empero este tratado no ha sido ratificado por ninguna de las dos partes, por haber sido retirado con miras a nuevas negociaciones después de su firma en 1951.

La legislación colombiana no impone limitaciones expresas a la entrada de capitales extranjeros. Sin embargo, antes de que los capitales puedan entrar al país, sea en forma de divisas o de equipos, tienen que inscribirse ante las autoridades del control de cambios.

En 1947 se dió un caso de expropiación de una empresa de propiedad extranjera, cuando el Municipio de Cali expropió los servicios de distribución de energía eléctrica de una filial de la American and Foreign Power Company. El monto de indemnización provisional concedida en un principio era considerablemente inferior a la cifra en que esa filial había valorado sus bienes. En 1949, sin embargo, la compañía hizo saber que se había llegado a un arreglo respecto de su reclamación.⁵

⁴ La producción de petróleo crudo en Colombia alcanzó en 1952 la cifra cima de 38.700.000 barriles, distribuidos como sigue: 12.600.000 de la concesión de De Mares, 13.500.000 de la concesión de Yondó, 10.200.000 de la concesión de Barco. El grupo Shell explota otras dos concesiones que produjeron 800.000 barriles; la Texas Petroleum Company explota una concesión que produjo 1.400.000 barriles.

⁵ American and Foreign Power Company, *Twenty-Sixth Annual Report, 1949* (Nueva York, 1950), página 11.

CONTROL DE LA INDUSTRIA PETROLERA

Aunque la producción de petróleo colombiano volvió a alcanzar una nueva cima en 1952, se cree que los yacimientos actualmente en explotación se aproximan, si no lo han rebasado ya, al período de máxima producción, y ha disminuído el número de nuevos pozos perforados. A fin de impedir el descenso de la producción, la legislación petrolera fué modificada por dos decretos de noviembre de 1950 y septiembre de 1952 y por una ley de diciembre de 1952 que suprimieron algunos de los obstáculos que desalentaban las exploraciones petroleras. De este modo, las llamadas zonas reservadas adyacentes a las fronteras y costas del país fueron abiertas a la exploración. Anteriormente, la obtención de concesiones en esas zonas estaba sujeta a la aprobación del Congreso en cada caso. Además, se amplió la duración del período por el cual pueden otorgarse las concesiones de exploración, y se suprimió la disposición que limitaba la superficie de tales concesiones.

El petróleo descubierto en tierras de dominio público es propiedad del Estado. La propiedad del petróleo descubierto en tierras de dominio privado depende generalmente de si las tierras son o no de propiedad privada desde el 28 de octubre de 1874, pues antes de esa fecha la adquisición de tierras llevaba aparejada la propiedad del subsuelo. La Constitución de Colombia y el Código Fiscal reconocen los derechos así adquiridos, pero no se reconocen derechos al subsuelo en las tierras adquiridas del Estado después de 1874, salvo en lo referente a los derechos de explotación del petróleo otorgados durante un breve período después de 1912, en que una ley permitió conceder tales derechos.

Por lo general, la legislación contiene disposiciones más favorables con respecto a las tierras petroleras situadas en las partes menos accesibles del este de Colombia (este y sudeste de la Cordillera Oriental de los Andes). Los derechos de exploración se conceden normalmente por cinco años y pueden prorrogarse por otros seis años; para las exploraciones en las regiones del este de Colombia se conceden plazos más largos. Puede renunciarse a una concesión petrolera cuando se prueba que la perforación no producirá o no ha producido resultados satisfactorios. Las concesiones de explotación se otorgan por 30 años (40 años en la parte oriental de Colombia) pudiendo prorrogarse por un nuevo período de 10 años.

Los titulares de contratos de exploración tienen que pagar un impuesto de superficie, que va desde 20 centavos por hectárea durante el primer año hasta tres pesos durante el noveno año, excepto en la región oriental donde se aplican tarifas más bajas; sin embargo, las tarifas se reducen a la mitad mientras se mantiene equipo de perforación en la concesión.

Los titulares de concesiones de explotación están sujetos a la mitad del impuesto de superficie aplicado durante el último año del período de exploración. Sobre los productos petroleros despachados de las concesiones se paga una regalía *ad valorem* que varía entre el 3 y

el 13% según sea la distancia del yacimiento al puerto de embarque.

Para los fines de impuesto sobre la renta, se concede una deducción por concepto de agotamiento, cuyo monto es determinado en cada caso por las autoridades o aplicando la tasa anual del 10% del valor de la producción menos la regalía. Sin embargo, si la deducción se calcula aplicando dicha tasa, su importe no puede exceder del 20% del monto de la renta (antes de hacer la deducción por concepto de agotamiento).

El decreto de septiembre de 1952 eximió de derechos de importación al equipo de perforación y a los materiales empleados en la construcción de oleoductos en la parte oriental de Colombia. Además, excluyó a los oleoductos de la enumeración de los bienes que pasan a poder del Estado al expirar las concesiones petroleras.

REGLAMENTACIÓN DEL TRABAJO

En las empresas que emplean a más de 10 personas, no más del 10% de los jornaleros manuales ocupados continuamente durante más de tres meses, y no más del 20% de los empleados a sueldo, pueden ser extranjeros, y por lo menos el 80% de los salarios y el 70% de los sueldos deben pagarse a colombianos. Pueden hacerse excepciones a dicha regla para la contratación del personal técnico indispensable, pero sólo por el tiempo necesario para adiestrar a colombianos en el trabajo correspondiente. Los nacionales y los extranjeros que hacen la misma clase de trabajo deben cobrar igual remuneración y disfrutar de iguales condiciones de trabajo. No hay restricciones con respecto al empleo de personal de dirección extranjero. El tratado entre los Estados Unidos y Colombia, citado más arriba, reconoce a los ciudadanos y compañías norteamericanas el derecho de contratar, sin distinción de nacionalidad, el personal indispensable para la dirección de sus asuntos.

En Colombia, los costos de explotación de empresas resultan afectados por la amplitud de la legislación social; ésta dispone, por ejemplo, el pago de una "prima de servicios" a los trabajadores.⁶

TRIBUTACIÓN

Las leyes tributarias de Colombia no discriminan en contra de los extranjeros. Este principio, en cuanto se refiere a las inversiones norteamericanas, se encuentra formulado expresamente en el proyecto de tratado ya mencionado, conforme al cual Colombia conviene en que los ciudadanos y las compañías de los Estados Unidos que residen o ejercen actividades económicas en Colombia, no estarán sujetos en este país a impuestos más gravosos que los que se aplican a los ciudadanos y compañías colombianos, o a los de cualquier otro país.

⁶ El Código Substantivo de Trabajo de 1950 establece que las empresas deben pagar cada año a sus trabajadores una "prima de servicios" igual a un mes de salario en el caso de las empresas cuyo capital es de 200.000 pesos o más, y a 15 días de salario en el caso de las de menor capital. Esta disposición ha venido a substituir al sistema de participación en las utilidades que había sido introducido por una ley de 1948.

En Colombia las empresas están sujetas a tres clases de impuestos directos: el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre el patrimonio y el impuesto sobre las utilidades extraordinarias. Los impuestos indirectos, tales como el impuesto sobre la gasolina, los impuestos de timbre y el impuesto sobre las transacciones en divisas, que no se describen aquí en detalle, tienen también importancia para las compañías extranjeras.

El impuesto sobre la renta de las sociedades anónimas va del 1% al 32%, aplicándose esta última tasa a las rentas que exceden de 5.000.000 de pesos. El impuesto sobre las utilidades extraordinarias se percibe sobre las utilidades en exceso del 12% de los activos netos correspondientes al año anterior (si tales activos exceden de 30.000 pesos) y llega hasta el 51%. El impuesto sobre el patrimonio varía entre 0,15 y 1,5% de los activos netos superiores a 20.000 pesos. Se percibe un "impuesto sobre habitación" a la tasa fija del 2,5% sobre las rentas superiores a 10.000 pesos. En julio de 1953 se aplicó un impuesto adicional de "reconstrucción y fomento", que era del 20% de los impuestos sobre la renta, sobre el patrimonio y sobre las utilidades extraordinarias, a las rentas de los contribuyentes — personas naturales jurídicas — cuyos impuestos habían ascendido en 1952 a 10.000 pesos o más. La renta neta de las sociedades de personas está sujeta a un impuesto del 3%.

Una ley de julio de 1952 establece que los capitales extranjeros invertidos en empresas que fabrican artículos no producidos anteriormente en el país y que utilizan exclusivamente materias primas colombianas pueden ser eximidos del impuesto sobre el patrimonio durante cinco años a contar de la fecha de la inscripción del capital que exigen las disposiciones del control de cambios.

CONTROL DE CAMBIOS

El control de cambios, acompañado de un sistema de tipos de cambio múltiples, existe desde 1931. Entre las empresas extranjeras que producen para la exportación, las compañías petroleras han estado en situación favorecida, pues, normalmente, no se las ha obligado a entregar el producto en divisas de sus ventas. Existe la obligación de entregar el 25% de dicho producto en tiempos de dificultades de balanza de pagos, quedando entendido que las divisas se reembolsarán cuando mejore la situación de la balanza de pagos. Esta disposición se ha invocado solamente una vez (en 1948).

Las reglas relativas a la entrada de capitales para su inversión y a la transferencia al exterior de esos capitales y de su rendimiento se hicieron más liberales en 1951. Conforme a un decreto de agosto de 1951 (incorporado posteriormente en una ley de julio de 1952), los capitales en forma de divisas o de equipo de producción pueden ser importados libremente, previa inscripción, y ser repatriados totalmente en cualquier momento, previa autorización. Pueden remitirse sin limitación alguna los réditos netos de las inversiones registradas y puede registrarse como capital importado

cualquier porción no distribuida de tales réditos. Sin embargo, las ganancias producidas por los capitales locales asociados a inversiones extranjeras, no pueden ser transferidas al exterior. El decreto se aplica a las inversiones extranjeras hechas antes y después de su promulgación. Las empresas extranjeras que han cumplido con estas obligaciones generales tienen derecho a hacer las transferencias indicadas más arriba, aunque en cada caso — aparentemente con fines de control — se ha de recabar el permiso correspondiente de las autoridades del control de cambios. El valor de cambio atribuido al peso para las remesas al exterior de capital y los réditos de las inversiones es un 3,4% superior al que rige para las entradas de capital.

PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Los monopolios creados principalmente por razones fiscales representan la más antigua forma de participación estatal en la producción. El Gobierno central controla los monopolios dedicados a la extracción de la sal y la venta de esmeraldas, y los monopolios departamentales producen e importan bebidas alcohólicas.

El Estado ha extendido cada vez más su intervención en la explotación de los ferrocarriles, en conformidad con un programa de nacionalización iniciado en 1913. El Gobierno central y las autoridades locales poseen y explotan actualmente alrededor de 2.800 kilómetros de vías, quedando solamente dos líneas, que suman unos 170 kilómetros, explotadas en virtud de concesiones por empresas privadas, de las cuales una es extranjera.

Se ha aludido antes a la Flota Mercante Grancolombiana que pertenece en parte al Gobierno. La Compañía Nacional de Navegación es una empresa de propiedad pública que se dedica al transporte de cabotaje y fluvial. Parte del transporte del petróleo en Colombia se efectúa por oleoductos pertenecientes al Estado; se proyecta construir tres nuevos oleoductos. El transporte aéreo ha sido desarrollado principalmente por empresas privadas.

Alrededor de las tres cuartas partes de la energía eléctrica que se produce para consumo del público proceden de empresas municipales; el resto procede de compañías privadas. En 1946, el Gobierno estableció el Instituto Nacional de Aprovechamiento de Aguas y de Desarrollo Eléctrico al que confió la programación y fomento de la producción de energía eléctrica, pero sus recursos son insuficientes para satisfacer la demanda de electricidad que crece rápidamente.

Una empresa gubernamental importante es la construcción, en Belencito, de una planta siderúrgica de una capacidad anual de 100.000 toneladas métricas que debe quedar terminada en 1955. Esta planta será explotada por la Empresa Siderúrgica Nacional de Paz de Río, S.A., creada por una ley en diciembre de 1947 con un capital inicial de 100.000.000 de pesos (unos 57.000.000 de dólares al tipo oficial de cambio de entonces) hasta el 20% del cual puede ser suscrito por

inversionistas privados. Se han firmado contratos con firmas norteamericanas y europeas para la construcción de la planta y la instalación del equipo.

Como se ha dicho más arriba, la Empresa Nacional de Petróleo adquirió en 1951 la concesión De Mares, que representa alrededor de la tercera parte de la producción de petróleo crudo de Colombia. La Empresa Nacional celebró con una filial de la Standard Oil Company of New Jersey, sucesora de la titular de la concesión, un contrato conforme al cual ésta debe proporcionar servicios técnicos y de dirección para la extracción del petróleo y para la explotación de una gran refinería que había sido devuelta al Estado. La Empresa Nacional reembolsará a la compañía administradora los gastos directos que haga en la producción del petróleo y le pagará un 20% adicional por concepto

de gastos generales. La compañía administradora venderá por cuenta propia la producción de la refinería y pagará a la Empresa Nacional una cantidad anual fija, más una suma por barril de petróleo crudo tratado, suma que variará según una escala móvil relacionada con el volumen de la producción. Además, la compañía administradora se ha comprometido a prestar a la Empresa Nacional una suma de hasta unos 8.000.000 de dólares para la construcción de una instalación de *cracking*. Asimismo, le ha prestado 3.000.000 de dólares para la construcción de un oleoducto.

Hay algunas instituciones oficiales de crédito para el desarrollo económico que se proponen principalmente estimular las inversiones privadas nacionales en ramos determinados y que presentan escasa importancia para las empresas privadas extranjeras.

COSTA RICA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Cuando se disolvió la Federación Centroamericana, Costa Rica asumió parte de una deuda de menor cuantía que la Federación había contraído en el exterior. Esta deuda fué rescatada en 1840. Aparte de esto, Costa Rica no había recurrido a préstamos del exterior hasta 1871, año en que contrató en Londres un empréstito por valor de 1.000.000 de libras esterlinas, al 6%, para la construcción de una línea ferroviaria. En 1872 obtuvo un empréstito de 2.400.000 libras esterlinas, al 7%, con el mismo objeto. Ambos empréstitos cayeron en mora en 1874. Un acuerdo concluído con los tenedores de bonos, en 1885, estuvo en vigor durante 10 años. En 1897 se concertó un nuevo acuerdo, pero cuatro años más tarde se produjo una nueva mora. En 1911 se hizo un ajuste definitivo, mediante la emisión de bonos de conversión, al 5%, por valor de 2.000.000 de libras esterlinas.

Además, Costa Rica obtuvo en 1912 un empréstito por 35.000.000 de francos franceses, al 5%, con el cual se financió la construcción de ferrocarriles y se liquidó la deuda interna. En el mismo año se contrató en Londres otro empréstito por 188.720 libras esterlinas, al 6%, destinado a la construcción de obras públicas. De 1911 a 1931 se atendió con puntualidad el servicio de los préstamos en libras esterlinas y de la deuda en francos franceses.

Costa Rica recurrió al mercado de Nueva York en 1927, cuando obtuvo un empréstito de 8.000.000 de dólares, al 7%, para retirar la deuda interior y financiar la construcción de obras públicas. En 1927 contrató un empréstito de 1.800.000 dólares, al 7½%, para costear las obras de electrificación ferroviaria. El servicio de estos dos empréstitos también fué atendido con puntualidad hasta 1931.

A consecuencia de la crisis económica mundial hubo una grave escasez de divisas extranjeras en Costa Rica, y el Gobierno tuvo que suspender el servicio de la deuda exterior. Entre 1931 y 1941 se trató varias veces de llegar a un acuerdo satisfactorio con los tenedores de bonos británicos y norteamericanos. En pago de los intereses sobre los bonos en circulación se emitieron en 1932 y 1933, bonos de consolidación que devengaban un interés anual del 5%. Sin embargo, en 1937 también cayó en mora el pago de intereses y amortización sobre estos bonos de conversión. Desde 1939 hasta fines de 1941 se puso en práctica un plan de ajuste de la deuda en dólares,¹ pero entre 1942 y fines de 1952 el cese de los pagos fué completo.

En octubre de 1952 se anunció que se había llegado a un acuerdo entre el Gobierno de Costa Rica y el Foreign Bondholders' Protective Council, para reanudar el servicio de los bonos costarricenses denominados en dólares, sobre la base de un reajuste. En virtud del arreglo propuesto, el Gobierno de Costa Rica emitiría, a la par, bonos nuevos a 20 años de plazo para la conversión de los bonos en circulación por valor de unos 8.000.000 de dólares. Los tenedores de los bonos emitidos en 1926 y 1927 recibirían un nuevo bono de 100 dólares por concepto de los intereses en mora correspondientes a cada 1.000 dólares de los bonos antiguos. Los bonos de conversión de 1932 y 1933 serían objeto de un ajuste parecido. Los intereses de la nueva emisión se elevarían del 1½% en 1953 al 3% en 1956 y en los años siguientes. Se establecería un fondo de amortización, y los pagos anuales con destino al mismo irían aumentando hasta llegar al 3% del principal para 1956 y años sucesivos. El Congreso y el Presidente de Costa Rica aprobaron posteriormente la propuesta, y en noviembre de 1953 el Foreign Bondholders Protective Council recomendó a los tenedores de bonos costarricenses denominados en dólares que aceptaran la oferta.

En mayo de 1953 se realizaron negociaciones entre el Gobierno de Costa Rica y la organización británica de tenedores de bonos (Council of the Corporation of Foreign Bondholders) relativas a las dos emisiones colocadas en Londres que se hallaban en mora, pero no se pudo llegar a un acuerdo.²

La deuda exterior de Costa Rica comprendía, al 30 de junio de 1953, las siguientes emisiones de bonos:

| <i>Bonos denominados en dólares:</i> | <i>Importe (en millones de dólares)</i> |
|--|---|
| Bonos con garantía oro al 7% (1926)..... | 5,4 |
| Bonos del Ferrocarril al Pacífico, al 7½% (1927) | 1,2 |
| Bonos de consolidación, al 5% (1932)..... | 1,1 |
| Bonos de consolidación (Ferrocarril al Pací- fico) al 5% (1933) | 0,4 |
| TOTAL | 8,1 |
| | |
| <i>Bonos denominados en libras esterlinas:</i> | <i>Importe (en millones de libras esterlinas)</i> |
| Bonos de conversión, al 5% (1911)..... | 1,4 |
| Bonos hipotecarios, al 6% (1912)..... | * |
| Bonos de consolidación emitidos en libras es- terlinas, al 5% (1933)..... | 0,2 |
| TOTAL | 1,6 |

* 15.260 libras esterlinas, cuyo rescate el Gobierno había ordenado para noviembre de 1953.

² Council of the Corporation of Foreign Bondholders (Londres), *Report for 1953*, pág. 35.

¹ Para mayores informes sobre el plan de ajuste de la deuda en dólares de 1939, véase Foreign Bondholders' Protective Council, Inc., *Annual Report*, Nueva York, 1938, pág. 335.

| | |
|--|---|
| <i>Bonos denominados en francos franceses:</i> | <i>Importe (en millones de francos franceses)</i> |
| Empréstito exterior en oro, al 5% (1911).... | 5,8 |
| <i>Fuente:</i> Council of the Corporation of Foreign Bondholders (Londres), <i>Report for 1953</i> , pág. 415. | |

En 1928, el Banco Hipotecario de Costa Rica obtuvo en España fondos en dólares mediante la colocación de bonos al 7%, por valor de 4.000.000 de dólares. En 1933 se declaró una moratoria, y en 1936, en virtud de un nuevo acuerdo con los tenedores de bonos, se redujo el interés al 3½% y se estableció un nuevo programa de amortización.³ Al 31 de julio de 1954 todavía quedaban bonos en circulación por valor de 1.000.000 de colones.

Además de la deuda exterior correspondiente a emisiones de bonos, el Gobierno de Costa Rica obtuvo dos préstamos del Export-Import Bank de Washington, uno de 5.000.000 de dólares en 1940 y otro de 2.000.000 de dólares en 1942, para la construcción del segmento costarricense de la Carretera Panamericana. En febrero de 1946 se modificó el programa primitivo de amortización con el objeto de reducir los pagos anuales de Costa Rica a una cuantía que corresponda mejor al volumen de divisas que este país obtiene. Conforme al nuevo acuerdo el total de pagos anuales que debía efectuarse hasta fines de 1950 era de 350.000 dólares. En febrero de 1951 se estableció un nuevo plan para el servicio de la deuda.

INVERSIONES EN EMPRESAS

Se ha calculado que las inversiones extranjeras directas en Costa Rica ascendían a 105.000.000 de dólares a fines de 1949; casi el 90% de esta cantidad representaba inversiones efectuadas por sociedades anónimas.⁴

Se estima que las inversiones de los Estados Unidos representan alrededor de las tres cuartas partes de todas las inversiones extranjeras hechas en el país. El cálculo oficial más reciente de estas inversiones corresponde a 1950, cuando ascendían a un total de 62.100.000 dólares (cuadro 12).

Cuadro 12. Inversiones directas de los Estados Unidos en Costa Rica, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| <i>Actividades</i> | <i>1943</i> | <i>1950</i> |
|--|-------------|-------------|
| Transportes y servicios públicos | 6,0 | 10,8 |
| Comercio | 0,1 | 2,8 |
| Distribución de petróleo | 1,3 | 3,8 |
| Agricultura | 21,7 | 44,7 |
| Industria manufacturera | 0,7 | |
| Servicios financieros y seguros | 0,2 | |
| Otras | 0,8 | |
| TOTAL | 30,9 | 62,1 |

³ *Moody's Analyses of Investments, Governments*, (Nueva York, 1950), pág. 1759.

⁴ Stacy May y otros, *Costa Rica: A Study in Economic Development* (Twentieth Century Fund, Nueva York, 1952), pág. 261.

El total correspondiente a 1936 fué de 13.300.000 dólares.

El Banco de Inglaterra ha calculado que el valor nominal de las inversiones británicas en empresas de Costa Rica ascendió en 1949 a 4.000.000 de libras esterlinas.⁵ Gran parte de estas inversiones británicas corresponden a una empresa ferroviaria — la Compañía del Ferrocarril del Norte de Costa Rica, una filial de la Compañía del Ferrocarril de Costa Rica, Ltda. Entre otras inversiones británicas figura un banco.

Se ha calculado que las inversiones francesas y alemanas en empresas de Costa Rica ascendían en 1938 a 4.000.000 y 3.000.000 de dólares, respectivamente.⁶

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Agricultura.

Costa Rica es un país fundamentalmente agrícola y sus ingresos en divisas dependen de la venta de café y plátanos que constituyen entre el 70% y el 80% de las exportaciones. Otros renglones de exportación son el cacao y el abacá. Se ha calculado que se exporta casi la mitad del valor total de la producción agrícola del país.

Los dos productos agrícolas principales se cultivan sobre todo para la exportación y únicamente los plátanos se producen en plantaciones de propiedad extranjera. El principal productor y exportador de plátanos es la United Fruit Company que desarrolla sus actividades por conducto de la Compañía Bananera de Costa Rica. El cultivo de bananos por empresas de los Estados Unidos comenzó a fines del siglo XIX. Las plantaciones estaban situadas en esa época principalmente en la provincia de Limón, sobre el litoral costarricense del Caribe. La construcción del Ferrocarril del Norte por capitales británicos estaba estrechamente vinculada con la producción de plátanos. En la década de 1930-39, cuando las enfermedades destruyeron muchas de las plantaciones de bananos situadas a lo largo de la costa del Caribe, la United Fruit Company comenzó el establecimiento de grandes plantaciones en la costa del Pacífico. En la actualidad, la mayor parte de los plátanos que se exportan de Costa Rica procede de plantaciones situadas en esa región.

Las inversiones directas efectuadas por la United Fruit Company en la agricultura representan la gran mayoría de los capitales norteamericanos invertidos en Costa Rica. El aumento considerable de las inversiones agrícolas en la década de 1940-49 (que ascendieron de 22.000.000 de dólares en 1943 a casi el doble de esa cifra en 1950) corresponde en gran parte al cambio de ubicación de algunas plantaciones de bananos y al aumento de la superficie cultivada.

En 1952 la Compañía Bananera inició negociaciones con el gobierno sobre una concesión que entraña un

⁵ Véase el estudio histórico de Henry C. Bischoff, "*British Investments in Costa Rica*", *Inter-American Economic Affairs* (Washington, D.C.), edición del verano de 1953.

⁶ Stacy May y otros, *op. cit.*, pág. 263.

amplio programa de inversiones destinado a reanudar el cultivo del banano en la provincia de Limón.⁷

Ferrocarriles y servicios públicos

La mayoría de las principales empresas de servicios públicos del país se han desarrollado con el concurso de capitales extranjeros. La electrificación de una de las tres líneas ferroviarias principales (el Ferrocarril Eléctrico al Pacífico), que es de propiedad del Estado, ha sido financiado con capital extranjero. Esta línea, cuya extensión es de unos 134 kilómetros, va de San José, capital de Costa Rica, a Puntarenas, en la costa del Pacífico. Un ferrocarril que va de San José a la ciudad de Limón, ubicación de las primeras plantaciones de la United Fruit Company, es de propiedad de la Compañía del Ferrocarril del Norte, antes mencionada, que lo explota como empresa de servicio público. La extensión de sus líneas, inclusive los ramales, es de unos 450 kilómetros, siendo el ferrocarril más importante del país. La United Fruit Company posee y explota dos ferrocarriles con unos 515 kilómetros de vías, que van al interior del país desde los puertos de Quepos y Golfito, sobre la costa del Pacífico; ambos ferrocarriles son empresas de servicio público. Se informa que tanto el Ferrocarril del Norte como el Ferrocarril del Pacífico funcionan con pérdida.

Una empresa de propiedad estadounidense, la Compañía Nacional de Fuerza y Luz, produce aproximadamente dos tercios de la energía eléctrica que se vende en el país.⁸ Aunque, según se informa, el departamento de electricidad de la compañía obtuvo únicamente utilidades muy modestas sobre sus inversiones netas en la última década, la Compañía amplió sus servicios en la década 1940-49, de conformidad con su contrato de concesión de 1941. Su capacidad de generación aumentó alrededor de un 75%, entre 1944 y 1950. La reinversión de las utilidades proporcionó más o menos la mitad del capital necesario para la expansión. El resto se obtuvo de la compañía matriz en los Estados Unidos y mediante la venta de bonos en Costa Rica. La compañía ha sostenido que la expansión ulterior de los servicios de electricidad depende del aumento de las tarifas que se le permite cobrar por el suministro de energía eléctrica.⁹

La Compañía Nacional de Fuerza y Luz explota también el servicio telefónico y hasta 1950 estuvo a cargo del servicio de tranvías eléctricos de la capital.¹⁰ La Compañía del Ferrocarril del Norte, de propiedad británica, posee y explota el servicio de teléfonos de

Limón; la United Fruit Company explota un servicio telefónico propio.

Otras inversiones

Las inversiones extranjeras en la industria manufacturera se refieren principalmente a dos usinas de transformación de propiedad de la United Fruit Company (una usina para la elaboración de aceite de palma y otra para el descortezo del abacá) y a una usina combinada de enlatado y congelación de pescado sobre la costa del Pacífico, de propiedad de una empresa norteamericana.

Hasta la fecha, ha sido poco el capital extranjero invertido en la explotación de yacimientos minerales. En 1949, una compañía petrolera norteamericana celebró un contrato para efectuar exploraciones y trabajos de perforación. Debido a la oposición que hubo en la Asamblea Constituyente contra las condiciones del contrato, la compañía suspendió sus actividades hasta cuando se firmó un nuevo contrato en los últimos meses de 1951.

Como ya se ha dicho, en 1937 se estableció en Costa Rica un banco de propiedad británica. Sin embargo, esta institución funciona con su propio capital y no acepta depósitos.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS Y LA ECONOMÍA DE COSTA RICA

La influencia de las actividades de la United Fruit Company en la economía de Costa Rica ha sido considerable. Las exportaciones de plátanos alcanzaron su cifra máxima en 1913, cuando se exportaron unos 11.000.000 de racimos, pero bajaron a 3.000.000 en 1935. Desde entonces, salvo en los años de guerra, cuando las dificultades de transporte afectaron las exportaciones, la producción aumentó constantemente y las exportaciones llegaron a casi 10.000.000 de racimos en los últimos años. Con esta cifra, Costa Rica se ha situado nuevamente entre los principales exportadores de plátanos del mundo.

La superficie de las tierras de propiedad de la United Fruit Company que se hallan ocupadas por plantaciones de bananos aumentó de unas 8.100 hectáreas en 1945 a unas 16.600 en 1952. Las cláusulas de un contrato celebrado entre la compañía y el Gobierno, prevén una nueva expansión de la producción de plátanos. Las tierras de propiedad de la compañía dedicadas al cultivo del cacao aumentaron de unas 10.100 hectáreas en 1945 a 11.300 en 1952. Se informa que la Compañía tiene la intención de aumentar esta superficie a más de 16.000 hectáreas durante un período de cinco años. La superficie ocupada con plantaciones de abacá ha experimentado un pequeño descenso (de 4.000 hectáreas en 1948 a unas 3.400 en 1952), pero durante ese mismo período se duplicó la superficie dedicada a palmas de aceite, pasando de 2.000 a 4.000 hectáreas aproximadamente.

En 1950, la United Fruit Company empleaba a unos 19.000 trabajadores, o sea alrededor del 10% de todos

⁷ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, World Trade Series, *Costa Rica—Economic Review, 1952* (Washington, junio de 1953).

⁸ Se informa que las inversiones totales de esta compañía en capital fijo ascendieron, a fines de 1949, a la cantidad de 10.900.000 dólares. (Stacy May y otros, *op. cit.*, pág. 265).

⁹ Un 15% de aumento en las tarifas—el primero desde 1928—fué autorizado en septiembre de 1952.

¹⁰ La compañía pidió y obtuvo autorización para suspender el servicio de tranvías luego de demostrar que había tenido constantes pérdidas en el curso de varios años. El servicio de teléfonos también dejó pérdidas desde 1944 hasta que se autorizó el alza de las tarifas en 1949.

los trabajadores agrícolas de Costa Rica (excluyendo a los empleadores). La superficie cultivada por la compañía representa aproximadamente el 15% de la superficie total cultivada del país. Del producto de sus exportaciones de ese año, más de 20.000.000 de dólares ingresaron a la economía costarricense, sin incluir las utilidades remitidas al exterior.¹¹

Las que efectúa la United Fruit Company representan más de la mitad de las exportaciones de Costa Rica; en 1951 llegaron al 60% sobre un total de unos 62.000.000 de dólares. En ese mismo año, las utilidades de las inversiones extranjeras directas representadas casi totalmente por las de la United Fruit Company, ascendieron a 15.000.000 de dólares, cifra superior a la obtenida en cualquier año anterior.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

El trato que reciben los extranjeros dedicados a actividades industriales y comerciales en Costa Rica es casi completamente igual al que se otorga a los ciudadanos del país. Según el artículo 19 de la Constitución, los extranjeros tienen los mismos derechos y deberes individuales y sociales que los costarricenses, con las excepciones y limitaciones que establezcan la Constitución y las leyes. En virtud de la Ley de Nacionalización del Comercio, del 28 de diciembre de 1943, no pueden establecer nuevas empresas comerciales los ciudadanos de los países con los cuales Costa Rica no hubiera celebrado un tratado de amistad y comercio.¹² Un antiguo Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre los Estados Unidos y Costa Rica, que fué ratificado en 1852, permite que los ciudadanos de los Estados Unidos se dediquen al comercio con arreglo a dicha ley.

No se requiere autorización del gobierno para establecer y explotar empresas comerciales e industriales. Por lo menos el 90% de los obreros y empleados de cada empresa deben ser costarricenses, y éstos deben percibir por lo menos el 85% del total de sueldos y salarios pagados por la empresa cada año. Sin embargo, las autoridades pueden reducir estas proporciones al 80% y 75%, respectivamente. Las restricciones no incluyen a los gerentes y directores, siempre que no representen más de dos personas en la empresa.

El artículo 29 de la Constitución (modificado por la Ley 24 de 1943) proclama que la propiedad es inviolable. No se puede expropiar la propiedad si no es por causa de interés público y previo pago de indemnización. En los últimos años el caso más importante de expropiación fué la nacionalización, en 1948, de los bancos comerciales, que eran de propiedad de ciudadanos costarricenses. Se indemnizó a los accionistas con bonos del Estado.

Los yacimientos de carbón y de petróleo pertenecen al Estado y se requiere una concesión especial para explotarlos.

El Estado puede otorgar amplios privilegios a las industrias que se consideran útiles para la economía nacional. Entre estos privilegios se cuentan la exención del pago de impuestos, la reducción o exención de los derechos de aduana sobre la importación de máquinas y materias primas, la protección arancelaria con respecto a productos competidores y la garantía de que por un tiempo determinado no se concederán privilegios análogos a ninguna industria competidora. Asimismo, las empresas nuevas y las ya existentes pueden obtener del Estado contratos especiales de concesión, que deben ser aprobados por el Congreso. Tanto los costarricenses como los extranjeros pueden arrendar tierras públicas a condición de que dediquen el 75% de la tierra al cultivo de los principales productos de exportación, a saber, café, plátanos y cacao.

CONTROL DE CAMBIOS

El control de cambios fué implantado en septiembre de 1932 y ha sido modificado en diversas oportunidades. El sistema que rige actualmente fué establecido por una ley del 29 de septiembre de 1951 y comprende un mercado oficial de divisas y un mercado "libre controlado". Desde julio de 1952, las tasas en los dos mercados fueron de 5,67 colones y 6,65 colones por dólar, respectivamente (0,176 y 0,15 de dólar). Se puede comprar divisas a la tasa oficial de cambio para la importación de mercaderías de "primera necesidad". Los exportadores pueden obtener permiso para vender en el mercado libre parte de las divisas que obtienen de la exportación de determinadas mercaderías. La United Fruit Company está obligada a vender al Banco Central (o a los otros bancos que actúan como sus agentes) únicamente la parte de las divisas que queda después de deducir del producto de las exportaciones las cantidades correspondientes a utilidades, depreciación y a determinadas importaciones (véase más adelante).

Los capitales extranjeros que entren a Costa Rica deben ser convertidos al tipo de cambio oficial y registrados en el Banco Central si los interesados desean conseguir divisas al cambio oficial cuando hagan remesas al exterior vinculadas con las inversiones hechas. Los traspasos al exterior de intereses y dividendos, convertidos al cambio oficial, no pueden exceder del 10% anual del capital registrado. El Banco Central tiene facultades para determinar, en cada caso particular, el porcentaje de amortización que podrá remitirse al cambio oficial, siempre que haya divisas extranjeras disponibles. El Banco Central puede negarse a registrar nuevos capitales extranjeros cuando considere que la inversión es contraria a los intereses nacionales o no se ajusta a las finalidades de la política económica del país. Si el inversionista está dispuesto a renunciar a la aplicación del tipo de cambio oficial con respecto a sus remesas al exterior, puede traer capitales al país, o

¹¹ Stacy May y otros, *op. cit.*, págs. 49 y 50 y cuadro No. 4.

¹² Esta ley no fué aplicada en la práctica y los extranjeros, sean individuos o empresas, pueden participar libremente en las actividades comerciales.

remitir éstos y sus utilidades, en cantidades ilimitadas, al tipo de cambio "libre".

TRIBUTACIÓN

El régimen tributario de Costa Rica no establece distinciones entre costarricenses y extranjeros, salvo en lo que se refiere a un impuesto de 0,5% anual sobre las utilidades obtenidas por las sucursales o agencias de empresas extranjeras establecidas en Costa Rica. Se grava con un impuesto progresivo la renta de las personas físicas y de las sociedades anónimas. Las tasas de impuesto van del 1% sobre los primeros 1.000 colones al 15% sobre la renta que exceda de 500.000 colones.¹³ Los dividendos no se incluyen en la renta imponible de los accionistas. Aunque las recaudaciones por concepto del impuesto sobre la renta han aumentado en los últimos años, los ingresos derivados de los impuestos indirectos, principalmente los derechos de aduana, representaron casi el triple de lo recaudado por concepto de impuestos directos en 1952. Los ingresos públicos derivados del impuesto sobre la renta experimentaron últimamente un aumento debido a que la United Fruit Company quedó obligada a pagar impuestos en virtud del contrato que firmó en 1949 con el Gobierno de Costa Rica. El acuerdo anterior, celebrado en 1930, establecía garantías contra todo aumento de los impuestos existentes y contra la imposición de nuevos gravámenes, eximiendo también a la compañía del pago de derechos de importación; por su parte, la empresa se comprometía a pagar un impuesto sobre la exportación de plátanos de dos centavos por cada racimo. Estas disposiciones tributarias fueron modificadas en virtud del contrato celebrado en diciembre de 1949¹⁴ y la United Fruit Company convino en pagar, a partir de 1950, los siguientes gravámenes:

- a) Un impuesto del 15% sobre las utilidades netas de todas las actividades que desarrolle en Costa Rica, con arreglo a lo dispuesto por la ley del impuesto sobre la renta promulgado en 1949. (El Gobierno de Costa Rica acepta al efecto el cálculo de las utilidades líquidas presentado a las autoridades de los Estados Unidos a los fines del pago del impuesto sobre la renta.)
- b) Un gravamen del 10% establecido en 1948 sobre los capitales no invertidos en la producción de plátanos y del abacá.¹⁵
- c) El impuesto sobre la propiedad establecido en 1946.

¹³ En 1954 se aumentó la tasa máxima al 30%.

¹⁴ *La Gaceta*, Diario Oficial (San José), 31 de diciembre de 1949.

¹⁵ Con la intención de crear varias empresas del Estado el gobierno provisional dictó, en 1948, un decreto imponiendo un gravamen del 10% sobre todos los capitales privados cuyo monto ascendía a 50.000 colones (alrededor de 2.000 dólares) o más. Este impuesto que se aplicó por una sola vez, debía pagarse en 10 cuotas anuales y tenía por objeto proporcionar fondos para financiar un programa de obras públicas, inclusive mejoras de los ferrocarriles pertenecientes al Estado. Este impuesto quedó suspendido en agosto de 1953.

- d) El impuesto consular sobre las importaciones establecido en 1930, salvo cuando se trate de importaciones destinadas a la producción de abacá.
- e) El impuesto sobre la exportación de cacao, establecido en 1948.
- f) El impuesto de beneficencia, establecido en 1932.

Por su parte, el Gobierno de Costa Rica se comprometió a no aumentar ninguno de estos gravámenes y a no imponer otros nuevos. El impuesto sobre la exportación de plátanos quedó sin modificación.

El contrato de 1949 incluye también disposiciones relativas a la entrega de divisas extranjeras al Estado y establece el derecho de expropiación. El Gobierno de Costa Rica se comprometió expresamente a pagar una compensación equitativa en moneda de los Estados Unidos, antes de proceder a la expropiación, en caso de que se adoptara tal medida para establecer servicios públicos de reconocida necesidad.

En noviembre de 1953 el Gobierno de Costa Rica pidió que se negociaran de nuevo sus contratos con las compañías filiales de la United Fruit Company, y los nuevos acuerdos se firmaron en junio de 1954. Entre sus disposiciones principales se establece que las compañías filiales estarán sujetas al pago del impuesto sobre la renta según las tasas vigentes, pero sin exceder del 30%, y que estarán autorizadas para vender las divisas obtenidas de sus exportaciones al cambio del mercado libre cuando la diferencia entre la cotización de éste y del cambio oficial sea superior al 30% del tipo de cambio oficial en un mes cualquiera.¹⁶

Por regla general, el Estado no se dedica a actividades comerciales ni industriales. Sin embargo, hay monopolio gubernamental en tres esferas: la producción del alcohol destilado y licores, la producción e importación de sal y los seguros. Además, desde que nacionalizó, en 1948, los bancos comerciales que pertenecían a ciudadanos particulares, el Gobierno ejerce un monopolio casi completo en materia de banca comercial. Los bancos nacionalizados son los únicos que pueden aceptar depósitos, pero los bancos extranjeros privados todavía pueden prestar los demás servicios bancarios. Hasta mediados de la década de 1930-39 todavía existía el monopolio oficial sobre la producción de fósforos y de gasolina, que pasó luego a manos de empresas privadas.

A fines de 1952 se informó que se hallaban muy adelantadas las negociaciones entre el gobierno y cuatro pequeñas compañías privadas de electricidad, relativas a la compra de sus activos. En 1953 se informó que el gobierno había decidido ejecutar un programa relativo a energía hidroeléctrica, con un costo aproximado de 10.000.000 de dólares, sin necesidad de recurrir a empréstitos del exterior.

¹⁶ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Commerce Weekly* (Washington, D.C.), 16 de agosto de 1954, pág. 10.

CUBA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Cuba obtuvo en 1904 su primer empréstito en el exterior por valor de 35.000.000 de dólares, para financiar los gastos de su guerra de independencia. En el período comprendido entre 1909 y 1914 se contrataron cuatro empréstitos por un valor total de 26.500.000 dólares, destinados a rescatar la deuda interior, a financiar obras públicas en La Habana y a atender los gastos generales del gobierno. Un empréstito por 9.000.000 de dólares, contratado en 1927, sirvió para consolidar la deuda pública interior.

En el período comprendido entre 1928 y 1931, el gobierno emitió bonos y obligaciones por un valor total de 100.000.000 de dólares, que fueron aceptados por los contratistas norteamericanos en pago de la construcción de la Carretera Central que atraviesa la isla a lo largo, y de otras obras públicas. Con objeto de sostener el precio del azúcar, el gobierno emitió, en el período de 1929 a 1931, "bonos de estabilización del mercado del azúcar" por valor de 37.000.000 de dólares (amortizables en esa moneda), que fueron entregados a los productores de azúcar a cambio de 1.500.000 toneladas de ese artículo; el servicio de este préstamo fué atendido con puntualidad hasta su amortización total en 1940.

Durante la depresión económica mundial a comienzos de la década de 1930-39, se experimentaron dificultades para atender el servicio de la deuda exterior. De 1933 a 1938 se suspendieron los servicios de los bonos de obras públicas emitidos durante el régimen del Presidente Machado (1923 a 1933). Sin embargo, los intereses de los bonos en dólares que habían sido colocados entre el público fueron pagados con regularidad hasta su rescate en 1949, y las remesas con destino al fondo de amortización se suspendieron únicamente durante dos años (1934 y 1935).

En 1938 se emitieron bonos al 4½% de interés, fechados en 1937 y con vencimiento en 1977, por un valor de 85.000.000 de dólares. De este total se empleó la cantidad de 60.900.000 dólares para convertir a la par tres de las cuatro emisiones de bonos de obras públicas de 1928 a 1931, arriba mencionadas. El saldo fué empleado como sigue: 4.000.000 de dólares se utilizaron para liquidar, según ajuste, los intereses acumulados por valor de 9.000.000 de dólares sobre dos de las emisiones de 1928 a 1931 (los intereses sobre la tercera emisión que ascendían a 5.700.000 dólares, fueron cancelados), 10.200.000 dólares se destinaron a la consolidación de la deuda con las compañías ferroviarias extranjeras de Cuba, y los restantes 9.900.000 dólares fueron retenidos como reserva por la tesorería. Estos 9.900.000 dólares, junto con una nueva emisión de bonos

al 4½% por 8.700.000 dólares con vencimiento en 1955, se emplearon en 1941, para la liquidación de varias reclamaciones extranjeras pendientes.

El servicio de estos bonos se atendió con puntualidad y, a veces, incluso con anticipación. A fines de 1953, la deuda externa consolidada se había reducido a 62.400.000 dólares, de los cuales 60.500.000 dólares correspondían a la emisión de 1937 y 1.900.000 dólares a la emisión de 1941. Se calcula que el 90% de este total, aproximadamente, estaba en manos de ciudadanos cubanos y que los bonos en circulación denominados en dólares constituyen alrededor de la mitad del total de la deuda pública consolidada.

En 1941, el Gobierno de Cuba obtuvo un préstamo del Import-Export Bank de Washington, por 17.700.000 dólares, para el financiamiento de obras públicas; este empréstito fué amortizado en 1950.¹

INVERSIONES EN EMPRESAS

Los capitales norteamericanos predominan entre las inversiones extranjeras en empresas de Cuba. Se calcula que el monto de los capitales de ese origen ha aumentado de 50.000.000 de dólares, a fines de 1897, a 265.000.000 de dólares a fines de 1914.² Varias de las empresas controladas por intereses norteamericanos fueron establecidas durante la primera guerra mundial e inmediatamente después de ella, y en 1929 las inversiones estadounidenses habían llegado a un valor de 919.000.000 de dólares, de los cuales se calcula que una gran parte ha ido acumulándose como resultado de la reinversión de las utilidades de empresas azucareras. Entre 1929 y 1943 se registró un gran descenso del valor de las inversiones de los Estados Unidos (véase cuadro 13), que se debió principalmente a la reducción del valor contable de inversiones efectuadas en la producción de azúcar, energía eléctrica, y en ferrocarriles. Su valor volvió a aumentar posteriormente. A fines de 1952, el total de las inversiones directas de los Estados Unidos en Cuba ascendía a 686.000.000 de dólares.

Los capitales británicos en Cuba fueron invertidos principalmente en ferrocarriles. Los que habían sido invertidos en ingenios azucareros, que nunca alcanzaron

¹ En marzo de 1951 la Compañía Cubana de Electricidad, una filial de la American and Foreign Power Company, obtuvo un préstamo de 12.000.000 de dólares del Export-Import Bank para ampliar su capacidad de generación de energía eléctrica. Puesto que este empréstito no fué garantizado por el Gobierno de Cuba, el mismo no forma parte de la deuda pública exterior de Cuba.

² J. F. Rippey, "Investments of Citizens of the United States in Latin America", *The Journal of Business of the University of Chicago*, (Chicago, Ill.), enero de 1949, págs. 17 a 29.

Cuadro 13. Inversiones directas de los Estados Unidos en Cuba, 1929, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Actividades | 1929 | 1943 | 1950 |
|--|------|------|------|
| Industria manufacturera | 45 | 65 | 55 |
| Distribución | 15 | 33 | 21 |
| Agricultura | 575 | 183 | 263 |
| Petróleo | 9 | 14 | 20 |
| Servicios públicos y de transportes... | 215 | 272 | 270 |
| Otras actividades* | 60 | -38 | 13 |
| TOTAL | 919 | 529 | 642 |

* Incluyendo los rubros de "servicios financieros" y "minería y fundición de metales". El monto de las inversiones correspondientes al primero de estos rubros representaba en 1943 una cifra negativa de 60.100.000 dólares. Parece que esto se debía a que los bancos norteamericanos en Cuba mantenían parte de su activo en los Estados Unidos en tanto que sus obligaciones por concepto de depósitos eran pagaderas casi íntegramente en Cuba. Las inversiones en minería y fundición de metales ascendieron a 6.400.000 dólares en 1943. No se dispone de cifras separadas sobre el monto de estos dos rubros en 1950.

un monto muy elevado, fueron liquidados en la década de 1940-49. A fines de 1953, el Gobierno de Cuba adquirió los haberes de una compañía ferroviaria de propiedad británica por 13.000.000 de dólares. A continuación se indica el descenso que acusan las inversiones británicas en el período comprendido entre 1913 y 1948.

Cuadro 14. Valor de las inversiones británicas directas en Cuba, en determinados años

(En millones de libras esterlinas)

| Año | Total | Ferrocarriles |
|-----------|-------|---------------|
| 1913..... | 44,4 | 25,8 |
| 1929..... | 42,4 | 29,3 |
| 1940..... | 32,2 | 29,2 |
| 1948..... | 27,5 | 26,7 |

Fuente: *South American Journal* (Londres), 19 de marzo de 1949. Las cifras se refieren a valores no gubernamentales cotizados en la Bolsa de Londres.

Las inversiones canadienses corresponden principalmente a la banca, ocupando una posición de importancia en ese sector. Las considerables inversiones canadienses en ingenios de azúcar fueron liquidadas entre 1942 y 1948.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EN EMPRESAS, POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Azúcar

La importancia que las inversiones extranjeras en empresas tenían para la economía de Cuba ha disminuído desde la década de 1920-29, pero las mismas todavía desempeñan un papel importante, especialmente en la producción de azúcar. Durante los últimos 10 años, el azúcar y los otros productos derivados de la caña siguieron representando alrededor de las cuatro quintas partes de las exportaciones, y contribuyeron con una tercera parte, aproximadamente, del monto en que se

calcula el ingreso nacional. La participación de los intereses extranjeros en la producción de azúcar descendió del 75% en 1930 al 43% en 1951. En el cuadro 15 se detalla la información sobre la propiedad de los ingenios azucareros en 1939 y 1952. La producción de los ingenios azucareros controlados por intereses norteamericanos, que había sido más o menos un 35% del total, poco antes de la primera guerra mundial, aumentó a 55% hacia el final de la década de 1920-29, y descendió luego a 43% en 1952. Las inversiones británicas, canadienses y holandesas en la producción de azúcar fueron completamente liquidadas en los últimos años.

Cuadro 15. Propiedad de los ingenios azucareros de Cuba, 1939 y 1952

| Nacionalidad de los propietarios* | Número de ingenios azucareros | | Porcentaje que contribuye a la producción total | |
|-----------------------------------|-------------------------------|------|---|------|
| | 1939 | 1952 | 1939 | 1952 |
| Estados Unidos | 66 | 41 | 55,1 | 43,3 |
| Cuba | 56 | 113 | 22,4 | 54,5 |
| España ^b | 33 | 6 | 14,9 | 2,0 |
| Canadá | 10 | — | 4,8 | — |
| Reino Unido | 4 | — | 1,4 | — |
| Países Bajos | 3 | — | 0,8 | — |
| Francia | 2 | 1 | 0,6 | 0,2 |

Fuente: Anuario Azucarero de Cuba, 1952 (La Habana), página 71.

* Clasificación basada en la nacionalidad de los individuos o sociedades que poseen o tienen en arriendo ingenios azucareros.

^b Se estima que la mayoría de estas inversiones pertenecen a personas residentes en Cuba.

Servicios públicos, transporte e industrias manufactureras

Alrededor del 40% de la energía eléctrica utilizada en Cuba es producida por compañías de servicios públicos, y el resto por establecimientos industriales (sobre todo por los ingenios azucareros), principalmente para su propio uso. Una de las compañías de servicios públicos, la Compañía de Energía Eléctrica de Cuba, filial de la American and Foreign Power Company, suministra el 90% de la producción de este sector. El servicio telegráfico nacional pertenece al gobierno, quien se encarga también de su administración; las demás empresas de comunicaciones están controladas por capitales estadounidenses.

La red ferroviaria de Cuba consiste de unos 4.800 kilómetros de líneas destinadas al servicio público y de unos 10.240 kilómetros de vías destinadas exclusivamente al servicio de la industria azucarera. Casi la totalidad de las primeras pertenecía hasta hace poco a empresas extranjeras y era explotada por las mismas. Las dos compañías más importantes son los Ferrocarriles Unidos de La Habana, con casi 2.250 kilómetros de vías férreas que sirven la parte occidental de Cuba, y una empresa norteamericana (Ferrocarriles Consolidados de Cuba) que es propietaria de dos compañías ferroviarias, con unos 1.700 kilómetros de vías, que

prestan servicio en la parte oriental de la isla. Se informó que casi la mitad de las acciones de esta última empresa pertenecían en 1950 a ciudadanos cubanos.

Como ya se ha señalado, el Gobierno de Cuba adquirió, en diciembre de 1953, los haberes de los Ferrocarriles Unidos de La Habana, que eran de propiedad británica. Los haberes de ésta fueron traspasados a una empresa controlada por el Estado, los Ferrocarriles Occidentales de Cuba, S. A., que fué creada para hacerse cargo de la explotación de los ferrocarriles. Con objeto de financiar esta compra y dotar a la nueva empresa de capital para sus operaciones y para liquidar los pagos atrasados, un órgano del Gobierno de Cuba colocó bonos por un valor total de 20.000.000 de dólares con dos bancos comerciales de los Estados Unidos. El 49% de las acciones de la nueva empresa podrán venderse a inversionistas particulares, probablemente ciudadanos cubanos.

La compañía de aviación más importante del país, Compañía Cubana de Aviación, fué al comienzo una filial de una empresa norteamericana que retenía todo el control, pero en la actualidad está controlada por una mayoría de intereses cubanos. La compañía presta servicio tanto en rutas nacionales como internacionales.

A pesar de haber registrado cierto progreso durante las dos últimas décadas, las industrias manufactureras, distintas de la producción de azúcar, son de importancia secundaria en la economía del país. La participación extranjera en las industrias manufactureras de Cuba está representada en su mayor parte por capitales norteamericanos. Las empresas estadounidenses se dedican a la elaboración de diversos productos, tales como tabaco, productos lácteos y otros productos alimenticios, bebidas no alcohólicas, tejidos, artículos de caucho, abonos, pinturas, productos farmacéuticos, jabón y cemento.

Minería y extracción de petróleo

La explotación de los recursos minerales de Cuba es de menor importancia y ha sido financiada principalmente mediante capitales de los Estados Unidos. Los yacimientos de manganeso estuvieron en explotación desde 1888, pero comenzaron a producir en forma continua únicamente alrededor de 1930. El principal productor de este mineral en Cuba es una filial de una empresa norteamericana. La producción de cromita tuvo lugar sin interrupción desde 1916; los mayores yacimientos de este mineral son explotados, asimismo, por compañías de los Estados Unidos. La demanda de tiempos de guerra dió impulso a la extracción de manganeso y de mineral de cromita a partir de 1940, pero la misma disminuyó posteriormente. Desde 1950 se registró una mejora parcial en las exportaciones de estos metales.

La extracción de mineral de hierro fué iniciada por una compañía norteamericana en 1908. Cuba tiene considerables yacimientos de mineral de hierro, pero su explotación tropezó con obstáculos debido a las dificultades de orden técnico que se plantean para separar

del mineral los componentes de hierro, níquel, cromo y cobalto.³ Una instalación estadounidense de grandes proporciones para beneficiar el mineral de níquel, que fué construída durante la segunda guerra mundial, suspendió sus actividades en 1947 debido al alto costo de la producción. A consecuencia del aumento en el precio del níquel, la planta fué abierta nuevamente en 1952 y, según los informes de que se dispone, se están haciendo planes para invertir unos 40.000.000 de dólares con destino a la ampliación de las instalaciones existentes. Se informa también que otras empresas estadounidenses están estudiando la posibilidad de realizar inversiones considerables en la extracción de níquel.

En 1952, las exportaciones de concentrados de cobre alcanzaron su valor máximo (7.800.000 dólares) y constituyeron el mineral de mayor importancia que se exportó de la isla.

Varias empresas extranjeras realizaron exploraciones en busca de yacimientos petrolíferos, pero en 1949 se habían retirado todas, excepto una, por no haberse hecho descubrimientos de importancia. Posteriormente se reanudaron los trabajos de la exploración y en 1954 se encontró petróleo en la provincia de Camagüey. El Gobierno está estimulando el interés en las exploraciones de petróleo en Cuba, tanto por parte de los extranjeros como de los nacionales, y a este efecto promulgó en 1954 disposiciones para la concesión liberal de crédito y para hacerse cargo de una parte de los riesgos que entrañan.

Una empresa estadounidense realiza la mayor parte de la refinación del petróleo crudo importado, aunque dos compañías extranjeras que venden productos de petróleo al por menor en Cuba han anunciado últimamente su intención de construir sus propias refinerías en la isla.

Banca y seguros

Hay considerables inversiones de capitales extranjeros en la banca y la rama de seguros. De los 56 bancos registrados en septiembre de 1950, tres están matriculados en los Estados Unidos, dos en el Canadá y uno en la China; estos seis bancos tienen alrededor del 55% del total de los depósitos. De las 129 compañías de seguros que desarrollaban sus actividades en Cuba a fines de 1946, 66 eran de propiedad extranjera, a saber: 28 norteamericanas, 36 británicas y canadienses, 1 francesa y 1 suiza.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS Y LA ECONOMÍA DE CUBA

La producción de azúcar, producto del cual depende la economía de la isla, estuvo principalmente en manos de empresas extranjeras hasta la década de 1930-39. Los servicios de transporte, comunicaciones y energía eléctrica que fueron establecidos por esas empresas eran, principalmente, aspectos accesorios del proceso de pro-

³ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Report on Cuba* (Washington, D.C., 1951), página 995.

Pueden exceptuarse del pago de derechos de aduana y gravámenes análogos las importaciones de equipo y materiales de construcción para el establecimiento o la expansión de empresas que fabriquen o elaboren mercaderías que no se fabricaban o preparaban anteriormente en Cuba. Las materias primas importadas para estas empresas también podrán gozar de la exención de derechos de aduana por un período de 10 años, siempre que las mismas no se produzcan en Cuba.

Las empresas dedicadas a la producción de artículos manufacturados o semimanufacturados que no se producían en Cuba en 1945 podrán estar exentas del pago del impuesto normal sobre las utilidades por un período de 10 años, siempre que una tercera parte, por lo menos, de las materias primas que empleen sean de origen cubano. Puede obtenerse la exención del impuesto sobre las utilidades extraordinarias por un plazo de seis años y de otros impuestos por períodos que varían de seis a diez años. Esas empresas pueden obtener autorización para amortizar sus activos fijos a una tasa anual del 20%, después de un período inicial de dos años.¹¹

Las industrias productoras de artículos manufacturados o semimanufacturados que no se producían en Cuba antes de septiembre de 1939 pueden obtener privilegios tributarios por un período de tres años. Al pa-

recer han sido numerosos los privilegios de esta índole que fueron concedidos por el gobierno.¹²

TRANSFERENCIA DE UTILIDADES Y DE CAPITAL

Las transacciones en divisas extranjeras no están sujetas a restricciones, salvo cuando se trata de remesas a España, para las cuales se exige permiso previo y deben efectuarse por intermedio de una cuenta especial de compensación. Pueden realizarse libremente las remesas de utilidades y las transferencias de capital.

Se grava con un impuesto del 2% a todos los pagos al exterior. Desde diciembre de 1952, se ha dejado de imponer este gravamen sobre la repatriación de capitales que se invirtieron en "empresas productivas" en Cuba o en valores cubanos, cuando el mismo hubiera sido importado por conducto de un banco afiliado al Banco Nacional de Cuba (que es el banco central) y depositado a nombre del inversionista.

Con arreglo a las disposiciones del decreto de 15 de agosto de 1953, arriba mencionado, las empresas aprobadas podrán quedar exentas del impuesto del 2% sobre el pago de las importaciones de bienes de capital para ser instalados en sus fábricas (por un plazo de 3 años) y de materias primas que elaboren (por un plazo de 10 años).

¹¹ Un decreto-ley del 15 de agosto de 1953 (Gaceta Oficial Extraordinaria, No. 68, 27 de agosto de 1953) amplió el alcance de las disposiciones relativas al fomento de las "nuevas industrias".

¹² A fines de 1950, llegaban a unas 35 las empresas industriales a las cuales se habían otorgado exenciones impositivas. Estas empresas producen rayón, productos alimenticios, productos químicos, abonos y otros productos (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *Report on Cuba*, pág. 133.)

REPUBLICA DOMINICANA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

La deuda pública exterior de la República Dominicana tuvo su origen en varios empréstitos en libras esterlinas contratados en Londres y en el continente europeo durante la segunda mitad del siglo XIX. Siete de estos empréstitos, por valores que variaban entre 800.000 y 2.800.000 libras esterlinas, fueron emitidos entre 1869 y 1897. Cada uno de estos empréstitos cayó en mora dentro de los cuatro años siguientes a la fecha de su emisión, y algunas de las últimas emisiones posteriores se destinaron en su mayor parte a la conversión de los empréstitos en mora. Los nuevos capitales que ingresaron al país en concepto de estos empréstitos se emplearon principalmente para la construcción de carreteras y ferrocarriles y para la consolidación de la deuda flotante. En 1904, el monto total de los bonos en mora y de otras deudas contraídas por el gobierno ascendía a unos 32.000.000 de dólares, de los cuales unos 22.000.000 correspondían a acreedores europeos.

En 1907 los acreedores extranjeros convinieron en aceptar alrededor de 12.400.000 dólares en pago de sus acreencias que ascendían a unos 21.200.000 dólares; el valor total de las deudas exterior e interior de la república quedó reducido a unos 17.000.000 de dólares, que se convirtió por medio de una nueva emisión de bonos por valor de 20.000.000 de dólares. El acuerdo sobre la deuda estuvo vinculado a un tratado suscrito entre los Estados Unidos y la República Dominicana, en virtud del cual el Presidente de los Estados Unidos quedó autorizado para nombrar al Recaudador General y a otros funcionarios de las aduanas dominicanas, en tanto que el Gobierno de la República Dominicana se comprometió a no aumentar su deuda pública ni modificar sus derechos de importación, salvo con el consentimiento del Gobierno de los Estados Unidos.

La emisión de bonos por valor de 20.000.000 de dólares fué colocada en Nueva York en 1908, y se atendió con puntualidad el servicio de la misma hasta su total amortización en 1927. Este fué el primer empréstito en dólares de la República Dominicana ofrecido al público. Un segundo empréstito de 1.500.000 dólares fué emitido en 1912 con la aprobación del Gobierno de Estados Unidos; el mismo había sido amortizado hacia 1917. El período comprendido entre 1913 y 1916 se caracterizó por revoluciones internas y dificultades financieras, y durante el mismo se contrajeron nuevas deudas sin el consentimiento de los Estados Unidos. Estos intervinieron en 1916 y establecieron un gobierno militar que duró hasta 1924. A fin de hacer frente al pago de obligaciones, cuyo valor total ascendía para entonces a más de 15.000.000 de dólares, el

gobernador militar dispuso el pago de obligaciones reconocidas en bonos emitidos en Nueva York por un valor reconocido de unos 4.200.000 dólares. El mismo gobierno hizo otras dos emisiones de bonos, una por 6.700.000 dólares en 1922, y otra por 2.500.000 dólares en 1924, para financiar obras públicas y ciertas erogaciones de otra índole.

Un convenio celebrado en 1924 con los Estados Unidos reemplazó el tratado de 1907, y mantuvo el derecho de ese país a percibir las recaudaciones aduaneras. En 1926 se emitió un empréstito por valor de 3.300.000 dólares para la conversión del de 1924 y para otros fines, y en 1927/28 se ofreció una emisión de bonos por valor de 10.000.000 de dólares con objeto de financiar un programa de obras públicas. Los empréstitos de 1922 y 1926 y de 1927/28 devengaban intereses a la tasa del 5½% y debían quedar amortizados en 1942 y 1940, respectivamente.

Entre 1908 y 1931 no se incurrió en mora alguna respecto al pago de la deuda pública. Las garantías que el convenio relativo a la percepción de las rentas aduaneras ofrecía a los tenedores de bonos colocó a estos valores entre los más atractivos del mercado de bonos de Nueva York. La brusca caída de las recaudaciones aduaneras en 1931 obligó a suspender los pagos al fondo de amortización durante tres años, pero los intereses fueron pagados con puntualidad. En vista de las condiciones económicas reinantes, el Gobierno de los Estados Unidos no se opuso al incumplimiento de las cláusulas del convenio de 1924. En 1934, a pedido de los Gobiernos de los Estados Unidos y de la República Dominicana, el Foreign Bondholders Protective Council, Inc., en representación de los tenedores norteamericanos de bonos, negoció un plan para el reajuste del servicio de los empréstitos, mediante el cual se extendieron los plazos de amortización de los préstamos pendientes.

En virtud de un nuevo convenio suscrito en 1940 con los Estados Unidos se suspendió el sistema de percepción de las rentas aduaneras que se había establecido en virtud de convenios previos. La República Dominicana volvió a recaudar las rentas de sus aduanas, y de ahí en adelante el servicio de los dos préstamos pendientes en dólares tuvo por garantía a todos los ingresos de la República Dominicana.

En 1947 la República Dominicana rescató todos los bonos en dólares que se hallaban en circulación en los Estados Unidos, por un valor de 10.900.000 dólares. Se destinaron a este objeto 1.200.000 dólares de los ingresos ordinarios y el saldo se obtuvo mediante la venta de bonos de la deuda interior al Banco de Reservas de la República Dominicana, de propiedad del gobierno.

En 1940 y 1941 el gobierno obtuvo del Export-Import Bank dos empréstitos por un total de 3.300.000 dólares destinados principalmente al desarrollo agrícola. Estos préstamos ya fueron reembolsados.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Según la respuesta del Gobierno de la República Dominicana a un cuestionario enviado en diciembre de 1950 por la Comisión Económica para la América Latina (Naciones Unidas), el total de los capitales invertidos en empresas en la República Dominicana ascendía en 1948 a unos 104.000.000 de pesos¹ de los cuales 23.300.000 pesos pertenecían a ciudadanos dominicanos, 79.500.000 pesos a extranjeros y 1.200.000 pesos conjuntamente a dominicanos y extranjeros. La información parece incluir considerables inversiones en la agricultura aunque no ofrece explicaciones sobre el método que se siguió para la compilación de los datos. La distribución de las inversiones extranjeras, por su origen, es como sigue:

| | Millones de pesos dominicanos |
|---|-------------------------------|
| Estados Unidos | 75,2 |
| Canadá | 2,9 |
| España | 0,5 |
| Países Bajos | 0,2 |
| Italia | 0,2 |
| Otros países | 0,5 |
| Inversiones mixtas de dominicanos y extranjeros | 1,2 |
| TOTAL | 80,7 |

Según otras fuentes de información oficial, de fecha anterior, las inversiones en la industria azucarera ascendían a 61.600.000 dólares en 1940, de los cuales 55.000.000 de dólares eran de propiedad norteamericana² y en 1945 el monto de las inversiones en "industrias" llegaba a 79.400.000 dólares, de los cuales el 75% pertenecía a intereses extranjeros.³

Según cálculos de fuente norteamericana las inversiones directas de los Estados Unidos en la República Dominicana ascendían a 69.000.000 de dólares en 1929, a 41.000.000 de dólares en 1936 y a 42.000.000 de dólares en 1940. La distribución de las inversiones directas de ese origen en 1943 y 1950 era como sigue (en millones de dólares):

| | 1943 | 1950 |
|------------------------------------|-----------|------------|
| Agricultura | 62 | 79 |
| Servicios públicos y de transporte | 5 | 11 |
| Industrias manufactureras | 1 | 9 |
| Otras actividades | 4 | 7 |
| TOTAL | 72 | 106 |

¹ El peso dominicano (RD\$) se cotiza a la par con el dólar de los Estados Unidos. Con anterioridad a octubre de 1947, los dólares de los Estados Unidos constituían el único papel moneda circulante, y las monedas dominicanas se empleaban como moneda subsidiaria. Desde el 23 de octubre de 1947, el Banco Central de la República Dominicana, de reciente creación, comenzó a emitir moneda dominicana, que ha sido mantenida a la par con el dólar. Desde el 1º de febrero de 1948, los pesos dominicanos son el único medio de pago de la República.

² Dirección General de Estadística, Album Estadístico Gráfico (Ciudad Trujillo, 1944), pág. 14.

³ Vicente Tolentino Rojas, *Reseña Geográfica, Histórica y Estadística de la República Dominicana* (Ciudad Trujillo, 1948), pág. 79.

A fines de 1952, el total de las inversiones directas de los Estados Unidos en la República Dominicana había aumentado a 123.000.000 de dólares.

La mayor parte del aumento registrado en la postguerra corresponde a capitales norteamericanos invertidos en plantaciones de bananos y a nuevas inversiones efectuadas por compañías azucareras. En 1945, 9 de los 14 ingenios azucareros de la República pertenecían a empresas norteamericanas.⁴ De las cinco compañías azucareras más importantes controladas por intereses norteamericanos, dos pertenecen a la South Porto Rico Sugar Company, y tres a la West Indies Sugar Corporation. En 1945, la distribución de los ingenios azucareros, según la nacionalidad de sus propietarios, era como sigue:

| Nacionalidad | Número de ingenios | Porcentaje de la capacidad total |
|----------------------|--------------------|----------------------------------|
| Norteamericana | 9 | 80,0 |
| Italiana | 3 | 12,9 |
| Canadiense | 1 | 6,1 |
| Dominicana | 1 | 1,0 |
| TOTAL | 14 | 100,0 |

Fuente: A. B. Gilmore, *The Puerto Rico Sugar Manual* (Nueva Orleans, Louisiana, 1946/47, páginas 215 a 232).

Se informa que los dueños de los tres ingenios señalados como de propiedad italiana son residentes de la República Dominicana.

En 1953, de un total de 16 ingenios azucareros, 12 eran de propiedad extranjera y cuatro pertenecían a dominicanos. Dos de estos últimos fueron establecidos en años recientes. Dos refinерías de azúcar y varias otras empresas relacionadas con las plantaciones de caña de azúcar pertenecen a inversionistas norteamericanos.

En 1952, una filial de la United Fruit Company poseía unas 1.700 hectáreas con bananos y unas 3.000 hectáreas de "tierras mejoradas" además de otras propiedades, incluso ferrocarriles y servicios portuarios, en la parte septentrional de la República Dominicana.⁵ Otra compañía norteamericana exporta principalmente plátanos cultivados por agricultores en pequeñas fincas.

La principal compañía de energía eléctrica del país es la Compañía Eléctrica de Santo Domingo, filial de una empresa de servicios públicos de los Estados Unidos. Esta compañía explota cinco estaciones generadoras que suministran energía eléctrica a la mayor parte del país.⁶ Una compañía de propiedad norteamericana explota los servicios telefónicos.

Hasta 1941, cuando se estableció el Banco de Reservas de la República Dominicana, de propiedad del Estado, los únicos bancos comerciales del país eran las sucursales del Royal Bank of Canada, el Bank of Nova

⁴ *United States Tariff Commission, Mining and Manufacturing Industries in the Dominican Republic* (Washington, D.C., 1948), pág. 16.

⁵ United Fruit Company, *Report for 1952*, Boston, Mass. El informe hace notar que "bajo las condiciones actuales, la compañía no aumentará en forma apreciable la extensión de tierras cultivadas que posee en la actualidad".

⁶ *United States Tariff Commission, op. cit.*, pág. 14.

Scotia y el National City Bank of New York. El Banco Central de la República Dominicana fué creado en octubre de 1947. La mayor parte del negocio de seguros en la República Dominicana está en manos de compañías extranjeras.

Otras industrias con una gran proporción de capitales extranjeros son las de chocolate, calzado y jabón. Una fábrica de almidón de yuca, que representa una inversión de 2.000.000 de dólares, y la única cervecería del país son de propiedad norteamericana.⁷ Una nueva fábrica de alcohol industrial, terminada en 1949, es de propiedad conjunta del Gobierno de la República Dominicana y de un consorcio norteamericano privado. Se informa que la única fábrica de fósforos del país es de propiedad de intereses suecos en una proporción del 51% del capital social.⁸ Una compañía azucarera norteamericana está invirtiendo 7.000.000 de dólares en una fábrica para la conversión de los desperdicios de la caña de azúcar (bagazo) en una materia prima para la industria química.⁹

Las inversiones de los Estados Unidos en la industria petrolera se efectuaron principalmente en servicios de importación y distribución. Se hicieron perforaciones de exploración abriendo varios pozos petrolíferos, pero todavía no se descubrió petróleo en cantidades comerciales. Hace poco una empresa con participación de intereses norteamericanos inició la extracción de mineral de hierro. El mineral de hierro se exporta por Haina, donde el Gobierno está construyendo un puerto.

IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

La República Dominicana es predominantemente un país agrícola. La industria manufacturera existente se dedica principalmente a la elaboración de alimentos y de otros productos agrícolas. Los principales obstáculos con los que tropieza la industrialización del país parecen ser la insuficiencia del poder adquisitivo y de los ahorros, la pequeña magnitud del mercado nacional, la escasez de técnicos especializados y de trabajadores calificados y la falta de medios de transporte. Sin embargo, parece que la importancia de algunos de estos obstáculos ha disminuido desde 1930, a consecuencia de las condiciones favorables en que se colocaron los productos de exportación del país.

Los ferrocarriles, teléfonos, centrales de energía eléctrica, bancos, ingenios y refinerías de azúcar y otras industrias deben en gran parte su existencia a las inversiones extranjeras. Especialmente importante ha sido el papel desempeñado por el capital extranjero en el fomento de la producción de azúcar (crudo y refinado) y de melazas, que, en conjunto, constituyen generalmente casi la mitad del valor total de las expor-

taciones de la República Dominicana. Los plátanos, el almidón, la cerveza, los fósforos y otros productos elaborados por empresas extranjeras constituyen sólo una pequeña parte del total de las exportaciones. El capital extranjero es de menor importancia en la producción de cacao, café y tabaco que representaron, en conjunto, algo más de la tercera parte de las exportaciones durante el período de 1948 a 1952. El gran aumento del valor de las exportaciones dominicanas, que se registró desde la década de 1930-39 (de 18.000.000 de dólares en 1937 llegó a 115.000.000 en 1952), se debe principalmente a los elevados precios que alcanzaron los productos enumerados en último lugar y al incremento del volumen de ventas. La parte del valor de las exportaciones correspondiente al azúcar que era de 60% en 1937, descendió al 46% en 1951.

El mayor volumen de las exportaciones produjo considerables superavit en la balanza comercial y tuvo un efecto favorable sobre la balanza de pagos en general. Esto ha facilitado el retiro de la deuda pública exterior y ha permitido aumentar apreciablemente las reservas de oro y divisas.

POLÍTICA DEL GOBIERNO

Con las excepciones que se indican más adelante, los extranjeros y ciudadanos dominicanos disfrutan de igualdad de derechos en lo que respecta al desarrollo de actividades económicas en el país. Para efectuar inversiones en bienes raíces, los ciudadanos extranjeros, lo mismo que las sociedades anónimas dominicanas que tengan accionistas extranjeros, deben obtener permiso previo del gobierno (Decreto No. 2543 del 22 de marzo de 1945).

Las compañías extranjeras de seguros deben efectuar depósitos de garantía en la Superintendencia del Departamento de Seguros, cuya cuantía depende del tipo de seguros (Ley No. 96 del 20 de marzo de 1931).

El artículo 96 de la Constitución dispone que los yacimientos mineros pertenecen al Estado y sólo podrán ser explorados o explotados en virtud de concesiones o contratos. Aunque, en términos generales, la ley dominicana concede el mismo trato a los extranjeros que a los nacionales con respecto a las actividades mineras, el Gobierno ha declarado que no está dispuesto a otorgar concesiones o contratos a personas o compañías extranjeras que no tengan su domicilio legal en la República.

En virtud de la Ley No. 51 del 23 de diciembre de 1938, por lo menos el 70% del número total de empleados y trabajadores ocupados por una empresa que desarrolle sus actividades en la República deben ser ciudadanos dominicanos, quienes deben recibir por lo menos el 70% del desembolso total por concepto de sueldos y salarios. Quedan exentos de esta disposición los empleados con funciones administrativas, directivas y técnicas, siempre que no sea posible encontrar nacionales capacitados para desempeñarlas. El Presidente de la República puede autorizar a las empresas agrícolas que empleen trabajadores agrícolas extranjeros en proporción mayor de la permitida por la ley.

⁷ Ultimamente las empresas productoras de chocolate, almidón de yuca y alcohol fueron adquiridas por el Gobierno y vendidas luego a ciudadanos dominicanos. La mitad de las acciones de la cervecería también pertenece a dominicanos.

⁸ *United States Tariff Commission, op. cit.*, pág. 29.

⁹ *New York Times*, 6 de enero de 1954.

En 1950 el Gobierno dominicano promulgó dos leyes (la Ley No. 2336, del 11 de enero, y la No. 2643 del 28 de diciembre) cuyas disposiciones autorizan la concesión de exenciones tributarias con respecto a todos los impuestos y gravámenes, o al aumento de los mismos, a las empresas agrícolas y empresas conexas de transformación dispuestas a invertir nuevos capitales que pudieran favorecer el desarrollo económico. Esa exención está condicionada a la celebración de un contrato entre el inversionista y el Gobierno y puede otorgarse por un período que no exceda de 20 años. Dichas leyes incluyen algunos otros privilegios que al parecer no aumentan los derechos de las empresas pero que pueden ser de importancia, especialmente como una nueva garantía contra cualquier cambio de la ley que pudiera afectar adversamente a los inversionistas. En esas dos leyes no se hace distinción alguna entre empresas extranjeras y nacionales. Sin embargo, interesa especialmente a los inversionistas extranjeros una disposición que ofrece garantías a los nuevos inversionistas contra la imposición de restricciones o limitaciones sobre las remesas de utilidades o del capital al extranjero. Puede citarse también una disposición de carácter general por la cual se autoriza eximir, a las empresas organizadas para la producción agrícola en gran escala destinada a la exportación, de restricciones legales sobre sus actividades que pudieran perjudicar su eficiencia.

Diversas actividades están sujetas al control del Gobierno, y algunas ramas de actividad forman monopolios del Estado o monopolios auspiciados por el Gobierno. El Estado ejerce un monopolio, administrado por el Banco de Crédito Agrícola e Industrial, perteneciente al Gobierno, sobre la extracción y elaboración de sal común extraída del agua de mar y de yacimientos salinos, así como sobre la explotación de los yacimientos de yeso. El Gobierno manifestó hace poco su intención de interesar a compañías extranjeras en la producción de sal y de yeso. Una empresa del Estado que tuvo un monopolio sobre la producción de aceite de cacahuetes fué vendida a intereses privados y el monopolio quedó abolido. Una fábrica de cemento construída con fondos públicos también fué vendida a intereses privados después de dos años de actividad. Es necesario obtener autorización para fabricar ciertos productos sujetos a impuestos sobre las ventas, y para el establecimiento de estaciones radiodifusoras y de servicios telegráficos y telefónicos.

El país tiene en la actualidad un número de empresas públicas dedicadas a varias ramas de actividad, a saber: ferrocarriles, servicios telegráficos, acueductos, centrales de energía eléctrica, un matadero y frigorífico y una fábrica para la elaboración del cacao. Entre otras empresas establecidas en los últimos años con participación del Gobierno figuran una fábrica de sacos y cuerdas de fibra, una fábrica de cemento y una fábrica textil.¹⁰

No hay restricciones con respecto a los pagos al exterior y puede disponerse libremente de los ingresos en

divisas. Sin embargo, la Junta Monetaria del Banco Central tiene facultades para establecer el control de cambios si las circunstancias lo aconsejaren.

Por medio de decretos del 6 y del 9 de febrero de 1951, se estableció un régimen de permisos de importación con el objeto de asegurar la distribución equitativa de las mercaderías que escasean en el exterior o que el país produce en cantidades insuficientes. La exportación de azúcar y de algunos otros artículos está sujeta a la obtención de permiso previo.

En materia impositiva las personas o empresas extranjeras gozan del mismo trato que los nacionales, pudiendo los primeros obtener subsidios, privilegios y exenciones en igualdad de condiciones con los dominicanos.¹¹ El impuesto sobre la renta se rige por la ley No. 1927 del 11 de febrero de 1949, que fué modificada por medio de la ley No. 2344 del 14 de abril de 1950. Las tasas modificadas del impuesto sobre la renta de las personas, varían según las distintas categorías de ingresos; las mismas van de un 3% sobre los ingresos por concepto de sueldos y salarios a un 7% sobre los ingresos derivados de bienes raíces. La renta de las personas está sujeta al pago de una sobretasa que varía del 1% sobre los ingresos entre 3.001 y 5.000 pesos al 25% sobre los ingresos que excedan de 500.000 pesos. El impuesto que grava a las sociedades anónimas se aplica a la tasa del 10% sobre sus utilidades netas anuales, ya sea que se las distribuya como dividendos o no, y sobre los dividendos que se paguen en exceso de las utilidades imponibles. Además, deben abonar un impuesto adicional del 3% sobre las utilidades no distribuídas.¹² La Dirección General del Impuesto sobre la Renta tiene el derecho de "determinar las utilidades reales" de las empresas cuya contabilidad no indique con precisión las utilidades netas obtenidas de fuente dominicana. En 1950 se abolió la sobretasa de ausentismo del 20% sobre los ingresos de las sociedades anónimas dedicadas a la explotación de bienes raíces cuando se hallan constituídas en el extranjero o controladas por intereses extranjeros aunque se hubieran constituido en el país, así como la sobretasa del 10% sobre las rentas de las personas que residen habitualmente en el extranjero procedentes de bienes raíces, dividendos y prestaciones de pensión y jubilación.

Además de los impuestos sobre la renta de las personas y de las sociedades el Gobierno de la República Dominicana cobra un impuesto de patentes, pagadero semestralmente, que grava a todas las actividades comerciales e industriales y a numerosas ocupaciones.

En diciembre de 1949 se estableció un impuesto del 5% sobre las ventas salvo las de ciertos artículos. Este

¹¹ Respuesta al cuestionario de 1950 de la Comisión Económica para América Latina.

¹² Posteriormente se redujeron las tasas del impuesto sobre las utilidades de empresas, en virtud de la Ley No. 2642, que se halla en vigor desde el 1° de enero de 1951 y fué modificada por la Ley No. 3132 del 8 de diciembre de 1951. Al mismo tiempo se derogó el impuesto sobre las rentas personales. Estas siguen sujetas al pago de un gravamen menor (el de la cédula personal de identidad).

impuesto fué sustituido posteriormente por un impuesto sobre la producción. Además, existen impuestos de consumo sobre diversos productos.

Las exportaciones de azúcar, melaza, cacao, y café están sujetas a impuestos especiales, que varían según

los precios de venta. Las tasas que se aplican al azúcar, varían entre el 20% y el 50% del precio f.o.b. en puerto dominicano; al cacao, entre el 17% y el 30%; y al café, entre el 18% y el 30%. El arroz y la madera también están sujetos a gravamen de exportación.

ECUADOR

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

El Ecuador contrató empréstitos en el extranjero principalmente durante tres períodos: a principios del siglo XIX, para el financiamiento de la guerra de independencia; hacia fines del siglo, para la construcción de ferrocarriles; y en la década de 1940-49, cuando se financiaron varios programas por medio de empréstitos intergubernamentales. Hubo frecuentemente moras con respecto al servicio de los empréstitos obtenidos durante los primeros dos períodos, que se regularizó cuando se concertó un arreglo en 1953. Por otra parte, se cumplieron puntualmente las obligaciones relativas a los préstamos intergubernamentales, que fueron obtenidos, en su mayoría, del Export-Import Bank de Washington. El monto total de la deuda pública, que asciende a unos 28.000.000 de dólares (inclusive algunas deudas comerciales a mediano plazo), es relativamente pequeño.

Después de separarse de la Gran Colombia, el Ecuador se hizo cargo en 1834 del 21,5% de la deuda primitivamente contratada por esa Federación en el mercado de Londres con el principal objeto de financiar la guerra de independencia. Esa parte ascendía a 2.100.000 libras esterlinas, de las cuales 700.000 libras correspondían a intereses atrasados. Se registraron repetidas moras en el pago de esa deuda, que se extendieron por largos períodos de tiempo, interrumpidos por la concertación de acuerdos para reducir el principal. Finalmente se la sustituyó por una emisión interna de "cóndores oro", de cuyo financiamiento se hizo cargo una compañía ferroviaria controlada por intereses extranjeros. Esta emisión vencía en 1934, pero tampoco fué amortizada y sigue aún pendiente de pago.

Parte de la deuda pública exterior del Ecuador tiene su origen en el financiamiento de la construcción de un ferrocarril por dos compañías extranjeras, entre fines de la década 1890-99 y la primera guerra mundial. Las emisiones de bonos colocadas por estas compañías en Londres y París llevaban la garantía del Gobierno del Ecuador. Estos bonos se transformaron en obligación directa del gobierno en 1944, cuando el mismo se convirtió en el administrador y dueño único de los ferrocarriles que prestan servicio público en el país.

La mayor parte de la deuda ferroviaria tuvo su origen en una emisión de bonos en dólares por valor de 12.300.000 dólares, colocada en Londres en 1899 por la Compañía del Ferrocarril de Guayaquil y Quito, controlada por intereses norteamericanos. Luego de producirse la mora en los pagos de la misma se celebró, en 1908, un acuerdo entre los tenedores de bonos, la compañía y el gobierno, en virtud del cual se debía realizar

la conversión de los bonos. El servicio de la deuda ferroviaria fué cumplido, con varias interrupciones, hasta 1929. No volvieron a hacerse pagos desde ese año hasta la concertación de un acuerdo a fines de 1953.

Una pequeña parte de la deuda pública exterior del Ecuador está constituida por una emisión de bonos en francos franceses colocada en París en 1909 por la Compagnie française des chemins de fer de l'Equateur, controlada por intereses franceses. Esta deuda tampoco fué amortizada, pero a consecuencia de la depreciación del franco francés, su equivalente en dólares es insignificante.

En 1927, el Gobierno del Ecuador recibió un préstamo de 10.000.000 de sucres (equivalentes en esa época a 2.000.000 de dólares), de una compañía sueca, a la que se otorgó el monopolio de fósforos en el país por un plazo de 25 años. Sin embargo, esta concesión fué cancelada en 1931, y por un acuerdo celebrado en 1936 se convino liquidar la deuda mediante el pago del 22% del principal y de los intereses acumulados.

En 1936 el Gobierno del Ecuador compró equipo militar al Gobierno de Italia, por valor de 1.300.000 dólares, aproximadamente, pagaderos en cinco años. Este crédito fué pagado en 1950, luego de haberse reducido, por acuerdo mutuo, el monto del saldo pendiente.

La organización de tenedores británicos de bonos (British Council of Foreign Bondholders) se dirigió varias veces al Gobierno del Ecuador instándole la liquidación de la deuda ferroviaria que se halla en mora. En 1945 el Ecuador ofreció reanudar el pago de intereses sobre todos los bonos emitidos a la tasa del 2%, y hacer pagos a un fondo de amortización en cantidades variables. Los intereses atrasados se liquidarían haciendo un pago al contado equivalente al 4% sobre cada uno de los bonos pendientes. Como alternativa, el gobierno ofreció comprar los bonos pendientes al 40% de su valor nominal. Ninguna de estas dos ofertas fué aceptada por los tenedores de bonos, cuya contrapropuesta fué rechazada por el Gobierno del Ecuador. En junio de 1953 se negoció un acuerdo entre la mencionada organización de tenedores de bonos y el Gobierno del Ecuador, sujeto a ratificación del Congreso, mediante el cual se disponía el ajuste de la deuda por valor de 10.700.000 dólares en bonos del Ferrocarril Guayaquil y Quito, y de dos emisiones de menor cuantía (500.000 dólares y 71.000 libras esterlinas) que también forman parte de la deuda ferroviaria del Ecuador. El Foreign Bondholders Protective Council Inc., de los Estados Unidos, anunció que estaba dispuesto a recomendar a los tenedores norteamericanos de bonos que acepten la oferta cuando sea propuesta oficialmente. Según ese acuerdo, los bonos en circulación se cam-

biarían a la par por bonos de nueva emisión. Los intereses sobre los bonos emitidos a cambio de los del Ferrocarril Guayaquil y Quito serían del 2% para 1954 y se elevarían hasta alcanzar la tasa del 3% para 1957 y años siguientes; los intereses de los bonos cambiados por las otras dos emisiones serían algo más bajos. Los intereses atrasados sobre las tres emisiones, hasta fines de 1953, se cancelarían mediante una prima de 50 dólares por cada bono de 1.000 dólares; la misma sería pagada en cinco cuotas anuales. Los nuevos bonos emitidos a cambio de los bonos del Ferrocarril Guayaquil y Quito se retirarían a razón de $\frac{3}{4}$ % por año durante el período de 1954 a 1958, y de 1% en los años siguientes. La proporción correspondiente al rescate de las otras dos emisiones sería ligeramente menor. Este convenio fué ratificado posteriormente por el Congreso, conforme a la legislación publicada en noviembre de 1953. Según el Banco Central del Ecuador, el principal de esta deuda ascendía a un total de 7.300.000 dólares a fines de 1953.

Varios préstamos fueron concedidos desde 1942, por el Export-Import Bank de Washington, al Gobierno del Ecuador y a los municipios de Quito y Guayaquil (con la garantía del gobierno). Las cantidades utilizadas de estos préstamos, hasta fines de 1953, incluían las siguientes: 9.800.000 dólares para los servicios municipales de aguas corrientes; 10.700.000 para la construcción y conservación de carreteras; 1.500.000 para la compra de equipo ferroviario, y unos 300.000 dólares para la mecanización de la producción de arroz. Del total de cerca de 22.200.000 dólares se han amortizado 5.600.000 dólares.

En 1950, el Gobierno de Venezuela y la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, entidad semioficial, autorizaron un crédito de 1.000.000 de dólares cada uno para financiar la suscripción de capital por el Ecuador en la Flota Mercante Gran Colombiana. Al retirarse Venezuela de esa empresa, el Ecuador pagó totalmente la cantidad que había recibido en préstamo de ese país (900.000 dólares); a fines de 1953 la deuda pendiente con la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia ascendía a unos 700.000 dólares.

Más adelante se tratará del financiamiento a mediano plazo de un programa de construcciones ferroviarias, que fué iniciado por capitales franceses.

En febrero de 1954, el Ecuador obtuvo su primer préstamo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Dicho préstamo, por la cantidad de 8.500.000 dólares, fué concedido a una entidad autónoma de la administración local (con la garantía del gobierno central), para la construcción de carreteras en la provincia de Guayas, y para mejorar las instalaciones portuarias de Guayaquil.

INVERSIONES EN EMPRESAS

Según una encuesta realizada por el Banco Central del Ecuador, las once compañías extranjeras que funcionaban en el país a fines de 1950 habían hecho inversiones por el equivalente de 16.000.000 de dólares, de

los cuales el 70% pertenecía a compañías norteamericanas y el resto a empresas europeas.¹

El cálculo oficial de los Estados Unidos sobre las inversiones norteamericanas en el Ecuador señala la cifra de 11.800.000 dólares para 1929 y de 4.900.000 dólares para 1936. Las cifras correspondientes a 1943 y 1950 fueron como sigue:

| | 1943 (Millones de dólares) | 1950 |
|------------------------------------|-------------------------------|------------------|
| Servicios públicos y de transporte | 1,6 | 5,3 |
| Finanzas y seguros | 0,2 | 3,6 |
| Petróleo | 3,9 | |
| Minería y fundición de metales | 3,1 | 5,3 ^a |
| Otros | 2,0 | |
| TOTAL | 10,8 | 14,2 |

^a De esta cantidad, 600.000 dólares estaban invertidos en empresas manufactureras y 1.700.000 en empresas comerciales.

Durante el período comprendido entre 1950 y 1952 no se registró modificación apreciable en el valor de las inversiones directas de los Estados Unidos en el Ecuador.

El capital británico predominó en las inversiones extranjeras en empresas hasta la segunda guerra mundial. Después de la liquidación de las inversiones británicas en la extracción de oro y en ferrocarriles, la mayor inversión corresponde a la principal compañía petrolera del país (la Anglo-Ecuadorian Oilfields, Ltd.), que tenía un capital de 1.500.000 libras esterlinas en 1940.

Es poco lo que se sabe acerca de las inversiones de la Europa continental en el Ecuador. Las que hicieron los inmigrantes (especialmente italianos) no pueden considerarse como inversiones extranjeras. Las inversiones alemanas, correspondientes a una pequeña compañía petrolera y a una empresa de transportes aéreos que prestaba servicios en el interior del país, fueron liquidadas durante la segunda guerra mundial. Se han hecho algunas inversiones suecas en la agricultura, inclusive el cultivo y la exportación de plátanos.

Extracción de petróleo

La extracción y refinación de petróleo en el Ecuador, aunque de proporciones modestas en relación con las de algunos otros países latinoamericanos, tuvieron apreciable importancia en el desarrollo económico del país. La industria petrolera está concentrada en la península de Santa Elena, sobre la costa del Pacífico. La extracción en escala comercial comenzó a mediados de la década de 1920-29 y la producción llegó a 1.000.000 de barriles² en 1932, superó los 2.000.000 de barriles en 1937 y fué de 2.700.000 barriles en 1951. El consumo nacional de petróleo, que absorbió menos de un tercio de la producción en 1938 y dos tercios en 1950, acusa un acelerado aumento y se calcula que, si continúa la tendencia actual, Ecuador tendrá que importar productos petrolíferos a fines de la presente década.³

¹ Comisión Económica para América Latina (Naciones Unidas) *El desarrollo económico del Ecuador* (Santiago, Chile, 1953), página 142.

² Con capacidad de 42 galones de los Estados Unidos cada uno (equivalente a unos 160 litros).

³ Comisión Económica para América Latina (Naciones Unidas), *op. cit.*, página 99.

La mayor parte del petróleo es producido por empresas extranjeras. La más importante de ellas es la Anglo-Ecuadorian Oilfields, Ltd., mencionada precedentemente, que produjo en 1951 casi las tres cuartas partes de la producción total de petróleo del país. Esta compañía también posee y explota una de las dos refinerías de petróleo del país. La compañía petrolera que le sigue en importancia era anteriormente de propiedad británica y se halla bajo control de capitales canadienses y norteamericanos desde 1951. La misma produjo una quinta parte de la producción de petróleo y cuenta también con una refinería. La producción de una tercera compañía, controlada por intereses británicos, representa el 3% del total.

Exploraciones petrolíferas realizadas en gran escala por empresas extranjeras, en la parte oriental del Ecuador no dieron resultado en los últimos años. En 1937, una filial de la Royal Dutch-Shell obtuvo una concesión en esa región, pero debido a que no tuvo éxito vendió parte de la misma, en 1948, a una filial de la Standard Oil Company. Esta concesión fué abandonada en 1950 después de haberse gastado unos 30 a 35 millones de dólares. Otras exploraciones en menor escala que la International Petroleum Company, controlada por intereses canadienses, emprendió en la misma región, tampoco dieron resultados.

En 1953 se otorgó una importante concesión, que abarca casi 1.200.000 hectáreas en la región costanera, a una empresa norteamericana, debiendo iniciarse al año siguiente un extenso estudio de exploración.⁴

Minería

La extracción de minerales de oro y de plata en el Ecuador fué iniciada por capitales británicos a fines del siglo XIX. Una compañía de propiedad norteamericana adquirió la más grande de estas empresas en 1897, y la estuvo explotando hasta 1950, cuando su explotación dejó de ser lucrativa debido al alza de los costos de producción. Sus instalaciones, evaluadas en unos 2.000.000 de dólares, fueron vendidas al Gobierno, a un precio nominal. En la misma época se retiró del Ecuador una compañía de propiedad norteamericana, dedicada a la extracción del oro. Desde ese entonces, la producción de oro y plata ha quedado reducida a una fracción de lo que antes era. Durante la segunda guerra mundial una compañía minera extranjera se dedicó a la explotación de un yacimiento marginal de mineral de cobre pero la suspendió posteriormente.

En la actualidad, la única inversión extranjera de mayor importancia en la industria minera es la de una compañía norteamericana, que recibió en 1951 una concesión para la extracción de azufre; esa compañía ha hecho inversiones por valor de 1.500.000 dólares. En virtud de un acuerdo celebrado entre la compañía y el gobierno, la primera debe construir una fábrica de ácido sulfúrico con capacidad para abastecer el mercado local.

Transportes y servicios públicos

La construcción de ferrocarriles en el Ecuador fué financiada principalmente con capitales británicos y franceses y con fondos del Gobierno del Ecuador. La principal línea ferroviaria fué construída y explotada primero por la Compañía del Ferrocarril Guayaquil y Quito. Como se indicó en la sección relativa a la deuda pública exterior, esta compañía colocó una emisión de bonos en Londres en 1899. El 49% del capital inicial en acciones de la compañía, que ascendía a 12.300.000 dólares, fué suscrito por el Gobierno del Ecuador y el resto principalmente por ciudadanos norteamericanos, que obtuvieron préstamos en el mercado de Londres. En 1925, la participación del gobierno aumentó al 75% mediante la compra de acciones, y en 1943 una entidad del gobierno se hizo cargo de la explotación del ferrocarril. Al año siguiente se nacionalizaron los haberes de la compañía.

La Compagnie française des chemins de fer de l'Equateur, de propiedad francesa, obtuvo una concesión para la construcción y explotación de una línea ferroviaria entre el puerto de Bahía de Caráquez y Quito, pero sólo se habían construído unos 80 kilómetros de vía férrea cuando se abandonó el proyecto en 1913. Esta sección es hoy de propiedad del gobierno, que la explota directamente.

En 1951, una entidad del gobierno celebró un contrato con dos firmas francesas para la terminación de una línea férrea de Quito al puerto de San Lorenzo (cerca de la frontera con Colombia), la mitad de la cual había sido construída en 1928. El contrato incluye la construcción de instalaciones portuarias en San Lorenzo. Una de las compañías constructoras concertó un crédito abierto, a nueve años, por valor de 10.500.000 dólares, que debía conceder una firma industrial francesa a la entidad ecuatoriana. A fines de 1953 se habían utilizado 4.800.000 dólares de ese crédito, de los cuales ya se habían amortizado 2.200.000.

Los servicios de luz y fuerza, lo mismo que el de tranvías de Quito, fueron explotados, hasta 1946, por la Ecuadorian Corporation, Ltd., que los vendió ese año al municipio de dicha ciudad. Esta empresa, que se constituyó inicialmente en Inglaterra en 1913, es hoy en su mayor parte de propiedad de inversionistas norteamericanos y canadienses, pero todavía incluye alguna participación británica. Su capital en acciones ordinarias ascendía a 6.300.000 dólares en 1951.

Una filial de la American and Foreign Power Company suministra los servicios de luz y fuerza de Guayaquil y Riobamba, sirviendo a una población de unos 300.000 habitantes. Los servicios públicos de energía eléctrica en otras partes del país son de propiedad de los municipios. Una compañía norteamericana presta el servicio de telecomunicaciones entre Quito y Guayaquil y con otros países.

Otras inversiones directas

La industria manufacturera se halla poco desarrollada en el Ecuador. Las más importantes inversiones

⁴ Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, *Foreign Commerce Weekly* (Washington, D.C.), 7 de diciembre de 1953, pág. 9.

extranjeras correspondientes a esta rama de actividad son las de la Ecuadorian Corporation, Ltd., arriba mencionada. Dicha compañía posee la única fábrica de cemento del país, situada cerca de Guayaquil, en la que el gobierno tiene una participación minoritaria, una fábrica de cerveza y otra de hielo. Una entidad gubernamental (la Corporación de Fomento) está construyendo una fábrica de cemento que será equipada con la ayuda de capital alemán.

La United Fruit Company (controlada por intereses norteamericanos), como también empresas sucucas y chilenas, poseen plantaciones de plátanos que producen para la exportación. También compran las cosechas de plátanos de los pequeños productores y financian sus operaciones. En 1952 los plátanos reemplazaron al cacao como principal producto de exportación del Ecuador.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

En general, la legislación del Ecuador no establece distinciones entre las personas y empresas nacionales y extranjeras relativas al derecho de dedicarse a la industria o al comercio. La principal excepción consiste en que los extranjeros no pueden poseer ni administrar propiedades raíces dentro de una zona de 50 kilómetros de las fronteras nacionales o de las costas del Ecuador, a menos que se les autorice expresamente por ley. No hay restricciones con respecto a la inversión de capitales del exterior, ni sobre el derecho de los extranjeros a ser miembros o directores de compañías que realizan sus actividades en el país.

El subsuelo y todas las corrientes y masas de agua se consideran de propiedad del Estado, pero puede otorgarse el derecho de explotarlos tanto a extranjeros como a nacionales. La organización y el funcionamiento de las compañías mineras o petroleras están sometidos en gran parte a la Ley General de Minería y a la Ley del Petróleo. Las compañías extranjeras pueden extraer petróleo únicamente en caso de haber establecido su domicilio legal en el Ecuador y siempre que posean una concesión otorgada por el gobierno. Las concesiones para la explotación de petróleo pueden otorgarse por un período que no exceda de 40 años. Las concesiones para la exploración y extracción de petróleo pueden obtenerse en condiciones más favorables en las partes menos accesibles del país que en la zona costanera. Las compañías extranjeras que se dediquen a la explotación de minas no necesitan establecer su domicilio legal en el país, a menos que inversionistas ecuatorianos posean como mínimo el 10% de su capital. Las concesiones mineras se otorgan por períodos de 15, 20 ó 30 años según la naturaleza de los yacimientos y el tipo de la concesión.

El establecimiento de bancos y compañías de seguros está sujeto a permiso previo y la Superintendencia de Bancos fiscaliza sus operaciones. No hay restricciones especiales con respecto a las empresas extranjeras dedicadas a estas actividades.

En todas las empresas que empleen más de cinco personas, por lo menos el 80% del personal debe ser de nacionalidad ecuatoriana. Sin embargo, en el caso de las empresas mineras de propiedad extranjera, el 85% de los trabajadores y el 10% del personal técnico y administrativo deben ser ecuatorianos. Por lo menos la mitad del personal de las compañías extranjeras de seguros debe ser ecuatoriano. Se admiten excepciones en el caso de puestos técnicos para los cuales no puedan encontrarse ecuatorianos que reúnan las condiciones necesarias.

CONTROL DE CAMBIOS

El control de cambios existe en el Ecuador desde 1932. El mismo fué modificado con frecuencia y la última modificación de importancia fué introducida el 28 de febrero de 1952. Existe actualmente un tipo de cambio oficial cuya cotización de compra y venta es de 15 sucres por dólar y 15,15, respectivamente, y un tipo de cambio de mercado libre cuya cotización, que era de 17,45 sucres por dólar a fines de 1953, varía según la situación del mercado.

El Banco Central del Ecuador tiene a su cargo el control de las exportaciones, importaciones y pagos al exterior que se efectúan al cambio oficial. Las divisas procedentes de las exportaciones deben entregarse al Banco Central. Sin embargo, no hay obligación para entregar las que proceden de las exportaciones de oro y petróleo y las divisas obtenidas de la exportación de plátanos deben entregarse únicamente en parte al tipo de cambio oficial. Las compañías extranjeras establecidas en el país deben comprar moneda nacional del Banco Central al tipo de cambio oficial para el pago de los sueldos, impuestos y otros gastos que realicen en el país.

Una gran parte de los pagos que se hacen a través del mercado libre se realiza por conducto de casas de cambio y no están sujetos a permiso previo. Sin embargo, el Banco Central realiza operaciones de compra y venta en el mercado libre con el objeto de estabilizar el tipo de cambio.

El capital extranjero que ingresa al Ecuador puede inscribirse en el Banco Central, en cuyo caso debe convertirse al cambio oficial. Las autoridades pueden denegar la inscripción del capital si consideran que la inversión no es de interés nacional. Tratándose de capital inscrito, el traspaso al extranjero del principal y de las utilidades podrá realizarse al cambio oficial, siempre que haya divisas disponibles. Los dividendos y las utilidades de las inversiones directas en empresas y propiedades pueden transferirse a ese tipo de cambio hasta una cantidad convenida previamente, pero que no puede ser mayor del 12% por año del capital inscrito. Puede autorizarse un porcentaje mayor para la remesa de intereses y amortización del capital inscrito cuando se trate de capital invertido en calidad de préstamo.

Los capitales extranjeros también pueden importarse al país a través del mercado libre, y en este caso pueden ser repatriados y se puede efectuar la remesa de sus

utilidades al extranjero únicamente en el mercado libre. Las compañías de seguros de propiedad extranjera pueden efectuar pagos y recibir ingresos únicamente por intermedio del mercado libre, pero sus remesas al extranjero deben ser aprobadas por la Superintendencia de Bancos. Dichas compañías deben tener como reservas en el país el 25% de las primas de seguros que reciban.

TRIBUTACIÓN

La renta de las personas físicas derivada del capital está sujeta a un impuesto que varía entre el 10% sobre los ingresos anuales imponibles inferiores a 5.000 sucres (unos 300 dólares) y el 22% sobre la parte de los ingresos que excedan de 200.000 sucres (unos 13.300 dólares). Para la renta personal derivada de otras fuentes —excepto de la agricultura, que está exenta del impuesto sobre la renta— rigen diferentes tasas que varían según su origen.

Los ingresos distribuidos por las sociedades anónimas no se gravan en la fuente. Sin embargo, los dividendos sobre acciones al portador están sujetos a un impuesto del 20%, que se retiene en la fuente. Las utilidades no distribuidas de las sociedades anónimas están sujetas a un impuesto que, junto con las sobretasas, asciende al 18,6% (19,8% en la provincia de Guayas). Los dividendos remitidos al exterior, ya sea por compañías extranjeras o nacionales, están sujetos a un impuesto del 16%.⁵

Los impuestos sobre la renta y las regalías que se aplican a las compañías mineras se rigen por las disposiciones de sus contratos de concesión. Las compañías petroleras deben pagar impuestos tanto sobre las utilidades que distribuyan como sobre las no distribuidas. Este impuesto varía en proporción inversa a las regalías que se pagan sobre la "producción física neta" (producción bruta menos el petróleo utilizado en la explotación). La regalía depende de la distancia que haya desde el centro de operaciones de la empresa al puerto más cercano de embarque (variando del 8% para distancias de hasta 50 kilómetros, al 5% para una distancia de

600 kilómetros o más). La regalía se paga generalmente en especie (en productos de petróleo o mediante la ejecución de obras públicas) pero puede percibirse también en efectivo, a discreción del gobierno.

Los dueños de concesiones petroleras pagan también un impuesto de superficie y otros gravámenes de menor importancia. Se calculó que la carga tributaria total de la mayor compañía petrolera del Ecuador en 1950 fué superior a la mitad de sus utilidades antes del pago de impuestos.

La exportación de varios productos, incluso los que constituyen las principales exportaciones (cacao, plátanos, café y arroz) están sujetas al pago de impuestos específicos.

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

El gobierno controla el precio de determinados productos o fija la proporción de la producción total que debe destinarse al mercado nacional. Esto se aplica, por ejemplo, a los productos de petróleo.

El gobierno mantiene un monopolio sobre la producción, importación y distribución de alcohol, sal, tabaco, y fósforos. Posee y explota un servicio de telecomunicaciones. Como se dijo anteriormente, en la actualidad el gobierno posee y explota todos los ferrocarriles de servicio público del país. Tiene también acciones de algunas sociedades anónimas, especialmente de una fábrica de cemento y de una empresa de productos químicos y farmacéuticos que fueron establecidas en 1940 por inmigrantes italianos. Es asimismo accionista de la Flota Mercante Grancolombiana arriba citada.

En 1942 se estableció la Corporación Ecuatoriana de Fomento, con la finalidad de promover el desarrollo económico. En 1949, fué sustituida por otra entidad creada con el objeto de conceder créditos y realizar inversiones directas a fin de incrementar la producción nacional, pero sus actividades fueron suspendidas en 1953. En fecha más reciente se ha establecido una Junta de Planificación y Coordinación Económica. El Gobierno ha suministrado también la mayor parte de los recursos del Banco Nacional de Fomento, creado en 1944. Este banco, que es sucesor del antiguo Banco Hipotecario, realiza sus actividades por conducto de 15 bancos provinciales.

⁵ En junio de 1953 se introdujo una sobretasa sobre la renta, que varía del 1 al 2%. Los ingresos no distribuidos de las sociedades anónimas y las utilidades de éstas que se remitan al exterior están sujetas a una sobretasa del 1% (Bank of London and South America, *Fortnightly Review*, Londres, 27 de junio de 1953, página 439).

EL SALVADOR

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

El Salvador no tuvo deuda exterior a largo plazo hasta el año 1889, salvo la parte que le correspondiera en la deuda de la Federación de Centroamérica, de la que se hizo cargo en 1827, amortizándola en 1860. En 1889 contrató en Londres un empréstito de 300.000 libras esterlinas y en 1892 otro de 500.000 libras. Ambos préstamos estaban garantizados por las recaudaciones aduaneras y por una hipoteca sobre una línea férrea. Posteriormente, se cambiaron las dos series de bonos por obligaciones de la Salvador Railway Company.

El Gobierno no colocó ningún otro empréstito en el exterior hasta 1908, año en que se contrató un empréstito por 1.000.000 de libras esterlinas. En garantía del mismo quedó afectado un derecho de importación especial y un impuesto sobre la exportación del café. Los fondos de este empréstito se destinaron al financiamiento de obras públicas y la consolidación de algunos préstamos internos a corto plazo. El pago de intereses sobre esta deuda fué suspendido en 1910 y las cantidades en mora acumuladas se consolidaron en 1915 con la emisión de bonos consolidados en libras esterlinas por valor de 229.908 libras al 7% de interés. En 1921 cayeron en mora los pagos de los intereses de ambas series.

Los empréstitos más importantes de El Salvador se contrataron en 1923 al emitirse 16.500.000 dólares en bonos (parte al 8% de interés y parte al 7%) y de 1.050.000 libras esterlinas en bonos al 6%, con la garantía de las recaudaciones aduaneras. Los fondos procedentes de estas emisiones se utilizaron para retirar los bonos de 1908 y 1915, para consolidar los intereses atrasados de estos bonos, para pagar varias deudas exteriores e interiores del gobierno (especialmente los subsidios atrasados que se debían a dos compañías ferroviarias que funcionaban en El Salvador) y para la ejecución de obras públicas.

Los intereses sobre los bonos de 1923 fueron pagados puntualmente hasta 1932. Entre 1933 y julio de 1935 los intereses se pagaron parcialmente en efectivo y parcialmente en certificados de intereses diferidos al 4%. En 1936 se celebró un acuerdo de reajuste con los tenedores de bonos, por el cual el servicio anual de la deuda quedó limitado a 850.000 dólares y el tipo de interés sobre dichos préstamos se redujo a 5½, 4 y 3½%. Se estipuló asimismo que la cantidad que quedara después del pago de los intereses se utilizaría para retirar los certificados de intereses diferidos y para formar un fondo de amortización de los bonos. Los pagos con arreglo a estas condiciones se efectuaron hasta enero de 1938 inclusive, cuando volvió a suspenderse por com-

pleto el servicio de la deuda exterior. La mora en el pago de la deuda se prolongó hasta 1946.

A raíz de un acuerdo celebrado con los representantes de los tenedores de bonos en libras esterlinas y dólares de 1923, se emitieron, en abril de 1946, nuevos bonos a 30 años, con un valor nominal de 10.032.500 dólares y 946.500 libras esterlinas, para convertir a intereses más reducidos los bonos en circulación, consolidar los intereses en mora, y para retirar los certificados de intereses diferidos a un 15% de su valor nominal. El tipo de intereses de los nuevos bonos variaba del 3 al 4%. Conforme al acuerdo, el servicio anual de la deuda no debía ser inferior a 800.000 dólares y la parte que no fuera absorbida por los intereses se aplicaría al rescate de los bonos mediante compra o sorteo. Se eliminó la hipoteca sobre los derechos de aduana como garantía de la deuda. El saldo que quedaba por amortizar al 30 de junio de 1953 era de 5.800.000 dólares y de 500.000 libras esterlinas.¹

En 1941 el Gobierno de El Salvador obtuvo un préstamo de 1.700.000 dólares al 4% de interés del Export-Import Bank de Washington, destinado a la adquisición de equipo y materiales para la construcción de una parte de la Carretera Panamericana. A fines de 1953 quedaba por amortizar 400.000 dólares de este empréstito.

En diciembre de 1949 el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento concedió un préstamo de 12.500.000 dólares, al 4½%, a la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (un organismo del Gobierno salvadoreño), destinado a la construcción de una central hidroeléctrica. Hasta fines de 1953, se habían utilizado 11.900.000 dólares del mismo. La construcción de la represa y la central generadora con capacidad de 30.000 kilovatios, junto con las instalaciones auxiliares, supone un gasto de unos 18 millones de dólares. Los fondos para el pago de los gastos en moneda nacional se obtuvieron mediante la venta de bonos en el país. Esta obra, que se había planeado terminar a mediados de 1954, duplicará la producción actual de energía eléctrica en El Salvador.

INVERSIONES EN EMPRESAS

La primera inversión directa de importancia en El Salvador se remonta a la última década del siglo pasado, cuando una empresa británica realizó la construcción de una línea férrea. Pronto fué seguida y supe-

¹ Mensaje anual del Presidente de la República, según información publicada en *Fortnightly Review*, Vol. 18, No. 466, 31 de octubre de 1953 (Bank of London and South America, Ltd., Londres).

rada en importancia por capitales norteamericanos invertidos en la construcción de una segunda línea. Las inversiones directas norteamericanas aumentaron con rapidez hasta la década de 1920-29, inclusive. Luego de una apreciable disminución ocurrida en la década siguiente, se produjo una nueva aunque pequeña afluencia de capitales en los años de postguerra. El monto de las inversiones británicas directas registró pocos cambios desde comienzos del siglo. El tercer lugar en importancia ocupan los capitales canadienses, que se invirtieron hace relativamente poco, y principalmente en las centrales de energía eléctrica.

INVERSIONES NORTEAMERICANAS

Las inversiones privadas directas de los Estados Unidos en El Salvador ascendían, en 1950, a 18.500.000 dólares, de los cuales 16.800.000 figuraban en la categoría de "transportes, comunicaciones y servicios públicos". En 1943 el valor total fué de 14.900.000 dólares, de los cuales 13.400.000 dólares pertenecían a esa categoría. El total correspondiente era de 29.500.000 en 1929, 17.100.000 en 1936 y 11.200.000 en 1940. No se dispone de cifras para los años anteriores a 1929 pero según uno de los cálculos efectuados al respecto, las inversiones directas de los Estados Unidos en el año 1908 no pasaban de 1.800.000 dólares, de los cuales 800.000 dólares correspondían a la extracción de oro y el resto a transportes ferroviarios.²

La mayor parte de las inversiones directas norteamericanas en el país está representada por la sección salvadoreña de la International Railways of Central America, que también posee y administra ferrocarriles en Guatemala. La United Fruit Company tiene apreciables intereses en esta Compañía, cuyo capital asciende a 41.400.000 dólares. Su concesión en El Salvador, país donde explota unos 460 kilómetros de vías férreas, caducará el año 2009, en que el ferrocarril se convertirá en propiedad del gobierno. Otra inversión directa de los Estados Unidos es la All-America Cable and Radio Company.

A comienzos de la década de 1920-29 se abandonaron las inversiones destinadas a la extracción de oro, pero estas actividades se reanudaron en 1946 con la fundación de la New York and El Salvador Mining Company, cuyo capital es de 50.000 dólares. Las inversiones petroleras se limitan a las actividades de distribución.

Las empresas de navegación norteamericanas se hallan representadas por la Grace Line, que posee instalaciones en el puerto de La Libertad, y la International Railways of Central America, que tiene instalaciones en el puerto de Cutuco, cerca de la Unión. Las instalaciones de los servicios de transporte aéreo son propiedad de dos compañías norteamericanas, Pan American World Airways y Taca International Airways.

² Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments* (Brookings Institution, Washington, D.C., 1938), páginas 583 y 602.

Cuatro de las 15 compañías de seguros que desarrollan sus actividades en El Salvador son de propiedad norteamericana.

En la agricultura no hay prácticamente inversiones norteamericanas. En contraste con las vecinas repúblicas de Guatemala y Honduras, el país no se presta para la explotación de las plantaciones bananeras en gran escala. El café, que constituye su principal producto de exportación, se cultiva mejor en propiedades de tamaño mediano, que se encuentran en manos de salvadoreños.

Inversiones británicas

El capital en acciones de la principal empresa británica, la Salvador Railway Company, asciende a 500.000 libras esterlinas y el valor de sus obligaciones pendientes en 1947 figuraba con 311.000 libras esterlinas. El Gobierno de El Salvador posee algunas de sus acciones. El valor que esta inversión tiene actualmente en el mercado es insignificante. La Compañía no ha pagado dividendos desde 1912-13 y sus bonos se hallan en mora desde los comienzos de la década de 1930-39.

La British American Tobacco Company posee una fábrica de cigarrillos y el Banco de Londres y America del Sur tiene una sucursal en San Salvador. Algunas compañías británicas de seguros desarrollan sus actividades en el país. El Banco de Inglaterra calculó que las inversiones británicas en El Salvador ascendían a un valor nominal de 1.200.000 libras esterlinas en 1949.

Otras inversiones extranjeras

Las inversiones canadienses, cuyo valor, según cálculo, ascendía a 4.000.000 de dólares en 1942, corresponden principalmente a centrales generadoras de energía eléctrica.³ Una filial de la International Power Company suministra electricidad a la ciudad de San Salvador y a las municipalidades vecinas; posee o controla ocho centrales generadoras más en el país y una fábrica de hielo.

Es escasa la información que se dispone con respecto a las inversiones de otros países fuera de los Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá. Según uno de los cálculos el valor de estas inversiones era 9.000.000 de dólares en 1942,⁴ pero esta suma incluye empresas que son propiedad de extranjeros residentes en El Salvador, y que por lo tanto no constituyen inversiones extranjeras propiamente dichas.

Importancia económica de las inversiones extranjeras

La principal contribución del capital extranjero fué el establecimiento de diversos servicios públicos, tales como los ferrocarriles, caminos, comunicaciones internacionales, energía eléctrica, bancos y seguros. El desarrollo industrial y agrícola se ha efectuado en gran medida, sin participación extranjera.

³ United States Tariff Commission, *Mining and Manufacturing Industries in El Salvador* (Washington, D.C., 1948), página 7.

⁴ *Ibid.*

Los intereses por concepto de la deuda pública equivalían del 2% al 3% de las exportaciones en los años 1911 a 1920, pero aumentaron en importancia después de la concertación de los empréstitos de 1923. Durante la segunda guerra mundial la balanza de pagos del país se tornó muy favorable. Los ingresos producidos por las exportaciones aumentaron con el alza de los precios del café en tanto que la escasez de los artículos que El Salvador compra en el exterior impidió la expansión de las importaciones. Se recibió un préstamo y diversos subsidios de los Estados Unidos y el gobierno pudo reducir su deuda exterior de preguerra y acumular apreciables reservas en dólares y oro. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, los servicios de la deuda que se habían suspendido en 1938 no se reanudaron durante la guerra.

Desde que ésta terminó, siguieron aumentando las exportaciones de El Salvador. La reanudación del servicio de los bonos de la deuda exterior, a raíz del arreglo concertado en 1946, causó poca presión sobre la balanza de pagos. Las utilidades derivadas de las inversiones directas han aumentado y son ahora mayores que las remesas por concepto de la deuda pública.

Aunque no hay control de cambios, ni existen dificultades cambiarias por causa de las remesas al exterior de intereses y dividendos correspondientes a las inversiones extranjeras, se ha registrado en los últimos años una constante salida de capitales de El Salvador, que en el período comprendido entre 1946 y 1950 llegó a 19.000.000 de colones.⁶ Gran parte de los fondos que salen del país pertenecen a salvadoreños y se mantienen en depósito en los Estados Unidos.

POLÍTICA DEL GOBIERNO

Las personas y empresas, sean nacionales o extranjeras, gozan de igualdad de derechos en cuanto al desarrollo de sus actividades industriales y comerciales. Conforme al Código de Comercio de El Salvador, una empresa extranjera puede constituirse con arreglo a las leyes del país o bien funcionar como sucursal de una empresa constituida en el exterior. A las compañías constituidas en el exterior, pero que desarrollan sus actividades principalmente en El Salvador, se consideran empresas salvadoreñas.

La Ley de Industrias de Transformación del 22 de mayo de 1952 (No. 661)⁶ dispone que podrá otorgarse a las empresas industriales que produzcan ciertas clases de artículos (de preferencia a las empresas financiadas principalmente por capital salvadoreño o centroamericano) determinados privilegios y exenciones por un período máximo de 10 años. Estas concesiones se reservan principalmente para las empresas que producen para el mercado nacional, pero en algunos casos pueden concederse a empresas que producen para la exportación. Se puede autorizar a una empresa que inicia la producción de un artículo esencial, la libre importación,

durante un período de 10 años, de los materiales de construcción "indispensables", el equipo industrial, las materias primas y los productos semielaborados, y se le puede conceder también exención tributaria completa por un período de cinco años y una rebaja del 50% de los impuestos por otro período de igual duración. Una empresa que inicie la producción de un artículo que sea de carácter menos esencial, puede obtener la liberación de los derechos de aduana con respecto a la importación de los materiales de construcción y del equipo, por un período de ocho años, y la reducción de los impuestos en un 50% por un período de cinco años y en un 25% por otros tres años. A los efectos de ampliar la producción de un artículo que ya se produce en el país, una empresa puede obtener autorización para importar los materiales de construcción y el equipo industrial libres de derechos de aduana, por un período de cinco años.

Normalmente se exige a los beneficiarios que inicien la producción dentro de los dos años siguientes a la fecha en que les fueron otorgados los privilegios; que den preferencia a la adquisición de materias primas nacionales y que abastezcan primero las necesidades del mercado nacional antes de efectuar ventas en el exterior. Los privilegios otorgados a una empresa se extienden a todas las demás que producen los mismos productos, siempre que satisfagan las condiciones impuestas por la ley.

A mediados de 1953 el gobierno había recibido más de 20 solicitudes para la obtención de los beneficios previstos por esta ley a los efectos de la instalación de nuevas fábricas o para la expansión de las existentes. El valor total de las inversiones que se intenta efectuar asciende a más de 25.000.000 de colones.⁷

No hay régimen de control de cambios ni se aplican restricciones cuantitativas a las importaciones en El Salvador.

Por lo menos el 80% de los empleados y del personal administrativo de las empresas comerciales e industriales debe ser de nacionalidad salvadoreña. Los establecimientos extranjeros pueden emplear únicamente un número limitado de técnicos extranjeros, a menos que los puestos permanezcan vacantes por falta de nacionales que reúnan las condiciones necesarias.

Hasta hace poco el impuesto sobre la renta era de escasa importancia para los ingresos fiscales de El Salvador. Lo recaudado por concepto de ese impuesto en 1951, representó menos del 5% del total de los ingresos. Hasta enero de 1952, cuando entró en vigor una nueva ley del impuesto sobre la renta,⁸ se aplicaban las mismas tasas sobre la renta de las sociedades y de las personas físicas. Estas tasas variaban del 2% sobre los primeros 1.000 colones al 20% sobre los ingresos mayores de

⁷ Mensaje anual de Presidente de la República, según información publicada en *Fortnightly Review*, Vol. 18, No. 446 (Bank of London and South America, Ltd., Londres).

⁸ Publicaciones del Ministerio de Hacienda; *Ley y reglamento del impuesto sobre la renta* (San Salvador, 1952). Véase también el decreto No. 1307 en el *Diario Oficial* del 22 de diciembre de 1953.

⁶ El valor de paridad del colón es de 0,40 dólares.

⁶ El Salvador, *Diario Oficial*, Tomo 155, No. 102, del 30 de mayo de 1952 (San Salvador).

50.000 colones. La nueva ley impone tasas más progresivas sobre las rentas personales, que varían del 3% sobre los primeros 1.000 colones de ingresos imponibles al 44% sobre las cantidades que excedan de 150.000 colones. Los ingresos de las sociedades anónimas se incluyen en las rentas de las personas y se gravan como parte de éstas. Las utilidades de las empresas domiciliadas en El Salvador, cualquiera que sea la forma de su organización, pagan un impuesto separado, cuyas tasas son de 2,5% sobre los primeros 5.000 colones y de 5% sobre los ingresos imponibles que excedan de esta cifra. Las personas y compañías, sean nacionales o extranjeras, que no tengan su domicilio en El Salvador, deben pagar un impuesto del 20% sobre los ingresos imponibles obtenidos en el país. Este impuesto se aplica también a los ingresos que las empresas con domicilio en El Salvador remiten al exterior y que están sujetas también al nuevo impuesto de 2,5% a 5% que se acaba de citar.

El sistema de seguridad social entró en vigor a principios de 1954.

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

El gobierno ha creado y da subsidios a varias entidades autónomas de productores, a saber: una aso-

ciación de plantadores de café, una comisión del azúcar, cooperativas de productos de algodón y de henequén y una asociación de ganaderos.

"Mejoramiento Social", es una entidad pública de carácter autónomo establecida en 1932 cuyos objetivos son en parte económicos y en parte de índole social más amplia. En un principio el principal propósito de esta organización era el levantamiento de planos de las tierras públicas y su distribución en pequeñas granjas. Ultimamente esta entidad ha emprendido diversas actividades. Además de adquirir y administrar un establecimiento de productos lácteos, ha financiado la construcción de viviendas baratas y hace poco inició la construcción de una fábrica textil que deberá servir de fábrica modelo a la industria textil del país.

Algunas entidades oficiales y reparticiones gubernamentales, en especial "Mejoramiento Social", la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa y el Ministerio de Economía, se dedican actualmente a la preparación de un programa de industrialización. Con este propósito se está organizando una Corporación de Fomento de la Producción que prestará asistencia técnica y financiera a las nuevas industrias.

GUATEMALA¹

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Al disolverse la Federación de Centroamérica, Guatemala se hizo cargo de cinco doceavas partes, o sea 67.900 libras esterlinas de la deuda exterior de la Federación. No se realizó pago alguno por concepto del servicio de esta deuda y en 1856 Guatemala contrató en Londres un empréstito de 100.000 libras esterlinas al 5% con el objeto de convertirla. En 1869 se obtuvo en la misma plaza un préstamo de 500.000 libras esterlinas al 6%. Ambos empréstitos cayeron en mora en 1876. En 1888 los tenedores extranjeros de bonos aceptaron la consolidación y conversión de estas deudas mediante la emisión de bonos al 4% por valor de 922.700 libras esterlinas. Luego de producirse la mora de estos bonos en 1894, se emitieron otros en Londres, en 1895, por valor de 1.600.000 libras esterlinas, destinados a la conversión de la deuda pendiente de pago, tanto interior como exterior. En el mismo año, Guatemala contrató con una entidad financiera alemana un préstamo de 658.000 libras esterlinas al 10%, destinándose esos fondos a la construcción de un ferrocarril. En 1908, el Gobierno de Guatemala contrató un empréstito de 5.000.000 de dólares con un consorcio norteamericano. En 1924 y en 1927 el Gobierno obtuvo 5.000.000 de dólares en préstamo, con un interés del 8% para la construcción del Ferrocarril de Los Altos y de una planta hidroeléctrica. En 1928 se emitieron en Nueva York bonos al 8% por valor de 2.500.000 dólares para pagar una deuda ferroviaria y se colocaron, además, 844.600 libras esterlinas en bonos al 4% para la consolidación de los intereses en mora correspondientes a los bonos en libras esterlinas.

Desde 1932-33 se suspendió el servicio de los bonos en dólares al 8%, como también las entregas para el fondo de amortización de los bonos en libras esterlinas (los intereses sobre estos últimos se siguieron pagando hasta 1943). En 1936 se ofrecieron bonos al portador en canje por los bonos del Ferrocarril de Los Altos, reduciéndose el tipo de interés de esta deuda por cuanto los nuevos bonos devengarían un 3% durante los primeros siete años posteriores a su emisión, y un 3½% en los años siguientes.

En 1944 Guatemala ofreció rescatar a la par su deuda exterior pendiente. Esta oferta no estaba condicionada a ningún plazo en cuanto a la deuda en dólares, que fué amortizada íntegramente. Sin embargo, con respecto a la deuda en libras esterlinas, se declaró que la oferta era válida únicamente hasta enero de 1945, fecha en la

cual se habían amortizado las siete décimas partes de ésta, quedando sin pagar un saldo de 426.980 libras. La organización de tenedores británicos de bonos (Council of the Corporation of Foreign Bondholders), respaldada por el Gobierno del Reino Unido, manifestó que ese plazo constituía una discriminación contra los tenedores que no pudieron presentar sus reclamaciones a causa de la guerra. En 1945, el Gobierno de Guatemala anunció que la fecha final para el rescate de los bonos en circulación era el 20 de agosto de ese mismo año.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Las inversiones directas de los Estados Unidos ascendían a 50.000.000 de dólares en 1936, en tanto que eran de 70.000.000 de dólares en 1929. Su total en los años 1943 y 1950, así como su distribución por ramas de actividad aparecen en el cuadro 16.

Cuadro 16. Inversiones norteamericanas directas en Guatemala, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Actividad | 1943 | 1950 |
|---|------|-------|
| Distribución de petróleo..... | 1,1 | 3,6 |
| Servicios públicos y de transporte..... | 62,8 | 72,2 |
| Agricultura | 19,3 | * |
| Comercio | 1,4 | 3,3 |
| Varias | 2,3 | 26,8 |
| TOTAL | 86,9 | 105,9 |

* Incluido en "Varias".

A fines de 1952 el total de las inversiones directas de los Estados Unidos en Guatemala ascendía a 108.000.000 de dólares. Casi la totalidad de las inversiones directas corresponde a las sucursales y filiales de tres compañías norteamericanas. Se estima que las inversiones de otros países son de cuantía muy reducida. Hay cierta cuantía de capitales británicos invertidos en una compañía norteamericana que actúa en Guatemala. Asimismo, una sucursal de un banco británico funciona en la ciudad de Guatemala.

Con anterioridad a la segunda guerra mundial, las fincas de café de propiedad de ciudadanos alemanes, que eran en su mayoría residentes de Guatemala, producían del 20 al 30% del café de exportación. En 1941, estas fincas fueron confiscadas por el gobierno o colocadas bajo la administración del Estado. El gobierno expropió, en 1942, una pequeña empresa ferroviaria

¹ Este capítulo abarca el período anterior al cambio de régimen que tuvo lugar en junio de 1954.

conocida como el Ferrocarril de la Verapaz, de propiedad alemana.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Agricultura

La United Fruit Company es la más importante de las empresas agrícolas extranjeras. Esta empresa se dedica principalmente al cultivo y a la exportación de plátanos. La fruta procedente de sus compras a los productores locales representa una parte cada vez mayor de sus exportaciones. Durante el período comprendido entre 1946 y 1952 las exportaciones de plátanos de la compañía, inclusive de los adquiridos a los productores independientes, constituyó del 61% al 89% de la exportación total de esta fruta de Guatemala. La compañía produce cantidades relativamente pequeñas de abacá y de aceite de palma.

Las plantaciones de la compañía en Guatemala, cercanas a la costa del Atlántico, se establecieron a principios de siglo. Las exportaciones de plátanos de Guatemala aumentaron hasta 1915, permaneciendo estacionarias luego hasta mediados de la década de 1930-39. Con posterioridad al establecimiento de nuevas plantaciones de la compañía cerca de la costa del Pacífico, las exportaciones volvieron a aumentar, excepto durante los años de la guerra, y alcanzaron en 1947 un máximo de 13.400.000 racimos aproximadamente. En 1948 los plátanos representaban el 41% del total de las exportaciones. Posteriormente, la producción y exportación de plátanos disminuyó debido en parte a condiciones meteorológicas (en 1951 se registró un violento ciclón), pero principalmente a que la United Fruit Company restringió sus actividades. Sus plantaciones bananeras disminuyeron de unas 14.000 hectáreas en 1947 a unas 9.400 en 1952. Los conflictos de trabajo y la anticipación de las medidas que luego se hicieron efectivas a través de la Ley de Reforma Agraria de 1952 fueron, al parecer, las principales causas de la reducción de sus actividades. Debido a estas circunstancias, la compañía postergó la inversión de unos 8.000.000 de dólares destinados a la restauración de plantaciones afectadas por enfermedades de las plantas.² En 1952 las exportaciones de plátanos de Guatemala bajaron a 3.900.000 racimos. La exportación de plátanos cultivados por la compañía acusó un marcado descenso, bajando de la cifra máxima de la postguerra que era de 7.700.000 racimos en 1948, a 1.500.000 en 1953.³

La United Fruit Company cultiva unas 2.000 hectáreas de abacá para la Reconstruction Finance Corporation, de los Estados Unidos, conforme a un contrato

de administración. La producción de esta fibra comenzó durante la segunda guerra mundial. En 1952 se redujo a la mitad la superficie destinada al cultivo de palmas oleaginosas, que había sido de unas 650 hectáreas.

Transportes y servicios públicos

Los servicios ferroviarios están en su mayoría a cargo de una empresa norteamericana, la International Railways of Central America (IRCA), en la cual los intereses de la United Fruit Company ascienden, según se informa, al 43% de las acciones con derecho a voto. El sistema de la IRCA comprende una línea que va desde la frontera de México hasta la ciudad de Guatemala (con ramales a tres puertos de la costa del Pacífico) y de allí a Puerto Barrios, sobre el Caribe. Este sistema está vinculado con las líneas férreas de la IRCA en El Salvador. El largo total de las líneas que la IRCA posee y explota en Guatemala es de unos 820 kilómetros. Esta compañía ferroviaria también posee y explota el único muelle de aguas profundas en Puerto Barrios.

La United Fruit Company tiene unos 210 kilómetros de vías férreas que prestan servicio a sus plantaciones situadas cerca de la costa del Caribe. Los trenes de la IRCA que utilizan estas vías se encargan del servicio público. Otra línea de 90 kilómetros de largo sirve a las plantaciones de la United Fruit cerca de la costa del Pacífico y se halla igualmente vinculada con la red de la IRCA.

Una filial de la American and Foreign Power Company (la Empresa Eléctrica de Guatemala) suministra alrededor de las cuatro quintas partes de la energía eléctrica que se vende en el país. Alrededor de las nueve décimas partes de la producción total de esta compañía se consumen en la zona de la ciudad de Guatemala. La mayor parte de la energía producida por la misma procede de centrales hidroeléctricas. La United Fruit Company y la IRCA también producen energía eléctrica, que utilizan en su mayor parte para atender sus propias necesidades.

Los servicios de telecomunicaciones entre Guatemala y otros países están, en su mayoría, a cargo de empresas norteamericanas, una de las cuales, la Tropical Radio Company, es una filial de la United Fruit Company.

Otras inversiones

Dos compañías norteamericanas se dedican a la extracción de minerales de plomo y zinc para la exportación. Varias compañías que estaban realizando exploraciones en busca de petróleo cesaron sus actividades a raíz de la aprobación de una ley del petróleo, en 1949, que consideraron desfavorable. No se sabe de ninguna compañía petrolera extranjera que haya solicitado una concesión a partir de esa fecha. Una sucursal de la British-American Tobacco Company, empresa controlada por capitales norteamericanos, se dedica a actividades de elaboración en Guatemala.

² *The Economic Development of Guatemala*, informe de una misión enviada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Washington, 1951), página 286.

³ Banco de Guatemala, *Boletín Estadístico*, noviembre de 1953, página 39.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

Una empresa extranjera puede desempeñar sus actividades en Guatemala como compañía nacional o como sucursal de una compañía extranjera. En cualquiera de ambos casos es necesario obtener autorización expresa del Ministerio de Hacienda. Sin embargo, las normas jurídicas que se aplican al respecto no difieren de las que rigen cuando se trata de ciudadanos del país que solicitan autorización para constituir una compañía nacional.

No hay restricciones de importancia en cuanto a la posesión de tierras por extranjeros. Sin embargo, por razones de "seguridad nacional", sólo guatemaltecos nativos pueden adquirir tierras dentro de un radio de 15 kilómetros de las fronteras.

Al igual que otros países latinoamericanos, Guatemala exige que las compañías extranjeras declaren, al solicitar autorización para establecer empresas en el país, que aceptan someterse exclusivamente a las leyes y tribunales del país en todo lo concerniente a sus actividades en éste, y que no invocarán al efecto privilegios especiales en calidad de extranjeros.⁴

Las actividades de las grandes empresas extranjeras se reglamentaban habitualmente por medio de sus respectivos contratos de concesión otorgados por el gobierno. Estos contratos, suscritos, por lo general, a un plazo largo de hasta 99 años, eximen a las compañías con respecto a cualquier legislación del futuro que estuviera en conflicto con las condiciones de la concesión. Lo estipulado en estos contratos, donde se establece, entre otras cosas, la concesión, es, en consecuencia, de mayor importancia que la legislación general, de cuyas disposiciones esas empresas se hallan exentas en gran parte.

La concesión de la United Fruit Company expira en 1981, fecha en que la mayor parte de sus propiedades en el país pasarán a manos del gobierno sin desembolso alguno por parte de éste. La concesión de la International Railways of Central America expira en el año 2009, fecha en que todas las líneas ferroviarias pasarán igualmente a ser propiedad del gobierno. Las concesiones de las filiales de la American and Foreign Power Company expiran entre 1970 y 1980.

En los últimos años hubo en Guatemala un movimiento a favor de la revisión de los contratos de concesión con las principales empresas extranjeras, argumentándose que éstos fueron otorgados por regímenes anteriores y que conceden ventajas excesivas a las compañías interesadas, en detrimento del bienestar nacional.

⁴ Así, el contrato de concesión de la United Fruit Company establece que en ningún caso podrán emplearse las vías diplomáticas para resolver cualquier controversia que surja con respecto al mismo. Las controversias deberán resolverse por arbitraje, nombrando cada parte su representante, con un tercer árbitro nombrado por la Corte Internacional de Justicia o por el jefe del poder ejecutivo de una nación escogida de común acuerdo por ambas partes.

En 1951 se celebraron negociaciones entre el gobierno y las compañías que no produjeron resultados concretos.

Los principales contratos con inversionistas extranjeros fueron concertados en una época en la que los extranjeros se hallaban en completa libertad para hacer inversiones en cualquier tipo de empresa en Guatemala sin que se exigiera la participación de inversionistas del país. Aunque esta situación generalmente subsiste, se ha visto sujeta a restricciones en los últimos tiempos, especialmente respecto a las concesiones petroleras. Según la legislación promulgada en 1947 (Ley de fomento de las industrias), las nuevas empresas dedicadas a la producción de bebidas alcohólicas y productos de tabaco, deben estar controladas por capitales guatemaltecos. En virtud de la misma legislación, la concesión de ciertas exenciones tributarias queda condicionada a la participación de capitales nacionales en medida variable según el carácter de la empresa.

En marzo de 1953 el gobierno expropió unas 95.000 hectáreas de tierra de un total de 120.000 hectáreas que la United Fruit Company poseía en la región de Tiquisate, cerca de la costa del Pacífico. Esta expropiación se hizo en virtud de la Ley de Reforma Agraria, promulgada en junio de 1952, que dispone la expropiación de tierras no cultivadas y su distribución entre los campesinos sin tierra.⁵ La compañía impugnó la legalidad de esta expropiación, sosteniendo que si bien no todas sus tierras se hallaban "activamente" cultivadas, el 80% de ellas se aprovechaban efectivamente, y en consecuencia no estaban comprendidas dentro de las disposiciones de la Ley de Reforma Agraria. La compañía consideró inaceptable la indemnización ofrecida, consistente en bonos de 25 años al 3%, por valor de unos 600.000 quetzales (600.000 dólares), equivalente al valor catastral de la tierra en 1952, rechazando también el pago en bonos. Una apelación presentada por la compañía, que fué remitida al Presidente de la República, fué desestimada. La compañía anunció que había ofrecido hacia poco renegociar sus concesiones y ceder al gobierno un porcentaje de las utilidades, pero que el gobierno rechazó esta oferta.

Las medidas del Gobierno de Guatemala motivaron un cambio de notas con el Gobierno de los Estados Unidos.⁶ Los Estados Unidos sostuvieron que la expropiación constituye, en la práctica, un hecho de discriminación entre nacionales y extranjeros y que la indemnización ofrecida no se ajusta a las normas mínimas de indemnización equitativa prescritas por el derecho internacional. Los Estados Unidos negaron, igual-

⁵ Esta disposición no afecta a los bienes inmuebles rústicos de hasta unas 90 hectáreas, estén o no cultivadas, ni a los que tienen hasta unas 200 hectáreas, si los dos tercios o más de su superficie se encuentran bajo cultivo. La indemnización de la propiedad expropiada se efectúa en "Bonos de Reforma Agraria", fijándose su monto a base del valor declarado por el mismo propietario a los efectos del pago de impuestos.

⁶ Véase el memorándum de Guatemala del 26 de junio de 1953 y el *aide mémoire* de los Estados Unidos del 28 de agosto del mismo año.

mente, la validez de la afirmación hecha por Guatemala en el sentido de que las medidas de expropiación se habían adoptado de conformidad con la resolución 626 (VII) de la Asamblea General de las Naciones Unidas.⁷ En abril de 1953 el Gobierno de los Estados Unidos formuló una reclamación por 16.000.000 de dólares contra Guatemala en concepto de indemnización por las tierras expropiadas, señalándose que de ese total 9.000.000 de dólares representaban el valor de los daños ocasionados al resto de las tierras por la expropiación de las 95.000 hectáreas del caso.

En agosto de 1953 se iniciaron los procedimientos para la expropiación de unas 70.000 hectáreas del total de aproximadamente 107.000 que la compañía poseía cerca de la costa del Atlántico.

Los fletes por transporte de carga de la International Railways of Central America fueron otro motivo de discordia. El gobierno sostuvo que la compañía ferroviaria cobra diez veces más por el transporte de un vagón cargado de café de propiedad privada que lo que recaba por el transporte de un vagón de plátanos de la United Fruit Company. Sin embargo, esta comparación ha sido impugnada, porque la IRCA usa vagones y locomotoras de propiedad de la United Fruit Company. A comienzos de 1953 surgió una nueva controversia entre la compañía ferroviaria y las autoridades guatemaltecas, esta vez a causa de 3.500.000 quetzales que el gobierno reclamaba por concepto de un impuesto de asistencia social, del cual la compañía alegaba hallarse exenta.

A mediados de 1953 el gobierno adoptó varias medidas que afectaron desfavorablemente a la International Railways of Central America y a la Empresa Eléctrica de Guatemala que, como ya se señaló, es una filial de la American and Foreign Power Company. Estas medidas incluían la intervención temporal por el gobierno de las propiedades de ambas compañías a raíz de pedidos para el aumento de los salarios y otras demandas presentadas por los sindicatos obreros. Se ha informado que, como resultado de esta situación, la Empresa Eléctrica de Guatemala ha comunicado al gobierno que está dispuesta a estudiar cualquiera propuesta equitativa que se haga para la adquisición de sus propiedades en Guatemala, pero el gobierno no ha tomado en cuenta hasta la fecha esta propuesta.

⁷ En la resolución 626 (VII), la Asamblea General recomendó a "todos los Estados Miembros que siempre que consideren conveniente para su progreso y su desarrollo económico ejercer el derecho a disponer libremente de sus riquezas y recursos naturales y a explotarlos, tengan debidamente en cuenta, en forma compatible con su soberanía, la necesidad de mantener tanto la afluencia de capital en condiciones de seguridad, como la confianza mutua y la cooperación económica entre las naciones" y también que "todos los Estados Miembros se abstengan de adoptar medidas directas o indirectas para impedir que cualquier Estado ejerza su soberanía sobre sus recursos naturales". Los Estados Unidos sostuvieron que "la resolución mencionada no contiene nada que autorice, explícita o implícitamente a un Estado, para que, al ejercer su soberanía en el desarrollo de sus riquezas y recursos naturales, viole las prerrogativas de otros Estados o de los nacionales de éstos, garantizadas por el derecho internacional".

EMPLEO Y MANO DE OBRA

El Código de Trabajo de Guatemala, que entró en vigor en 1947, dispone que por lo menos el 90% del personal de toda empresa debe estar constituido por ciudadanos del país, quienes deben percibir el 85% del total de sueldos y salarios. En determinadas condiciones se pueden reducir estos porcentajes en un 10%, pero las empresas interesadas deben disponer lo necesario para la capacitación de nacionales a fin de reemplazar a los extranjeros. Los gerentes, directores, administradores y superintendentes, siempre que no sean más de dos personas por empresa, no se consideran incluidos en esta disposición.

Estas estipulaciones del Código de Trabajo no se aplican a las principales empresas extranjeras, que en virtud de sus contratos de concesión tienen libertad casi completa en cuanto al empleo de personal extranjero. De todos modos estas compañías cumplen, de hecho, las disposiciones del Código de Trabajo.

También figuran en este Código ciertas disposiciones de carácter general que deben cumplir todas las empresas. En los últimos diez estas disposiciones han suscitado cierta tirantez entre las compañías y el gobierno. Aquéllas han alegado la parcialidad del criterio de los tribunales de trabajo en relación con las controversias juzgadas con arreglo al Código. La United Fruit Company ha alegado también que algunas disposiciones del Código, en especial las que otorgan beneficios especiales a los trabajadores de empresas agrícolas que emplean más de 500 trabajadores, constituyen una discriminación contra esas empresas. Las autoridades de Guatemala rechazaron estas acusaciones.⁸

TRIBUTACIÓN

Las empresas nacionales y extranjeras están sujetas al pago de los mismos impuestos, siendo la única excepción un impuesto anual de concesión que grava a todas las sucursales de empresas extranjeras. Los contratos de concesión por los cuales se rigen las actividades de las tres principales compañías extranjeras, contienen cláusulas especiales relativas a la mayor parte de los impuestos que deben pagar.

Una ley aprobada en 1938⁹ gravó con un impuesto directo las utilidades de las empresas dedicadas a actividades lucrativas. Las tasas de este impuesto son progresivas, variando del 5% sobre las rentas entre 500 a 1.000 quetzales; al 43% sobre rentas de 300.000 quetzales o más.¹⁰ Los dividendos recibidos por los accionistas de sociedades por acciones no están sujetos a impuestos si la empresa paga el impuesto sobre las utilidades de empresas lucrativas. En los demás casos se aplican impuestos a los dividendos, así como a los otros ingresos derivados de capital invertido, conforme

⁸ Véase, por ejemplo, una serie de folletos publicados en 1949 por el Ministerio de Economía y Trabajo bajo el título de "La Nación Guatemalteca y la United Fruit Company".

⁹ La última modificación de las tasas de este impuesto fué aprobada en 1946.

¹⁰ El quetzal, unidad monetaria de Guatemala, se cotiza a la par con el dólar de los Estados Unidos.

a una escala progresiva de tasas que para las categorías inferiores de las rentas son algo menores que las tasas correspondientes a la escala que rige para las utilidades de empresas lucrativas. Las rentas de las personas residentes en el extranjero están sujetas a estos impuestos únicamente en la parte que excede de 10.000 quetzales anuales. Durante algún tiempo se estuvieron estudiando propuestas encaminadas a la unificación de los actuales impuestos sobre las actividades lucrativas y sobre las rentas derivadas de capital invertido y a la aplicación de un impuesto sobre las rentas personales.

Aparte de las que se otorgan en las concesiones, las empresas manufactureras pueden obtener exenciones impositivas en virtud de la Ley de Fomento Industrial de diciembre de 1947. Entre estos privilegios figuran la rebaja del impuesto sobre las utilidades de empresas lucrativas durante un número de años y la exención, por períodos diversos, de los derechos sobre la importación de equipo y materias primas que no se obtienen en el país. La amplitud de la concesión varía con la medida en que la empresa emplea materias primas nacionales y ofrece oportunidades de empleo. Para que puedan gozar de las exenciones, se exige tanto a las nuevas empresas como a las existentes que proyectan ampliar sus actividades, que admitan la participación de capitales nacionales en determinada proporción. A ese efecto la mayoría de las acciones de compañías que producen principalmente para el mercado nacional y "que no requieren un alto grado de habilidad técnica", y una tercera parte de las acciones de empresas que requieren "un alto grado de habilidad técnica", deben pertenecer a guatemaltecos, a extranjeros que residen permanentemente en el país, o a sociedades anónimas constituidas conforme a las leyes de Guatemala, que invierten por lo menos el 60% de sus utilidades en el país.

Dos de las tres empresas extranjeras más importantes, la United Fruit Company y la International Railways of Central America, están exentas del impuesto sobre utilidades de empresas lucrativas, salvo las derivadas de la venta de mercaderías de consumo en los almacenes de las compañías. La tercera de estas empresas, la Empresa Eléctrica de Guatemala, paga impuestos conforme a una legislación especial, que grava con un 5% las utilidades netas obtenidas de la venta de energía eléctrica y con un 2% los ingresos brutos percibidos por igual concepto.

Las tres empresas se benefician de importantes exenciones en el pago de derechos sobre la importación del equipo que requieren sus principales actividades. Sin embargo, las tributaciones más importantes que gravan a las empresas de la United Fruit Company son los derechos sobre la importación de determinados bienes de producción y consumo y el impuesto de exportación sobre los plátanos. La International Railways of Central America paga ciertos derechos de importación y un impuesto sobre pasajes y fletes. Una controversia que se planteó entre el gobierno y la empresa a propósito de este impuesto, seguía sin solución a fines de 1953.

TRANSFERENCIA DE UTILIDADES Y CAPITALES DE LAS EMPRESAS

No hay restricciones en Guatemala sobre las transacciones en divisas extranjeras. Se pueden efectuar libremente las remesas al exterior de utilidades derivadas del capital y de los capitales mismos.

La Ley Monetaria de Guatemala, de diciembre de 1945, estableció un sistema de emergencia para el control de cambios que entraría en vigor luego de aprobado por el Fondo Monetario Internacional, cuando las reservas oficiales de oro y divisas equivalgan a menos del 40% del promedio anual de las ventas totales de divisas durante los tres años precedentes, o cuando declinen en un ritmo que exceda del 25% anual. Hasta la fecha no se ha producido una emergencia de esta índole.

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

La participación directa del Gobierno de Guatemala en la industria ha sido relativamente restringida. Los ejemplos más importantes de tal participación son las ya mencionadas fincas cafetaleras que anteriormente pertenecían a ciudadanos alemanes y que fueron nacionalizadas. Estas fincas están administradas por una dependencia especial, que también tiene a su cargo una instalación para descerezar y preparar el café, trapiches, ingenios azucareros, molinos de harina y una curtiduría. En la Ley de Reforma Agraria, promulgada en junio de 1952 (véase arriba), figuran disposiciones relativas a la parcelación y distribución de las tierras de las "fincas nacionales" a petición de la mayoría de los trabajadores de cada finca.

El gobierno es propietario de la segunda en importancia de las compañías de energía eléctrica en Guatemala. Esta empresa no compite con la Empresa Eléctrica de Guatemala, que es el principal abastecedor de energía en el país, pero opera en las zonas apartadas y en colaboración con las municipalidades.

El Gobierno también posee y explota el sistema interno de comunicaciones, así como una línea ferroviaria aislada de la que ya se habló antes. Por motivos fiscales se ejerce control monopolista sobre la producción y venta de algunos productos como el tabaco, las bebidas alcohólicas, los fósforos y las municiones; sin embargo, en su mayor parte esta actividad no se ejerce mediante la producción en establecimientos de propiedad del Estado, sino por medio de un régimen de licencias y la reglamentación de las empresas privadas.

En 1948 el Gobierno creó el Instituto de Fomento de la Producción, con un capital inicial de 6.500.000 quetzales. El Instituto puede establecer sus propias empresas o participar en empresas privadas mediante inversiones de capital. La participación del Instituto en cualquier empresa debe ser vendida cuando ésta se halle establecida sobre bases. Algunas empresas del Instituto ya están desarrollando sus actividades y se está proyectando el establecimiento de otras.

HAITI

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

La deuda pública exterior de Haití se remonta a 1825, año en que, para conseguir que Francia reconociera la independencia ganada en 1804, el país convino en pagar al Gobierno francés una indemnización de 150.000.000 de francos, en cinco cuotas anuales iguales, destinada a indemnizar a los franceses que habían tenido propiedades en Haití. Para pagar la primera cuota se emitió en Francia un empréstito de 30.000.000 de francos, pero habiéndose dejado de pagar las siguientes y no habiéndose tampoco pagado los intereses del empréstito, las obligaciones fueron reducidas mediante un arreglo concertado con Francia en 1838.

Entre 1875 y 1910 el Gobierno contrató tres empréstitos. El primero, de 50.000.000 de francos fué emitido en París en 1875 para atender obligaciones ordinarias del Gobierno. Otro empréstito de 50.000.000 de francos fué emitido en París en 1896 con el mismo objeto. Finalmente, en agosto de 1910, un sindicato de banqueros franceses, alemanes y norteamericanos, otorgó un préstamo de 65.000.000 de francos oro destinados a liquidar las obligaciones por concepto de intereses y a apoyar una reforma monetaria. Este empréstito fué garantizado por un impuesto sobre las exportaciones de café y con un recargo sobre los derechos de importación. Entre 1911 y 1914 se contrataron varios empréstitos interiores mediante la emisión de bonos garantizados con los ingresos provenientes de los derechos de aduana. Parte de estos bonos fueron adquiridos por comerciantes alemanes residentes en Haití. También se contrajeron deudas a corto plazo con comerciantes ingleses y franceses. El incumplimiento de estas obligaciones por el Gobierno de Haití dió ocasión a repetidas amenazas de intervención por parte de las potencias europeas interesadas. En 1914 la situación fiscal del Gobierno de Haití era precaria y el servicio de la deuda interior y exterior absorbía cuatro quintos de los ingresos fiscales.

La intervención de las fuerzas navales de los Estados Unidos de América, emprendida con el propósito de evitar la intromisión de las potencias europeas, dió lugar a la celebración de un tratado con los Estados Unidos en 1915. Este tratado estableció un "protectorado financiero", en virtud del cual se asignaron amplias atribuciones a un asesor financiero y a un recaudador general, nombrados por los Estados Unidos. El recaudador general se encargó de la percepción de los derechos de aduana y de su aplicación al cumplimiento de las obligaciones financieras contraídas por el Gobierno de Haití en el exterior. Una de sus primeras tareas consistió en arreglar y liquidar todas las reclamaciones finan-

cieras extranjeras. Se calculó que el monto de la deuda pendiente sobre los tres empréstitos contratados en Francia ascendía al 31 de agosto de 1915, a 122.000.000 de francos, incluyendo los intereses en mora acumulados. Además, se estimó que el valor de los bonos de la deuda interior, que en gran parte estaban en manos de extranjeros, era de unos 2.400.000 dólares.¹ En octubre de 1919, el asesor financiero norteamericano autorizó al Gobierno de Haití para contratar un empréstito de hasta 40.000.000 de dólares, mediante la emisión de bonos en los Estados Unidos, con el objeto de convertir la deuda exterior y pagar las reclamaciones extranjeras que fueran aprobadas por una comisión de reclamaciones especialmente establecida a ese efecto. La primera parte de esta emisión de bonos que fué suscrita en 1922, ascendió a 16.000.000 de dólares. Esta cantidad fué más que suficiente para convertir los tres empréstitos extranjeros, gracias sobre todo a la depreciación sufrida por el franco francés en relación con el dólar durante la primera guerra mundial. No obstante, muchos de los tenedores de bonos emitidos en 1910 — todavía había en circulación bonos por valor de 25.000.000 de francos — insistieron que se les pagara en francos oro negándose a aceptar el pago en francos papel que ofrecía el Gobierno de Haití. Aunque posteriormente el Gobierno dejó de considerar este empréstito como pendiente de pago, en 1938 propuso un arreglo en virtud del cual los bonos serían rescatados en francos papel compensándose a los tenedores de bonos con la entrega de documentos de pago al portador que no devengarían intereses. Por un acuerdo firmado en 1952 entre Francia y el Gobierno de Haití, quedó definitivamente arreglado el problema de los bonos pendientes de pago.

En 1923 una segunda y última parte de la emisión de bonos autorizada en 1919, por valor de 2.700.000 dólares, fué puesta en circulación en Nueva York, con el objeto de rescatar los bonos, garantizados por el Gobierno, del Ferrocarril Nacional de Haití, de propiedad extranjera, del que se hizo cargo en seguida el Gobierno de Haití. El servicio de este y otros empréstitos fué atendido con puntualidad hasta su rescate, salvo entre 1938 y 1941, período durante el cual los pagos de amortización fueron primero reducidos y luego suspendidos, con la aprobación del Gobierno de los Estados Unidos. La situación financiera de Haití mejoró mucho durante la segunda guerra mundial y después de ésta, y en 1947 el Gobierno retiró todos los bonos en dólares que se hallaban en circulación. Con el pago de los bonos en dólares terminó la fiscalización ejercida por los Estados

¹ Arthur C. Millsbaugh: *Haití under American Control, 1915-1930* (Boston, 1931), pág. 18.

Unidos sobre las recaudaciones aduaneras de Haití y el país recobró su total independencia financiera.²

El primer préstamo de importancia concedido por el Export-Import Bank a Haití, ascendió a 5.500.000 dólares y fué otorgado en 1938 para la compra de los materiales necesarios para la construcción de obras públicas y de caminos. Este empréstito fué amortizado completamente en 1951. En mayo de 1941 fué otorgado un segundo préstamo, esta vez de 5.000.000 de dólares, a una compañía de fomento de propiedad del gobierno, la Société haitiano-américaine de développement agricole (SHADA), que fué creada a la sazón con el objeto de fomentar la producción de caucho y henequén, que se necesitaban en los Estados Unidos. A fines de 1953 ya se habían amortizado 1.200.000 dólares de este empréstito, con las utilidades de la compañía.³ En diciembre de 1948 dicho banco autorizó la concesión de un préstamo al Gobierno de Haití por 14.000.000 de dólares para obras de riego en el valle de Artibonite. A fines de 1953 se habían utilizado 3.000.000 de dólares de este empréstito.

En septiembre de 1953 Haití se hizo miembro del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, pero no ha solicitado todavía créditos de esta institución.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Hasta hace poco este tipo de inversiones extranjeras en Haití, representadas casi totalmente por capitales de origen norteamericano, se habían limitado principalmente a los ferrocarriles y a la agricultura. La distribución de las inversiones directas de los Estados Unidos en Haití, en 1943 y 1950, aparecen en el cuadro 17.

Cuadro 17. Inversiones directas de los Estados Unidos en Haití, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Actividad | 1943 | 1950 |
|---|------|------|
| Agricultura | 7,5 | 7,9 |
| Servicios financieros | 3,0 | — |
| Servicios públicos y de transporte..... | 2,3 | 2,3 |
| Varios | 1,4 | 2,5 |
| TOTAL | 14,2 | 12,7 |

El total correspondiente a 1929 ascendía a 14.200.000 dólares y el de 1936 era de 9.700.000 dólares. El descenso que se produjo entre 1929 y 1936 parece deberse casi por entero a la reducción del valor contable durante la depresión. El único cambio de importancia regis-

² Al terminarse la ocupación militar del país en el año 1934, un representante fiscal designado por el Gobierno de los Estados Unidos reemplazó a los dos funcionarios, el asesor financiero y el recaudador general, que habían fiscalizado la recaudación de las aduanas y la política fiscal de Haití de conformidad con el arreglo de 1915. Posteriormente, en virtud de un acuerdo concluido en 1941, quedó abolido el puesto de representante fiscal y las funciones de éste pasaron al Departamento Fiscal del Banco Nacional de Haití. Este Departamento permaneció bajo fiscalización norteamericana hasta el rescate completo del préstamo de 1922/23, que tuvo lugar en 1947.

³ La SHADA dejó de existir en noviembre de 1952. El Gobierno de Haití asumió la obligación de pagar la parte del empréstito pendiente de pago en el momento de la disolución.

trado en los últimos años fué la liquidación de las inversiones correspondientes a servicios financieros y al cultivo y exportación de plátanos.

Las cifras anteriores no reflejan la importancia que tuvieron en el pasado las inversiones norteamericanas en los ferrocarriles de Haití. De acuerdo a un cálculo, el capital norteamericano invertido en los ferrocarriles de Haití alcanzó un máximo de 10.400.000 dólares en 1914.⁴ Cabe presumir que esta cifra comprende la deuda en bonos del Ferrocarril Nacional que fué rescatada en 1923.

La Haytian-American Sugar Company, S.A. representa una gran parte de las inversiones directas norteamericanas en Haití. Esta compañía fué constituida en 1943 y en 1949 adquirió la mayor parte del activo de otra empresa norteamericana. En la actualidad es propietaria o arrendataria de unas 9.300 hectáreas de plantaciones de caña de azúcar cerca de Puerto Príncipe y está explotando un trapiche, una refinería de azúcar y una destilería de alcohol y ron. Además, es propietaria, a través de tres filiales, de un ferrocarril, un muelle en Puerto Príncipe, servicios de almacenaje y un establecimiento bancario en Haití.

Aparte de las inversiones efectuadas por la Haytian-American Sugar Company, los capitales extranjeros invertidos en la agricultura son en la actualidad de poca importancia. A partir de 1935 se ha registrado un aumento considerable en la exportación de plátanos a raíz del otorgamiento de una concesión a una empresa norteamericana (la Standard Fruit and Steamship Company), que estableció una plantación y obtuvo el derecho de establecer un monopolio de la exportación de esta fruta. Las exportaciones alcanzaron un máximo de 7.300.000 racimos en el ejercicio económico de 1946/47, lo que constituyó cerca de un quinto del valor total de las exportaciones de Haití. Al revisarse el contrato de la Compañía en 1945, su anterior monopolio de exportación quedó confinado a los plátanos cultivados en la región septentrional del país y en 1945 hubo de compartirlo con seis compañías nacionales. Desde entonces la exportación de plátanos registró un continuo descenso llegando a sólo 600.000 racimos en 1951/52.⁵

Se han descubierto pocos yacimientos de minerales en el país y las inversiones extranjeras en la minería siguen siendo insignificantes. En 1944 una compañía norteamericana (la Reynolds Mining Corporation) obtuvo una concesión de 60 años para la extracción de bauxita. A fines de 1953 se había iniciado la construcción de una carretera, a la que seguirían instalaciones para el beneficio y carga de los minerales.⁶ Se han invertido capitales norteamericanos en la exploración de yacimientos de manganeso situados al suroeste de Puerto Príncipe y de cobre en la parte septentrional del país, conforme a un contrato de concesión.

⁴ Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments* (Brookings Institution, Washington, D.C., 1938).

⁵ Institut Haïtien de Statistique, *1804-1954: Cent Cinquante Ans de Commerce Extérieur d'Haïti*. (Puerto Príncipe, 1953), páginas 47 a 50.

⁶ *The New York Times*, 8 de octubre de 1953.

El actual banco central (Banque nationale de la République d'Haïti) fué inicialmente de propiedad extranjera y se dedicaba sobre todo a actividades bancarias de tipo comercial, aunque cumplía también determinadas funciones oficiales de acuerdo a un contrato celebrado con el Gobierno de Haití. El banco fué adquirido de sus propietarios franceses por el National City Bank of New York en 1922 y fué vendido finalmente al Gobierno de Haití en 1935. Funciona también en Haití la sucursal de un banco canadiense.

Se sabe de diversas inversiones de menor cuantía que se efectuaron en el curso de los últimos años, con capitales procedentes de Bélgica, Canadá, Cuba, los Estados Unidos, Francia, Italia y Surinam. Entre las empresas iniciadas en este periodo se cuenta un ingenio azucarero financiado parcialmente por capitales cubanos, dos programas de construcción de viviendas — uno financiado por capitales norteamericanos y otro mixto de capital norteamericano, canadiense y belga — una fábrica de cemento financiada por capitales franceses y una compañía de navegación financiada, en parte, por capitales de Surinam.

A fines de 1952 se otorgó una concesión a un empresario de los Estados Unidos para el establecimiento de instalaciones para la elaboración del cacao en la península sudoeste y el concesionario se comprometió a fomentar el cultivo del cacao en la zona.

Como ya se ha señalado, las únicas inversiones extranjeras de importancia en Haití son las correspondientes a los ferrocarriles y a la agricultura. Sin embargo, la red ferroviaria haitiana sigue siendo insuficiente. En el año 1949 una misión de las Naciones Unidas informó que no se ha registrado ningún aumento de la red ferroviaria durante muchos años y que hay únicamente unos 260 kilómetros de vía en explotación.⁷ Por otra parte, en las últimas décadas los capitales extranjeros han desempeñado un papel de importancia en el desarrollo de la agricultura y actividades afines, lo que se refleja en el aumento de la producción de azúcar desde la tercera década del presente siglo y en las actividades de la SHADA, que se mencionaron arriba, así como del Service coopératif interaméricain de production agricole (SCIPA), organización financiada conjuntamente por el Gobierno de Haití y por el Instituto de Asuntos Interamericanos (dependencia del Departamento de Estado de los Estados Unidos).

Otra empresa de perspectivas promisoras es la del programa de fomento agrícola iniciado en el valle de Artibonite con la ayuda financiera del Export-Import Bank de Washington. El informe de la misión de las Naciones Unidas subrayó la conveniencia de emprender programas de fomento agrícola de esta índole, sugiriendo que las energías se concentraran en cada región que forme una unidad natural a los efectos del desarrollo económico.⁸

POLÍTICA DEL GOBIERNO

En Haití hay relativamente pocas disposiciones legales que se refieran expresamente a las inversiones o empresas extranjeras. Sin embargo, las disposiciones de algunas leyes prescriben, en aspectos de menor importancia, un trato diferente del que se otorga a los nacionales, para las personas y empresas extranjeras.

Sujeto a los requisitos generales que se exigen a todas las empresas privadas, los intereses extranjeros tienen el derecho, que no se halla limitado por ley alguna, de emprender cualquier clase de actividades salvo el arrendamiento de bienes raíces. De conformidad con la ley del 8 de octubre de 1949, que tiene por objeto favorecer el establecimiento de "nuevas industrias" en el país, se conceden ciertos privilegios tributarios a las empresas que establezcan tales industrias, sean de propiedad extranjera o nacional, a saber: 1) La exención de los impuestos de exportación durante un período de cinco años y de los derechos de importación sobre el equipo y materias primas que no se producen en el país, por igual período; 2) un 50% de rebaja para el pago del impuesto sobre la renta y de los derechos de patente y licencias durante el primer año de funcionamiento; y 3) la rebaja de 20% del impuesto sobre la renta y de los derechos de patente y licencias durante los cuatro años siguientes. La misma ley concede a las nuevas empresas que se dediquen a industrias ya existentes, un 50% de rebaja para el pago del impuesto sobre la renta y de los derechos de patente y licencias durante el primer año de su funcionamiento.

Hasta hace poco, no había requisitos especiales relativos a la nacionalidad de los directores, funcionarios o empleados de las empresas que desarrollan sus actividades en Haití. En la práctica, los contratos de concesión otorgados por el gobierno a empresas extranjeras, estipulaban, con frecuencia, que determinada proporción del personal de la empresa debe corresponder a ciudadanos de Haití. En uno de esos contratos se establecía que durante el primer año de funcionamiento de la empresa, el 75% de los empleados deberían ser haitianos y al terminar el segundo, el 90%. Una ley de septiembre de 1952 contiene una disposición aun más rigurosa, exigiendo que no menos del 95% del personal de toda empresa, sea de propiedad extranjera o nacional, debe estar formado por haitianos.

Conforme a la Constitución de 1946, actualmente derogada, las personas nacidas en el extranjero no podían ocuparse del comercio al por menor, dirigir la explotación de "pequeñas industrias" ni consagrarse a actividades profesionales. Al parecer, la disposición que reserva el comercio al por menor a los haitianos nativos no fué aplicada. En la Constitución actual (de 1950) no figuran estas limitaciones a la actividad de las personas nacidas en el extranjero.

La ley limita la posesión de tierras por extranjeros que no residen en el país. El artículo 8 de la Constitución de 1950 dispone que los extranjeros (ya sean personas o compañías) pueden ser propietarios de bienes raíces destinados a empresas agrícolas, comer-

⁷ Naciones Unidas, *Mission to Haiti* (No. de venta: 1949-II.B.2), página 203.

⁸ *Idem*, página 106.

ciales, industriales u otras, pero este derecho cesa dos años después de que el extranjero se haya ausentado del país o de haber concluido la empresa sus actividades en el país. Una disposición de la Constitución de 1946, en virtud de la cual el Estado se convertiría en propietario de pleno derecho de dichas tierras una vez transcurridos los dos años en cuestión, no aparece en la Constitución de 1950. Les está prohibido a los extranjeros poseer más de una propiedad residencial en cualquier localidad y arrendar bienes raíces a otras personas, pero esta disposición no se aplica en la práctica. No obstante, la Constitución dispone que una legislación especial reglamentará las actividades de las compañías extranjeras dedicadas a la construcción de viviendas.

La Constitución establece el derecho del gobierno a expropiar bienes de propiedad privada por motivos de necesidad pública a condición de que se pague previamente una indemnización equitativa al propietario.

El artículo 15 de la Constitución de 1950 enuncia el principio de que los recursos minerales son de propiedad del Estado. Las normas aplicables a las empresas mineras, tanto nacionales como extranjeras, aparecen en un decreto-ley del 20 de diciembre de 1943. Existen disposiciones relativas a la explotación de yacimientos minerales en virtud de contratos de concesión. La contratación de técnicos u obreros especializados extranjeros por concesionarios extranjeros debe ser autorizada por el gobierno.

Las principales fuentes de ingresos del Gobierno de Haití son los derechos de aduana, los impuestos de exportación y, desde 1948, el impuesto general sobre la renta. Los derechos de aduana, que en el año 1949/50 produjeron las dos terceras partes del total de ingresos del Estado, tienen por objeto las recaudaciones fiscales más bien que la protección de los productores nacionales. Estos derechos gravan a numerosos productos, pero, con el fin de fomentar a las nuevas industrias, el gobierno ha eximido frecuentemente a las empresas interesadas de los derechos de importación sobre las materias primas o maquinarias. Los impuestos de exportación recaen sobre el café, el azúcar, las bananas, el henequén, los cueros de cabra, la melaza, el cacao y el algodón.

El impuesto sobre la renta grava las rentas y utilidades de las personas y compañías, obtenidas en Haití. Es un gravamen progresivo que va del 5% sobre los

ingresos imponibles de 3.000 gourdes (600 dólares) o menos, al 30% sobre los ingresos imponibles de más de 200.000 gourdes (40.000 dólares). Este impuesto se aplica a haitianos y extranjeros sin distinción. Es característica tradicional de la política fiscal de Haití, conceder ciertas exenciones de impuestos a las empresas de reciente creación. El Gobierno de Haití ha celebrado contratos en virtud de los cuales se exime a las empresas, tanto nacionales como extranjeras, de algunos impuestos o de todos, o se otorgan garantías contra cualquier aumento de impuestos a la empresa nueva de que se trate. Por la ley del 8 de octubre de 1949, antes mencionada, se fijaron normas concretas para el otorgamiento de exenciones de impuestos y otros privilegios a las nuevas empresas. Sin embargo, el Poder Ejecutivo conserva amplias facultades en la materia.

El Gobierno de Haití ha creado monopolios en el comercio interno de tabaco, azúcar y plátanos. El monopolio de la compra y venta del tabaco se estableció en 1948 para garantizar precios equitativos a los productores de tabaco y para obtener ingresos fiscales.

El monopolio del azúcar se encarga de la distribución al por mayor y venta a precio fijo del azúcar para consumo interno. El gobierno otorga concesiones especiales a haitianos para que compren, a precios fijos, las cosechas de plátanos de los productores de determinada región.

Las transacciones en divisas no están sujetas a limitaciones impuestas por el gobierno. El sistema monetario y bancario de Haití vincula muy estrechamente el medio circulante interno con la situación del país en cuanto a divisas extranjeras. Existen disposiciones rígidas relativas al encaje, en divisas, de la moneda fiduciaria que se emita.⁹ Mediante este sistema se evita la presión sobre la balanza de pagos y la necesidad de introducir el control de cambios, pero la economía resulta particularmente sensible a las fluctuaciones en el precio y volumen de las exportaciones.

En abril de 1953 se suscribió un acuerdo entre los Gobiernos de Haití y los Estados Unidos, en virtud del cual se incluye a Haití en el programa de garantías a las inversiones, auspiciado por la Mutual Security Agency.

⁹ *Idem*, páginas 227 a 274.

HONDURAS

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

En el período comprendido entre 1867 y 1870, el Gobierno de Honduras contrató, en Londres y París, cuatro empréstitos en libras esterlinas por un valor total de 6.100.000 libras, con el propósito principal de financiar la construcción de un ferrocarril interoceánico. Sin embargo, sólo llegó a construirse un corto tramo de este ferrocarril y los préstamos cayeron en mora en 1872.

En años posteriores se hicieron varios esfuerzos para liquidar esta deuda y obtener fondos adicionales para el ferrocarril interoceánico. Sin embargo, hasta 1923 los tenedores de bonos no aceptaron ningún acuerdo para convertir y ajustar las deudas pendientes. El arreglo propuesto fué aceptado en 1926 por el Congreso de Honduras. Disponía éste el rescate de los bonos pendientes, cuyo valor ascendía entonces a unas 5.300.000 libras, mediante pagos semestrales de 20.000 libras esterlinas durante un período de 30 años. Por consiguiente, el total de los pagos ascendería a 1.200.000 libras esterlinas, o sea aproximadamente un 22,5% de la deuda pendiente. Los intereses en mora que se habían acumulado fueron cancelados y no se pagarían intereses en el período de 1926 a 1956. Este proyecto de liquidación fué aceptado por los tenedores de bonos con un valor nominal de 4.800.000 libras esterlinas que quedaron rescatados en 1953. Tenedores de bonos con un valor nominal de cerca de 600.000 libras se negaron a aceptar el arreglo y la situación de estos valores sigue siendo incierta.

En el período comprendido entre 1928 y 1933 el Gobierno de Honduras obtuvo tres préstamos a plazo medio en bancos comerciales de los Estados Unidos, por un total de unos 2.000.000 de dólares. Estos préstamos quedaron amortizados en el año 1936.

En 1942 el Export-Import Bank concedió a Honduras un crédito de 1.000.000 de dólares para la adquisición de materiales y equipo destinados a la construcción del sector hondureño de la Carretera Panamericana. Este préstamo se pagó en junio de 1950. Honduras es miembro del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento pero todavía no ha solicitado créditos de esta institución.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

No se dispone de estadísticas oficiales de Honduras sobre las inversiones directas.¹ Desde hace mucho

¹ En su respuesta al cuestionario sobre inversiones extranjeras de la Comisión Económica para América Latina, el Gobierno de Honduras declaró que el censo de las inversiones extranjeras es una de las tareas que habrá de realizar el Banco Central de Honduras, establecido en julio de 1950.

tiempo los Estados Unidos han sido la única fuente importante de inversiones extranjeras.

Desde 1910 aproximadamente, dos compañías norteamericanas (la United Fruit Company y la Standard Fruit and Steamship Company), que se dedican principalmente al cultivo, transporte y comercialización de los plátanos, aportaron la mayor parte de las inversiones norteamericanas en el país. Una compañía minera, la New York and Honduras Rosario Mining Company, es la principal empresa en ese sector de actividades. En 1929 las inversiones directas de los Estados Unidos en Honduras se calculaban en unos 70.000.000 de dólares.² Durante la década de 1930-39 las plantaciones de bananos en Honduras, de propiedad de las dos compañías arriba mencionadas, sufrieron serios daños a causa de la enfermedad que atacó a las plantas, lo que obligó a abandonar a algunas de ellas. Debido en gran parte a esta circunstancia, el total de las inversiones norteamericanas en Honduras disminuyó a 36.400.000 dólares en 1936. En 1943 el total seguía siendo únicamente 37.200.000 dólares, distribuidos en la siguiente forma:

| | <i>Millones de dólares</i> |
|---|----------------------------|
| Industrias manufactureras | 1,7 |
| Minas y fundición de metales..... | 2,1 |
| Servicios públicos y de transporte..... | 8,1 |
| Agricultura | 23,4 |
| Diversas | 1,9 |

La mayor parte de las inversiones en industrias manufactureras, y en servicios públicos y de transporte, en 1943, eran propiedad de las tres compañías mencionadas, que habían construido sus propias líneas ferroviarias y sus redes telegráficas, así como varias fábricas.

En los años de postguerra se registró un aumento acelerado de las inversiones norteamericanas en Honduras. Las dos compañías fruteras aumentaron la superficie cultivada e invirtieron grandes cantidades en la lucha contra las enfermedades de las plantas y para introducir nuevos cultivos. Las estadísticas sobre las inversiones directas de los Estados Unidos en Honduras señalan la cifra de 61.900.000 dólares en 1950. De este total correspondía la cantidad de 8.800.000 a los servicios públicos y de transporte. A fines de 1952 el valor total había aumentado a 81.000.000 de dólares.

² La cifra de 71.500.000 dólares que aparece en las estadísticas oficiales de los Estados Unidos incluye las inversiones en Honduras Británico.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR
RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las compañías fruteras

Las actividades de la United Fruit Company³ y de la Standard Fruit and Steamship Company se concentran principalmente en las tierras bajas de Honduras, cercanas a la costa del Atlántico. Aunque estas dos compañías emplean únicamente a 30.000 personas, de una población total de 1.500.000, ellas representan la mayor fuente individual de ingresos monetarios del país. Debido a la integración vertical de sus actividades, las dos compañías se encuentran, en cierta medida, aisladas del resto de la economía hondureña.

En 1950/51 la United Fruit Company exportó 9.100.000 racimos de plátanos y la Standard Fruit and Steamship Company, 3.500.000. Estas cifras comprenden un número relativamente pequeño de plátanos que las compañías habían adquirido de los productores independientes. En 1952 la United Fruit Company poseía alrededor de 15.000 hectáreas de plantaciones bananeras, 2.800 de abacá y 1.600 de palmas oleaginosas. Los dos últimos cultivos se implantaron durante la segunda guerra mundial. El abacá se produce en virtud de un contrato con la Reconstruction Finance Corporation, organismo dependiente del Gobierno de los Estados Unidos. La compañía recibe, conforme a ese contrato, una remuneración por sus servicios de administración. Recientemente acaba de entrar en funcionamiento una planta para la elaboración de aceite de palma. Tanto para el abacá como para las plantaciones de palmas oleaginosas se utilizan las tierras que se dedicaban anteriormente a las plantaciones bananeras, que fué necesario abandonar a causa de las enfermedades de las plantas. Se están reforestando otras tierras que se hallaban en la misma condición.

A fin de conservar las considerables inversiones que ya se habían efectuado en instalaciones auxiliares, se han hecho nuevas inversiones de importancia, especialmente desde que terminó la guerra, con el objeto de proteger y mejorar las plantaciones bananeras de las dos compañías. Mediante la pulverización, se ha podido dominar la enfermedad llamada Sigatoka, que afecta las hojas; a la otra, llamada mal de Panamá, que afecta las raíces, se combate inundando los plantíos, lo que requiere la construcción de canales y diques. Se construyeron sistemas generales de riego para vastas superficies dedicadas a las plantaciones bananeras con objeto de aumentar su rendimiento. Se ha procedido al secado de otras tierras que anteriormente fueran pantanos. Las tierras adyacentes a las actuales plantaciones se volvieron fértiles gracias al limo depositado por las aguas de río, llevadas hasta esos lugares mediante obras hidráulicas que permiten la inundación de esos terrenos.

Las instalaciones auxiliares de las dos compañías consisten sobre todo en servicios de transporte cons-

truidos principalmente para facilitar la exportación de los plátanos. La United Fruit Company administra las instalaciones portuarias de Puerto Cortés, que son de propiedad del gobierno, y el Ferrocarril Nacional de Honduras, también del Estado, que tiene 95 kilómetros de vía y va de ese puerto hacia el interior del país. Este ferrocarril fué construido por la United Fruit Company por encargo del gobierno, de conformidad con un acuerdo firmado en 1920. Hace poco se amortizó el préstamo que la compañía hiciera al gobierno para financiar esta construcción, y por un nuevo acuerdo, celebrado en 1952, se dispone la extensión de esta línea ferroviaria por unos 32 kilómetros más.⁴ Una carretera comunica el punto terminal del Ferrocarril Nacional de Honduras en el interior con Tegucigalpa. La United Fruit Company también posee y explota las instalaciones portuarias de Tela y dos líneas férreas con una extensión total de unos 162 kilómetros. La Standard Fruit and Steamship Company posee y explota las instalaciones portuarias de La Ceiba, así como unos 240 kilómetros de vía férrea. Los ferrocarriles de ambas compañías prestan servicio público, pero se dedican principalmente al transporte de plátanos.

Una filial de la United Fruit Company, la Tropical Radio Telegraph Company, se encarga de los servicios telegráficos y telefónicos dentro del país, así como de las comunicaciones con el exterior.

Además de construir instalaciones directamente vinculadas con la producción y el transporte de los plátanos, las dos compañías efectuaron inversiones en viviendas para empleados y en servicios sanitarios y de enseñanza. También producen y distribuyen energía eléctrica. La Standard Fruit and Steamship Company ha invertido capitales en una fábrica de cerveza y ambas compañías se dedican a la cría del ganado, teniendo también aserraderos de maderas. La United Fruit Company ha financiado la construcción y funcionamiento de una importante institución de enseñanza e investigación en materia agrícola (la Escuela Agrícola Panamericana), que sirve a Honduras y a otros países de la región del Caribe.

Otras empresas extranjeras

La tercera en importancia de las empresas extranjeras en Honduras es la New York and Honduras Rosario Mining Company, que actúa en virtud de una concesión que le fué otorgada en 1920 y se dedica a la extracción de la plata y en menor medida, a la del oro. Cerró últimamente su mina principal situada cerca a Tegucigalpa, y está abriendo una nueva de mineral argentífero más rico.

Conforme a las condiciones señaladas en su contrato de concesión del año 1920, la compañía construyó los sistemas de aguas corrientes de las ciudades de Tegucigalpa y Comayagüela. Estos sistemas pasaron posteriormente a propiedad del gobierno.

³ La United Fruit Company realiza la mayor parte de las actividades en Honduras a través de su filial la Tela Railroad Company. Los datos que se indican se basan principalmente en los informes anuales de la compañía matriz.

⁴ Fondo Monetario Internacional, *International Financial News Survey* (Washington, D.C.), 21 de marzo de 1952, pág. 291.

La principal industria manufacturera de propiedad de una empresa extranjera en Honduras es la fábrica de cigarros y cigarrillos de la British-American Tobacco Company.

IMPORTANCIA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS PARA LA ECONOMÍA HONDUREÑA

Las inversiones extranjeras y especialmente las inversiones de las dos compañías fruteras, tienen una importancia excepcionalmente grande sobre el comercio exterior y los pagos internacionales de Honduras. Desde mediados de la tercera década del siglo, y con excepción de algunos pocos años, Honduras ha sido el principal exportador de plátanos del mundo. Sus exportaciones alcanzaron un máximo de unos 29.000.000 de racimos en 1929/30, bajaron luego a un promedio anual de unos 12.000.000 en el período de 1935 a 1945 (excepto en 1942/43, años en que se tropezó con serias dificultades de transporte) y aumentaron a unos 14.000.000 de racimos en los últimos años. Se informa que la United Fruit Company se propone aumentar su producción de plátanos en dos millones de racimos por año.⁵ De 1937 a 1951 se registró una disminución de la proporción correspondiente a los plátanos y a la plata —cuya producción se debe casi íntegramente a las empresas extranjeras— en el total de las exportaciones de Honduras. La proporción de los plátanos bajó, durante ese período, de las tres cuartas partes a menos de dos tercios y la de la plata de 13 a 3%. En cambio el valor de las exportaciones de estos renglones aumentó de 8.500.000 dólares a 50.000.000 y el de la plata de 1.400.000 dólares a 2.300.000 dólares. Se invirtieron también capitales extranjeros en algunos otros productos de exportación de Honduras, en especial la fibra de Manila y la madera.

En 1952 correspondieron a las dos compañías fruteras dos tercios de las exportaciones de Honduras y el 29% de las importaciones. Las exportaciones de estas compañías excedieron a sus importaciones (inclusive fletes) en 35.000.000 de dólares. Sus ingresos derivados de las inversiones en Honduras ascendieron a 19.000.000 de dólares, compensados en parte por reinversiones y la inversión de nuevos capitales por un valor total de 10.000.000 de dólares; la diferencia de 24.000.000 de dólares representa sus gastos en Honduras ("compra de lempiras").⁶

Hasta hace poco, la contribución directa de las empresas extranjeras a los ingresos fiscales de Honduras fué relativamente pequeña, pues no había un impuesto sobre la renta y esas empresas, en virtud de sus contratos de concesión, gozaban de la exención de la mayor parte de los derechos de importación. Sin embargo, en virtud de la ley de impuestos sobre la renta, promulgada en 1949, su contribución directa a las recaudaciones del Estado asciende a unos 3.000.000 de dólares

anuales (alrededor de la octava parte del total de los ingresos previstos para el ejercicio fiscal de 1952/53).

Las empresas extranjeras han suministrado cierto número de servicios que por lo general se consideran como funciones del gobierno. Con arreglo a sus contratos de concesión tienen la obligación de proporcionar servicios de enseñanza y de hospital, mantener una fuerza de policía en los lugares donde desarrollan sus actividades y prestar otros servicios esenciales.

POLÍTICA DEL GOBIERNO

La entrada de capitales extranjeros al país no está sujeta a restricción alguna y disfruta prácticamente de los mismos derechos que los capitales nacionales. Los extranjeros residentes en Honduras pueden dedicarse libremente a toda actividad comercial o industrial y tienen los mismos derechos y obligaciones que los nacionales. Con arreglo al artículo 286 del Código de Comercio, las empresas extranjeras que desarrollan sus actividades se consideran como empresas nacionales.

De conformidad con las disposiciones de la Ley Agraria promulgada por decreto del 3 de abril de 1936, la propiedad de la tierra, en su doble aspecto de suelo y subsuelo, corresponde originariamente al Estado, el cual tiene el derecho de transferir su dominio a los particulares, constituyéndola en propiedad privada. Según las mismas disposiciones el Estado puede imponer restricciones a la propiedad privada para facilitar el establecimiento de servicios públicos o para otros fines.

No existen disposiciones constitucionales que regulen el otorgamiento de concesiones, a pesar de que éstas han tenido una gran influencia en la economía del país durante los últimos cincuenta años. Las concesiones se obtienen generalmente mediante petición dirigida al Ministerio respectivo; en caso de darse a ésta un curso favorable, se prepara un contrato de concesión que se somete a la aprobación del Presidente de la República y después al poder legislativo para su ratificación.

Cualquier persona residente en Honduras puede dedicarse a la agricultura. Sin embargo, los extranjeros no pueden adquirir título de dominio pleno sobre la tierra cuando ésta se halle a una distancia de 40 kilómetros del litoral o de las fronteras.

El Código de Minería, promulgado en 1937, reitera las disposiciones de Ley Agraria de 1936, al disponer que el Estado es propietario de todos los yacimientos de minerales, aun cuando la propiedad de la superficie pertenezca a sociedades anónimas o personas particulares. El Estado puede autorizar la realización de exploraciones, la explotación de las minas y la venta de los minerales siempre que cumplan las disposiciones del Código de Minería. La extracción de algunos minerales como petróleo, carbón y hierro sólo se puede realizar mediante contratos que pueden otorgarse por un período no mayor de 20 años. El 75% de los trabajadores empleados por las empresas mineras debe ser hondureño.

⁵ Respuesta del Gobierno de Honduras a un cuestionario de las Naciones Unidas (documento E/2408, 22 de abril de 1953, pág. 107).

⁶ *Idem*, pág. 132.

La Ley de Bancos, promulgada por decreto de 11 de marzo de 1937, dispone que los bancos extranjeros pueden establecerse en el país, previo permiso que debe ser concedido por el Presidente de la República por intermedio del Ministro de Hacienda.

El control de cambios fué establecido en 1934. Como los ingresos en divisas del país son suficientes para satisfacer todas las necesidades, no se ha implantado ninguna restricción cuantitativa sobre el comercio. El control de cambios funciona con fines de estadística únicamente, y las solicitudes para el traspaso de fondos se conceden libremente.

Con anterioridad a la aprobación de la ley de impuestos sobre la renta de noviembre de 1949, la mayor parte de los ingresos públicos del Gobierno de Honduras procedía de los derechos de aduana y de los monopolios del Estado. Como se ha señalado antes, las recaudaciones por concepto de impuestos sobre la renta son de importancia pues, de acuerdo con las modificaciones introducidas en los contratos de concesión, las empresas agrícolas y mineras de propiedad extranjera han convenido en pagar dicho impuesto. Las tasas que se aplican a los ingresos netos de las empresas varían del 4% sobre los ingresos entre 2.500 y 50.000 lempiras y el 15% sobre los que excedan de 1.000.000 de lempiras (500.000 dólares).

El arancel aduanero de Honduras persigue generalmente la finalidad de producir ingresos fiscales, aunque se concede protección a unas cuantas industrias nacionales. Una gran parte de las importaciones que realizan las firmas extranjeras ingresan al país libres de derechos, en virtud de las disposiciones de los contratos de concesión. En el ejercicio económico de 1947/1948 casi el 40% del total de las importaciones estuvo exento del pago de derechos. La renta obtenida de los monopolios del Estado procede principalmente del impuesto sobre bebidas alcohólicas.

Puesto que las concesiones extranjeras desempeñan un papel vital en la economía hondureña, procede observar las principales características de los contratos de concesión más recientes. La New York and Honduras Rosario Mining Company obtuvo su concesión original en 1920, para un período de 20 años que expiraba el 31 de diciembre de 1940. En 1940 se concertó un nuevo contrato que estará en vigor hasta el 31 de diciembre de 1960, en virtud del cual se garantiza a la Compañía:⁷

1. Que no se establecerá ningún aumento sobre los impuestos y derechos de aduana;

2. Que los materiales para la explotación minera podrán importarse libres de derechos de aduana;

⁷ *Moody's Analyses of Investments, Industrials* (Nueva York, 1948), páginas 1869 y 1870.

3. Que los productos mineros podrán ser exportados libremente;

4. Que la compañía podrá instalar un sistema de comunicaciones internas; y

5. Que los empleados de la compañía no estarán sujetos a servicio militar en tiempo de paz.

A su vez la compañía se obliga:

1. A mantener una fuerza policial, un hospital y escuelas, en la medida que responda a sus actividades;

2. A pagar un impuesto del 7% sobre sus ingresos netos;

3. A anticipar 250.000 dólares a cuenta de futuras obligaciones tributarias.

La United Fruit Company, que desarrolla sus actividades en Honduras por intermedio de la Tela Railroad Company, negoció en 1949 una importante enmienda a su contrato original de concesión de 1912. Las principales disposiciones del contrato enmendado⁸ son las siguientes:

1. La compañía conviene en continuar o aumentar la plantación de palma africana, cacao y abacá;

2. Toda la maquinaria y materiales pueden importarse libres de derechos de aduana;

3. La Compañía conviene en pagar el nuevo impuesto del 15% sobre la renta, en lo que respecta a sus utilidades netas. (A los efectos de la evaluación de los plátanos exportados y de las utilidades que la United Fruit Company obtiene de sus actividades en Honduras los cálculos que resulten aceptables para el Bureau of Internal Revenue de los Estados Unidos serán aceptados por el Gobierno de Honduras);

4. El Gobierno conviene en no establecer nuevos impuestos ni aumentar los existentes;

5. No se impondrán restricciones en materia de cambios, salvo las que se fijen de mutuo acuerdo en casos de emergencia;

6. La compañía está autorizada a realizar operaciones comerciales en Honduras y a exportar sus productos libremente, sin estar sujeta a expropiación, salvo por causa de necesidad pública y a condición de que el Gobierno de Honduras haya pagado previamente una indemnización equitativa en moneda de los Estados Unidos de América;

7. No puede imponerse restricción alguna en cuanto al número de empleados extranjeros que ejerzan funciones administrativas. Sin embargo, por lo que respecta a los obreros, la compañía se compromete a emplear por lo menos el 70% de hondureños.

⁸ *La Gaceta*, 11 de noviembre de 1949 (Tegucigalpa).

MEXICO

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

La deuda pública exterior de México, a largo plazo, ascendía a 321.000.000 de dólares a fines de 1953, pagadera casi en su totalidad en dólares de los Estados Unidos. Esta cifra incluye tanto las obligaciones contraídas directamente por el Gobierno Federal, como los empréstitos exteriores de los entes económicos del Gobierno Federal, garantizados por éste. La composición de la deuda al 31 de diciembre de 1953 era como sigue (en millones de dólares):

Obligaciones directas:

| | |
|---|--------------|
| Bonos del Gobierno* | 32,7 |
| Bonos ferroviarios (a cargo del Gobierno Federal) | 37,7 |
| Deuda proveniente de las propiedades petroleras angloholandesas | 67,7 |
| Compensaciones por bienes de propiedad estadounidense | 4,0 |
| Empréstitos del Bank of America | 3,8 |
| Empréstitos de compañías estadounidenses y otras deudas | 13,3 |
| TOTAL DE LA DEUDA DIRECTA | 159,2 |

Garantías

| | |
|---|--------------|
| Empréstitos del Export-Import Bank | 103,6 |
| Empréstitos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento | 58,1 |
| TOTAL DE LA DEUDA EXTERIOR | 320,9 |

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección de Crédito; Nacional Financiera, S.A., y Banco de México, S.A.

* Sin incluir los bonos de propiedad enemiga.

En 1953, los pagos por servicio de la deuda pública ascendieron a 41.900.000 dólares, de los cuales 10.700.000 dólares eran por concepto de intereses y 31.200.000 dólares por amortización.

En 1824 México contrató su primer empréstito oficial en el extranjero, mediante la emisión de bonos al 5% y 6%, con un valor nominal de 6.400.000 libras esterlinas, colocados en Inglaterra. Este préstamo inicial fué seguido por una serie de incumplimientos de pago y ajustes, que continuaron hasta después del año 1886, y eran un reflejo de los disturbios políticos internos, así como de las perturbaciones internacionales, inclusive la guerra con los Estados Unidos de América (1846 a 1848).

Al establecerse el régimen de Porfirio Díaz (1876 a 1910) se adoptaron medidas para restaurar el crédito interior y exterior de México. En 1885 se emitieron nuevos bonos de deuda consolidada al 3% para liquidar las reclamaciones pendientes contra el Gobierno, y la mayor parte de los mismos fué vendida a extranjeros

después de concertar un acuerdo de ajuste en 1886.¹ En el primer decenio de este siglo, tres Estados mexicanos emitieron en el exterior bonos denominados en pesos, que llevaban la garantía del Gobierno Federal. Estos bonos, igual que los de la emisión de deuda consolidada al 3% de 1885 y el préstamo al 5% en libras esterlinas contratado por la Ciudad de México en 1889 (del que se hizo cargo el Gobierno Federal en 1903), están incluidos ahora en la deuda exterior del Gobierno Federal.

Dichos ajustes de la deuda y la creciente estabilidad política permitieron contratar empréstitos de elevada cuantía en los principales centros financieros del mundo, con destino a la construcción de ferrocarriles, puertos y otros fines, durante el período de 25 años que terminó en 1913. También facilitó el financiamiento de ferrocarriles, servicios públicos y empresas mineras y petroleras mediante capitales privados del exterior.

El servicio de la deuda exterior fué atendido desde el ajuste de 1886 hasta julio de 1914, fecha en que se suspendieron los pagos correspondientes, debido a la desorganización financiera causada por el movimiento revolucionario que se inició en 1910.

En 1920, una nueva administración emprendió la tarea de robustecer el crédito exterior del país, aunque todavía no se había restablecido por completo el orden público. En 1922, se llegó a un acuerdo entre el Gobierno mexicano y el Comité Internacional de Banqueros para México que actuaba en representación de los tenedores de bonos extranjeros. Este acuerdo nunca se cumplió íntegramente, como tampoco lo fueron otros acuerdos concluidos en 1925 y 1930. La inestabilidad política continuó hasta los primeros años del decenio de 1930, y el Gobierno experimentó dificultades de orden fiscal. Los problemas fiscales y la escasez de divisas extranjeras que surgieron en México a consecuencia de la depresión mundial y del programa de obras públicas del gobierno, siguieron obstaculizando la reanudación del servicio de la deuda.

El período que comenzó en 1941 se ha caracterizado por la reanudación de los pagos correspondientes al servicio de la deuda exterior consolidada y de la deuda ferroviaria, si bien en una escala muy reducida y mediante empréstitos intergubernamentales para la estabilización monetaria y el desarrollo económico concertados con el Fondo de Estabilización del Departamento

¹ La emisión de los bonos de la deuda exterior cesó el 30 de junio de 1896. No se dispone de datos completos sobre la cantidad emitida, pero al 30 de junio de 1907 había en circulación 45.900.000 pesos. Como el arreglo sobre la deuda extranjera, concertado el 5 de noviembre de 1942, incluye 41.800.000 pesos en bonos al 3% de 1885, se supone que éstos fueron vendidos principalmente a extranjeros.

del Tesoro de los Estados Unidos de América, el Fondo Monetario Internacional, el Export-Import Bank y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Se llegó a acuerdos sobre las cantidades adeudadas con motivo de la expropiación de propiedades petroleras y agrícolas y de los perjuicios causados por la revolución de 1910.

En la actualidad, el servicio de la deuda exterior consolidada del Gobierno de México se atiende con arreglo a un acuerdo celebrado con los tenedores de bonos en 1942. Este acuerdo establece la reanudación del servicio de la deuda y la liquidación de los intereses atrasados, sobre la base de una cifra muy reducida. El total de principal pendiente, equivalente a 230.600.000 dólares (58.900.000 dólares, 30.100.000 libras esterlinas y 139.600.000 pesos), se redujo a 47.500.000 dólares y los intereses atrasados, que ascendían a 278.900.000 dólares se liquidaron mediante el pago de 2.000.000 de dólares.

Se calcula que el valor total de las emisiones de bonos de la deuda exterior entre 1824 y 1947 (excluida la deuda ferroviaria), equivale a unos 1.000 millones de dólares. Esta cifra es muy superior al ingreso neto de capitales en concepto de préstamos extranjeros a México, puesto que muchas emisiones obedecían a operaciones de conversión y consolidación. La mayoría de los préstamos fueron negociados entre 1824 y 1913 y las emisiones realizadas en ese período ascendieron a 375.200.000 dólares, 91.000.000 de libras esterlinas y 280.300.000 francos franceses. Las emisiones realizadas desde 1913, eran por cantidades mucho más pequeñas correspondientes casi exclusivamente a obligaciones en dólares relacionadas con diversas operaciones de ajuste.

La deuda ferroviaria está constituida por obligaciones de los Ferrocarriles Nacionales de México, de propiedad del Estado y sus compañías afiliadas. La responsabilidad del Gobierno por esta deuda se deriva de las garantías que fueron concedidas en 1909 al crearse los Ferrocarriles Nacionales de México y en años anteriores en oportunidad de celebrarse con intereses privados los contratos de concesión para la construcción de líneas ferroviarias.

Los pagos correspondientes al servicio de la deuda ferroviaria se interrumpieron en 1914. En abril de 1948 se ofreció un ajuste a los tenedores de bonos, en virtud de un acuerdo concertado entre el Gobierno de México y el Comité Internacional de Banqueros para México, anunciado en marzo de 1946. Este acuerdo entró en vigencia el 2 de marzo de 1950, al ser aceptado por la mayoría de los tenedores de bonos.

El principal en circulación de las deudas afectadas por el acuerdo, ascendía a unos 236.600.000 dólares, (211.400.000 dólares, 5.400.000 libras esterlinas y 8.700.000 marcos) y se habían acumulado intereses en mora por valor de 324.500.000 dólares. Por disposiciones similares a las del plan de liquidación de la Deuda Federal Consolidada, el principal en circulación se redujo a 48.100.000 dólares y los intereses atrasados a 2.500.000 dólares.

En virtud del acuerdo se ofreció a los tenedores la opción entre dos planes, cada uno de los cuales implicaba para el Gobierno de México el pago de igual cantidad de dinero en un plazo de 29 años. El plan A establecía el rescate de los bonos a un quinto aproximadamente del valor primitivo del capital y el pago de intereses sobre dicho principal a partir del 1° de enero de 1946, a distintos tipos de interés para las diversas emisiones de bonos, que en promedio equivalían a un 4,35% anual. Según el plan B, los tenedores debían renunciar al cobro de intereses a partir de enero de 1946, a cambio de precios de rescate más elevados.

La deuda angloholandesa, se originó por un acuerdo firmado en 1947 con respecto a algunas propiedades petroleras expropiadas en 1938. El acuerdo fijó la cantidad adeudada en 130.300.000 dólares incluidos los intereses durante el período comprendido desde la fecha de expropiación al momento en que se termine de reembolsar la suma. La deuda habrá de pagarse en 15 plazos de 8.700.000 dólares cada uno, el primero de los cuales fué abonado en septiembre de 1948. El acuerdo comprende también algunas propiedades estadounidenses expropiadas, que no fueron incluidas en el acuerdo de 1942 (véase más adelante).

Mediante la Convención sobre Reclamaciones concluida entre México y los Estados Unidos de América en 1941, se llegó a un arreglo sobre la compensación de las propiedades de nacionales estadounidenses expropiadas por México (salvo las propiedades petroleras y ferroviarias). El acuerdo fijó la cantidad total que México debía pagar en 40.000.000 de dólares, de los cuales 3.000.000 fueron pagados antes de concertarse la Convención, otros 3.000.000 en el momento de la ratificación y el resto debía abonarse en 13 anualidades.

Por un acuerdo concluido en 1942, México se comprometió a pagar en un plazo de cinco años la cantidad de unos 24.000.000 de dólares más 5.000.000 por concepto de intereses, correspondientes a ciertas propiedades petroleras estadounidenses que fueron expropiadas. Al presente estas cantidades ya se hallan totalmente pagadas.

Desde 1942, el Export-Import Bank de Washington, ha concedido préstamos a México (inclusive algunos sin garantía del gobierno), por un total que al 31 de agosto de 1954 ascendía a 230.200.000 dólares (exclusive de las cantidades canceladas o vencidas). Sobre dicha cantidad se giró ya un total de 166.500.000 dólares. Las amortizaciones realizadas ascienden a 51.100.000 dólares y el monto pendiente a 115.400.000 dólares.

Las cantidades retiradas se invirtieron en equipo ferroviario (66.700.000 dólares), el fomento de la producción de energía eléctrica (34.000.000 de dólares), la industria manufacturera (32.700.000 dólares, más de la mitad de los cuales se destinaron a la industria siderúrgica), la agricultura (21.900.000 dólares), y otros fines diversos (11.000.000 de dólares). Los intereses sobre estos préstamos varían del 3½% al 5%. La mayoría de los préstamos a largo plazo se extienden

de ocho a nueve años y medio y, en algunos casos, a un plazo más largo.

Desde enero de 1949, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ha concedido cinco préstamos a organismos del Gobierno Federal de México y a empresas privadas, principalmente para el fomento de la producción de energía eléctrica. Al 30 de junio de 1954 la cantidad respectiva, con garantía del gobierno, ascendía a 80.300.000 dólares (excluyendo amortizaciones y cancelaciones). Hasta esa fecha, se habían retirado 62.300.000 dólares; el saldo no desembolsado de los préstamos en vigencia ascendía a 18.000.000 de dólares. La Nacional Financiera (organismo financiero del gobierno) y la Comisión Federal de Electricidad, recibieron dos de los préstamos por un total de 53.800.000 dólares para el fomento de la producción de energía eléctrica; la Compañía Mexicana de Luz y Energía, que es una empresa privada, recibió un préstamo de 26.000.000 de dólares para financiar parte del costo de su programa de ampliación; y un consorcio de ocho bancos comerciales mexicanos y la Nacional Financiera obtuvieron un crédito abierto de 10.000.000 de dólares para conceder determinados préstamos destinados a financiar programas industriales de pequeña y mediana cuantía. Hasta fines de junio de 1953, se habían concedido únicamente seis préstamos, por un valor de unos 500.000 dólares, y 9.500.000 dólares de la cantidad total autorizada fueron cancelados.

Cuadro 18. Inversiones extranjeras directas en México, 1938, 1946, 1950 y 1952

(En millones de pesos)

| Actividad | 1938 | 1946 | 1950 | 1952 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Agricultura y ganadería.. | 15 | 27 | 35 | 49 |
| Minería y fundición de metales | 578 | 716 | 967 | 1,386 |
| Petróleo | 6 | 4 | 103 | 56 |
| Industrias manufactureras | 119 | 527 | 1,279 | 1,951 |
| Construcción | — | 11 | 42 | 93 |
| Energía eléctrica, gas y aguas corrientes | 630 | 665 | 1,183 | 1,387 |
| Comercio | 71 | 214 | 607 | 1,004 |
| Transportes y comunicaciones | 632 | 641 | 652 | 347 |
| Otras | 6 | 19 | 28 | 29 |
| TOTAL | 2,057 | 2,824 | 4,896 | 6,302 |

Fuente: Memorias anuales del Banco de México.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

El Banco de México ha publicado cálculos anuales sobre el monto de las inversiones directas (en millones de pesos) realizadas en los últimos años. Las cifras correspondientes a 1938, 1946, 1950 y 1952 figuran en el cuadro 18.

El aumento que se observa entre 1946 y 1950 con respecto al valor en pesos de las inversiones, se debe, en parte, a la afluencia neta de capital extranjero para inversiones directas, que ascendió, según la balanza de pagos preparada por el Banco de México, a unos

120.000.000 de dólares durante dichos cuatro años, y en parte, al parecer, a un aumento del valor contable (en pesos) de las antiguas inversiones. Sin embargo, esta reevaluación de las inversiones no fué suficiente para compensar la depreciación del peso de 0,206 de dólar en 1946 a 0,116 en 1950, según evidencia el hecho de que el total, a estos tipos de cambio, bajó de 581.000.000 de dólares en 1946 a 566.000.000 en 1950, a pesar de la afluencia de nuevos capitales. En 1952 el total ascendía a 731 millones de dólares, debido a la afluencia neta de capitales extranjeros en calidad de inversiones directas.

El valor en pesos de las inversiones extranjeras directas en 1938, 1950 y 1952, por país acreedor, según cálculo del Banco de México, era como sigue:

| | 1938 | 1950 | 1952 |
|---------------------------------|---------------------|-------|-------|
| | (Millones de pesos) | | |
| Estados Unidos de América | 1.267 | 3.371 | 4.770 |
| Canadá | 448 | 743 | 893 |
| Reino Unido | 194 | 257 | 240 |
| Suecia | 96 | 446 | 308 |
| Francia | 50 | 45 | 32 |
| Otros países* | 1 | 32 | 59 |
| TOTAL | 2.057 | 4.896 | 6.302 |

* Incluyendo a Argentina, Cuba, Italia, Alemania, los Países Bajos y Suiza.

El cálculo del Banco de México sobre la cuantía de las inversiones norteamericanas en 1950, que representa cerca de los dos tercios del total, concuerda ampliamente con los cómputos oficiales de los Estados Unidos. Las cifras del cuadro 19, que se basan en fuentes de los Estados Unidos, revelan la disminución del valor contable de las inversiones directas norteamericanas en México desde la década de 1920 y los cambios en su distribución por ramas de actividad económica. A fines de 1952 el total de las inversiones directas estadounidenses en México había aumentado a 490 millones de dólares.

Cuadro 19. Inversiones directas estadounidenses en México, 1929, 1936, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Actividad | 1929 | 1936 | 1943 | 1950 |
|--|------|------|------|------|
| Minería | 230 | 213 | 108 | 121 |
| Servicios públicos y transportes | 164 | 148 | 106 | 107 |
| Industria manufacturera | 6 | 8 | 22 | 133 |
| Comercio y servicios financieros | 9 | 11 | 23 | 32 |
| Agricultura | 59 | 17 | 14 | 3 |
| Petróleo | 206 | 69 | 5 | 13 |
| Otras | 8 | 13 | 9 | 6 |
| TOTAL | 683 | 479 | 287 | 415 |

Los factores principales que contribuyeron a la disminución del valor de las inversiones después de 1929 fueron las expropiaciones de propiedades ferroviarias, petroleras y agrícolas y, en algunos casos, la disminución de los valores contables (en dólares), debido a la depreciación del peso. La industria manufacturera absorbió la mayor parte de las nuevas inversiones de

capital realizadas en las últimas décadas. La participación conjunta de las empresas manufactureras y comerciales en el monto total de las inversiones estadounidenses aumentó del 2% en 1929 al 37% en 1950.

En el siglo XIX, las inversiones británicas sobrepasaron a las de cualquier otro origen y experimentaron un gran aumento durante el régimen de Díaz (1876 a 1910). Los capitales británicos se invertían principalmente en la industria petrolera y en empresas ferroviarias; el comercio, las finanzas, la agricultura, los servicios públicos, la minería y la industria manufacturera ocupaban un lugar secundario en cuanto a la atracción de esos capitales. Las inversiones británicas disminuyeron considerablemente debido a la nacionalización de los ferrocarriles en 1937 y de las compañías petroleras en 1938 y las ventas que los ciudadanos británicos hicieron durante y después de la segunda guerra mundial de su activo en el exterior, entre el que se contaba el Ferrocarril Interoceánico, vendido en 1944, y el Ferrocarril Mexicano, vendido en 1946. Según se indicó más arriba, un cálculo oficial mexicano estimó que el valor de dichas inversiones representaba en 1950 un 8% de todas las inversiones extranjeras directas en el país y, en 1952, un 4%. El Banco de Inglaterra informó que en 1950 las inversiones británicas en empresas mexicanas ascendían a 38.600.000 libras esterlinas (107.100.000 dólares).² La cifra es menor que la de 1938 (58.000.000 de libras esterlinas), pero es muy superior a la cifra oficial mexicana para 1950, equivalente a 10.500.000 libras esterlinas.

Las inversiones canadienses, que según el Banco de México ascendían al 18% del total en 1950 y al 14% en 1952, corresponden casi íntegramente a la mayor empresa de energía eléctrica del país. Sin embargo, dicha empresa, a pesar de haberse constituido en el Canadá, fué financiada en parte por capitales británicos, estadounidenses y belgas.

Otras inversiones extranjeras de importancia están representadas por capitales suecos, invertidos principalmente en los servicios telefónicos, y franceses, que en su mayor parte fueron absorbidos en las actividades de distribución y manufactureras.

Los fondos extranjeros invertidos en México antes de 1870 representaban en gran parte el capital que inmigrantes emprendedores de Europa y los Estados Unidos invertían en la agricultura, ganadería, minería y empresas comerciales. Sin embargo, a comienzos del régimen de Díaz, el grueso de los capitales invertidos en empresas, salvo las agrícolas, correspondía, al parecer, a las de propiedad extranjera. Los intereses extranjeros poseían la mayor parte de las minas, la industria petrolera, las principales centrales de energía eléctrica, gran parte de los ferrocarriles, varios de los principales bancos, varios establecimientos manufactureros y comerciales y una quinta parte aproximadamente de las tierras pertenecientes a particulares.

² Banco de Inglaterra, *United Kingdom Overseas Investments, 1949-1950* (Londres, 1952).

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Minería

La explotación de minas en México está principalmente a cargo de empresas extranjeras. Un estudio de la industria minera señaló que en 1941, 16 grandes compañías, representando más del 80% del total de la producción minera del país en 1947, eran de propiedad norteamericana.³

En 1929 las inversiones estadounidenses ascendían a 230.000.000 de dólares, pero disminuyeron a 108.000.000 en 1943. El descenso se puede atribuir a revalorizaciones y liquidaciones. A fin de mantener el empleo en la misma, el Gobierno de México compró en 1947 la propiedad minera conocida con el nombre de Real del Monte y Pachuca, que pertenecía a intereses norteamericanos y es la mayor mina de plata del mundo. El valor en dólares de las inversiones estadounidenses en la minería ha experimentado un ligero aumento en los últimos años.

A la par con la disminución que se observa, desde el decenio de 1920, con respecto a las inversiones extranjeras en la industria minera de México, la producción de ésta siguió un movimiento descendente, tanto en sentido absoluto como en relación con otras actividades económicas. Únicamente en 1952 alcanzó la producción minera un volumen igual al de 1929.⁴

Servicios públicos

Según la Comisión Federal de Electricidad de México el 75% del capital que había invertido en 1947 en los servicios de energía eléctrica y alumbrado, era extranjero. La distribución del capital era como sigue:

| | Millones de dólares | Porcentaje del total |
|---|---------------------|----------------------|
| Compañía de Luz y Fuerza de México y compañías filiales ^a | 91,6 | 43 |
| American and Foreign Power Company y compañías filiales (estadounidense)... | 60,1 | 28 |
| Compañía Tranvías, Luz y Fuerza Montrerey (canadiense) | 7,8 | 4 |
| TOTAL DE CAPITAL EXTRANJERO | 159,5 | 75 |
| TOTAL DE CAPITAL MEXICANO | 51,5 | 25 |

^a Compañía registrada en el Canadá pero de propiedad de una compañía belga; probablemente comprende capitales canadienses, británicos, estadounidenses y belgas.

La producción de energía eléctrica en México se inició en la década de 1890 a 1900, al establecerse varias compañías nacionales y extranjeras. En 1902 las compañías extranjeras ya estaban produciendo en gran escala. Los capitales estadounidenses, británicos, canadienses y belgas siguieron afluyendo de una manera constante.

La política seguida por el Gobierno ha obstaculizado la expansión de las instalaciones de energía eléctrica

³ L. J. Hughlett, *Industrialization of Latin America* (Nueva York, 1946), página 252.

⁴ Naciones Unidas, *Anuario Estadístico, 1953* (Nueva York, 1954), página 88.

de propiedad privada, por cuanto se niega, en general, a autorizarles tarifas suficientemente elevadas para obtener un margen de ganancia que permita la reinversión y atraiga nuevos capitales inversionistas.⁵ Gracias a préstamos recibidos del Export-Import Bank y del Banco Internacional, las dos principales compañías de electricidad, de propiedad privada (1 a Compañía de Luz y Fuerza de México y sus filiales y la American and Foreign Power Company y sus filiales), ampliaron su capacidad de generación de 445.300 kilovatios en 1946 a 579.700 kilovatios en 1950. Una proporción cada vez mayor de la capacidad de generación de energía eléctrica está en manos de empresas públicas (Comisión Federal de Electricidad y Nueva Compañía Eléctrica de Chapala), que representaban el 12% de la capacidad instalada en 1946 y el 28% en 1950. Esta ampliación se ha financiado principalmente mediante consignaciones del presupuesto federal y con préstamos de los dos bancos mencionados precedentemente. Aunque el porcentaje de la capacidad total de generación de energía eléctrica que corresponde a las dos mayores compañías extranjeras ha disminuído del 66% al 60%, la política seguida por la Comisión Federal de Electricidad no tuvo la finalidad de suplantarlas, sino de suplementar sus actividades. Siempre que ello sea posible, la Comisión vende energía eléctrica a las empresas privadas para su distribución.

Se calcula que el 95% de los servicios telefónicos de México es explotado por filiales de compañías estadounidenses y suecas, entre cuyos propietarios existe vinculación. La inversión de capitales extranjeros en los servicios telefónicos de México data de 1884, cuando inició sus operaciones la Compañía Mexicana de Teléfonos controlada por capital estadounidense. Otra compañía, financiada con capital sueco, inició sus operaciones en 1902 y las continúa actualmente en virtud de una concesión de 1926. La compañía sueca ha sido adquirida últimamente por una empresa mexicana en la que, según se informa, un ciudadano sueco tiene intereses importantes.

El servicio telegráfico internacional ha sido explotado hasta hace poco por filiales de compañías estadounidenses. En la actualidad está a cargo del Gobierno mexicano, a raíz de la notificación servida por éste el 17 de junio de 1948 en el sentido de que la concesión de la empresa extranjera, que expiraba un año después, no sería renovada. Con esa medida el gobierno obtuvo el control completo de los servicios telegráficos, parte de los cuales ya era de propiedad nacional desde 1878.

Transportes

La mayor parte de los ferrocarriles mexicanos fueron construídos entre 1880 y 1910 con la ayuda de capital extranjero. La concesión de subvenciones del gobierno a los inversionistas extranjeros, después del fracaso de las primeras tentativas para fomentar la

construcción de ferrocarriles por ciudadanos mexicanos, contribuyó a la gran afluencia de capitales privados extranjeros que se había iniciado en la penúltima década del siglo XIX. Desde 1880 hasta 1910 se construyeron unos 18.500 kilómetros de vía, a más de los 1.076 kms. ya existentes. En los 30 años siguientes (1910 a 1939), se construyeron únicamente unos 755 kms. de vía principal. En el período correspondiente entre 1940 y 1948, se construyó un total de unos 1.367 kms.

Los cálculos sobre la cuantía de capital extranjero invertido en los ferrocarriles indican diversas cifras, pero sugieren, en general, que el total se acercaba a los 1.000 millones de dólares en 1910, siendo más o menos dos tercios de procedencia estadounidense.⁶

Hacia 1900 el control de los ferrocarriles por intereses extranjeros comenzó a preocupar al Gobierno de México y en el período de 1902 a 1909 se concibieron planes para la adquisición de la mayor parte de las vías. Esto condujo a la creación de una sociedad mexicana, los Ferrocarriles Nacionales de México, la mayoría de cuyas acciones fué adquirida por el Gobierno Federal. El pago de las acciones de las antiguas compañías se efectuó principalmente en bonos de la nueva empresa. De ese modo, los extranjeros conservaron sus intereses en los ferrocarriles en su calidad de tenedores de bonos.

El aporte de capital privado extranjero para la construcción de ferrocarriles cesó virtualmente después de 1910 y, desde esa época, ha disminuído mucho el valor de la participación extranjera en los ferrocarriles mexicanos. Este hecho se debe a numerosos factores: la falta de pago de las obligaciones ferroviarias y del Estado que se produjo en 1941; la continua absorción de las líneas pertenecientes a empresas extranjeras por los Ferrocarriles Nacionales de México; los daños causados a las propiedades durante el período revolucionario; y la expropiación total de los bienes de los Ferrocarriles Nacionales de México, efectuada en 1937 por el Gobierno mexicano, que ya poseía la mayor parte de las acciones.

La tendencia hacia la nacionalización de los ferrocarriles ha proseguido en los últimos años con la compra del Ferrocarril Interoceánico de propiedad británica, que representaba alrededor del 8% del kilometraje total del país y fué adquirido en 1944, y la del Ferrocarril Mexicano, S.A. (también de propiedad británica) cuya red representaba un 3% aproximadamente del kilometraje total y que fué adquirido en 1946. En 1951, el Gobierno compró en 12.000.000 de dólares el último ferrocarril importante de propiedad privada, el Ferrocarril Sud-Pacífico de México, filial estadounidense, con una red de más de 3.200 kilómetros. En pago de esa cantidad se abonaron 3.000.000 de dólares al contado y se entregaron 9.000.000 de dólares en bonos a 15 años de plazo y a un 3½% de interés.

Las nuevas inversiones con destino a la mejora de los ferrocarriles y a la adquisición de equipo ferroviario,

⁵ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y Gobierno de México, *The Economic Development of Mexico* (Johns Hopkins University Press, 1953), página 60.

⁶ F. W. Powell, *The Railroads of Mexico* (Boston, Mass., 1921).

fueron financiadas mediante préstamos del Export-Import Bank. Además, todavía queda pendiente un considerable saldo de la deuda representada por bonos del Gobierno Federal, que fueron emitidos con motivo de la adquisición de los ferrocarriles de propiedad extranjera.

Las inversiones estadounidenses han desempeñado un importante papel en el rápido desarrollo de la aviación civil mexicana durante la última década. Las dos principales compañías de aviación, que representan una tercera parte del capital accionario total de las empresas de esta índole, son compañías mexicanas, en las que tienen participación la Pan American Airways (Estados Unidos) y la United Air Lines (Estados Unidos). Los transportes aéreos internacionales de México cuentan con el servicio de 11 compañías, dos de las cuales son estadounidenses, dos mexicanas, dos canadienses, una salvadoreña, una francesa, una costarricense, una cubana y una holandesa.

Petróleo

Al principio de la segunda mitad del siglo XIX ya se conocía la existencia de yacimientos petrolíferos en México, y se hicieron varias tentativas para explotarlos. No obstante, se había realizado muy poco hasta fines del siglo, cuando el presidente del Ferrocarril Central de México invitó a un grupo norteamericano a extraer petróleo para que ese ferrocarril lo utilizase como combustible.⁷ Una compañía estadounidense, la Mexican Petroleum Company of California, adquirió 113.300 hectáreas de tierra en 325.000 dólares e inició la producción en 1901. Las actividades de la Compañía experimentaron una rápida expansión y a los pocos años iniciaron sus operaciones otras compañías extranjeras, algunas de ellas británicas.

Estas actividades fueron facilitadas por las leyes de minas de 1884 y 1892, en las cuales se establecía que los propietarios de la tierra tenían derecho al petróleo y a los otros minerales que se encontraran en el subsuelo de la misma, y por la primera ley de petróleo de México, promulgada en 1901, que disponía el otorgamiento de concesiones para la extracción de petróleo en tierras de propiedad pública.

La expansión de la industria petrolera no se interrumpió durante el período revolucionario (1910 a 1917), como sucedió con otras industrias. En 1921 la producción alcanzó un máximo de 193.000.000 de barriles, cifra superada únicamente por los Estados Unidos. Se calcula que los capitales estadounidenses invertidos en la industria petrolera hasta esa época ascendían a 300.000.000 de dólares.⁸ Este cálculo se acerca mucho a una estimación oficial hecha por el Gobierno de

México a principios de 1923, según la cual el valor total de las inversiones en la industria petrolera era de 521.000.000 de dólares, de los cuales el 58% correspondía a capitales estadounidenses, el 34% a capitales británicos, el 7% a capitales holandeses y el 1% a capitales mexicanos.

Las inversiones extranjeras en la industria petrolera y la producción de la misma acusan un constante descenso desde los comienzos de la década de 1920 hasta 1937. La producción, que era de 193.000.000 de barriles en 1921, bajó a 47.000.000 en 1937. Además del agotamiento de algunos yacimientos el descenso tuvo por causa la incertidumbre acerca de la política que el gobierno seguiría para dar cumplimiento a la Constitución de 1917, en la que se había desechado el principio de que el propietario de la tierra tiene derecho a las riquezas del subsuelo.

Los bienes de las principales compañías petroleras de propiedad privada fueron expropiadas en 1938. Desde esa época la extracción de petróleo ha estado en manos de una entidad pública, conocida bajo el nombre de Petróleos Mexicanos. Los cálculos acerca del valor de las inversiones extranjeras en la industria petrolera en el momento de la expropiación, varían mucho según la fuente que se consulte. Según el censo industrial de México de 1935 los intereses estadounidenses representaban en ese año 42.000.000 de dólares y los angloholandeses 49.000.000. En el momento de la expropiación, las compañías mismas asignaron un valor de 200.000.000 de dólares a los intereses estadounidenses y de 250 millones a los intereses angloholandeses.

La producción de 1937, que fué de 47.000.000 de barriles, no se volvió a igualar hasta el año 1946, en que llegó a los 49.000.000 de barriles. En 1952 la producción había aumentado a 79.000.000 de barriles. Ultimamente se han descubierto nuevos yacimientos en la parte noreste del país y en otros lugares a lo largo de la costa del Golfo de México. Las reservas conocidas se duplicaron entre 1938 y 1953. A pesar del aumento de la producción de petróleo, se calcula que debido al rápido incremento interno el actual exceso de las exportaciones mexicanas de petróleo sobre sus importaciones del mismo producto se convertirá en un exceso de importaciones sobre exportaciones en 1956.⁹

Industrias manufactureras

El fomento de las industrias manufactureras ha constituido una de las preocupaciones fundamentales de la política económica del Gobierno mexicano, especialmente a partir de 1941, año en que empezó a sentirse la escasez de muchos productos importados, originada por la guerra. Entre 1939 y 1952 aumentó en más del doble el volumen de la producción industrial. La mayor parte de ese aumento fué obra del capital nacional, tanto privado como estatal.

Se ha calculado que el capital privado extranjero representa alrededor del 8% de las nuevas inversiones

⁷ Senado de los Estados Unidos, *Investigation of Mexican Affairs*, documento 285, 66a. Legislatura, segundo período de sesiones (Washington, D.C.), página 209.

⁸ Cámara de Representantes de los Estados Unidos de América, "Committee on Interstate and Foreign Commerce", *Fuel Investigation, Mexican Petroleum*, Informe de la Cámara No. 2470, 80a. Legislatura, segundo período de sesiones (Washington, D.C., 1949), página 82.

⁹ *The Economic Development of Mexico*, página 52.

hechas en maquinaria industrial y equipo durante el período comprendido entre 1945 y 1949.¹⁰ Debe tenerse presente el hecho de que los préstamos del Export-Import Bank indicados precedentemente, han contribuido a la creación de industrias predominantemente mexicanas dedicadas a la producción de acero, azúcar, carne de vacuno enlatada, sulfato amónico y otros artículos. El cuadro 18 indica que casi un tercio de las inversiones extranjeras directas hechas en los últimos años se destinaron a la industria manufacturera.

Gran parte de las inversiones estadounidenses en las industrias manufactureras mexicanas durante la postguerra se hicieron sobre la base de participación con capital mexicano. En algunos casos, la participación norteamericana se ha limitado al arrendamiento de los derechos de patente. Un ejemplo típico es el acuerdo concertado entre Industria Eléctrica de México, empresa dedicada a la producción de equipo y materiales eléctricos y la Westinghouse International Electric Corporation. Las empresas industriales norteamericanas que han efectuado inversiones en México, algunas de ellas formando compañías mixtas con capital mexicano, producen conservas alimenticias, hilados de rayón y otros productos textiles, envases, materiales refractarios, maquinaria e implementos agrícolas, productos de asbesto, cemento, vehículos automotores (montaje únicamente), equipo agrícola, productos farmacéuticos, películas cinematográficas, artículos de aluminio, barriles de acero, bebidas no alcohólicas, discos fonográficos, aparatos eléctricos, tintes químicos y papel para cigarrillos.

Se hicieron importantes inversiones de capital extranjero en las industrias química y farmacéutica, particularmente en esta última. Durante la guerra, el Gobierno se incautó de grandes laboratorios farmacéuticos de propiedad alemana y los vendió a particulares. La mayor parte de la producción corriente corresponde actualmente a empresas norteamericanas.

La industria de montaje de automóviles y la del caucho están constituidas principalmente por sucursales y filiales de compañías estadounidenses.

Agricultura

El Banco de México calculó que en 1950 el capital extranjero representaba menos del 1% del total de los capitales invertidos en agricultura. Este reducido porcentaje puede atribuirse a la reforma agraria realizada en México, la cual, sin embargo, iba dirigida más contra la posesión de grandes haciendas que contra la posesión de tierras por los extranjeros.

Con anterioridad a la revolución de 1910-1917, uno de cuyos objetivos principales fué la redistribución de las grandes haciendas, los extranjeros poseían alrededor de una quinta parte de las tierras de propiedad privada de México; la mitad de esta cantidad pertenecía a ciudadanos norteamericanos. La extensión de varias de estas haciendas pertenecientes a extranjeros,

que se dedicaban a la ganadería, era superior a 400.000 hectáreas.

La expropiación de los latifundios se inició hacia el año 1916 y se llevó a cabo principalmente entre los años 1934 a 1940. Hacia este último año, alrededor de la mitad de las tierras cultivables eran propiedad de grupos comunales, o "ejidos", y las restantes eran de propiedad privada, aunque se hallaban sujetas a las limitaciones sobre extensión impuestas por las leyes agrícolas.

Comercio y finanzas

En los últimos años, las empresas extranjeras se han dedicado cada vez más a las actividades de distribución en México. El comercio absorbió alrededor de un quinto del aumento total de las inversiones extranjeras directas durante el período comprendido entre 1946 y 1950, o sea más que cualquiera otra actividad, excepto la industria manufacturera. La participación del comercio en el total de inversiones extranjeras directas aumentó del 8% en 1946 al 16% en 1952. La mayor parte de este aumento corresponde a capitales estadounidenses.

Han desaparecido casi totalmente los bancos y las compañías de seguros de propiedad extranjera debido, principalmente, a las restricciones impuestas con respecto a estas actividades por leyes promulgadas a mediados del decenio de 1930. La única excepción ocurrida últimamente con respecto a esta tendencia es la participación de algunas compañías norteamericanas en consorcios inversionistas, conjuntamente con capitales mexicanos.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALS EXTRANJEROS

El derecho de los extranjeros a adquirir propiedades en México está sujeto al requisito constitucional de que deben acceder expresamente a someterse con carácter exclusivo a la jurisdicción mexicana en lo que respecta a sus derechos de propiedad. Este requisito está enunciado en la sección 1 del artículo 27 de la Constitución de 1917, que dice:

"Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho a adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus acecciones, o para obtener concesiones de explotación de minas, aguas o combustibles minerales en la República Mexicana. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo. En una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas."

De acuerdo con esta disposición, las compañías con accionistas extranjeros suelen incluir en sus estatutos una cláusula en la que se estipula que los accionistas extranjeros serán considerados como ciudadanos mexicanos en cuanto se refiere a sus derechos en la compañía.

¹⁰ *Ibid.*, cuadro 79.

Además, para poder participar en la mayoría de los tipos de empresa los extranjeros deben obtener un permiso del Ministerio de Relaciones Exteriores de México. Un decreto del 27 de junio de 1944 exige que los extranjeros y las compañías mexicanas con accionistas extranjeros soliciten permiso del Ministerio para adquirir la propiedad o control de empresas existentes, cuando éstas se dediquen a la industria manufacturera, la agricultura, la ganadería, la explotación forestal y la adquisición, venta o explotación de propiedades inmuebles rurales o urbanas.

La ley establece también la necesidad de obtener permiso del Ministerio para: *a*) La organización de compañías que tengan o puedan tener accionistas extranjeros y que se dediquen a cualquiera de las actividades mencionadas; *b*) la modificación o transformación de compañías mexicanas ya existentes o que se formen en el futuro y que tengan o puedan tener accionistas extranjeros, si los accionistas mexicanos son reemplazados por accionistas extranjeros o si se modifica la índole de las actividades de la compañía; y *c*) la transferencia del control de la empresa a accionistas extranjeros. El Ministerio tiene autoridad para dispensar con la condición de que por lo menos el 51% de las acciones de capital sea de propiedad de nacionales y que la mayoría de los directores o socios sean mexicanos. La primera de estas condiciones ha sido dispensada a menudo, principalmente tratándose de empresas manufactureras. Generalmente las concesiones para la explotación de bosques se han otorgado únicamente a mexicanos y según la ley de silvicultura de 1950 se puede exigir, para el otorgamiento de dichas concesiones, que la propiedad pertenezca íntegramente a mexicanos.

Los inmigrantes que deseen efectuar inversiones deben obtener un permiso individual del Ministerio del Exterior. Entre otros requisitos, deben invertir un capital mínimo de 400.000 pesos (alrededor de 32.000 dólares al cambio actual de 12,50 pesos por dólar) si tienen el propósito de establecerse en el Distrito Federal (que incluye la Ciudad de México) o en los Estados colindantes de México y Morelos, y de 200.000 pesos en otras partes del país. Además, deben depositar el 10% de estas cantidades, a fin de garantizar la efectividad de la inversión.

El empleo de extranjeros en México se halla sometido a un régimen de estricta reglamentación. La Ley Federal del Trabajo de agosto de 1931 estipula que todas las empresas emplearán, en las categorías de técnicos y de trabajadores no calificados, no menos del 90% de obreros mexicanos, a menos que se les autorice a reducir esa proporción temporalmente. La proporción es del 80% para las empresas que no empleen más de cinco trabajadores. Sin embargo, estas restricciones no se aplican a gerentes, directores, administradores o jefes de empresas. En general, los empleadores deben dar preferencia a los mexicanos sobre los extranjeros. La ley de inmigración de 1947 admite inmigrantes que se empleen como técnicos o especialistas sólo en aquellos

casos en que no se encuentren en México personas calificadas para esas tareas. No se permite la inmigración de obreros manuales y de personas que buscan trabajo.

Es posible que la legislación aludida haya servido de estímulo para que las empresas extranjeras procedan a la capacitación de la mano de obra nacional. Pero todavía hacen falta técnicos calificados y las empresas extranjeras con frecuencia se ven obligadas a solicitar permisos especiales para contratar personal extranjero, procedimiento que implica dilaciones administrativas.

REGLAMENTACIÓN QUE SE APLICA A DETERMINADAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Minería

La carga tributaria relativamente pesada, que fue mencionada más arriba, constituye un aspecto de las medidas gubernamentales aplicables a la industria minera que pudiera haber tenido una influencia desfavorable sobre las nuevas inversiones, ya sea de extranjeros (que controlan la mayor parte de la industria) o de ciudadanos mexicanos. Aunque los extranjeros necesitan obtener permiso para efectuar inversiones en la industria y deben considerarse como mexicanos con respecto a las mismas, no hay prueba manifiesta de que estas reglamentaciones hayan disminuído el monto de las nuevas inversiones.

La explotación de los yacimientos de minerales, cuyo dominio directo corresponde a la nación, se efectúa de acuerdo con las concesiones otorgadas en conformidad con las condiciones impuestas por la Ley de Minas del 2 de agosto de 1930. La empresa debe mantenerse en actividad para que continúen vigentes las concesiones. Las concesiones de explotación se otorgan por períodos de tiempo ilimitados.

En 1934 se creó la Comisión de Fomento Minero, para desarrollar la industria minera mediante acción directa del gobierno o por medio de sociedades cooperativas y para prestar ayuda financiera a las pequeñas empresas privadas. Sin embargo, su participación en la industria ha sido muy reducida.

Extracción de petróleo

Antes de 1917, los derechos de propiedad de los yacimientos petrolíferos situados en tierras de propiedad particular, correspondían a los propietarios del terreno. La Constitución de 1917 abandonó este principio y estableció una estricta separación entre la propiedad del subsuelo y la propiedad de la superficie. Esta modificación produjo una prolongada controversia entre los propietarios extranjeros de propiedades petroleras y los gobiernos extranjeros, por una parte, y el Gobierno mexicano, por la otra.

La nueva Constitución hacía dudosa la situación en que quedaban los derechos sobre el subsuelo adquiridos por los extranjeros antes de 1917, y esto afectaba del 80% al 90% de todas las propiedades extranjeras. En

1921, la Corte Suprema de México decidió que la disposición constitucional no era retroactiva. En 1926 una nueva ley estipuló que debían otorgarse concesiones confirmatorias por período ilimitado a los poseedores de derechos adquiridos antes de 1917. Siguió a esto un período de relativa estabilidad en las relaciones entre México y las compañías petroleras extranjeras.

Entre 1934 y 1936 se produjo una serie de huelgas en la industria petrolera, con motivo de las demandas presentadas por los trabajadores a las compañías. El fracaso de las negociaciones relativas a un contrato de trabajo entre las 15 compañías petroleras principales y los trabajadores dió lugar a una huelga que se produjo a mediados de 1937. La misma terminó cuando se nombró, en conformidad con los procedimientos establecidos por la Ley Federal del Trabajo, una comisión de expertos para que estudiara el conflicto y presentara recomendaciones. Las compañías hicieron constar sus objeciones a estas recomendaciones que fueron presentadas en agosto de 1937, pero la Junta de Conciliación y Arbitraje las confirmó el 18 de diciembre de 1937. En diciembre, las compañías interpusieron un recurso de amparo ante la Corte Suprema, sosteniendo que se hallaban imposibilitadas económicamente para hacer frente al aumento de salarios y a los otros costos que la decisión de la Junta implicaba. En marzo de 1938, la Corte Suprema denegó la petición. Las compañías siguieron sosteniendo que no podían hacer frente a la carga financiera, y el 18 de marzo el Gobierno de México expropió las propiedades. La legalidad del decreto de expropiación fué confirmada por la Corte Suprema en diciembre de 1939.

Poco después de la expropiación, el Presidente de México declaró que se pagarían indemnizaciones por las propiedades. Las compañías sostenían que la acción del gobierno constituía una confiscación ilegal porque no se les había pagado de inmediato la indemnización y exigían, por lo tanto, la devolución de sus propiedades. En marzo de 1939, se iniciaron negociaciones partiendo de una propuesta para formar varias sociedades nuevas en las cuales se adjudicarían intereses financieros a las compañías expropiadas. Estas negociaciones fracasaron por no poder ponerse de acuerdo sobre la cuestión de quién controlaría las nuevas empresas. En el fallo confirmatorio de la expropiación, dictado por la Corte Suprema de México el 2 de diciembre de 1939, se determinaba que el pago podría efectuarse dentro de un plazo razonable y que debía tenerse en cuenta la magnitud de la indemnización al establecer el plazo dentro del cual podían hacerse razonablemente los pagos pertinentes.

“El Gobierno de los Estados Unidos no ponía en tela de juicio el derecho del Gobierno mexicano para ejercer su facultad soberana de expropiar propiedades dentro de su jurisdicción. Sin embargo, indicó al Gobierno de México que los principios del derecho internacional y de la justicia exigían el pago de una indemnización de valor justo, garantizado y efectivo, a los ciudadanos de quienes se había tomado las propie-

dades.”¹¹ En noviembre de 1941, los dos Gobiernos acordaron nombrar dos expertos para que redactaran una propuesta relativa a las cantidades y condiciones de la indemnización. En abril de 1942 se llegó a un acuerdo, fijando el valor de las propiedades en la fecha de la expropiación en 24.000.000 de dólares. También se llegó, en 1947, a un acuerdo con los intereses petroleros angloholandeses, que implicaba el pago de 130.000.000 de dólares.

La industria petrolera se rige en la actualidad por la Ley de Petróleo de mayo de 1941, en la cual se estipula que la exploración y explotación de yacimientos de petróleo puede efectuarse de tres maneras: 1, por acción directa del gobierno; 2, mediante instituciones petroleras públicas; y 3, mediante contratos con individuos o sociedades particulares. Las entidades o personas con las cuales se pueden celebrar contratos son: 1, ciudadanos mexicanos; 2, compañías constituídas enteramente por mexicanos; y 3, compañías mixtas, en las cuales el Gobierno Federal posee la mayoría de las acciones de capital. En ningún caso podrán dedicarse a la producción de petróleo las compañías que emitan acciones al portador. En consecuencia, las empresas que están bajo control extranjero no pueden obtener directamente concesiones del Gobierno mexicano para explorar y explotar los yacimientos petrolíferos. En la práctica, la producción y refinación del petróleo se han confiado a un organismo gubernamental, Petróleos Mexicanos (Pemex), que fué creado en junio de 1938 para hacerse cargo de la administración de las propiedades expropiadas.

En 1948 Pemex preparó un programa quinquenal de inversiones que requería un desembolso de 470.000.000 de dólares. Se celebraron gestiones ante el Gobierno de los Estados Unidos para obtener un préstamo de 200.000.000 de dólares con destino a ese programa, pero las partes no pudieron llegar a un acuerdo sobre las condiciones del préstamo.

La reglamentación que se estableció de conformidad con la Ley de Petróleos de 1941, faculta a Pemex para celebrar contratos con terceros para la ejecución de sus operaciones. Esta disposición se ha interpretado en el sentido de que permite la celebración de contratos tanto con compañías extranjeras como nacionales. Hasta fines de 1951, se habían suscrito 16 contratos, inclusive uno con la Compañía Independiente Mexicano-Americana (CIMA), empresa estadounidense. Hasta ahora éste ha sido el único caso que marcó un éxito de importancia; dicha compañía extrae actualmente unos 4.500 barriles diarios en el yacimiento de Rabón Grande.

Se establece generalmente en los contratos que las empresas privadas corren con los riesgos financieros que la exploración apareja. Al descubrirse petróleo, estas empresas reciben el 50% de la producción hasta que se amortice su inversión inicial y luego reciben del 15% al 18% durante 25 años. De conformidad con los contratos, Pemex sigue ejerciendo el control sobre los

¹¹ Cámara de Representantes de los Estados Unidos de América, *Fuel Investigation*, obra citada, pág. 124.

recursos petroleros de México. Dichas compañías no pueden adquirir ningún título o derecho de propiedad sobre el petróleo. Estas condiciones no han permitido atraer capitales extranjeros en cantidades importantes.¹² Algunas empresas petroleras estadounidenses han planteado la cuestión de si Pemex tiene facultades legales para concluir contratos a largo plazo con compañías extranjeras, concediéndoles un porcentaje del petróleo que produzcan los pozos perforados por las mismas.¹³ En junio de 1952 se suscitó oficialmente en México la cuestión de la legalidad de los contratos celebrados por Pemex con las compañías extranjeras, cuando el Presidente de la Comisión de Petróleos de la Cámara de Diputados de México declaró públicamente que al suscribirlos Pemex violaba la Constitución, su propio estatuto y el espíritu de la ley de nacionalización; sin embargo, los demás miembros de la Comisión de Petróleos desautorizaron la declaración del Presidente. El Fiscal General dispuso que se realizase una investigación al respecto.

Energía eléctrica

La Comisión Federal de Electricidad, creada en 1937, cumple funciones de fiscalización con respecto al sector privado de la industria, y también suministra directamente energía eléctrica. En 1950, tenía alrededor del 18% de la capacidad de generación de las centrales de servicio público; otro 10% correspondía a distintas empresas de propiedad pública. La creación de la Comisión obedecía al rápido aumento de la demanda de energía eléctrica frente a la insuficiente cantidad de inversiones privadas.

Únicamente ciudadanos mexicanos o compañías mexicanas pueden obtener concesiones para la producción y transmisión de electricidad, de conformidad con la Ley de la Industria Eléctrica (1938), pero no se prohíbe la participación de inversionistas extranjeros en las empresas mexicanas. En 1941 y 1945, a causa de la creciente escasez de energía eléctrica, se modificó la ley a favor de las compañías privadas, en lo relativo a la renovación de las concesiones y a la liquidación de las propiedades al finalizar el período de la concesión.

Se pueden otorgar concesiones por períodos hasta de 50 años, y es posible renovarlas por otros cincuenta años. Al expirar la concesión, el concesionario puede disponer libremente de todas las propiedades, salvo las obras hidráulicas, que revierten al Gobierno sin indemnización. Al terminar la duración de la concesión, el Gobierno tiene derecho a adquirir las propiedades restantes al precio que fijen expertos nombrados por ambas partes.

El Gobierno reglamenta las tarifas basándose en el criterio de "utilidad equitativa" para el concesionario, que se calcula con arreglo al valor de la propiedad al 31 de diciembre de 1941 o, cuando se trata de inversiones hechas con posterioridad, al costo en moneda mexicana, más el valor asignado a los elementos intan-

gibles. Este último no puede sobrepasar el 15% del valor de los bienes físicos. Las tarifas se fijan de modo que rindan una utilidad que no sea inferior al tipo máximo de interés nominal de los bonos del gobierno, el cual ha sido en los últimos tiempos de 6,5% aproximadamente. En 1951 la American and Foreign Power Company, informó que las ganancias de sus filiales mexicanas eran insuficientes para financiar la ampliación de sus instalaciones en el país.¹⁴ Por consiguiente, para realizarlas era necesario recurrir a nuevos préstamos del exterior.

En octubre de 1953 se autorizó un aumento de las tarifas de la Compañía de Luz y Fuerza de México a fin de permitirle obtener una utilidad del 8% sobre el valor de sus propiedades, según fuera determinado por el Gobierno. Se informó que esta disposición posiblemente se aplicaría también a otros servicios de propiedad privada existentes en México. En el curso de los tres años próximos se realizará un estudio para determinar si esta política permitirá financiar la necesaria ampliación de los servicios de energía eléctrica.

Otras actividades

Aunque se permite a las compañías de seguros y bancos comerciales extranjeros que establezcan sucursales sin autorización especial, parece que estas empresas hallaron poco alentadoras las perspectivas que ofrece la legislación actual, en vigencia desde mediados del decenio de 1930, y han liquidado la mayor parte de sus inversiones. Se ha considerado que los requisitos para la inversión de las reservas de tales empresas representan una restricción.

Los extranjeros están virtualmente excluidos de las concesiones para explotar servicios de transporte automotor. En materia de transporte marítimo, los capitanes, propietarios y oficiales de los barcos mercantes deben ser mexicanos. Las inversiones extranjeras en empresas agrícolas están limitadas hasta cierto punto por los reglamentos que establecen el tamaño máximo de tales pertenencias, de conformidad con la Ley Agraria; además, las sociedades anónimas no pueden dedicarse a la agricultura como actividad principal. Con estas limitaciones y sujeto a permiso del Ministerio de Relaciones Exteriores los extranjeros pueden adquirir tierras de cultivo y para ganadería.

TRIBUTACIÓN

Los impuestos mexicanos sobre la renta gravan por igual a extranjeros y nacionales, sin distinción. Sin embargo, los ciudadanos y compañías mexicanas deben pagar impuestos tanto sobre las rentas de fuente extranjera como de fuente nacional, en tanto que las personas o entidades extranjeras están sujetas al pago de impuestos mexicanos únicamente sobre las rentas de fuente mexicana.

Las tasas del impuesto sobre la renta que se aplican a las personas naturales y a las compañías son las mis-

¹² "Petroleum Press Service" (Londres), diciembre de 1949 y mayo de 1952.

¹³ Cámara de Representantes de los Estados Unidos de América, *Fuel Investigation*, obra citada, págs. 126 y 127.

¹⁴ American and Foreign Power Company, Inc., *Twenty-Eighth Annual Report* (Nueva York, 1951), pág. 21.

mas. El impuesto grava por separado a las diversas categorías de renta y las tasas varían no sólo con el monto de la renta, sino también según la categoría o "cédula" a que ésta pertenece.

Las tasas del impuesto sobre la renta de las empresas, que se aplican a la renta del comercio, la industria y la minería, varían de 3,8% sobre la parte de la renta neta comprendida entre 2.000 y 2.400 pesos a 33% sobre la renta anual superior a 1.000.000 de pesos. Asimismo, se aplica una sobretasa que varía de 15 pesos sobre la renta neta entre 2.400 y 3.600 pesos, a 260.058 pesos sobre la renta neta que exceda de 1.000.000 de pesos. Las tasas que gravan a las rentas del comercio, la industria y la minería fueron reducidas, en 1952, a la mitad para las rentas derivadas de la agricultura y la ganadería. Esta medida refleja la política del gobierno destinada a aumentar la producción de alimentos y reducir los precios de los mismos.

En enero de 1949 se estableció un impuesto sobre las utilidades "excedentes", modificado en diciembre de 1953, que se aplica a empresas cuya renta anual es de 300.000 pesos o más. Se consideran utilidades "excedentes" las que sobrepasan el 15% del "capital invertido", componiéndose este último del capital pagado, las reservas de capital y las utilidades no distribuidas o, tratándose de sucursales o agencias de empresas extranjeras (pero no de filiales mexicanas), del 60% de su activo invertido en México. La tasa del impuesto varía entre el 5% sobre las utilidades del 15% al 20%, y el 25% sobre las utilidades que exceden del 50%. Al contrario de lo que ocurre con otros impuestos sobre empresas no se pueden conceder exenciones con respecto a este impuesto para las empresas "nuevas o necesarias" (véase más adelante).

A los intereses, alquileres, regalías y otras rentas similares derivadas de capital invertido, se les aplica una escala distinta de tasas. Hay una tasa básica del 10% y una sobretasa que varía entre el 0,4% sobre la renta de 2.400 a 3.600 pesos, y el 26,1% sobre la renta que exceda de 1.000.000 de pesos. Los dividendos están sujetos a un régimen especial; éste grava, de hecho, únicamente los dividendos de las compañías extranjeras no establecidas en México. No están sujetos a impuestos los dividendos repartidos por las compañías nacionales y las extranjeras que operan en México; sin embargo, estas compañías deben pagar la tasa básica del 15% sobre sus utilidades (deducido el impuesto sobre la renta de las empresas) sin considerar si éstas se distribuyen o no.

Otra escala de tasas se aplica a las rentas derivadas de las concesiones mineras o de las industrias extractivas. Las tasas, que son más elevadas que las que se aplican a la renta de las empresas en general, incluyen un impuesto básico del 10,2%, más una sobretasa que oscila del 8,5% sobre los primeros 2.400 pesos al 31% sobre la renta que exceda de 500.000 pesos.

La explotación de minas, controlada en gran parte por intereses extranjeros, está sujeta, además del impuesto que se acaba de mencionar, a un impuesto basado

en el valor de la producción. Este último impuesto consta de una tasa básica fija (por ejemplo, 1,4% sobre el mineral de antimonio y 2,7% sobre el mineral de cobre) y de una escala móvil de sobretasas, que varía de acuerdo con las cotizaciones del metal en el mercado de Nueva York, expresadas en moneda mexicana. Se ha señalado que el régimen impositivo que se aplica a las empresas mineras, basado en la producción, hace poco lucrativa la explotación de las minas con costos elevados acarreado con ello la disminución de las inversiones y de la producción.¹⁵

A partir del mes de mayo de 1941 se conceden exenciones y rebajas impositivas a empresas manufactureras que se consideran de importancia para el desarrollo económico. Estas concesiones pueden otorgarse a las industrias llamadas "nuevas o necesarias", entendiéndose por industrias nuevas aquellas que manufacturan un producto anteriormente no producido en México, y por industrias necesarias las que manufacturan un artículo no producido en cantidad suficiente en el país. En virtud de la actual ley sobre el fomento de las industrias manufactureras, que entró en vigor en febrero de 1946, dichos privilegios pueden concederse por un período de 10 años a las industrias que se consideren esenciales, por siete años a las industrias reputadas de importancia "económica", pero no "esencial", y por cinco años a las demás industrias "nuevas o necesarias". Cada solicitud se considera a base de los propios méritos del caso. Las concesiones pueden incluir los derechos de importación y exportación, los impuestos normales sobre la renta de las empresas y otros impuestos federales, pero no pueden afectar al impuesto sobre las utilidades extraordinarias. Los privilegios impositivos pueden llegar a la exención total del impuesto pero en la práctica el impuesto sobre la renta no se reduce más que en un 40% a un 60%, en tanto que se otorga exención total del impuesto a las ventas y de los derechos de importación. Se calcula que el número de las empresas, nacionales y extranjeras, favorecidas por concesiones tributarias, en virtud de esas disposiciones, fué de 350 en 1945 y de 698 en 1952.

Los impuestos que gravan a las empresas extranjeras en México son relativamente reducidos, con excepción de los que se aplican a las industrias extractivas.

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Durante el período de 1917 a 1940 y, en especial, durante el primer "plan de seis años" (iniciado en 1934), la intervención y el control del Estado tuvieron como principal objetivo la reducción de la influencia

¹⁵ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y Gobierno Mexicano, *The Economic Development of Mexico*, pág. 44 y cuadro 63. En la misma fuente (pág. 44) se indica que las pequeñas minas y fundiciones recibieron rebajas impositivas en los últimos años y que se concede a las nuevas minas de las regiones menos desarrolladas rebajas del impuesto de producción por un período de cinco años. Sin embargo, según se informa, estas medidas tuvieron escasa influencia sobre la minería en general.

económica extranjera en el país y la redistribución de las tierras. Pero desde 1940 la política oficial se ha preocupado más de estimular la producción y fomentar el desarrollo económico. Una de las consecuencias de este cambio de orientación ha sido la renovación del interés del capital privado extranjero en la industria mexicana, especialmente en las actividades manufactureras.

La participación del Gobierno en la economía nacional, tiene su fundamento jurídico en la Ley de Monopolios de agosto de 1934 y la Ley de Expropiación de noviembre de 1936. La última ha sido de mayor aplicación que la primera, aunque la Ley de Monopolios proporciona al Estado poderes de intervención, reglamentación y control casi ilimitados con respecto a las empresas que se consideran monopolistas.

La Constitución prohíbe los monopolios, salvo determinadas excepciones. En virtud de la ley, el Gobierno está facultado para perseguir toda acción que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o más personas determinadas, en perjuicio del público en general o de cualquier clase social. Esta ley no afecta a las cooperativas de productores, sometidas a la fiscalización del Gobierno, las cuales son un factor importante en la comercialización de los productos agrícolas, ni tampoco a las empresas en las cuales el Gobierno participa como accionista o socio.

A la facultad del Gobierno para controlar la entrada de determinadas inversiones extranjeras, de conformidad con el decreto del 27 de junio de 1944, se añaden ciertos poderes especiales, conforme a la Ley de Monopolios, para el control general de las inversiones y la producción, con objeto de evitar la competencia excesiva o la superproducción. En el artículo 12 de la ley se faculta al Gobierno para reglamentar la iniciación de nuevas actividades industriales en determinadas ramas de la producción, cuando haya peligro de que la excesiva competencia produzca disminución en el salario de los trabajadores o perjuicio al público en general o a una clase social, y para restringir la producción de artículos determinados, cuando haya exceso de éstos en relación con la demanda interior y exterior y pueda originarse una crisis de superproducción, con perjuicio del público general o de alguna clase social. Entre las industrias declaradas "saturadas" desde 1937 figuran las que producen rayón, fósforos y cigarrillos. Durante el período comprendido entre los años 1943 y 1946 la industria manufacturera de artículos de caucho también

fué declarada "saturada" debido a la escasez de caucho crudo.

La Ley de Expropiación concede facultades para ejercer el dominio eminente y coloca todas las propiedades dentro de la jurisdicción de esta facultad. Entre los motivos que se dan para la expropiación figuran "la creación, fomento o conservación de una empresa para beneficio de la colectividad" y "la equitativa distribución de la riqueza acaparada o monopolizada con ventaja exclusiva de una o varias personas". La Constitución y la Ley de Expropiación han servido de fundamento jurídico para la expropiación de las inversiones en propiedades agrícolas, ferrocarriles y la producción de petróleo. El artículo 27 de la Constitución establece que "las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización".

En diciembre de 1950 el Congreso mexicano aprobó una ley que otorga al gobierno amplios poderes de intervención y control en materia económica. Con arreglo a la "Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica", del 30 de diciembre de 1950, el gobierno puede reglamentar los precios y la distribución, controlar las exportaciones e importaciones, establecer prioridades de producción y decretar la requisición temporal de industrias cuando ello sea necesario para mantener la producción. Estas facultades se han concentrado hasta ahora principalmente en la fijación de precios para los productos alimenticios de primera necesidad. Un organismo del gobierno se dedica a la importación de estos productos, cuando la producción interna es insuficiente.

La organización central está encargada del programa del Gobierno mexicano para estimular las inversiones de la Nacional Financiera, corporación de fomento que es propiedad del Estado. Desde 1941, este organismo ha servido como instrumento para financiar nuevas empresas, especialmente en la industria manufacturera, en parte mediante préstamos contratados con el Export-Import Bank. Las inversiones hechas y los créditos otorgados por la Nacional Financiera hasta fines de 1953 ascendían a 2,008 millones de pesos (232,000,000 de dólares), más de la mitad de los cuales fueron para el desarrollo de los transportes, comunicaciones y energía eléctrica; el resto se invirtió principalmente en la industria manufacturera, especialmente de hierro y acero, de azúcar, materiales de construcción, abonos y productos textiles. Sus actividades consisten en la compra de acciones y bonos de compañías industriales y en la concesión de préstamos directos a la industria.

NICARAGUA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

El primer empréstito de importancia que Nicaragua contrató en el exterior fué por valor de 285.000 libras esterlinas, al 6% de interés, obtenido en Londres en 1886 con destino a la construcción de ferrocarriles. En 1904 obtuvo en los Estados Unidos un empréstito de 1.000.000 de dólares al 6%, reembolsable en cinco años. El único empréstito exterior contraído con posterioridad fué el de 1.250.000 libras esterlinas, amortizable en 35 años, que fué emitido por el Gobierno en 1909 en bonos al 6%. El mismo sirvió para rescatar los bonos de 1886, reembolsar el empréstito obtenido en los Estados Unidos en 1904 y como fuente de fondos para la construcción de ferrocarriles y otros gastos del gobierno. Por acuerdo mutuo ante el Gobierno de Nicaragua y la organización de tenedores de bonos británicos el Council of the Corporation of Foreign Bondholders, el interés de los bonos de 1909 fué rebajado en dos oportunidades, a saber, del 6% al 5% en 1912 y al 4% en 1937. El acuerdo de 1937 también dispuso la prórroga del vencimiento de los bonos de 1944 a 1957. En 1953 el Gobierno de Nicaragua hizo uso de su derecho para rescatar a la par el saldo de bonos de esta emisión, cuyo valor ascendía a 221.000 libras esterlinas.

Nicaragua ha recibido diversos préstamos del Import-Export Bank de Washington, D.C., principalmente para la construcción de carreteras. Los créditos autorizados por este Banco para Nicaragua entre febrero de 1934 y diciembre de 1953 ascendieron a 5.800.000 dólares aproximadamente. La mayoría de ellos se concedieron poco antes de la segunda guerra mundial o durante ésta y se hallan casi totalmente amortizados. El último de los préstamos para carreteras se otorgó en marzo de 1941 por la cantidad de 2.000.000 de dólares de la cual quedaba por amortizar unos 100.000 dólares a fines de 1953. En mayo de 1951 se concedió un préstamo de 600.000 dólares a una empresa de electricidad propiedad del Estado, para la compra de un generador de energía eléctrica; posteriormente se hizo uso de dicha cantidad. A fines de 1953, quedaba por amortizar alrededor de 600.000 dólares de los préstamos contraídos por Nicaragua con el Export-Import Bank.

En 1951 el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento otorgó tres préstamos a Nicaragua, a saber, 3.500.000 dólares para construcción de carreteras, 1.200.000 dólares para la importación de maquinaria agrícola y 550.000 dólares para la construcción de un secadero de granos e instalaciones de almacenaje. Los préstamos forman parte de un programa para aumentar el abastecimiento de productos alimenticios de procedencia nacional, para lo cual constituye un factor de

importancia la construcción de caminos entre las principales regiones agrícolas y los centros de consumo. Hacia fines de 1953 ya se habían utilizado unos 3.400.000 dólares correspondientes a estos préstamos. En la última parte de 1953, se concedieron otros 3.500.000 dólares para la construcción de carreteras y cerca de 500.000 dólares para la producción de energía eléctrica.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Las inversiones extranjeras directas en Nicaragua son predominantemente de origen estadounidense. Les siguen en importancia las inversiones del Canadá. Las inversiones del Reino Unido, que ocupan el tercer lugar, representan sólo una pequeña parte del total.

El valor de las inversiones directas estadounidenses ha variado considerablemente. El mismo alcanzó su máximo en 1929, cuando la Standard Fruit and Steamship Corporation explotaba importantes plantaciones de plátanos, la mayoría de las cuales fué abandonada en la última parte del decenio de 1930. El monto de las inversiones estadounidenses en servicios públicos, que era de cierta importancia en la década de 1930, disminuyó cuando los haberes de la Central American Power Company fueron adquiridos por el Gobierno de Nicaragua en 1941. Las inversiones estadounidenses en ferrocarriles, que fueron apreciables hasta fines de la primera guerra mundial, se liquidaron a principios del decenio de 1920.

La distribución de las inversiones directas estadounidenses en Nicaragua en 1943 fueron como sigue (las cifras son en millones de dólares):

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Industria manufacturera | 0,2 |
| Comercio | 0,2 |
| Petróleo | 0,7 |
| Minería y fundición de metales..... | 2,1 |
| Agricultura | 0,2 |
| Servicios públicos y transportes..... | 0,7 |
| Otras | 0,2 |
| TOTAL | 4,3 |

Se calcula que el total en 1929 fué de 13.000.000 de dólares, de los cuales 2.900.000 estaban invertidos en la minería y fundición de metales. La mayor parte del saldo de 10.100.000 dólares se hallaba invertida en la agricultura.¹ Según ya se se expresó, las inversiones en plantaciones de plátanos han sido abandonadas, pero importantes extensiones de tierra y otras propiedades

¹ Según Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments* (The Brookings Institution, 1938), en 1929 las inversiones estadounidenses en la agricultura de Nicaragua ascendían a 11.300.000 dólares, y en servicios públicos, a 3.000.000 de dólares.

raíces permanecen en poder de ciudadanos estadounidenses. Según el censo de los Estados Unidos de 1943 el valor de las propiedades raíces pertenecientes a estadounidenses (no incluidas en el cuadro precedente) asciende a 5.900.000 dólares.

Se carece de información detallada acerca de la afluencia de capitales privados estadounidenses a Nicaragua durante la última década, pero se ha calculado en 3.000.000 de dólares el valor de las inversiones directas realizadas en los años 1944 a 1950. Se estima que la mayor parte de este capital se ha invertido en la explotación de minas de oro, que experimentó una acelerada expansión en el curso del último decenio. En respuesta a un cuestionario que le envió la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, el Gobierno de Nicaragua calculó que las inversiones estadounidenses en la explotación de minas de oro ascendía a unos 10.500.000 dólares en 1951. Sin embargo, esta cifra parece incluir una empresa, la Compañía Minera de la India, de la cual una sociedad canadiense adquirió el 60% de las acciones en 1937.² En 1950 las inversiones de los Estados Unidos en Nicaragua habían aumentado a 9.000.000 de dólares, de los cuales 900.000 figuraban en la categoría de "transportes, comunicaciones y servicios públicos", y 600.000 correspondían al comercio.

Las inversiones directas del Canadá se orientaron principalmente a la explotación de minas de oro y plata; los intereses canadienses predominan en tres de las seis principales compañías mineras, que representan más de la mitad de la producción de oro de Nicaragua. No se dispone de ningún cálculo acerca del valor de las inversiones canadienses.

Las inversiones directas británicas comprendían a principio del siglo, la explotación de los monopolios de tabaco y de bebidas alcohólicas por parte de compañías británicas. Ahora son de menor importancia y se limitan a las actividades bancarias y de seguros. El Gobierno de Nicaragua calcula que la inversión británica en un banco comercial asciende a 500.000 dólares.

IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

Aunque en el pasado el capital extranjero hizo una importante contribución al desarrollo de los transportes de los servicios públicos y de las comunicaciones, en la actualidad se encuentra invertido en su mayor parte en la explotación de minas de oro. Como ya se ha mencionado, las principales empresas mineras corresponden a concesionarios estadounidenses y canadienses. De hecho, toda la producción de oro, junto con la pequeña cantidad de plata que se extrae, se embarca a los Estados Unidos y al Canadá para su refinación. Tanto en 1951 como en 1952, el valor de la producción de oro de Nicaragua fué ligeramente superior a

los 9.000.000 de dólares. Las exportaciones de oro representaron el 19% del total de exportaciones en 1951 y el 17% en 1952.

En la agricultura, las pocas inversiones extranjeras son predominantemente de origen norteamericano. La Standard Fruit and Steamship Corporation fomentó la producción de plátanos en las primeras décadas del presente siglo y la misma aumentó aceleradamente en el decenio de 1920. Después de fluctuar durante algunos años, la producción de bananas comenzó a bajar con rapidez en la segunda mitad del decenio de 1930 por efecto de los huracanes y de las plagas, y hoy es casi insignificante. La participación de los plátanos en el valor de las exportaciones de Nicaragua ascendió del 6% en 1913 a más del 49% en 1932 y luego bajó al 16% en 1937 y apenas al 1% en 1951. Una filial de la United Fruit Company (bajo control norteamericano) posee una plantación reciente de palmas africanas, que está empezando a producir. Posee, además, instalaciones para la extracción del aceite de palma.³ Dos compañías controladas por intereses norteamericanos se ocupan, en calidad de concesionarias, de la explotación de los recursos forestales y del comercio de la madera. Sin embargo, los bosques se hallan dispersos y disminuyen con rapidez, por lo cual la madera de buen tamaño y calidad escasea cada vez más en las regiones fácilmente accesibles. Durante la segunda guerra mundial la American Rubber Company dió impulso a la producción de caucho, pero la explotación cesó virtualmente en 1948.

La distribución del petróleo se halla en manos de dos empresas estadounidenses. Tres líneas de aeronavegación extranjeras prestan servicios de transporte internacional, en tanto que una compañía nacional está a cargo del servicio en el interior del país y realiza vuelos al exterior. Según se ha indicado más arriba, la Central American Power Company, de propiedad norteamericana, fué vendida en 1941 al Gobierno de Nicaragua. En la actualidad el Gobierno explota prácticamente todas las empresas de servicios públicos. Sin embargo, las comunicaciones telegráficas, radiofónicas y telefónicas están a cargo de dos compañías estadounidenses.

POLÍTICA DEL GOBIERNO

En general, no hay discriminación en Nicaragua, contra las empresas ni los capitales extranjeros.⁴ Las leyes de Nicaragua no excluyen al capital extranjero de ninguna rama de la actividad económica. El único caso en que la participación de capitales extranjeros se halla sujeta a limitaciones es el de las empresas que deseen establecer una nueva industria con la ayuda de un préstamo del Gobierno; para obtenerlo, por lo menos el 75% de las acciones de estas empresas debe estar en

³ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *The Economic Development of Nicaragua* (Johns Hopkins Press, Baltimore, 1953), página 136.

⁴ Algunas excepciones de escasa importancia se examinan más adelante.

² Moody, *Industrial Securities*, 1951 (Nueva York), página 1598.

manos de nacionales.⁵ Todos los capitales extranjeros que ingresan al país, sea en la forma de activo físico o de divisas, deben inscribirse en el Banco Nacional.

Una importante característica de la política seguida por Nicaragua con respecto de las inversiones privadas, tanto extranjeras como nacionales, es la práctica de otorgar contratos de concesión que se aplican por un período considerable a ciertos aspectos de las actividades que desarrollen las empresas interesadas. Estos contratos, autorizados con arreglo a una ley de 1925, pueden incluir exenciones o rebajas impositivas, garantías contra el aumento de los impuestos o la imposición de nuevos gravámenes y la exención del control de cambios con respecto a las divisas que la empresa devengare de sus exportaciones. Además, se ha concedido con frecuencia la exención de impuestos y derechos aduaneros sobre la exportación e importación de equipos y materiales. Por lo tanto, la situación jurídica de las empresas extranjeras queda determinada en gran parte por las disposiciones de los contratos de concesión, más bien que por las leyes de aplicación general.

Se ha informado que el Gobierno de Nicaragua ha comenzado, hace poco, a revisar su política de concesiones.⁶ Una misión especial enviada a Nicaragua en 1952 por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento a pedido del Gobierno de ese país hizo algunas sugerencias al respecto. Se señaló que la situación jurídica del capital extranjero y nacional debería ser definida, a grandes rasgos, en una "ley general de fomento". Entre otros, se mencionaron también los siguientes puntos, que podrían incluirse en esa ley: sólo en casos excepcionales deberían celebrarse contratos generales de concesión con empresas manufactureras, en tanto que las concesiones para la exploración minera deberían limitarse a un período de diez años; las exenciones impositivas deberían limitarse a un período no mayor de cinco años después de terminada la construcción de las instalaciones; salvo lo anterior, los impuestos vigentes o que se impongan en el futuro deberían aplicarse a todas las industrias, sean extranjeras o nacionales. Se insinuó que el Gobierno debería revisar las concesiones existentes, con el debido respeto por la validez de los contratos, a fin de determinar la posibilidad de extender, a las empresas favorecidas con los mismos, la aplicación de las leyes impositivas que rigen con carácter general en el país.

En el Código de Trabajo figura la restricción más importante relativa al empleo de extranjeros, por cuanto el mismo dispone que por lo menos el 75% de los trabajadores que figuran en la nómina de pagos de cualquier empresa, sea nacional o extranjera, deben ser nacionales de Nicaragua; sin embargo esta disposición no se aplica al personal técnico, administrativo y de dirección. Conforme a una serie de modificaciones del

Código del Trabajo, que entraron en vigor en septiembre de 1953, las empresas mineras de cierta importancia están obligadas a crear escuelas, comisarías y hospitales y a proporcionar viviendas y atención médica a sus trabajadores.⁷

En virtud de la Ley de Inmigración de 1945, las personas que tienen la intención de dedicarse al comercio no pueden recibir visados de inmigración. Se adoptó esta medida para poner límite a la afluencia de extranjeros a las actividades comerciales, que los comerciantes establecidos resentían. Sin embargo, las inversiones extranjeras en estas actividades no se hallan restringidas directamente.

Hay unos pocos requisitos especiales que deben llenar las compañías extranjeras cuando desean abrir sucursales o filiales en Nicaragua. En general, las empresas extranjeras están obligadas a inscribir sus estatutos y la designación de sus administradores o agentes en el Registro de Comercio de Nicaragua y mantener en el país un representante permanente con las facultades de mandatario. Las compañías de seguros de vida y contra incendios con sede en países extranjeros deben obtener autorización en el Ministerio de Hacienda y depositar en el Banco Nacional de Nicaragua como garantía una cantidad mínima de 30.000 dólares en moneda extranjera, o acreditar que poseen en el país propiedades raíces libres de todo gravamen, cuyo valor no sea inferior a dicha cantidad.

La Constitución de Nicaragua establece explícitamente que deberá pagarse previamente una justa compensación en efectivo en caso de expropiación de propiedades privadas por causa de interés público. Además, la Constitución reconoce el derecho del gobierno a intervenir en la explotación de los servicios públicos y a nacionalizar las empresas de esta índole cuando fuere necesario, aunque también en este caso la indemnización debe pagarse con anterioridad a la nacionalización. Otro precepto constitucional (artículo 71) faculta al gobierno para subdividir y redistribuir las tierras no cultivadas (sean propiedad de nacionales o extranjeros), a fin de favorecer la difusión de la mediana y pequeña propiedad rural.

El artículo 242 de la Constitución establece que la riqueza del subsuelo pertenece al Estado y el derecho a explotarla podrá concederse a los particulares únicamente sobre la base de que el Estado participe en los beneficios. Tratándose de concesiones otorgadas para explotar yacimientos minerales de diversos metales (como oro, plata y cobre) el Estado cede condicionalmente su propiedad sobre el yacimiento a favor del titular de la concesión; sin embargo, tratándose de yacimientos de azufre, nitratos, carbón y ciertos otros minerales, el otorgamiento de una concesión no implica transferencia de la propiedad. La propiedad o el derecho de explotación de una mina se conserva mediante el pago

⁵ Según el informe publicado en 1953 por la misión del Banco Internacional, el Gobierno había concedido únicamente un préstamo de esta índole.

⁶ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *The Economic Development of Nicaragua*, página 104.

⁷ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Commerce Weekly* (Washington, D.C.), 9 de noviembre de 1953, página 4.

de una patente y caduca si dicho pago cesa. Todos los contratos de concesión estipulan el pago de regalías, que se cobran sobre el valor de la producción bruta a una tasa que, por lo general, es del 2,5%. Además, las compañías mineras deben inscribirse anualmente y acreditar que están funcionando si desean gozar de ciertos privilegios, inclusive la exención de los impuestos de exportación sobre los metales extraídos, salvo el oro, y la importación de materiales y equipo libre de derechos de aduana. Las empresas mineras pueden utilizar libremente la madera existente en las tierras públicas dentro de un radio de cinco kilómetros del centro de explotación, así como la fuerza hidráulica.

Además de prestar la legislación que regirá el otorgamiento de futuras concesiones, el Gobierno está preparando también la legislación relativa al establecimiento de nuevas compañías extranjeras en el país. La legislación que se halla en preparación, está destinada especialmente a estimular las empresas en que participen capitales nacionales y permitirá la libre transferencia de las ganancias y la repatriación del capital extranjero.⁸

Con anterioridad a enero de 1953, cuando entró en vigor la ley del impuesto general sobre la renta, el principal impuesto directo era una contribución sobre el "capital" (impuesto sobre la propiedad) que gravaba el valor de los "haberés líquidos" superior a cierto mínimo (3.000 córdobas, equivalentes a 430 dólares) en la proporción de 0,1% para las viviendas ocupadas por su propietario y de 0,65% para las demás propiedades. Sin embargo, los derechos de importación y los impuestos sobre el consumo produjeron en conjunto más del 80% del total recaudado por concepto de impuestos en los últimos años. La exportación de oro, plátanos, ciertas maderas y café está sujeta al pago de impuestos. En noviembre de 1951 se estableció un impuesto progresivo sobre las utilidades de los productores de café y de algodón. Cuando se trata del café, las tasas varían no sólo según el total de las ganancias líquidas obtenidas por cada productor, sino también según el precio del café. Las tasas del impuesto sobre las utilidades derivadas de la producción del algodón varían únicamente según los beneficios líquidos.

El impuesto sobre la renta, establecido en 1953, se aplica a la renta líquida producida en Nicaragua y percibida por personas físicas o jurídicas. Las tasas oscilan entre el 4% sobre los primeros 40.000 córdobas de

renta imponible y el 18% sobre la parte de la renta imponible que excede de 1.000.000 de córdobas. Los dividendos percibidos por accionistas no están sujetos al pago del impuesto sobre la renta cuando la sociedad que los reparte está obligada a pagar los mismos sobre sus utilidades.

El control de cambios fué implantado en Nicaragua en 1931. El valor a la par del córdoba (C\$)⁹ rige únicamente con respecto a determinadas transacciones del gobierno. En otras transacciones, el valor asignado al córdoba oscila entre unos 14 centavos (C\$ 7,05 por dólar) y unos 10 centavos de dólar (C\$ 10,05 por dólar). Todos los capitales que ingresan al país deben inscribirse. Las nuevas inversiones o reinversiones de ganancias de compañías extranjeras que desarrollan sus actividades con arreglo a contratos especiales de concesión se realizan de conformidad con los términos del contrato, que generalmente estipula también las condiciones para remitir al exterior el capital y las utilidades. En todos los demás casos se requiere autorización previa para la transferencia del capital inscrito, que no puede exceder de un 10% anual del mismo. Asimismo es necesario obtener un permiso para efectuar la transferencia de las utilidades. Estas transacciones se realizaban, por lo general, al tipo de cambio de C\$ 10,05 por dólar hasta febrero de 1954, cuando un decreto estableció que se aplicaría el tipo de cambio de C\$ 7,05, que es más favorable para el inversionista. Puesto que la aplicación de este tipo de cambio fué extendida también a la repatriación del capital, puede presumirse que el mismo rige igualmente para la conversión de los capitales importados al país.

El arancel de aduanas constituye principalmente un medio de recaudación, pero se aplican tarifas proteccionistas a algunos artículos como, por ejemplo, el jabón, velas, cervezas, bebidas no alcohólicas, algunas clases de muebles, calzado y ropa hecha. Según se indicó precedentemente, la importación de equipo y materiales por parte de las nuevas empresas puede gozar de la exención de derechos de aduana durante un período de tres a seis años, que se otorga en consonancia con la política destinada a alentar el desarrollo industrial y, generalmente, en virtud de un contrato de concesión. En 1954 debía haberse completado la reforma arancelaria. Las importaciones, que se clasifican en tres categorías según su grado de "necesidad", están sujetas a la obtención de un permiso de las autoridades encargadas del control de cambios.

⁸ Declaración del Ministro de Economía de Nicaragua, 27 de octubre de 1953, que figura en el informe Capehart, página 449.

⁹ Cinco córdobas equivalen a un dólar de los Estados Unidos.

PANAMA¹

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Panamá se separó de Colombia en 1903, época en la cual también se creó la Zona del Canal de Panamá (véase anexo). La compensación que la República de Panamá recibió de los Estados Unidos por la concesión de derechos en la Zona del Canal, sirvió de garantía legal para la mayoría de los préstamos que el país contrató posteriormente en el exterior. En virtud del tratado firmado en 1904 Panamá recibió la cantidad de 10.000.000 de dólares y una anualidad perpetua de 250.000 dólares en oro, llamada Anualidad del Canal, cuyos pagos comenzaron nueve años después de la ratificación del tratado. Panamá destinó 6.000.000 de dólares, de los 10.000.000 que había recibido, a un fondo especial llamado el Fondo Constitucional.

En 1914 Panamá contrató su primer empréstito exterior para financiar la construcción de ferrocarriles, mediante la colocación de una emisión de bonos al 5% en los Estados Unidos. La Anualidad del Canal, lo mismo que el capital y los ingresos del Fondo Constitucional, garantizaban el servicio de esta emisión y de las posteriores. Entre 1923 y 1929, Panamá colocó en el exterior emisiones por un valor total de 21.300.000 dólares. De esta cantidad, 17.500.000 dólares correspondían a obligaciones contraídas directamente por el gobierno, 500.000 dólares fueron tomados en préstamos por la Municipalidad de Panamá, y 3.300.000 dólares constituían obligaciones del Banco Nacional de Panamá, garantizadas por el gobierno.

En mayo de 1933 se suspendió el pago de intereses sobre la deuda exterior más importante de la República (12.000.000 de dólares en bonos al 5%, emitidos en 1928). Una de las razones de esta mora fué la negativa de Panamá a recibir los pagos de la anualidad del Canal en dólares devaluados respecto a su equivalente original en oro. En los años siguientes se pagó en efectivo a los tenedores extranjeros de estos bonos sólo una parte de la amortización e intereses devengados, y además les fueron entregados certificados que a su vez devengaban intereses y otros valores en pago de la mayoría del saldo. Parte de la deuda del Banco Nacional de Panamá cayó en mora en noviembre de 1932 y el resto en el año 1933.

En 1939, el Gobierno de los Estados Unidos aceptó elevar sus pagos por concepto de la Anualidad del Canal a 430.000 dólares. En 1940-41 se aprobó un plan

para ajustar la deuda exterior, que fué recomendado por el Foreign Bondholders' Protective Council para su aceptación por parte de los tenedores de bonos. En virtud del mismo se redujeron los intereses de los bonos en circulación, se ampliaron los plazos de amortización, se rescataron los certificados que devengaban intereses, a cambio de bonos al 3% con vencimiento en 1987, y se colocó un empréstito de 4.000.000 de dólares al 3½% de interés. En 1942 se rescataron totalmente los bonos de la Municipalidad de Panamá, pagándose tanto el principal como los intereses devengados. Los bonos del Banco Nacional de Panamá también se rescataron en efectivo, en 1945.

En 1950 se emitió en el exterior un empréstito por 10.500.000 dólares, al 3% de interés, pagadero por series desde 1951 hasta 1995. La mayor parte del producto de esta operación se dedicó al rescate de los 8.800.000 dólares de bonos de la deuda exterior denominados en dólares cuyos tenedores no eran residentes de Panamá. El resto del empréstito (1.700.000 dólares), junto con 2.500.000 dólares procedentes del Fondo Constitucional, se empleó para rescatar inmediatamente la mayor parte de los 6.300.000 dólares en bonos de la deuda exterior cuyos tenedores residían en Panamá. A mediados de 1952, el valor de la deuda exterior de Panamá representada por bonos ascendía a 10.200.000 dólares, correspondientes a la emisión de 1950 arriba mencionada. Casi la totalidad de la misma se hallaba en poder de compañías de seguros y de fondos fiduciarios de los Estados Unidos. La Anualidad del Canal, que se ofreció como garantía, se paga directamente a los depositarios de la emisión de 1950 y será suficiente para cumplir con el servicio del préstamo y para amortizarlo a su vencimiento.

También forma parte de la deuda exterior un préstamo del Export-Import Bank por 2.500.000 dólares, que se obtuvo en 1948 para financiar la construcción de un nuevo hotel.²

En septiembre de 1953 el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento concedió a un organismo del Gobierno de Panamá (el Instituto de Fomento Económico), un préstamo por 1.200.000 dólares, para la compra de maquinaria agrícola, y otro por 3.000.000 de dólares destinado a la construcción de depósitos para cereales.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

El valor de los intereses estadounidenses, que ejercen el control de diversas clases de empresas en Pana-

¹ Este estudio abarca el territorio de la República de Panamá, salvo la Zona del Canal de Panamá, cuya administración está a cargo de los Estados Unidos. Sin embargo, debido a la importancia que la Zona del Canal reviste para la economía de Panamá, algunos hechos relativos a esa Zona y a las inversiones extranjeras efectuadas en la misma, figuran en el anexo.

² Otro préstamo por 1.500.000 dólares que el Export-Import Bank otorgó al gobierno con el mismo objeto, fué comprado después por la sucursal panameña del Chase National Bank.

má, ascendía, según cifras oficiales, a 28.500.000 dólares en 1929, a 26.700.000 dólares en 1936, a 110.000.000 en 1943, a 348.000.000 en 1950 y a 383.000.000 en 1952.³ La distribución de estas inversiones, por ramas de actividad económica, en 1943 y en 1950, era la siguiente (en millones de dólares de los Estados Unidos):

| | 1943 | 1950 |
|---------------------------------------|------|------|
| Petróleo | 38 | 181 |
| Servicios financieros | 33 | 5 |
| Servicios públicos y transportes..... | 22 | 132 |
| Agricultura | 10 | ... |
| Comercio | 5 | 11 |
| Industrias manufactureras | 0,3 | 2 |
| Varios | 2 | ... |
| TOTAL | 110 | 348 |

Se sabe que "Petróleo" y "Servicios públicos y transportes", los dos renglones de mayor importancia, comprenden principalmente inversiones en buques (barcos cisternas) vendidos a compañías navieras panameñas controladas en los Estados Unidos, pero no se dispone de información precisa acerca de la parte que corresponde a dichas inversiones en el total. El rubro "Servicios financieros" comprende las inversiones en bancos comerciales y en seguros. El total de 1950 incluye cantidades no especificadas destinadas a la agricultura e inversiones varias.

En Panamá se ha invertido poco capital norteamericano en industrias manufactureras, y prácticamente ninguno en las empresas mineras. En cambio, la agricultura ha absorbido inversiones norteamericanas desde comienzos del presente siglo. La producción agrícola en gran escala se realiza en Panamá principalmente por la United Fruit Company y su filial, la Chiriquí Land Company. La United Fruit Company desarrolla sus actividades en la provincia de Bocas del Toro y produce principalmente cacao y abacá; la Chiriquí Land Company lo hace en la provincia de Chiriquí y se dedica principalmente a la producción de plátanos. En 1949, las dos compañías cultivaron una extensión de unas 15.360 hectáreas, de la cual el 50% se dedicaba a la producción de plátanos, el 33% al cacao y el resto al abacá. Dichas compañías producen también aceite de palma, teca y otras clases de madera. Se están efectuando importantes inversiones extranjeras a fin de reanudar el cultivo del plátano en regiones donde las enfermedades habían destruido las plantaciones. En 1953, las exportaciones de esta fruta ascendieron a 4.600.000 racimos, con un valor de 8.000.000 de dólares, o sea, más de la mitad del valor total de las exportaciones del país.

Un estudio oficioso⁴ proporciona las siguientes cifras (en millones de dólares de los Estados Unidos) sobre las inversiones norteamericanas efectuadas en la agri-

cultura de Panamá, correspondientes a determinados años:

| | |
|-----------|------|
| 1908..... | 4,0 |
| 1914..... | 8,0 |
| 1919..... | 8,1 |
| 1924..... | 10,5 |
| 1929..... | 25,6 |
| 1935..... | 10,1 |

La sigatoka, enfermedad que afectó a las plantaciones de bananos, parece ser la causa de la disminución de las inversiones en la agricultura después de 1929.

Se ha invertido capital británico en empresas de explotación aurífera, pero como lo indican las cifras que siguen a continuación,⁵ estas inversiones han sido relativamente pequeñas:

| | Número de empresas | Millones de libras esterlinas ^a |
|-----------|--------------------|--|
| 1911..... | 2 | 0,63 |
| 1913..... | 3 | 0,12 |
| 1929..... | 3 | 1,86 |
| 1945..... | 2 | 1,64 |

^a Capital pagado.

Las inversiones francesas fueron, al parecer, insignificantes a partir de 1900. Se calculó que a fines de 1913 los capitales franceses invertidos en la República ascendían a 500.000 francos franceses, que correspondían en su totalidad a inversiones directas,⁶ y a 1.500.000 dólares⁷ en 1943.

IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

Con excepción de la Zona del Canal y de las ciudades de Panamá y Colón, contiguas a la misma, Panamá sigue siendo un país fundamentalmente agrícola con predominio del cultivo en pequeña escala. El aumento de la producción agrícola que tuvo lugar últimamente redujo la necesidad de recurrir a la importación de productos alimenticios. Únicamente la United Fruit Company y la Chiriquí Land Company se dedican en la parte occidental del país a la producción agrícola en gran escala con fines de exportación. Los productos de estas compañías representan una parte considerable de las exportaciones de Panamá.

Pocas empresas de explotación minera fueron iniciadas en Panamá, y la mayor parte de ellas ha suspendido sus actividades. Se sabe que se ha invertido capital británico y canadiense en la explotación de minas de oro, así como capital norteamericano en minas de manganeso y en exploraciones petroleras. Estas últimas, que continúan realizándose, no han tenido éxito hasta este momento.

Las centrales eléctricas, instalaciones de gas y líneas telefónicas que forman parte de los servicios públicos

³ J. F. Rippey, "The Peak of British Investment in Latin American Mines", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. II, No. 1 (Washington, D.C., 1948), págs. 46 y 47.

⁶ J. F. Rippey, "French Investments in Latin America", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. II, No. 2 (Washington, D.C., 1948), página 63.

⁷ *Ibid.*, pág. 68.

³ Se informa que es proporcionalmente mucho mayor que en otros países el número de empresas registradas en Panamá como de propiedad norteamericana que pertenecen en realidad a nacionales de otros países, operando por conducto de residentes norteamericanos.

⁴ Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments* (Brookings Institution, Washington, D.C., 1938), pág. 590.

de la ciudad de Panamá y de Colón, pertenecen a una filial de la American and Foreign Power Company, que está a cargo de su explotación.

Tres compañías norteamericanas y una compañía británica se ocupan de la distribución de productos petroleros; sus instalaciones de almacenamiento se hallan en la Zona del Canal.

El desarrollo de las industrias manufactureras de Panamá ha tropezado con la pequeña demanda del mercado nacional, la escasez de capital y de mano de obra calificada, y la falta de adecuados servicios de transporte. Después de la guerra se han establecido algunas pequeñas industrias, pero el capital extranjero ha demostrado poco interés con respecto a este sector de la economía panameña. En la actualidad las inversiones extranjeras en industrias manufactureras corresponden principalmente a las ramas de envasado de carnes, elaboración de leche y producción de cigarrillos y bebidas no alcohólicas. Los intereses minoritarios de los inversionistas extranjeros en varias empresas manufactureras revisten también cierta importancia.

Los capitales extranjeros (principalmente norteamericanos) han desempeñado un papel preponderante en la banca comercial y en los seguros. The Chase National Bank of New York tiene sucursales en la ciudad de Panamá y en Colón, el National City Bank of New York tiene una sucursal en la ciudad de Panamá; ambos tienen sucursales en la Zona del Canal. Hasta 1952 hubo dos instituciones controladas por capital panameño que ejercían actividades de bancos comerciales: el Banco Fiduciario de Panamá, fundado en 1948, y el Banco Nacional de Panamá, propiedad del gobierno. En 1952 un banco francés, el Banque nationale pour le Commerce et l'Industrie, se hizo cargo de la administración del Banco Fiduciario de Panamá, que había tenido que suspender sus operaciones durante todo un año por razón de insolvencia. Los depósitos que reciben los bancos comerciales de Panamá se reinvierten principalmente en valores de la Tesorería de los Estados Unidos.

En 1950 había en Panamá tres compañías de seguros panameñas y sucursales de seis compañías de seguros extranjeras (cinco norteamericanas y una británica). Sin embargo, sus inversiones en Panamá son pequeñas.

Ya se ha mencionado la importancia de las inversiones norteamericanas en la marina mercante de Panamá. Circunstancias especiales contribuyeron al rápido crecimiento de ésta, que contaba con 700.000 toneladas en 1939 y 4.500.000 en 1953, ocupando el cuarto lugar entre las de mayor tonelaje en el mundo. La marina mercante se halla formada principalmente por buques transferidos de otras banderas, la mayoría de los cuales no se dirige a puertos panameños para su matriculación ni los visita de manera habitual. El capital que representan estos barcos puede considerarse, pues, como invertido en actividades navieras internacionales más bien que en empresas panameñas. Según una investigación

efectuada en 1950,⁸ de los 644 barcos que comprenden la marina mercante, 306 fueron transferidos de los Estados Unidos, 90 del Reino Unido, 20 de Grecia, 16 de Noruega y 14 de Alemania. Sin embargo, la propiedad actual de los mismos no coincide necesariamente con el país de su matrícula anterior.

Por último, debe señalarse que gran número de empresas que se dedican al comercio internacional, así como a otras actividades y que son propiedad de ciudadanos norteamericanos o de ciudadanos de países europeos y sudamericanos, se han constituido en Panamá por la liberalidad de sus leyes sobre sociedades anónimas, y en algunos casos también por las ventajas de orden impositivo que ello entrañaba. Estas sociedades no han efectuado ninguna inversión de importancia en Panamá misma.

POLÍTICA DEL GOBIERNO

Aunque la Constitución de Panamá de 1946 concede, en general, a los extranjeros los mismos derechos civiles que a los nacionales, existen determinadas leyes que restringen los derechos de los primeros. Así, por ejemplo, el comercio al por menor está limitado principalmente a los panameños (en especial, a los panameños nacidos en el país). Los ciudadanos norteamericanos pueden ejercer el comercio al por menor si residen legalmente en Panamá; los extranjeros pueden ejercerlo en general, solamente si ésta era su ocupación al promulgarse la Constitución de 1946. Los extranjeros pueden ejercer el comercio al por mayor lo mismo que actividades industriales, pero se establece que pueden imponérseles limitaciones en el ejercicio de tales actividades, a fin de proteger a los panameños. El Código del Trabajo dispone que por lo menos el 75% de los trabajadores de toda empresa comercial o industrial, o de toda empresa agrícola que emplee generalmente más de cinco trabajadores, debe estar formada por panameños, y que éstos deben ganar por lo menos el 75% del valor total de la nómina de pagos.⁹

La legislación de Panamá no permite a los extranjeros suscribirse al capital de compañías que se dedican al comercio al por menor, pero no impone restricciones de otra índole a la participación de extranjeros en las empresas comerciales e industriales.

Los extranjeros pueden dedicarse con toda libertad a la agricultura, pero no pueden poseer tierras situadas a menos de 10 kilómetros de las fronteras terrestres o en las islas que se hallan bajo la jurisdicción de la República. Pueden dedicarse a la explotación forestal con arreglos a contratos celebrados con el Ministerio de Hacienda, que no podrán tener por objeto extensiones mayores de 100 hectáreas ni podrán exceder un período máximo de 5 años. No se establece ninguna distinción

⁸ Organización Internacional del Trabajo, *Condiciones en los Barcos Panameños* (Ginebra, 1950).

⁹ A este efecto, los extranjeros que han contraído nupcias con personas de nacionalidad panameña, o que han residido en la República durante veinte años, se consideran de nacionalidad panameña.

entre extranjeros y nacionales con respecto a la concesión de dichos contratos.

La explotación de minas depende de las concesiones que otorga el Ministerio de Agricultura, Comercio e Industrias por un período máximo de 20 años, y se hallan sujetas al pago de una regalía del 6,5% sobre los ingresos brutos. Los extranjeros disfrutaban de los mismos derechos que los nacionales.

La extracción de petróleo e hidrocarburos gaseosos exige la obtención de una concesión que debe sancionarse mediante un decreto. Pueden otorgarse permisos de exploración por un período que no exceda de tres años y sobre una extensión máxima de 2.500 hectáreas. El Estado puede arrendar yacimientos de petróleo e hidrocarburos gaseosos por un período de 30 años; el arrendamiento puede extenderse por 10 años más. Debe pagarse una regalía que asciende al 16,5% de los ingresos brutos derivados de la explotación.

Los derechos de aduana constituyen la principal fuente de ingresos públicos y lo recaudado por ese concepto en 1950 ascendió al 27,3% del total de las entradas fiscales. Los otros gravámenes incluyen el impuesto sobre la renta, las contribuciones al seguro social, los timbres, los impuestos sobre la fabricación y venta de licores, la matrícula de buques, la propiedad inmueble, las sucesiones y donaciones, las minas, patentes, nombres y marcas de fábrica, y sobre turismo, así como varias tasas por servicios públicos. El impuesto sobre la renta se rige conforme a una escala progresiva que fué establecida en 1947. Sobre los primeros 2.400 balboas¹⁰ de ingreso se aplica la tasa del 2%, que aumenta gradualmente hasta llegar a un máximo del 16% sobre los ingresos de más de 1.000.000 de balboas. En 1950, las recaudaciones por concepto del impuesto sobre la renta ascendieron al 10% del total de los ingresos del fisco. A partir de 1954 regirán tasas más elevadas según una nueva escala que oscila entre el 2,5% sobre los ingresos comprendidos entre 900 y 2.400 balboas, y el 34% sobre la parte de la renta que exceda de 1.000.000 de balboas.

En 1950, el Gobierno de Panamá adoptó varias medidas para fomentar la inversión de capitales en diversos sectores de la economía del país. En virtud del Decreto Ley No. 12, del 10 de mayo de 1950,¹¹ las empresas que se dediquen a la agricultura, ganadería, minería, silvicultura, pesca y producción manufacturera, que el Consejo Económico Nacional reconozca como "convenientes para la economía nacional", pueden obtener determinados privilegios en la medida en que éstos sean necesarios para proteger la actividad económica de que

se trate. Entre estos privilegios, que pueden concederse por un máximo de 25 años, se cuentan los siguientes:

1. Exención de derechos de aduana e impuestos sobre la importación de maquinarias y otra clase de equipo, combustible y lubricantes, y materias primas que no puedan obtenerse en el país en condiciones económicas para la empresa;
2. Exclusión de los expertos y técnicos especializados extranjeros de los efectos de las leyes sobre protección al trabajador panameño;
3. Exención de todo impuesto excepto de los impuestos sobre la renta y sobre el seguro social, de timbres, y determinadas tasas;
4. Elevación de los impuestos sobre la importación de productos extranjeros similares a los de la empresa de que se trate, cuando ésta se haya obligado a abastecer las exigencias de la demanda nacional de tales productos.

Las empresas que deseen disfrutar de estos privilegios deberán contraer la obligación de invertir, por lo menos, la suma que el Gobierno les señale y mantener esta inversión durante todo el tiempo que dure la concesión. Se fijaron normas acerca del tiempo en que han de comenzar las inversiones y la producción. La empresa se obliga a ofrecer en el mercado nacional productos de buena calidad y a venderlos, al por mayor, a precios cuyos límites se ajustarán sobre la base que la empresa y el Gobierno convengan entre sí. En lo posible se dará preferencia al uso de materias primas del país.

Los privilegios y concesiones que se otorgan a una empresa determinada en virtud de la ley en cuestión, deberán concederse también, por medio de un contrato análogo, a toda empresa que contraiga las mismas obligaciones que la anterior, siempre que se trate de la misma actividad económica. Los contratos que no requieren aprobación legislativa deberán publicarse en la *Gaceta Oficial*.

En septiembre de 1950 se adoptaron disposiciones similares, en virtud del Decreto-Ley No. 22,¹² para alentar las inversiones de capitales extranjeros en la explotación de los recursos naturales y en las empresas de servicios públicos. Estas disposiciones estipulan la concertación de contratos entre las empresas particulares y el Ministerio de Obras Públicas, con sujeción a, más o menos, las mismas condiciones que las fijadas en el Decreto-Ley No. 12. Sin embargo, los privilegios y exenciones que pueden concederse con arreglo a los términos del Decreto-Ley No. 22, exceden en algunos aspectos a las concesiones que podían otorgarse con arreglo al de fecha anterior.

Viene al caso, específicamente, la disposición que concede el uso libre de las tierras públicas a las empresas amparadas por las disposiciones de este Decreto-Ley.

¹⁰ El balboa, la unidad monetaria de Panamá, está legalmente a la par con el dólar de los Estados Unidos. Los billetes y monedas de los Estados Unidos son de circulación general. Panamá emite solamente ciertas denominaciones inferiores del circulante, en forma de monedas de plata y de cobre.

¹¹ *Gaceta Oficial*, No. 11.198, del 24 de mayo de 1950; Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Commerce Weekly* (Washington, D.C.), 19 de junio de 1950, pág. 21; y 26 de junio de 1950, pág. 22.

¹² Decreto Ley No. 22, de 28 de septiembre de 1950, *Gaceta Oficial*, No. 11.315 del 9 de octubre de 1950; *The South American Journal* (Londres), 13 de enero de 1951, pág. 17.

En la ley No. 27, del 21 de diciembre de 1950, figuran disposiciones para favorecer el establecimiento de almacenes y locales destinados a envasar, elaborar y preparar en otra forma las mercaderías destinadas a la exportación.¹³ La ley autoriza al Presidente a concertar acuerdos con las partes interesadas, sean nacionales o extranjeras, con el fin de conceder exenciones y privilegios en su mayor parte semejantes a los enumerados en el Decreto-Ley No. 12. Sin embargo, la Ley No. 27 autoriza otra concesión de importancia, esto es, la exención de impuestos con respecto a las rentas y al aumento de valor del capital, originados en las actividades de la respectiva empresa. A fines de 1953, había 23 empresas, la mayor parte de ellas de propiedad norteamericana, que desarrollaban sus actividades en virtud de contratos de zona libre, basados en la Ley No. 27. Las compañías establecidas en la Zona Libre de Colón se dedican al almacenamiento de mercaderías para su redistribución en el exterior y en Panamá, pero no han establecido industrias manufactureras ni instalaciones de montaje. Salvo el caso de la Zona Libre de Colón, la economía panameña no ha recibido, al parecer, ninguna inversión extranjera privada de importancia, que hubiera obedecido al estímulo ofrecido por la legislación promulgada con ese fin en los últimos años.

Anexo

NOTA SOBRE LA ZONA DEL CANAL DE PANAMÁ

La Zona del Canal de Panamá — una faja de tierra de unos ocho kilómetros de ancho, que se extiende a cada lado del Canal de Panamá, pero que no comprende las ciudades de Panamá ni de Colón — se creó en virtud de un tratado que celebraron Panamá y los Estados Unidos en 1903, año en que Panamá se separó de Colombia. El tratado concede en perpetuidad a los Estados Unidos "el uso, ocupación y control" de la Zona del Canal, lo mismo que "todos los derechos, poderes y la autoridad" que la soberanía de dicho territorio entraña. La zona tiene su propia legislación, que se deriva en general de la de California. No forma parte del territorio aduanero de los Estados Unidos ni del de Panamá.

La primera inversión extranjera de importancia en la región actualmente conocida como Zona del Canal de Panamá fué la efectuada por una compañía norteamericana, que construyó en 1849 el Ferrocarril de Panamá, entre las ciudades de Panamá, sobre el Océano Pacífico, y Colón, a orillas del Mar Caribe. Entre 1850 y 1880 no se efectuaron inversiones extranjeras de importancia. En 1881, los capitalistas franceses formaron la Compagnie universelle du Canal interocéanique de Panamá con el objeto de construir un canal a través

del istmo. Se afirma que las inversiones efectuadas por esta compañía representaban el mayor aporte de capital privado extranjero a Latinoamérica que hubiese hecho una sola empresa antes de 1900. Después de 1887 la compañía controlaba también la Compañía del Ferrocarril de Panamá y una compañía de navegación. Luego de haber quebrado la compañía, en 1891, ocasionando pérdidas a muchos inversionistas franceses, el Gobierno de Colombia autorizó la venta de las concesiones y derechos de la misma al Gobierno de los Estados Unidos, pero más tarde retiró esta autorización. La secesión de Panamá, que se separó de Colombia en 1903, estuvo estrechamente vinculada a estos sucesos. En 1904 el Gobierno de los Estados Unidos adquirió las concesiones y propiedades de la compañía francesa del canal en 40.000.000 de dólares, y compró también los haberes de la Compañía del Ferrocarril de Panamá.¹⁴

El Congreso de los Estados Unidos aprobó en junio de 1906 la construcción de un canal a través del istmo, financiado por el gobierno norteamericano. Después de haberse gastado 366.000.000 de dólares por concepto del costo de construcción, pudo abrirse el Canal por primera vez en agosto de 1914, pero se siguió usando en forma limitada hasta su apertura oficial, que se efectuó en julio de 1920. Antes de aprobarse la Ley del Canal de Panamá (*Panama Canal Act*) de 1950, las actividades del Canal estaban a cargo de una entidad dirigida por un Gobernador que era nombrado por el Presidente de los Estados Unidos. El Gobernador también era nombrado presidente de la Compañía del Ferrocarril de Panamá. Como es el caso de todas las dependencias del Gobierno de los Estados Unidos, el ejercicio financiero del Canal de Panamá tenía por base una asignación anual, y sus ingresos se vertían en la Tesorería. La Compañía del Ferrocarril de Panamá desarrollaba sus actividades como entidad autónoma del gobierno. La Ley de 1950, que entró en vigor el 1° de julio de 1951, dispuso la separación de la administración del Canal del gobierno de la Zona. Asimismo creó la Panama Canal Company para hacerse cargo de las actividades del Canal y del Ferrocarril de Panamá, junto con diversas empresas comerciales o industriales, cuya administración estaba antes en manos de la Compañía del Ferrocarril de Panamá. Las cuentas del canal y del ferrocarril deben basarse en el concepto de pérdidas y ganancias, y la Compañía debe pagar intereses al Gobierno de los Estados Unidos sobre el capital neto invertido en el canal y en el ferrocarril. Se dispuso además que la Panama Canal Company contribuyera a la mitad de los gastos de la administración pública de la Zona. A comienzos de 1949, se calculó que el valor bruto de los capitales invertidos por los Estados Unidos en el Canal de Panamá ascendía a 725.000.000 de dólares.

Además de la anualidad ya mencionada, que recibe de los Estados Unidos, Panamá obtiene importantes

¹³ *Gaceta Oficial*, No. 11.391 de 16 de enero de 1951. Puede mencionarse a este respecto el Decreto No. 101, de junio de 1948, que establece la "Zona Libre de Colón" con instalaciones para desarrollar actividades de puerto libre.

¹⁴ La Compañía del Ferrocarril de Panamá también posee algunas inversiones en Panamá, fuera de la Zona del Canal, entre las que se incluye un hotel.

ingresos de la Zona del Canal en forma de salarios, sueldos, utilidades comerciales, etc. Se calculó que la parte del ingreso nacional de Panamá procedente de la Zona ascendía en 1940 al 15% y en 1944 al 40%.

Esta proporción disminuyó posteriormente. Sin embargo, los ingresos derivados de la Zona tienen importancia para la economía de Panamá, especialmente porque se perciben en moneda extranjera.

PARAGUAY

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Únicamente dos emisiones de bonos fueron ofrecidas al público en el exterior por el Gobierno del Paraguay. En 1871 y 1872, se colocaron en el mercado de Londres dos emisiones de bonos al 8% por un valor total de 3.000.000 de libras esterlinas. Después de suspenderse los pagos del servicio de estos empréstitos, se llegó a un acuerdo en 1886, en virtud del cual el capital y el tipo de interés de ambos empréstitos fueron reducidos a la mitad. Mediante un nuevo arreglo concluido en 1896, se rebajó el tipo de interés al 3%, que todavía rige en la actualidad. En 1915 se colocó en Londres, en forma privada, una emisión de bonos al 5% (interés que después se rebajó al 3%), por un valor de 440.000 libras esterlinas. En 1924 y 1944 se negociaron de nuevo las condiciones que regían los tres empréstitos, y en 1951 se rescató la emisión de 1915. El monto del principal en circulación de las emisiones de 1871 y 1872 ascendía a 280.000 libras esterlinas, a fines de 1951.

En 1927, el Gobierno contrató con una compañía norteamericana la construcción y explotación de instalaciones portuarias en Asunción. El costo de la obra se fijó en 2.500.000 dólares, cantidad por la cual la compañía emitió bonos garantizados por el Gobierno. Al expirar la concesión en 1940, se negoció un acuerdo entre el Gobierno y la compañía con arreglo al cual el Gobierno pagaría 3.900.000 dólares (de los cuales 2.400.000 representaban el principal de los bonos en circulación y 1.100.000 los intereses en mora y el resto otras reclamaciones diversas). Luego se rebajó esta cantidad a 2.700.000 dólares, pagaderos en un período de 30 años al 5% de interés. El total pendiente a fines de 1950 ascendía a 2.200.000 dólares.

El Gobierno del Paraguay contrató con el Export-Import Bank de Washington un préstamo de 3.000.000 de dólares en 1939 y otro por igual cantidad en 1942, destinados ambos a la construcción de carreteras. Al 30 de junio de 1953 ya se habían amortizado 4.300.000 dólares, y el saldo pendiente ascendía a 1.700.000 dólares.

En 1942, el Gobierno del Paraguay contrató un préstamo de 100.000.000 de cruzeiros (unos 6.000.000 de dólares) del Banco del Brasil. Se facilitó ese importe en entregas parciales que se completaron en 1948. La amortización del empréstito, que será en dólares, deberá quedar terminada a fines de 1958. El gobierno efectuó los pagos en moneda paraguaya a la sucursal del Banco del Brasil en Asunción, pero, debido a la escasez de divisas extranjeras, las remesas en dólares

están en mora. Según se informó, la cantidad pendiente a fines de 1950 ascendía a 3.600.000 dólares.

En 1947, el gobierno obtuvo un préstamo en pesos argentinos del Banco Central de la República Argentina, que vence en 1956. A fines de 1950 el monto pendiente del mismo era de 6.000.000 de pesos (equivalentes a 1.200.000 dólares).

En diciembre de 1951, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento concedió al Paraguay un préstamo de 5.000.000 de dólares destinado a la compra de equipo agrícola, equipo para la construcción de carreteras y camiones. Hasta fines de junio de 1953 sólo se habían girado 700.000 dólares con cargo a este crédito.

A fines de 1950, el total de la deuda exterior del Paraguay ascendía al equivalente de unos 12.000.000 de dólares. En 1951 se había informado que el gobierno pagó todas las cantidades adeudadas por concepto de intereses y amortización de la deuda exterior, salvo las relativas a la deuda con el Banco del Brasil.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Según fuentes oficiales del Paraguay, el capital inscrito invertido en el país por empresas de propiedad extranjera que desarrollaban sus actividades en el país, ascendía en 1949 a 189.000.000 de guaraníes, equivalentes a unos 61.000.000 de dólares al tipo de cambio de la paridad.

Un cálculo efectuado por la Embajada de los Estados Unidos en Asunción sobre el monto a que ascendían en 1950 las inversiones extranjeras en empresas, ofrece cifras algo diferentes de las que aparecen en el cuadro 20, sobre todo al calcular las inversiones argentinas en 78.000.000 de guaraníes y únicamente en 7.000.000 las de "otros países".¹

El censo de 1943 de las inversiones norteamericanas directas en el exterior, señala el total de las inversiones de ese país en el Paraguay en 9.300.000 dólares, de los cuales 4.900.000 correspondían a industrias manufactureras. En el censo de 1950 las cifras relativas al Paraguay figuran sumadas a las de otro país de América Latina.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Agricultura, ganadería y silvicultura

Las inversiones extranjeras en este campo se hallan representadas principalmente por grandes empresas

¹ *The South American Journal* (Londres), 10 de febrero de 1951, pág. 65.

Cuadro 20. Paraguay. Inversiones extranjeras en empresas, 1949

(En millones de guaraníes^a)

| Actividad | Estados Unidos | Reino Unido | Argentina | Otros países | Total |
|---|-------------------|-------------|-----------|--------------|-------|
| Agricultura, ganadería y silvicultura..... | 18,4 | 8,8 | 25,4 | 4,7 | 56,0 |
| Industrias manufactureras, inclusive frigoríficos | 10,7 | 6,8 | 1,8 | — | 19,3 |
| Comercio y banca..... | — | 0,5 | 5,5 | 5,8 | 11,8 |
| Ferrocarriles y servicios públicos..... | — | 35,0 | 0,4 | 13,2 | 48,6 |
| Otras inversiones | 18,2 ^b | 3,6 | 6,3 | 25,3 | 53,4 |
| TOTAL | 47,3 | 47,9 | 47,9 | 46,0 | 189,1 |

Fuente: Ministerio de Economía, *Paraguay Industrial y Comercial*, Asunción, julio de 1949.

^a En 1949 el valor de paridad del guaraní era de 32,36 centavos de dólar de los Estados Unidos.

^b Inversiones petroleras.

agrícolas y forestales, que son además propietarias de varios ferrocarriles industriales (descritos más adelante) y de industrias de transformación. Más de la mitad de las inversiones corresponden a las explotaciones forestales, o sea el corte de maderas y la producción de extracto de quebracho. Casi la mitad de la producción del total de extracto de quebracho corresponde a una compañía norteamericana y el resto lo producen tres empresas argentinas. Las exportaciones de maderas — especialmente maderas duras con destino a la Argentina — y de extracto de quebracho, representaron más de las dos quintas partes del total de las exportaciones en 1950.

A pesar del gran número de cabezas de ganado que hay en el Paraguay, la producción ganadera únicamente abastece en la actualidad al mercado interno, a causa del aumento del consumo de carne en el país. Sin embargo, la exportación de cueros tiene cierta importancia. Hay también considerables inversiones extranjeras en el cultivo de la yerba mate, pero las cantidades exportadas acusan un descenso debido a la baja de la producción y al aumento del consumo en el país. Hay ciertas inversiones de capital extranjero en el cultivo de algodón y en la producción de aceites esenciales. En 1953 una compañía particular, formada con capitales brasileños y norteamericanos, compró una gran extensión de tierras con el objeto de dedicarla al cultivo de café para la exportación.

Industrias manufactureras

Casi todas las inversiones extranjeras en industrias manufactureras están representadas por dos empresas frigoríficas. Una de ellas es de propiedad británica y tiene capacidad para beneficiar 100.000 reses por año; la otra es estadounidense, con una capacidad de 50.000 a 60.000 cabezas de ganado. Un tercer frigorífico, con una capacidad de 30.000 a 40.000 cabezas, es propiedad mixta del gobierno y de ganaderos paraguayos. Las tres empresas dependen de la importación de ganado en pie de la Argentina. Debido a las restricciones impuestas en la Argentina desde 1949 sobre la exportación de ganado, los frigoríficos norteamericano y paraguayo han suspendido sus actividades y el de propiedad bri-

tánica trabaja a escala reducida.² Las dos compañías de propiedad extranjera han hecho también inversiones en la producción y extracto de quebracho y la cría de ganado.

Las tres fábricas desmotadoras de algodón representan ciertas inversiones de capitales argentinos y norteamericanos. Hay capitales argentinos invertidos en la producción de bebidas.

Ferrocarriles y servicios públicos

El Paraguay tiene únicamente dos líneas de ferrocarril que prestan servicio al público, cuya longitud total es de unos 535 kms. La más importante de éstas es propiedad de una empresa británica (la Paraguay Central Railway Company, Ltd.). Esta empresa se constituyó a fines del decenio de 1880 para adquirir y explotar una línea de unos 75 kilómetros que era entonces propiedad del Gobierno de Paraguay. Con la ayuda de ésta la compañía amplió posteriormente la extensión de sus vías, y en la actualidad posee una red de unos 445 kms., que consiste principalmente de una línea que corre hacia el sudeste de Asunción hacia la frontera argentina, donde hace conexión con el sistema ferroviario argentino por medio de un servicio de *ferry-boat*. El capital de la compañía asciende a 2.800.000 libras esterlinas. Desde 1947 no se efectuaron remesas a Londres por concepto de utilidades.³

Entre los transportes ferroviarios del Paraguay se cuentan ocho líneas industriales, que en su mayoría pertenecen a las grandes compañías extranjeras dedicadas a la explotación agrícola, ganadera y forestal. Cuatro compañías argentinas poseen unos 280 kms. de vías, una compañía norteamericana tiene alrededor de 95 kms. y una empresa paraguayo-norteamericana, unos 32 kms. Dos compañías paraguayas son propietarias de 74 kms. de vías férreas.⁴

² *Overseas Economic Surveys, Paraguay (I.I.M. Stationery Office, Londres, junio de 1952)*, págs. 22 y 23. A fines de 1953 se firmó un acuerdo sobre la venta de ganado argentino en pie al Paraguay, como parte del Tratado de Unión Económica entre los dos países.

³ *Overseas Economic Surveys, Paraguay, junio de 1952*, pág. 29.

⁴ *World Railways, 1950-1951* (Sampson Low, Marston and Co., Ltd., Londres), pág. B. 35.

El servicio de navegación fluvial entre Asunción y Buenos Aires está a cargo de una compañía argentina y de una empresa de propiedad del gobierno paraguayo. En enero de 1954, dos compañías, una británica y otra holandesa, inauguraron un servicio directo de navegación entre Asunción y Europa, con barcos de poco calado.

Una compañía constituida en la Argentina, que fué nacionalizada en 1948, se dedicaba a la producción y distribución de energía eléctrica y explotaba el servicio de tranvías en Asunción. En 1951 se le pagó 1.500.000 dólares y 2.500.000 pesos argentinos, por concepto de indemnización. El gobierno compró en 1947 los haberes de una compañía controlada por capital extranjero que poseía y explotaba el servicio telefónico en Asunción y en otras dos ciudades.

Otras inversiones

Tres bancos extranjeros (Banco de Londres y América del Sur, Ltd., Banco de la Nación Argentina y Banco do Brasil) mantienen sucursales en Asunción. La única empresa extranjera de seguros que desarrolla actividades en el país es una compañía argentina.

La filial de una empresa norteamericana está efectuando perforaciones experimentales de petróleo en El Chaco.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

No hay discriminación expresa entre las empresas de propiedad nacional y de propiedad extranjera, y los requisitos legales exigidos en el Paraguay para establecer empresas comerciales o industriales pueden considerarse como relativamente liberales. Los extranjeros pueden adquirir y poseer cualquier bien que pueda adquirir y conservar un nacional, y explotar cualquier empresa permitida a los nacionales.

Aparte de ciertas propiedades adyacentes a las aguas navegables y determinados derechos sobre el subsuelo, cualquier clase de propiedad inmueble puede ser de propiedad privada, y las empresas privadas pueden dedicarse a cualquier clase de actividad. Los derechos de explotación de minas pueden concederse a extranjeros lo mismo que a nacionales.

El 90% de los trabajadores y el 95% de los empleados de ciertas categorías directivas de cualquier empresa industrial, bancaria o comercial deben ser de nacionalidad paraguaya. Sin embargo, a los efectos de determinar la proporción de nacionales que deben emplearse, se excluye a todo el personal técnico y a otros especialistas, a menos que puedan ser reemplazados por paraguayos que a juicio del Departamento Nacional de Trabajo sean capaces de desempeñar las mismas funciones.

Un decreto-ley de marzo de 1952 se refiere a los privilegios que pueden concederse a las nuevas empresas industriales que se establezcan en el Paraguay para

elaborar materias primas producidas en el país. El equipo y demás materiales que no es posible adquirir en el país pueden importarse libres de derechos de aduana, asimismo se puede otorgar la exención de los gravámenes de exportación con respecto a los productos de dichas industrias. Tales empresas pueden obtener también otros privilegios. Las concesiones pueden abarcar un período que no exceda de 10 años. Además de aplicarse a las nuevas empresas que se dediquen a las actividades de transformación pueden concederse a las existentes que deseen ampliar su capacidad.

En los últimos meses de 1952 el Gobierno ratificó los acuerdos que fueron negociados, en virtud del decreto-ley que acaba de mencionarse, con 13 compañías e instituciones italianas que se dedicarán a la explotación forestal y a la transformación de productos de madera, establecerán fábricas textiles y de productos lácteos, producirán y elaborarán frutas cítricas, y desarrollarán además otras actividades. Los convenios contemplan la inmigración de 1.200 familias italianas al Paraguay y la inversión de capitales italianos por un equivalente a 8.200.000 dólares. Se permite a los concesionarios retener el 50% de los ingresos en divisas que perciban de sus exportaciones durante un período de 10 años, a fin de atender las remesas de dividendos, la importación de repuestos y otros pagos. Se les concede además exención de 10 años de los impuestos sobre la propiedad que gravan la tierra y las edificaciones, por un plazo de 10 años.⁵

A comienzos de 1953 se concedieron privilegios semejantes a una compañía norteamericana, que proyecta establecer una fábrica de papel, una de pulpa, una central hidroeléctrica y un aserradero.⁶

Cabe señalar algunas actividades gubernamentales en materia económica. La Flota Mercante del Estado se encarga del transporte fluvial de una pequeña parte de las exportaciones e importaciones del país. El Estado administra también un taller, un arsenal y un astillero. Una red ferroviaria de 56 kms. es de propiedad del gobierno y se halla bajo la administración de éste, al igual que las instalaciones del puerto de Asunción. Como se señaló más arriba, el Estado ha adquirido los servicios de energía eléctrica y tranvías de Asunción. El Estado también posee y administra los servicios telefónicos, telegráficos y de radio, como también los transportes aéreos en el interior del país. La destilación de alcohol es un monopolio del Estado. Hay un frigorífico de propiedad mixta del Estado y de los ganaderos paraguayos.

En 1952 se estableció el Banco Central del Paraguay, de propiedad del gobierno. En la misma época se reorganizó, para que funcione como banco exclusivamente comercial, el Banco del Paraguay, de propiedad del Estado, uno de cuyos departamentos había ejercido antes

⁵ *El País* (Asunción), 9 de julio de 1952, citado en el *International Financial News Survey*, 29 de agosto de 1952, pág. 71, y Banco de Londres y América del Sur, Ltd., *Fortnightly Review*, 13 de diciembre de 1952, pág. 750.

⁶ *Fortnightly Review*, 18 de abril de 1953, pág. 249.

las funciones de banco central. Entre otras actividades, el Banco del Paraguay debe contribuir al fomento de las inversiones de carácter productivo. Las funciones de un organismo gubernamental para el desarrollo agrícola, que fué creado en 1951, se encaminan a la misma finalidad.

CONTROL DE CAMBIOS

El control sobre las transacciones en divisas está en vigor desde 1932 y corresponde en la actualidad al Banco Central, que también está a cargo de la concesión de permisos de importación y, en algunos casos, de exportación.

Durante los últimos años la presión sobre la balanza de pagos ocasionó una depreciación de la moneda y dió lugar a diversas modificaciones en el régimen de control de cambios. En los últimos meses de 1952 se introdujeron importantes reformas.⁷ Existe el sistema de tipos de cambio múltiples que va desde un tipo "básico" de 15 guaraníes por dólar (que se aplica a la importación de algunos artículos "esenciales" y a determinados pagos de índole no comercial) hasta un tipo oficial de cambio libre que se cotizó entre Marzo y Diciembre de 1953 a 56 guaraníes por dólar y rige para los pagos correspondientes a ciertos rubros invisibles de la balanza de pagos, como también para el valor, total o parcial, de determinadas exportaciones. Este tipo de cambio fué modificado en diciembre de 1953 pasando a ser de 58,50 guaraníes por dólar.

Aunque no es obligatorio, los inversionistas extranjeros pueden registrar en el Banco Central el valor de las inversiones que desean financiar desde el exterior, en cuyo caso se les vende moneda nacional al tipo "básico" de 15 guaraníes por dólar. Las remesas al exterior de las utilidades sobre capitales registrados pueden efectuarse, previa autorización de las autoridades competentes, a ese tipo de cambio. Sin embargo, debido a la escasez de divisas extranjeras, el Banco Central ha autorizado, por lo general, la aplicación del tipo "básico" únicamente para la remesa de una parte de las utilidades derivadas de inversiones extranjeras. En diversos casos individuales se han atenuado las restricciones mediante convenios especiales con el banco, en virtud de los cuales el exportador debe entregar únicamente aquella parte de los ingresos procedentes de las exportaciones, que corresponde al valor oficial

(aforo),⁸ el cual es más bajo que el precio de mercado. Esto permite a los exportadores retener la diferencia en el exterior.

Los capitales extranjeros que no se hallan registrados en el Banco Central pueden importarse al tipo oficial de cambio libre y las utilidades derivadas de los mismos sólo pueden transferirse a ese tipo. Sin embargo, desde comienzos de 1953 el mercado libre ha sido, al parecer, el único medio de repatriar capitales extranjeros, independientemente de su inscripción.

Mediante la negociación de concesiones entre el gobierno y los inversionistas extranjeros, con arreglo a las disposiciones del decreto-ley de marzo de 1952 arriba mencionado, pueden establecerse determinadas exenciones al control de cambios existente con el objeto de alentar las inversiones de nuevos capitales extranjeros.

TRIBUTACIÓN

Una ley que entró en vigor el 1° de enero de 1950, determina las clases de ingresos procedentes de actividades industriales o comerciales que están sujetas al impuesto sobre la renta. El impuesto grava en la misma forma a los ingresos de las empresas extranjeras y paraguayas. La ley exime los ingresos derivados de la agricultura (con exclusión de la ganadería) del ejercicio de profesiones liberales, del desempeño en calidad de funcionario público y del trabajo personal. Las tasas del impuesto oscilan del 5% sobre los ingresos netos imponibles de hasta 2.500 guaraníes al 19% cuando éstos excedan de 35.000 guaraníes. Con arreglo a una ley anterior del año 1943, las tasas oscilaban entre el 6% y el 10%. Los demás impuestos que gravan a las actividades industriales y comerciales parecen ser de menor importancia.

La mayoría de los derechos de aduana se fundan en consideraciones fiscales. A consecuencia de un alza acelerada de los precios del mercado interno, los derechos específicos fueron aumentados en 400% en los últimos meses de 1952. Se elevaron también del 6% al 11% los derechos *ad valorem* y del 11% al 16%⁹ el recargo sobre los mismos. La exportación de ciertos artículos está gravada con impuestos cuya tasa llega a un máximo del 33% sobre el valor del aforo oficial.

⁸ El Banco Central fija periódicamente el valor de aforo de los productos de exportación que se basa, por lo general, sobre los precios que rigen corrientemente en el mercado internacional.

⁹ *El País* (Asunción) del 20 de octubre de 1952, citado en el *International Financial News Survey* (publicación del Fondo Monetario Internacional) del 21 de noviembre de 1952, pág. 171.

⁷ En 1952 se modificó el tipo de cambio básico, pasando éste de 6 a 15 guaraníes por dólar.

PERU

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Durante el siglo XIX, el Gobierno del Perú acudió repetidas veces en demanda de préstamos al mercado de capital de Londres. De 1822 a 1825, obtuvo préstamos por un importe total de 2.000.000 de libras esterlinas. Varios años más tarde estos préstamos cayeron en mora y se procedió a su conversión en 1849 y, nuevamente, en 1853. En 1860 se contrató un empréstito en relación con la reforma monetaria. El empréstito de conversión de 1853 y el empréstito de 1860 fueron reembolsados totalmente antes de su vencimiento.

Durante el período comprendido entre 1869 y 1872, se obtuvo en Londres un total de 35.000.000 de libras esterlinas en calidad de préstamos para la construcción de ferrocarriles. Los servicios de estos empréstitos cayeron en mora en 1876. Las dificultades de pago se prolongaron hasta 1890, año en que se llegó a un acuerdo con los tenedores de bonos. El monto de la deuda en libras esterlinas — con inclusión de los intereses atrasados — ascendía en ese año a 57.000.000 de libras. En virtud del convenio celebrado con los tenedores de bonos, la mayoría de las líneas férreas del país fueron transferidas a la Peruvian Corporation Ltd., entidad creada por los acreedores ingleses. Se concedió a la misma la posesión de los ferrocarriles por un período de 60 años, junto con el derecho de explotar el servicio de vapores del Lago Titicaca, perteneciente al Estado, que conecta a los ferrocarriles del Perú con los de Bolivia. El Gobierno convino en pagar a la Peruvian Corporation un subsidio anual de 80.000 libras esterlinas durante 33 años y entregarle 2.000.000 de toneladas de guano.¹ Conforme al acuerdo, el Gobierno del Perú quedó exento de todo pago por concepto de la deuda exterior, salvo el mencionado subsidio anual. Los términos de dicho acuerdo no fueron plenamente cumplidos y, en 1907, se firmó otro acuerdo prorrogando la vigencia del contrato anterior. En 1928, se canceló el subsidio anual y se concedió a la Peruvian Corporation la posesión a perpetuidad de los ferrocarriles, contra el pago de una anualidad de 20.000 libras esterlinas durante nueve años al Gobierno del Perú. Antes de la primera guerra mundial, se obtuvo un nuevo empréstito en Londres cuando la ciudad de Lima contrató en 1911 un préstamo de 600.000 libras esterlinas al 5%, garantizado por el Gobierno del Perú.

Durante la década de 1920-30 el Gobierno del Perú colocó en Nueva York unos 95.000.000 de dólares (sin contar las emisiones de conversión) y 3.300.000 libras esterlinas en Londres. La provincia del Callao obtuvo

un préstamo de 1.500.000 dólares y la ciudad de Lima otro de 3.000.000 de dólares. La tasa de interés sobre los montos pendientes de los préstamos de 1927 y 1928 iba del 6% al 7½%.

En mayo de 1931, el Gobierno del Perú suspendió el servicio de su deuda exterior y los bonos emitidos por la ciudad de Lima y la provincia del Callao también cayeron en mora. Únicamente un empréstito, el llamado "Préstamo del Guano", emitido en 1922 por valor de 1.250.000 libras esterlinas, fué servido con regularidad; en 1938 se llegó a un acuerdo con los tenedores de bonos de este empréstito para reducir la tasa de interés del 7½% al 4%.

En 1947, el Gobierno del Perú propuso que se convirtiera, a tasas de interés considerablemente rebajadas, todos los bonos pendientes, denominados en dólares y libras esterlinas, salvo los del empréstito en dólares de la ciudad de Lima. La propuesta estipulaba la anulación de los intereses en mora desde 1931 y el pago de los intereses correspondientes a 1947 y 1948 a razón del 1% anual, tasa que aumentaría luego gradualmente hasta llegar al 2½% que se pagaría a partir de 1953. El Foreign Bondholders' Protective Council Inc. (de Nueva York) no quiso encomendar a los tenedores de bonos la aceptación de este plan, pues consideró demasiado bajo el tipo de interés e injusta la anulación de todos los intereses atrasados.² A pesar de esta objeción, que fué respaldada por la organización de los tenedores de bonos ingleses, el Gobierno del Perú llevó adelante el plan e hizo la oferta directamente a los tenedores de bonos. A fines de 1950 cerca del 60% de todos los bonos denominados en dólares habían sido convertidos con arreglo al nuevo plan, gracias al consentimiento directo de cada uno de los tenedores interesados.

A raíz de negociaciones celebradas con el Foreign Bondholders' Protective Council, el Gobierno del Perú ofreció, en enero de 1953, nuevos bonos devengando un interés del 3% a partir de los primeros meses de 1953 y con vencimiento en 1997, a cambio de los emitidos en dólares que se hallaban en circulación, cuyo valor ascendía a 65.700.000 dólares.³ Además se ofreció a los tenedores de bonos certificados equivalentes al 10% del monto total de los intereses acumulados, pagaderos en 15 anualidades a partir de 1953.

Luego, de negociaciones celebradas entre la organización de tenedores británicos de bonos (Council of the Corporation of Foreign Bondholders) y el Gobierno del

² *Foreign Bondholders' Protective Council, Inc., Report, 1946 through 1949* (Nueva York, 1950), págs. 313 y 314.

³ Sin incluir a los bonos denominados en dólares, con un valor nominal de 500.000 dólares, que se habían originado en una conversión anterior de bonos emitidos en libras esterlinas.

¹ Unión Panamericana, *La Economía Peruana* (Washington, D.C., 1950), pág. 132 del texto inglés.

Perú, se anunció en diciembre de 1953 que este último haría una propuesta a los tenedores de los bonos en mora correspondientes a la deuda pública en libras esterlinas, cuya aceptación la organización estaba dispuesta a recomendar. La cuantía de los intereses acumulados hasta fines de 1946 se reduciría a la décima parte, por la cual el Gobierno peruano emitiría bonos o documentos de pago que no devengan intereses, pagaderos en 15 anualidades. Los intereses correspondientes a los años comprendidos entre 1947 y 1953 aumentarían del 1 al 3% y se pagarían en efectivo. Los pagos por concepto de intereses atrasados se harían a base del valor nominal de los bonos. Con respecto a los pagos que se harán con posterioridad el Gobierno reconocería el derecho de opción por dólares estipulado en la emisión, pagando 1,74 libras esterlinas por cada libra esterlina de valor nominal. Los intereses a partir de 1953 serían del 3% conforme al nuevo valor de paridad de los bonos.

A fines de mayo de 1954 la deuda pública del Perú representada por bonos emitidos en el exterior (incluyendo los del gobierno central, así como los de las provincias y municipalidades) ascendía a un total de 68.100.000 dólares, de los cuales 61.400.000 dólares estaban denominados en esta moneda y el equivalente a 6.700.000 dólares, en libras esterlinas.

A fines de 1953, el Export-Import Bank había concedido un préstamo de más de 400.000 dólares a un organismo del Gobierno peruano (la Corporación Peruana del Santa), con destino al desarrollo hidroeléctrico. Unos 300.000 dólares correspondientes a este préstamo ya fueron amortizados. El Export-Import Bank ha concedido otros créditos a empresas privadas del Perú, sin la garantía del gobierno. La Cerro de Pasco Corporation (véase más abajo) obtuvo un crédito de 20.800.000 dólares en 1950 para construir una refinería de zinc electrolítico, habiendo utilizado ya 14.000.000 de dólares correspondientes al mismo. La Marcona Mining Company (filial de una compañía norteamericana) obtuvo en 1953 un crédito de 2.500.000 dólares para la explotación de una mina de hierro. Una compañía minera dedicada a la extracción de tungsteno, de propiedad peruana, obtuvo unos 600.000 dólares en 1951.

En 1952 el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento concedió dos préstamos al Gobierno del Perú; uno de 2.500.000 dólares para ampliación del puerto de Callao, y otro de 1.300.000 dólares para equipo agrícola. A fines de 1953, la cuantía utilizada de estos préstamos ascendía a 2.400.000 dólares.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Durante el siglo XIX las inversiones británicas en empresas, sobre todo en ferrocarriles, eran más importantes que las de cualquier otro país. Hacia 1900 adquirieron importancia las inversiones norteamericanas, y pasaron a ocupar el primer lugar en la década de 1920-1929. Se ha calculado que, en los últimos años, la producción de las empresas de propiedad extranjera repre-

sentó alrededor de la cuarta parte del ingreso nacional bruto del Perú, y que de 1951 a 1953 el monto de las inversiones extranjeras en el Perú equivalía, en promedio, a un 15% de la cuantía total de inversiones privadas en el país.⁴ La distribución de las inversiones extranjeras directas a largo plazo en el año 1953, era como sigue (en millones de dólares):

| | Estados Unidos | Reino Unido | Otros países | Total |
|--|----------------|-------------|--------------|-------|
| Minería | 148 | — | 1 | 149 |
| Petróleo | 98 | 5 | — | 103 |
| Agricultura | 12 | 1 | 2 | 15 |
| Industrias Manufactureras.. | 13 | 2 | 2 | 17 |
| Transportes y servicios públicos | 10 | 57 | 10 | 77 |
| Comercio | 12 | 2 | 14 | 28 |
| Varios | 2 | 1 | 4 | 7 |
| TOTAL | 295 | 68 | 33* | 396 |

* Incluyendo inversiones italianas por valor de 15.000.000 de dólares (de los cuales 10.000.000 fueron invertidos en servicios públicos) y franceses por valor de 5.500.000 dólares.

Las inversiones directas de los Estados Unidos en el Perú ascienden a cantidades de importancia en cuanto a la minería y a la industria petrolera y son también de cierta consideración en las industrias manufactureras y el comercio. Entre fines de 1950 y fines de 1952 su valor total aumentó de 145.000.000 a 230.000.000 de dólares. Sin embargo, parte de este aumento, equivalente a unos 33.000.000, parece deberse a la revaluación del activo y no a la afluencia de capitales o la reinversión de utilidades.

Cuadro 21. Inversiones directas de los Estados Unidos en el Perú, 1929, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Actividades | 1929 | 1943 | 1950 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| Minería (sin incluir la extracción de petróleo ni la fundición de metales)..... | 79,5 | 29,1 | 55,1 |
| Industrias manufactureras... | 3,2 | 5,5 | 15,8 |
| Comercio | 2,5 | 3,1 | 13,1 |
| Transporte y servicios públicos | 11,3 | 7,9 | * |
| Varios | 27,3 ^b | 25,6 ^c | 60,5 ^b |
| TOTAL | 123,8 | 71,2 | 144,5 |

* Incluido en "varios".

^b No se dispone de cifras separadas respecto a las inversiones en actividades agrícolas y petroleras.

^c Incluyendo 13.400.000 dólares invertidos en la agricultura y 10.900.000 dólares en la industria petrolera.

La más importante empresa minera de propiedad norteamericana, en el Perú, es la Cerro de Pasco Corporation, formada en 1902 por inversionistas norteamericanos, para dedicarse a la extracción y fundición del cobre. Su producción de cobre alcanzó su cifra máxima hacia fines de la década de 1920-30, bajando brusca-

⁴ Departamento de Comercio de los Estados Unidos. World Trade Series No. 641, *Peru as an Investment Field* (Washington, D.C., octubre de 1954).

mente durante la depresión mundial. Desde entonces siguió siendo de volumen más bien reducido, inclusive durante la segunda guerra mundial, época en que su producción de zinc y de plomo llegó a adquirir considerable importancia. La producción de la compañía representó en 1950 alrededor de la mitad del mineral de cobre y de zinc⁵ producido en el Perú y más o menos la tercera y cuarta parte respectivamente del contenido metálico de la plata y del plomo. Gracias al liberal código de minería de 1950 y a la alta cotización de los metales, la Cerro de Pasco Corporation está haciendo nuevas e importantes inversiones en la construcción de instalaciones para la concentración y la refinación de los minerales de zinc y de plomo, cuya producción ha alcanzado cifras sin precedentes. Se están invirtiendo unos 30.000.000 de dólares en la construcción de una refinería de zinc electrolítico (junto con una central hidroeléctrica) con la ayuda parcial de un crédito concedido por el Export-Import Bank.

De menor importancia son: una filial de la American Smelting and Refining Company dedicada a la extracción del cobre, y otra empresa de propiedad norteamericana, que se dedica principalmente a la producción de plata y plomo. La American Smelting and Refining Company amplió considerablemente sus actividades en el Perú en 1952. Comenzó a explotar una mina situada cerca de la costa norte (en Chilete) que produce mineral de plomo, zinc y plata. Llevó a cabo trabajos de exploración en gran escala en dos concesiones ubicadas en la parte sur del Perú, cuyo costo ascendía a 7.000.000 de dólares hacia fines de 1952. Se descubrió que los yacimientos de cobre de una de estas concesiones (la de Toquepala) contiene unos 400.000.000 de toneladas de mineral y que puede producir unas 100.000 toneladas de cobre de burbujas por año, durante los 10 primeros años de explotación. Se calcula que la explotación de la mina de Toquepala, que será una de las más grandes del mundo, exige una inversión de 200.000.000 de dólares. Se ha establecido una filial encargada de la explotación de esta mina y se ha solicitado un préstamo al Export-Import Bank a fin de cubrir una buena parte del capital que se necesita.⁶

A comienzos de 1952 el Gobierno peruano aprobó un contrato negociado entre uno de sus organismos de fomento (la Corporación Peruana del Santa) y una empresa norteamericana, (la Utah Construction Company) para explotar los yacimientos de hierro de Marcona. La empresa deberá exportar un mínimo de 500.000 toneladas de mineral por año y además venderá a la Corporación Peruana del Santa el mineral necesario para la planta siderúrgica que la misma está construyendo en Chimbote, a un precio equivalente al 28% del que rige en la región de los grandes lagos en los Estados Unidos. Los gastos necesarios, sobre todo para la extracción del mineral y los servicios de transporte, ascienden a la

cantidad de 9.000.000 de dólares, de la cual se han obtenido 2.500.000 mediante un crédito del Export-Import Bank. La exportación de minerales comenzó en abril de 1953 y a fines de ese año ascendía a cerca de 1.000.000 de toneladas, con un valor de 6.600.000 dólares. Se espera exportar 2.000.000 de toneladas en 1954.⁷

Las inversiones petroleras de los Estados Unidos en el Perú están representadas principalmente por una filial de la Standard Oil Company de Nueva Jersey, la cual desarrolla sus actividades en el país desde 1914, más o menos. Sin embargo, desde que entró en vigencia la nueva ley del petróleo en 1952, varias otras empresas norteamericanas emprendieron exploraciones en busca de petróleo.

Según el Banco de Inglaterra, el valor nominal de las inversiones inglesas (en acciones y obligaciones) en el Perú, era de 19.900.000 libras esterlinas en 1938, y de 19.100.000 libras esterlinas en 1950.⁸ La mayor parte de estos capitales están invertidos en la Peruvian Corporation, empresa ferroviaria a la que ya se ha aludido antes. Hace varias décadas que esta compañía no paga dividendos y los intereses sobre sus obligaciones se pagan con varios años de atraso. Los réditos sobre otras inversiones inglesas representaron en 1949 alrededor del 10% del capital nominal, y correspondían sobre todo a una compañía petrolera (véase más adelante).

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Agricultura

Aunque su producción minera y manufacturera ha aumentado con rapidez durante este siglo, el Perú es todavía predominantemente un país agrícola. Prácticamente todos los principales productos alimenticios pueden producirse en el país, y varios otros productos agrícolas, tales como el azúcar y el algodón, se cultivan en gran escala con fines de exportación. En 1950 las exportaciones de algodón representaban el 35% del valor total de las exportaciones y las de azúcar el 15%. Los capitales extranjeros han contribuido al desarrollo de la producción agrícola. Varias plantaciones de algodón son de propiedad extranjera y una empresa norteamericana produce azúcar.

Minería y fundición de metales

La exportación de metales y de minerales en general representa la cuarta parte del valor total de las exportaciones. Gran parte del desarrollo de la industria minera que tuvo lugar a partir de los comienzos de este siglo se debe a los capitales extranjeros, principalmente a los norteamericanos. De las 29.000 personas empleadas en

⁷ Banco de Londres y América del Sur Ltd., *Fortnightly Review*, 20 de febrero de 1954.

⁸ Según otro cálculo, efectuado por un funcionario del Reino Unido residente en el Perú, el total de las inversiones inglesas en el país ascendía a unas 30.000.000 de libras esterlinas en 1949, de los cuales 22.000.000 estaban representados por la Peruvian Corporation (Reino Unido, Overseas Economic Surveys, *Peru*, diciembre de 1951, pág. 10).

⁵ En contenido metálico.

⁶ *American Smelting and Refining Company, Fifty-fourth Annual Report, 1952* (Nueva York, 1953), pág. 4; Banco de Londres y América del Sur Ltd., *Fortnightly Review*, 4 de abril de 1953, pág. 214.

la minería en 1950, alrededor de dos tercios trabajaban en compañías de propiedad extranjera.

Aunque la producción peruana de cobre y plata ha aumentado durante los años de la postguerra, su nivel sigue siendo inferior al que había alcanzado en la época de la preguerra; por otra parte, tanto la producción de zinc como la de plomo han alcanzado recientemente cifras sin precedentes, y desde 1949 exceden en valor a la producción de cobre. La promulgación de un nuevo código de minería en 1950 (véase más abajo) ha alentado la inversión de capitales extranjeros en la extracción de minerales y fundición de metales.

Extracción de petróleo

De las tres principales regiones petroleras que se conocen en el Perú, una se encuentra a lo largo de la costa del Pacífico en la parte septentrional del país; la segunda en la región del Alto Ucayali, un río afluente del Amazonas, y la tercera en la región nororiental, entre las fronteras con Colombia y el Ecuador. El acceso a las dos últimas regiones es difícil, pues comprende la travesía de la Cordillera de los Andes o la navegación de unos 4.800 kilómetros por el sistema fluvial del Amazonas.

La explotación de los yacimientos petrolíferos del país fué iniciada en gran parte, por capitales extranjeros, aunque el Gobierno del Perú e inversionistas privados peruanos adquirieron en las últimas dos décadas algunas propiedades petrolíferas. De unos 9.200 trabajadores empleados en esta industria, menos de 900 trabajan en empresas de propiedad nacionales. Más de 6.000 trabajan para la International Petroleum Company que es una filial de la Standard Oil Company, de Nueva Jersey, desde 1948.⁹ En 1952 un 70% de la producción de petróleo provino de las propiedades de estas empresas. Además de extraer petróleo crudo, la compañía explota una refinería en Talara, sobre la costa del Pacífico.

Una empresa de propiedad británica que desarrolla sus actividades en Lobitos y El Alto (en la región del litoral) desde 1908, contribuyó con un 28% a la producción de petróleo del país en 1952; esta compañía no tiene refinerías.

La Empresa Petrolera Fiscal de propiedad del Gobierno explota el yacimiento de Zorritos, situado cerca de la frontera ecuatoriana, que fué comprado a propietarios italianos. La producción de dicha empresa representa menos del 1% de la producción total, lo mismo que la de una empresa privada norteamericano-peruana, que desarrolla sus actividades en la región del Alto Ucayali.

La producción de petróleo en el Perú llegó a 2.300.000 toneladas en 1936, pero en los años 1939 a 1950 fué inferior a 2.000.000 de toneladas anuales. En 1952 la producción volvió a subir, alcanzando la cifra de 2.200.000 toneladas. La exportación de petróleo y de productos derivados del mismo bajó del 34% del valor

de las exportaciones del Perú en 1937, al 13% en 1950. Dos factores explican esta disminución de las exportaciones. En primer lugar, el consumo interno de productos petroleros aumentó mucho, especialmente debido a que las compañías petroleras están obligadas a abastecer el mercado interno a precios bajos fijados por el Gobierno; en los últimos años el consumo interno ha llegado a absorber casi el 70% de la producción. En segundo lugar, la producción de las principales compañías petroleras no aumentó en el curso de varios años debido a que no se otorgaban nuevas concesiones. Se ha calculado que, de haberse prolongado esta situación, el Perú no tendría ningún excedente exportable de productos petroleros hacia 1955.

Sin embargo, parece probable que la legislación sobre petróleo, promulgada en 1952, estimulará considerablemente tanto las nuevas inversiones como la producción. A fines del mes de octubre de 1953, se habían otorgado concesiones para la exploración de unas 3.500.000 hectáreas y para la explotación de unas 2.300.000 hectáreas a 17 compañías (siete norteamericanas, cinco peruanas, dos canadienses, una argentino-norteamericana, una argentino-peruana y una norteamericano-peruana). La mayoría de estas actividades se efectúan en la región septentrional de la costa.¹⁰

Ferrocarriles

Según se ha indicado antes, la mayor parte de los principales ferrocarriles del país fueron construidos por el Gobierno del Perú con la ayuda de capital británico, en la segunda mitad del siglo XIX. Ya se ha mencionado la cesión de estos ferrocarriles, en 1890 (a perpetuidad desde 1928), a la Peruvian Corporation Ltd., empresa de propiedad británica. En la actualidad, esta empresa explota unos 2.430 Km. de red ferroviaria del Perú, cuya extensión total es de unos 4.150 Km. Otras empresas privadas, algunas de ellas extranjeras, poseen unos 1.400 kilómetros más, siendo el resto propiedad del Estado.

El carácter montañoso del país ha limitado la construcción de ferrocarriles. Las pocas líneas existentes enlazan los importantes centros mineros de los Andes, lo mismo que las regiones agrícolas del sur del Perú, con los principales puertos situados a lo largo de la costa del Pacífico. Hasta ahora, la construcción de un ferrocarril entre la región del Alto Amazonas y las principales regiones de consumo del país no ofrece perspectivas inmediatas de retribución económica.

La red de la Peruvian Corporation comprende dos líneas principales y varias menores. Una de las líneas principales une al Callao, que es el principal puerto marítimo, con Lima, la capital, y luego sigue a través de los Andes, subiendo a más de 4.700 metros hasta Huancayo. Esta línea está conectada con la construída por la Cerro de Pasco Corporation y ambas se emplean especialmente para transportar hasta la costa los minerales destinados a la exportación. La otra línea prin-

¹⁰ "Search Boom in Peru", *Petroleum Press Service* (Londres), enero de 1954, págs. 5 a 7.

⁹ Unión Panamericana, *op. cit.*, pág. 107.

cipal va del puerto de Mollendo a Cuzco y a Puno en el Lago Titicaca, donde un servicio de vapores establece enlace con el ferrocarril boliviano que va a La Paz, que es también propiedad de la Peruvian Corporation. Las líneas secundarias de propiedad de esta compañía sirven principalmente la región agrícola del sur del Perú.

La mayoría de las otras líneas de propiedad privada conectan establecimientos mineros con los principales ferrocarriles. Varias de ellas fueron construidas con capitales extranjeros, pues sirven a establecimientos que son de propiedad extranjera o fueron creados por extranjeros. La mayoría de las líneas de propiedad del Estado son cortas y conectan a varias regiones con ciudades importantes o con la costa del Pacífico. Puesto que no hay ferrocarril que una el norte del Perú con el sur, la construcción de la carretera panamericana reviste considerable importancia. En contraste con muchos otros países, el Perú no ha obtenido fondos del Gobierno de los Estados Unidos para la construcción de esta carretera. Parte de los gastos ha sido cubierta mediante un impuesto especial que paga la Peruvian Corporation sobre la carga transportada en sus ferrocarriles a través de los Andes.¹¹

Otras actividades

Diversas empresas de servicios públicos en el Perú son de propiedad extranjera o lo fueron en un comienzo. Las dos compañías que suministran luz y fuerza a la región de Lima fueron financiadas en parte con capitales suizos e italianos. Varias compañías mineras de propiedad extranjera han establecido empresas de energía eléctrica, principalmente para atender a sus propias necesidades.

El servicio telefónico de Lima está a cargo de una filial de la International Telephone and Telegraph Company, de propiedad norteamericana. En el sur del Perú la filial de una empresa sueca explota el servicio telefónico.

La industria manufacturera (sin contar la fundición de metales y la refinación de petróleo) se halla todavía poco desarrollada, pero está cobrando importancia. Aunque la mayoría de las empresas manufactureras son de propiedad peruana, diversas industrias fueron establecidas por capitales extranjeros en el curso de las últimas décadas. Una empresa de propiedad norteamericana y otra británica son los principales productores de hilados y tejidos de algodón. Ultimamente inició sus actividades una empresa, de propiedad italiana, dedicada a la manufactura de hilados y tejidos de lana y de alpaca. También hay capitales norteamericanos e ingleses invertidos en las industrias harinera, cervecera, papelera y de productos químicos y farmacéuticos. La única fábrica de llantas de goma del país pertenece a una compañía norteamericana.

Varios bancos comerciales son sucursales de bancos extranjeros, inclusive uno establecido recientemente con la participación de capitales franceses.

¹¹ Unión Panamericana, *op. cit.*, pág. 138.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

En virtud del artículo 32 de la Constitución del Perú, los extranjeros están en la misma condición que los peruanos, en cuanto a la adquisición y posesión de propiedades, pero no pueden adquirir tierras dentro de 50 Km. de la frontera ni en la vecindad de puestos militares. Únicamente con respecto a tres ramas de actividad existen limitaciones expresas sobre la cuantía de capital extranjero que se puede invertir en las mismas. Las tres cuartas partes del capital de las compañías de navegación deben pertenecer a ciudadanos peruanos con residencia en el Perú. Se debe ofrecer al Estado o a intereses privados peruanos, el 30% de las acciones de las compañías petroleras organizadas con posterioridad a la aprobación de la Ley del Petróleo de 1952. Sin embargo, si el Estado o los intereses privados no adquieren las acciones ofrecidas, dentro de un plazo de 90 días, éstas pueden permanecer legalmente en manos de una entidad extranjera. Por último, las actividades de las compañías extranjeras de seguros en el Perú están limitadas por una ley del año 1944, que las obliga a invertir su capital en el país y a tener mayoría de directores y accionistas de nacionalidad peruana.

La inversión de capitales privados en el Perú está limitada, en menor grado, por la existencia de cierto número de monopolios del Estado y la participación del gobierno en varias ramas de la economía nacional. Los monopolios oficiales, establecidos especialmente para crear rentas fiscales, incluyen la producción y/o venta de tabacos, sal, guano, alcohol industrial, fósforos, naipes, explosivos y vinos y licores importados. Sin embargo, salvo el del tabaco, los monopolios ya no producen gran cantidad de ingresos para el fisco.

En los últimos años, el Gobierno del Perú ha invertido cantidades considerables en nuevas empresas establecidas en el país. Sin embargo, la mayoría de estas actividades no fueron emprendidas en competencia con el capital privado, sino para fomentar la explotación de recursos que no parecían atraer capitales extranjeros ni nacionales. Así, por ejemplo, la Corporación Peruana del Amazonas, que pertenece totalmente al gobierno, fué creada en 1942 para fomentar la producción del caucho al este de los Andes.¹² Otra entidad oficial, la Corporación Peruana de Vapores, mantiene el servicio de buques siguiendo rutas que no suelen ser servidas por vapores extranjeros, entre puertos peruanos y de otros países sudamericanos, como, por ejemplo, la Argentina; además mantiene un servicio regular de vapores entre puertos peruanos de la costa del Pacífico y las provincias peruanas situadas al este de los Andes, vía el Canal de Panamá y el río Amazonas. Por último, la Corporación Peruana del Santa, que ya se ha mencionado, fué creada en 1946 para fomentar la explo-

¹² Esta Corporación fué absorbida por el Banco de Fomento Agropecuario del Perú, creado en enero de 1952. El Banco asumió también las funciones de la Junta Nacional de la Industria Lanar.

tación de los recursos naturales del Valle del Río Santa. Esta Corporación, que cuenta con un capital autorizado de 600.000.000 de soles (unos 40.000.000 de dólares) está construyendo una gran central hidroeléctrica, que está terminándose y una planta siderúrgica en Chimbote, que se espera podrá satisfacer el 60% de las necesidades de acero del Perú. Ya se ha señalado el acuerdo que permitirá abastecer a esa empresa con mineral de hierro procedente de los yacimientos de Marcona. En el valle mismo se cuenta con yacimientos de carbón. Además de sus dos obras principales, la Corporación tiene en ejecución o ya ha terminado la construcción de instalaciones portuarias y ferroviarias y de carreteras. La fábrica siderúrgica y la central hidroeléctrica de la Corporación se están financiando, en parte, mediante un crédito comercial de fuentes francesas.

Aparte del Banco Central de Reserva, hay tres bancos oficiales: el Banco Industrial, que inició sus operaciones en 1936; el Banco Minero, creado en 1940; y el Banco de Fomento Agropecuario, establecido en 1931 con el nombre de Banco Agrícola. La finalidad de estos bancos es conceder créditos a empresas industriales, mineras y agropecuarias cuando tales créditos no pueden obtenerse de los bancos comerciales.

Como se ha indicado más arriba, la producción minera y petrolera ha acusado una tendencia descendente durante la década de 1940-49. Este hecho ha sido atribuido en parte a los viejos códigos de minería y petróleo y a las reglamentaciones relativas al control de cambios, a los impuestos sobre las exportaciones y a otros impuestos especiales que gravan a las industrias extractivas. Por Decreto de 12 de mayo de 1950, fué promulgado un nuevo Código de Minería que fué ratificado luego por el nuevo Congreso peruano. Este código declara que la riqueza minera es propiedad del Estado, salvo cuando se ha adquirido legalmente el derecho de su explotación. Los extranjeros y los peruanos pueden obtener concesiones sin discriminación. A fin de alentar la explotación minera, el nuevo Código estableció la rebaja de los impuestos sobre la minería con la garantía de que no serían aumentados en un período de 25 años. El principal gravamen que se aplica a la minería es el impuesto sobre la renta. Las empresas mineras deben abonar, en el momento de efectuar la exportación de sus productos, un anticipo sobre este impuesto, que consiste en el 4% del valor de las exportaciones. Estos anticipos se descuentan del impuesto sobre la renta y se reembolsan en caso necesario. Además de las deducciones por concepto de amortización del equipo, el Código permite deducir hasta un 15% del valor de la producción por concepto de agotamiento del mineral, siempre que su monto no exceda de la mitad de la renta imponible.

Con respecto al petróleo, el Gobierno peruano creó en 1948 la Empresa Petrolera Fiscal, encargada de administrar los yacimientos petrolíferos pertenecientes al Estado. Aunque este organismo fué facultado para celebrar contratos con empresas privadas tanto nacionales como extranjeras relativos a la exploración y ex-

plotación de estos yacimientos, las compañías de petróleo extranjeras no demostraron interés por esta clase de acuerdos. La Ley del Petróleo, aprobada en 1952,¹³ alienta la participación nacional en la industria, sin discriminar contra el capital extranjero, y ofrece incentivos para fomentar la explotación de los recursos de la región nororiental. La ley establece tres regiones de concesión, con diferentes derechos y obligaciones en cada una: la costa, la sierra y la región oriental. Las firmas petroleras están sujetas a un impuesto sobre la renta que asciende al 50% de las utilidades para las que se hallan en la región de la costa, aplicándose tasas más bajas en las otras regiones. Al calcular los ingresos imponibles puede deducirse, por concepto de agotamiento, el 15% en la región de la costa, y el 27% en las demás regiones. Un gravamen sobre el petróleo exportado, que es del 20% *ad valorem* sobre el petróleo de la costa y un porcentaje menor con respecto al procedente de las demás zonas, constituye un anticipo del impuesto sobre la renta. Sin embargo, este anticipo no es reembolsable, incluso si la compañía termina su ejercicio económico con pérdidas, sino deducible del monto que le corresponde pagar al fisco por concepto de impuestos sobre las utilidades. Hay además determinados impuestos de explotación, que varían según la región donde se halle ubicada la concesión, la extensión de ésta y el plazo del arrendamiento.

La mitad de la superficie abierta a la exploración revierte al Estado cuando se conceden derechos de explotación. Al terminar cualquier concesión de explotación, el área de que se trate revierte al Estado con todas las mejoras que se le hayan introducido. Al igual que antes, los productores deben abastecer el mercado local a precios fijados por el gobierno.

Se ha creado el Consejo Superior del Petróleo como órgano consultivo en cuestiones petroleras. La ley dispone la reorganización de la Empresa Petrolera Fiscal con el fin de promover el establecimiento de empresas petroleras en las cuales el capital privado peruano aporte el 60% del total y el gobierno el 40%.

La legislación peruana del trabajo exige que no menos del 80% de las personas empleadas en una empresa sean nacionales del Perú y que dichos nacionales perciban el 80% de la nómina de pagos. Esta disposición no afecta al personal administrativo y técnico.

CONTROL DE CAMBIOS

Desde noviembre de 1949 no hay restricciones cambiarias sobre el ingreso de capitales extranjeros al Perú. Un decreto-ley del 13 de diciembre de 1947, que establecía un régimen de permisos para la internación de capitales al país y autorizaba el uso del tipo oficial de cambio para el pago de dividendos y para la repatriación del capital siempre que se ajustaran a ciertas condiciones, fué dejado sin efecto en diciembre de 1948. Desde entonces se han derogado la mayoría de las restricciones restantes relativas a pagos al exterior.

¹³ Ley No. 11780 del 12 de marzo de 1952, y su reglamentación del 10 de junio de 1952.

Desde noviembre de 1949 hay completa libertad para realizar cualquier transacción no relacionada con mercaderías al tipo de cambio de giros, del mercado libre, que fluctúa según la situación del mercado. Los exportadores de mercaderías tienen que vender las divisas procedentes de sus ventas en el mercado libre, al tipo de cambio de los "certificados de moneda extranjera", y los importadores pueden comprar esas divisas para atender sus importaciones de mercaderías. La diferencia entre los dos tipos no es grande, y las utilidades de las compañías extranjeras pueden remitirse en "certificados", previa aprobación del Ministerio de Hacienda, siendo éste un tipo de cambio por lo general ligeramente más favorable para el sol que el tipo de giros.¹⁴

A raíz de la gradual depreciación del sol en 1953, el Gobierno peruano concertó en febrero de 1954 un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, el Fondo de Estabilización de los Estados Unidos y el Chase National Bank, relativo a un crédito por un total de 30.000.000 de dólares. Este crédito tenía por objeto ayudar al gobierno que estaba iniciando un programa de estabilización de la moneda, a mantener un sistema virtualmente exento de restricciones en materia de comercio y de pagos.

¹⁴ Durante 1953, la cotización del tipo de cambio de giros fluctuó entre 15,78 y 19,96 soles por dólar y la de los "certificados" entre 15,72 y 19,89 soles por dólar.

TRIBUTACIÓN

El sistema tributario del Perú es muy complicado, gravando con numerosos impuestos los ingresos comerciales e industriales, los ingresos personales y la propiedad. En general, esos impuestos se aplican por igual a las empresas extranjeras y nacionales. Las utilidades de las sociedades anónimas se gravan según tasas progresivas, que van del 7% para las utilidades inferiores a 10.000 soles, al 20% cuando las utilidades exceden de 100.000 soles. Además, se aplica un impuesto sobre las utilidades extraordinarias cuando las utilidades exceden de un margen "normal"; las tasas son progresivas y van del 10% para las utilidades extraordinarias de menos de 50.000 soles, al 20% cuando pasan de 1.000.000 de soles. La remesa de dividendos al exterior está sujeta al pago de un "impuesto complementario" del 12%, salvo cuando se trata de acciones al portador, cuyos dividendos pagan un impuesto del 14% y de los bonos al portador, a cuyos intereses se aplica una tasa del 7%. El impuesto sobre la renta de los exportadores de productos agrícolas se aplica en la forma de derechos de exportación.¹⁵ Las cantidades pagadas por concepto de impuestos de exportación pueden deducirse del impuesto sobre las utilidades y del que grava a las utilidades extraordinarias.

¹⁵ Este mismo sistema se aplicó a los exportadores de productos mineros hasta la adopción del nuevo Código de Minería el 12 de mayo de 1950.

URUGUAY

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

El primer empréstito del Uruguay en el extranjero fué contratado en Londres en 1864 con la emisión de bonos al 6% por valor de 1.000.000 de libras esterlinas que se destinó al pago de la deuda interna. Posteriormente se contrataron nuevos empréstitos en libras esterlinas y el valor de los títulos de la deuda pública exterior emitidos hasta 1890 llegaba a 16.800.000 libras esterlinas. El año siguiente se consolidó esta deuda convirtiéndola en un empréstito al 3½%, cuyos servicios se atendieron regularmente hasta poco después del estallido de la primera guerra mundial, época en que se suspendieron parcialmente las remesas con destino al fondo de amortización. El valor de la deuda exterior aumentó a causa de nuevos préstamos, ascendiendo a un total de 26.400.000 libras en el año 1910. En 1920 se reanudaron las remesas con destino al fondo de amortización de los préstamos de preguerra. Para entonces las nueve décimas de la deuda pública correspondían a préstamos contraídos en el exterior. Los préstamos colocados en los Estados Unidos aumentaron con rapidez: entre 1915 y 1930 se emitieron bonos en dólares por un total de 67.800.000 dólares, a un precio medio de 96% de la paridad y un tipo de interés que variaba del 5 al 8%. Los fondos así obtenidos se emplearon principalmente para financiar la adquisición de un ferrocarril, para pagar o convertir ciertos empréstitos y para construir instalaciones portuarias, caminos, obras públicas, etc. Durante la tercera década del siglo, los empréstitos colocados por el gobierno en el mercado nacional aumentaron rápidamente, dando lugar a que disminuyera la proporción de la deuda exterior, que llegó a reducirse en 1932 al 55% del total de la deuda pública. Además, con anterioridad a la depresión económica mundial, una parte apreciable en los bonos emitidos en el extranjero fueron adquiridos por uruguayos. El monto de las obligaciones emitidas en el exterior, que se hallaba en 1932 en poder de tenedores del extranjero (equivalente a unos 90.000.000 de dólares), representaba únicamente el 70% del total en circulación.

La balanza de pagos del Uruguay sufrió los efectos adversos de la depresión económica mundial, al iniciarse la misma. Los pagos con destino al fondo de amortización se suspendieron en enero de 1932, y después de julio de 1933 los intereses sobre la deuda exterior se pagaron únicamente en pesos mediante depósito en una cuenta bloqueada, sin tomar en consideración que el tipo de cambio del peso había bajado. Este hecho originó una protesta de los tenedores extranjeros de bonos y el gobierno rectificó en consecuencia su política disponiendo que los intereses en pesos se paguen en una

cantidad que, convertida a la moneda estipulada en el contrato del respectivo empréstito, sea equivalente al 3½%; pero los pagos continuaron haciéndose mediante depósito en una cuenta bloqueada.

En 1937, el gobierno propuso un arreglo con respecto a la deuda en mora. Las condiciones propuestas no implicaban ninguna modificación del principal, sino una reducción del interés nominal; en lugar de los tipos anteriores que iban del 5 al 8%, se propusieron nuevos tipos de 3,5% y 4,3% y se prolongaron los vencimientos por periodos que en algunos casos eran de 15 años y en otros llegaron a los 32. Prácticamente todos los tenedores de bonos aceptaron este arreglo.

A fines de 1953 la deuda pública exterior ascendía a 107.500.000 pesos (70.700.000 dólares al tipo de cambio de 1,5 pesos por dólar). El valor de los bonos emitidos en dólares pendientes de pago ascendía, a fines de 1952, a 40.000.000 de dólares, hallándose en los Estados Unidos menos de la tercera parte de los mismos.

Los únicos empréstitos que el Gobierno del Uruguay obtuvo en el exterior, desde que cesaron los empréstitos internacionales a principios de la década de 1930, han sido los concedidos por el Gobierno de los Estados Unidos y, más recientemente, por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

De los empréstitos negociados con el Export-Import Bank se había utilizado a fines de 1953 la cantidad de 16.900.000 dólares (12.000.000 de dólares para una central hidroeléctrica; 2.300.000 dólares para la construcción de carreteras y 2.600.000 dólares para la compra de locomotoras eléctricas); y ya se habían amortizado 4.800.000 dólares de dichos préstamos.

En agosto de 1950 el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento autorizó un préstamo de 33.000.000 de dólares, con vencimiento en 1974, concedido a un organismo del gobierno uruguayo, con destino a un plan de desarrollo de energía eléctrica y adquisición de equipos telefónicos. A fines de 1953 se habían utilizado 18.400.000 dólares de la suma concedida.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

El Reino Unido fué el primer país que invirtió considerables cantidades en empresas uruguayas. El grueso de estas inversiones, efectuadas principalmente en ferrocarriles y en servicios públicos, se realizó a través de la bolsa de valores de Londres, con anterioridad a 1913. El valor a la par de las acciones en circulación llegó en ese año a 21.000.000 de libras esterlinas,¹ o sea

¹ Acciones registradas en la Bolsa de Londres. Véase el *South American Journal* (Londres, 4 de marzo de 1950).

unos 100.000.000 de dólares al tipo de cambio que regía en aquel tiempo. A fines de 1946 las inversiones británicas ascendían a 27.000.000 de libras, pero con la posterior adquisición por el Gobierno del Uruguay de importantes inversiones británicas en ferrocarriles y algunos servicios públicos con un valor a la par de 17.000.000 de libras esterlinas, el total se redujo a 10.000.000 de libras (alrededor de 29.000.000 de dólares) a fines de 1949. Estas inversiones corresponden principalmente a un frigorífico, bancos, compañías de seguros, comercio al por mayor y al por menor y haciendas ganaderas.

Las inversiones directas de los Estados Unidos en el Uruguay se han efectuado principalmente a partir de 1911, año en que una compañía norteamericana estableció un frigorífico en Montevideo. Posteriormente otra compañía estadounidense estableció un segundo frigorífico. Otras empresas norteamericanas establecidas en el Uruguay se ocupan de la producción o montaje de vehículos automotores, equipo de oficina, máquinas de coser, maquinaria agrícola, bombillas y aparatos eléctricos, cemento y productos químicos. Dos compañías distribuyen derivados del petróleo y un banco importante tiene una sucursal en Montevideo.

El valor de las inversiones directas de los Estados Unidos en el Uruguay llegó a 28.000.000 de dólares aproximadamente en 1929. Luego de una disminución ocurrida entre 1930 y 1940, que se cree fué un reflejo de la depreciación del peso uruguayo, su valor volvió a subir llegando a unos 24.000.000 de dólares en 1943. En 1950 se calculaba el total en 55.000.000 de dólares. Como no se sabe de nuevas empresas norteamericanas de importancia que se hubieran establecido en el Uruguay durante los últimos años, el aumento se debe, al parecer, principalmente a reinversiones de las utilidades, especialmente de las industrias manufactureras, que representan el grueso de las inversiones norteamericanas en el país.

Cuadro 22. Inversiones directas de los Estados Unidos en el Uruguay, 1929, 1943 y 1950

(En millones de dólares)

| Actividad | 1929 | 1943 | 1950 ^a |
|---------------------------------|------|----------------|-------------------|
| Industrias manufactureras | 16 | 17 | 33 |
| Distribución | 5 | 3 | 4 |
| Distribución de petróleo..... | 3 | 3 | 3 |
| Varios | 4 | 1 ^b | 15 ^c |
| TOTAL | 28 | 24 | 55 |

^a Datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business* (Washington, D.C.), diciembre de 1952, pág. 8.

^b Sin incluir el déficit de 18.600.000 dólares que apareció en las cuentas de algunas compañías. Se estima que la mayor parte de este déficit corresponde a una compañía con domicilio en el Uruguay, que actúa como compañía "holding" de inversiones efectuadas en diversos países latinoamericanos y de cuyo déficit únicamente una pequeña parte, si acaso, puede atribuirse a las empresas uruguayas propiedad de la compañía "holding".

^c Incluye 12.400.000 dólares en finanzas y seguros.

Las inversiones francesas, que ascendían tal vez a 9.000.000 de dólares a fines de 1948, correspondían prin-

cipalmente a haciendas ganaderas y bancos.² Las inversiones alemanas, por un total que se estima en 2.000.000 de dólares antes de la guerra, fueron transferidas a propietarios uruguayos.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Ferrocarriles y servicios públicos

Con un total de unos 3.000 Km., el Uruguay tiene una red ferroviaria más extensa, en proporción a su superficie, que cualquier otro país de América Latina, y mayor, en relación con su población, que cualquier otro país de América Latina, salvo la Argentina. Más del 80% de la red ferroviaria uruguaya fué construido con capital británico. Las inversiones británicas en ferrocarriles del Uruguay comenzaron en 1865 con una concesión para la construcción de una línea de Montevideo a Durazno, unos 200 Km. al norte sobre el Río Negro. A esta concesión siguieron otras, y por el año 1887, con una sola excepción, se habían formado ya todas las compañías ferroviarias, que más tarde habrían de constituir el sistema ferroviario de propiedad privada.

Las concesiones iniciales en virtud de las cuales se llevó a cabo la construcción de los ferrocarriles, preveían el otorgamiento de considerables facilidades por parte del gobierno uruguayo. Con arreglo a ello el Gobierno del Uruguay se obligó, principalmente, a garantizar utilidades mínimas a las compañías, por periodos que en la mayoría de los casos se extendían a 40 años. La cuantía de las utilidades así garantizadas variaba, pero en algunos casos fué al principio del 7% sobre un desembolso de capital máximo de 5.000 libras esterlinas por kilómetro de vía. Esta proporción se redujo posteriormente a 3½%. También se hicieron importantes concesiones impositivas para estimular la construcción de ferrocarriles. Algunos contratos de concesión contenían la cláusula de reversión de las propiedades al gobierno, sin indemnización, 90 años después de librar las vías al tránsito, o después de 25 años contra pago de 6.000 libras por kilómetro de línea.

Durante la primera guerra mundial comenzó a ponerse en práctica un programa de nacionalización en los ferrocarriles. En 1948 el gobierno explotaba una quinta parte de todas las líneas. Prácticamente todas las demás pasaron a ser propiedad del gobierno con la adquisición del Ferrocarril Central del Uruguay de propiedad británica, con unos 2.400 Km. de vía, de conformidad con un contrato negociado por los representantes de las partes interesadas y ratificado por el Congreso del Uruguay el 31 de diciembre de 1948. El precio de compra fué alrededor de 7.200.000 libras esterlinas. En la actualidad el gobierno es el único propietario y administrador de los ferrocarriles del país, con excepción de una pequeña línea que es de propiedad de una firma uruguaya.

Los tranvías de la ciudad de Montevideo fueron por muchos años propiedad de dos compañías, una británica

² J. F. Rippy, "French Investments in Latin America", en *Inter-American Economic Affairs* (Washington, D.C.), número de otoño de 1948.

constituída en 1904 y otra alemana. La última fué absorbida por la primera en 1926. En virtud de un acuerdo celebrado en diciembre de 1947, la ciudad de Montevideo compró las propiedades de la compañía por un precio de 11.700.000 pesos, o sea alrededor de 1.400.000 libras esterlinas al tipo de cambio vigente entonces.

El servicio de aguas corrientes de Montevideo fué establecido por la Montevideo Water Works Company (Compañía de Aguas Corrientes de Montevideo), empresa británica registrada en 1878. En virtud de un acuerdo concertado, en 1949, entre la compañía y el gobierno uruguayo, este último adquirió las propiedades de la compañía en el Uruguay, por un precio de 3.000.000 de libras esterlinas.³

El servicio de gas de Montevideo lo suministra la empresa británica Montevideo Gas and Dry Dock Company (Compañía del Gas y Dique Seco de Montevideo) organizada en 1872.

La Montevideo Telephone Company, organizada como compañía británica en 1888, y adquirida en 1927 por una empresa norteamericana, fué vendida a su vez al Gobierno uruguayo en 1944, a raíz de un convenio celebrado con la Usinas Eléctricas y Teléfonos del Estado.

Industrias manufactureras

El capital extranjero está representado en la industria frigorífica por tres empresas: una de propiedad británica y dos de propiedad norteamericana. La primera se estableció en el Uruguay en 1865 y las dos norteamericanas en 1912 y 1916 respectivamente. Su importancia para la economía del país se refleja en el hecho de que, en virtud de una disposición del Gobierno del Uruguay, dictada en marzo de 1949, se asignó a las compañías extranjeras una cuota del 65% del total de las exportaciones de productos frigoríficos del Uruguay. Sin embargo, las compañías extranjeras producen sólo con destino al mercado de exportación y el abastecimiento del mercado local está reservado exclusivamente a un frigorífico de propiedad del Gobierno y a empresas privadas de propiedad uruguaya.

Un apreciable número de fábricas extranjeras ha establecido sucursales en el Uruguay. La mayoría de las mismas limita sus actividades en el Uruguay a la producción de artículos con partes importadas del exterior. Sus principales operaciones son las de importación, distribución y prestación de servicios relativos a sus productos.

Banca y seguros

A fines de 1953 los bancos extranjeros poseían aproximadamente el 14% del capital y reserva y la sexta parte de los depósitos de todos los bancos privados del Uruguay.⁴ De 69 bancos privados en el Uruguay, ocho

son extranjeros y todos tienen su sede en Montevideo. Uno de los bancos extranjeros es de propiedad americana, otro británico y otro canadiense.

En el Uruguay funcionan 12 sucursales de compañías extranjeras de seguros (nueve británicas, dos francesas y una suiza) pero sus operaciones son de poca importancia en el negocio de seguros del país. Ello se debe a la existencia del Banco de Seguros del Estado, creado en 1911, que tiene autorización para monopolizar cualquier clase de seguro en el Uruguay. El Banco realiza operaciones de seguros en todos los campos, pero hay algunas ramas, entre ellas las de incendio, vida y seguros marítimos, en las cuales no ha invocado sus derechos de monopolio.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

Ni en la Constitución del Uruguay ni en sus leyes o prácticas administrativas se establece alguna distinción de importancia entre los ciudadanos del país y los extranjeros en cuanto a la posesión de propiedades y al derecho de establecer y administrar empresas. Las empresas privadas han quedado excluidas de diversas actividades monopolizadas por el gobierno, pero dicha exclusión rige tanto para los ciudadanos del país como para los extranjeros. Por razones de defensa nacional existen algunas limitaciones secundarias con respecto al derecho de los extranjeros a poseer propiedades en ciertas zonas llamadas "de seguridad". Únicamente los ciudadanos y las empresas domiciliadas en el país pueden dedicarse a la minería, pero las empresas pueden ser propiedad de extranjeros.

En 1949 Uruguay celebró con los Estados Unidos un Tratado de Amistad, Comercio y Desarrollo Económico.⁵ Las disposiciones de este tratado que se refieren al ingreso y actuación de las empresas norteamericanas se fundan principalmente en el principio del "trato nacional" y no están en conflicto con la legislación uruguaya vigente. El tratado fué ratificado por el Senado de los Estados Unidos en 1950 pero no había sido ratificado aún por el Uruguay a fines de 1953.

Durante la guerra y hasta 1947, el Banco de la República ejercía una fiscalización general sobre la entrada de capitales extranjeros a través de los bancos y autorizaba la importación de estos capitales únicamente para ser invertidos en actividades que se consideraban beneficiosas para la economía nacional. Sin embargo, aún durante ese período el movimiento de capitales era libre, a través de las casas de cambios. Desde 1947 no hay restricciones a la entrada de capitales.

La ley no exige que las empresas privadas den empleo a un porcentaje fijo de nacionales uruguayos ni que paguen a los mismos un porcentaje determinado de los salarios. No obstante, a veces se exige de las empresas cuyas actividades imponen el empleo de un considerable número de personas, que, en virtud de una cláusula

⁵ Véase la sección sobre "Tratados y convenios internacionales" en el capítulo 2 de la parte I.

³ *Diario Oficial* (Montevideo), 31 de octubre de 1949.

⁴ Banco de la República Oriental del Uruguay, *Suplemento Estadístico de la Revista Económica* (Montevideo), noviembre de 1953. Debe observarse que el Banco de la República, de propiedad del Gobierno, ejerce tanto funciones de banco central como de banco comercial.

especial de sus estatutos de constitución, contraten un porcentaje determinado de ciudadanos uruguayos, que varía entre el 60% y el 90%. En los bancos de propiedad extranjera no menos del 50% de los empleados debe ser de nacionalidad uruguaya. No existe restricción alguna sobre la inmigración o empleo de personal técnico o administrativo extranjero, ni se imponen limitaciones de ninguna clase a la participación de extranjeros en la junta directiva de una empresa. El Uruguay posee una amplia legislación social, que se aplica sin discriminaciones en cuanto a la nacionalidad de los propietarios de las empresas.

CONTROL DE CAMBIOS

El Gobierno del Uruguay ha ejercido control sobre las transacciones en divisas desde 1931, en particular cuando se trata de transacciones derivadas de la importación y exportación de productos, respecto a los cuales se ha establecido un sistema de cambios múltiples.

Es necesario obtener permiso para todas las exportaciones y las divisas percibidas en ese concepto deben venderse a las autoridades del control de cambios. La mayoría de las importaciones están sujetas a la obtención de un permiso, que se concede teniendo presentes las disponibilidades de las divisas respectivas y el carácter "esencial" de esas importaciones. Según la índole de las mercaderías de que se trata, las importaciones se efectúan a los tipos de cambio oficiales de 1,90 pesos o 2,45 pesos por dólar, y las exportaciones a 1,519 pesos o a 2,35 pesos por dólar. En otros casos, los dos últimos tipos de cambio se aplican en proporción variable con el fin de estimular determinadas exportaciones. Además, de cuando en cuando, una parte de las divisas procedentes de ciertas exportaciones puede venderse parcialmente al tipo del mercado libre. Las transferencias de fondos se efectúan al tipo del mercado libre, que durante 1953 fluctuó entre 2,78 pesos y 3,05 pesos por dólar (cifras de fines de mes). Los pagos por intermedio del mercado libre pueden hacerse sin limitaciones y no están sujetos a control oficial.

La gran libertad que existe en el Uruguay para las transacciones de capital, y la estabilidad política del país, lo han convertido en un importante centro financiero internacional. En los años de postguerra se han adoptado algunas medidas destinadas a mantener esta posición. Los bancos uruguayos están en libertad de abrir cuentas en cualquier moneda, inclusive el dólar. La importación del oro es libre y acaba de abolirse el permiso de exportación que se exigía con respecto a este metal. Ningún impuesto grava al movimiento del oro, salvo cuando se importa para uso industrial.

TRIBUTACIÓN

Para los fines de la tributación la ley uruguaya no establece ninguna distinción entre personas y empresas, nacionales o extranjeras. El sistema tributario uruguayo se caracteriza por la ausencia de un impuesto sobre la renta del tipo que se encuentra en la mayoría de los

países. Sin embargo, existe un impuesto sobre las utilidades comerciales e industriales, basado sobre el rédito del capital invertido. Para los fines de esta ley, las utilidades imponibles incluyen todos los aumentos del activo neto de la empresa, después de deducir los gastos de explotación y la depreciación. Para las firmas cuyo capital invertido sea mayor de 500.000 pesos el impuesto varía entre el 20%, que se aplica a las utilidades cuando éstas representan de un 12 a un 15% del capital, y el 80% que se aplica a las utilidades superiores al 60% del capital. Las firmas con un capital inferior a los 500.000 pesos pagan impuestos más bajos. Las utilidades de menos del 12% del capital invertido están libres de impuestos en ambas categorías. El impuesto se aplica solamente a las utilidades atribuibles a operaciones comerciales e industriales realizadas dentro del Uruguay. Hay también un impuesto moderado sobre las "operaciones comerciales", que grava a las empresas comerciales e industriales y las rentas de las actividades profesionales.

El Poder Ejecutivo puede conceder diversos privilegios a empresas manufactureras de reciente instalación, incluida la exención de ciertos impuestos por un periodo de tiempo determinado. Las empresas en las denominadas "zonas libres" de Colonia y Nueva Palmira están exentas de pagar impuestos durante los diez primeros años de su existencia.

De exención tributaria indefinida gozan las entidades autónomas del Estado y las llamadas sociedades de economía mixta constituidas conjuntamente por capital estatal y capitales privados.

Con el fin de robustecer la posición del Uruguay como centro financiero internacional se promulgó en junio de 1948 una ley de compañías "holding". Con arreglo a la misma, las compañías de esta índole que tengan invertido en el exterior por lo menos el 90% de su activo ordinario se hallan exentas del pago de impuestos en el Uruguay. El único gravamen al que están sujetas en ese país, es un impuesto del tres por mil pagadero anualmente sobre el capital y las reservas.

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Durante las últimas cuatro décadas, el Gobierno del Uruguay ha tenido una participación directa cada vez mayor en la vida económica, como propietario y administrador de empresas de servicios públicos y de diversas empresas industriales, comerciales y financieras. En algunos casos, el Gobierno ha establecido monopolios y en otros sus empresas compiten con las empresas privadas.

La participación del Gobierno en las actividades industriales y comerciales se realiza principalmente por medio de entidades autónomas creadas por leyes especiales, con el fin de fomentar su rendimiento y garantizar su independencia del control político. En general se les permite operar como corporaciones independientes bajo la administración de una junta directiva

(nombrada por el Presidente⁶ con la aprobación del Senado) y con presupuestos propios.

Las Usinas Eléctricas y Teléfonos del Estado (UTE) fueron organizadas en 1912 con derecho a ejercer el monopolio del suministro de luz eléctrica y energía en todo el país. En 1936 abastecían de energía eléctrica a todas las ciudades y a los pueblos más importantes. En algunos casos esta empresa absorbió centrales eléctricas de propiedad privada. En 1947 todo el servicio de energía eléctrica de la República era de propiedad de la UTE y se hallaba bajo su administración. En 1931 se le concedió también el derecho de monopolio sobre el servicio telefónico del Uruguay. Hacia 1947 la UTE había adquirido el control de todo el sistema telefónico del país, inclusive las comunicaciones telefónicas por cable.

Los servicios telegráficos del Uruguay están todos en manos del gobierno y funcionan como un monopolio público administrado por la Dirección de Comunicaciones bajo la jurisdicción del Ministerio de Defensa. Este departamento tiene también a su cargo un servicio comercial de radiocomunicaciones.

Ferrocarriles y Tranvías del Estado posee y explota en la actualidad todos los ferrocarriles del país.

La Administración Nacional de Puertos, creada en 1915, ha ejercido desde 1932 el monopolio de los servicios portuarios de Montevideo. La Administración de Puertos también administra los demás puertos uruguayos. En 1930 se hizo cargo de la explotación de un servicio de vapores en el río Uruguay y a partir de 1941, explota los servicios de navegación de alta mar, utilizando buques de matrícula extranjera confiscados por el gobierno durante la segunda guerra mundial, así como algunos barcos comprados especialmente para tal fin.

El Frigorífico Nacional fué organizado en 1925 y está autorizado para ejercer el monopolio de la matanza de animales y distribución de carnes en Montevideo. Este establecimiento fué creado con la finalidad de aumentar los precios del ganado y mejorar la distribución de carne fresca en Montevideo. Tiene a su cargo alrededor de una cuarta parte de la exportación de carne. Tanto el Frigorífico Nacional como las compañías privadas que se dedican a las mismas actividades, están controladas por un organismo gubernamental (Consejo Na-

cional de la Carne) que fija las cuotas de los animales que deben sacrificarse y de las exportaciones. Se han celebrado algunos contratos con el Reino Unido con respecto a la exportación de carne.

Otra empresa del Estado, el Servicio Oceanográfico y de Pesca, organizado en 1933, vende pescado fresco a los comerciantes al por mayor y en el mercado minorista de Montevideo. Este servicio explota varios *trawlers* y buques pesqueros, un almacén, un establecimiento para la elaboración de sus productos y una fábrica de hielo. Además de pescado fresco, vende pescado seco y en conserva y aceite y harina de pescado.

La Cooperativa Nacional de Productores de Leche fué fundada en 1935. Todos los productores de leche pueden unirse a esta organización, la cual es propiedad conjunta del Estado y de capitales privados. Esta cooperativa ejerce el monopolio sobre la elaboración y distribución de leche en Montevideo, así como sobre la exportación.

La Administración Nacional de Combustible, Alcohol y Portland (ANCAP), creada en 1931, ejerce el monopolio sobre la importación y venta del carbón y sobre la refinación del petróleo. Toda la gasolina que se consume en el Uruguay procede de la refinería de la ANCAP situada cerca de Montevideo y ésta realiza casi la mitad de las ventas al por menor de dicho combustible. Por un acuerdo de 1938, las compañías privadas que venden al por menor sus propias marcas de gasolina están autorizadas para importar el petróleo crudo necesario para sus operaciones, pero la refinación debe hacerla la refinería de la ANCAP. Se han fijado contingentes de venta para cada compañía.

La ANCAP posee también el monopolio de destilación de alcohol y es la proveedora exclusiva de cemento para obras públicas. Desde 1929 ha podido abastecer la demanda nacional de ácido sulfúrico y produce también sulfato de cobre, fertilizantes y soda cáustica.

El Banco de Seguros del Estado fué fundado en 1911 con objeto de establecer gradualmente un monopolio sobre toda clase de seguros. En 1926, el Banco había extendido sus actividades en tal medida que pudo decretarse un monopolio formal de todos los seguros con excepción de los de vida, incendio y marítimos. Respecto a estos últimos, el Banco de Seguros compite con las compañías privadas. Sin embargo, en virtud de una ley de 1926, no puede formarse ninguna nueva compañía de seguros, de cualquier tipo que sea, para asegurar riesgos en competencia con el Banco.

⁶ A raíz de una reforma constitucional reciente, desempeña el Poder Ejecutivo un Consejo Nacional de Gobierno.

VENEZUELA

DEUDA PÚBLICA EXTERIOR

Luego de su separación de la Gran Colombia, a la que había pertenecido, Venezuela se hizo cargo en 1834 de una gran parte de la deuda inicialmente contraída por aquel Estado. Esa parte ascendía a 1.900.000 libras esterlinas de principal y 900.000 libras esterlinas en intereses atrasados. Hasta 1841 no se efectuó ningún pago de intereses sobre dicha deuda, llegándose ese año a un acuerdo con los tenedores de los títulos. Hubo luego repetidas moras y en 1880, después de concertar otro acuerdo, la deuda exterior de Venezuela se elevaba a 6.400.000 libras esterlinas. Este monto aumentó considerablemente hacia fines del siglo a causa de los intereses acumulados, más los nuevos préstamos que se habían contraído en el exterior. En virtud de un convenio concertado en 1905, se procedió a la conversión de la deuda pendiente emitiendo nuevos bonos por valor de 5.200.000 libras esterlinas. Desde entonces todos los pagos fueron atendidos con regularidad, y a fines de 1930 la deuda estaba totalmente liquidada.

Desde 1941 el Banco de Exportación de Wáshington ha hecho seis préstamos a entidades oficiales y a empresas privadas de Venezuela. Hasta fines de 1953 dicho Banco había desembolsado 14.200.000 dólares en concepto de préstamos, de los cuales se habían reintegrado 5.400.000 dólares.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN EMPRESAS

Según un estudio realizado por el Banco Central de Venezuela las inversiones extranjeras en empresas de dicho país ascendían a fines de 1950 a unos 8.800 millones de bolívares (2.823 millones de dólares).¹ La investigación abarcó a todas las empresas controladas por capital

¹ Las inversiones hechas en la industria petrolera se convirtieron al cambio de 3,09 bolívares por dólar y las realizadas en otra clase de actividades al de 3,35.

extranjero en la industria petrolera, en la banca y en el ramo de seguros. La investigación relativa a las inversiones en las demás ramas de actividad económica fué incompleta señalando una cifra de 290.800.000 bolívares, pero se estima que el total de las inversiones llegaba a 872.200.000 bolívares. Considerando el conjunto de las inversiones extranjeras, su distribución por ramas de actividad económica era como sigue:

| | (Millones de bolívares) |
|-------------------------------|----------------------------|
| Petróleo | 7.817,4 |
| Banca | 33,1 |
| Seguros | 76,8 |
| <i>Total de estas ramas</i> | <i>7.927,3</i> |
| Industria manufacturera | 392,5 ^a |
| Construcción | 174,5 ^a |
| Comercio | 78,5 ^a |
| Servicios | 130,8 ^a |
| Minería | 87,2 ^a |
| Agricultura | 8,7 ^a |
| TOTAL | 8,799,5^a |

Fuente: Banco Central de Venezuela, *Memoria correspondiente al ejercicio anual de 1952* (Caracas, 1953), pág. 128.

^a Cifra estimada, incluyendo el valor de las inversiones investigadas.

Respecto a las inversiones extranjeras en empresas, según el país de origen, sólo se dispone de las cifras relativas a la industria petrolera, que figuran en el cuadro 23.

Inversiones de los Estados Unidos

Las inversiones directas de los Estados Unidos en Venezuela aumentaron de unos 20.000.000 a casi 1.200 millones de dólares en el período comprendido entre 1919 y 1952. El primer aumento de importancia tuvo lugar en el decenio de 1920-29, en el que se inició la producción petrolera en gran escala. Luego de una inte-

Cuadro 23. Inversiones extranjeras en la industria petrolera de Venezuela, según el país de origen, a fines de 1950

| País de origen | Inversiones directas | Inversiones de cartera | Total | Total (en millones de dólares) | Porcentaje del total |
|---------------------|----------------------------|------------------------|----------------|--------------------------------|----------------------|
| | (En millones de bolívares) | | | | |
| Estados Unidos..... | 4.364,9 | 48,4 | 4.413,3 | 1.428,3 | 55,5 |
| Países Bajos..... | 2.285,0 | — | 2.285,0 | 739,5 | 29,2 |
| Reino Unido..... | 1.061,6 | 4,5 | 1.066,1 | 345,0 | 13,6 |
| España..... | 38,5 | — | 38,5 | 12,5 | 0,5 |
| Canadá..... | — | 13,9 | 13,9 | 4,5 | 0,2 |
| Otros países..... | — | 0,5 | 0,5 | 0,2 | — |
| TOTAL | 7.750,0 | 67,4 | 7.817,4 | 2.649,5 | 100,0 |

Fuente: Banco Central de Venezuela, *op. cit.*, pág. 126.

rrupción experimentada en los primeros años del decenio siguiente, se reanudaron las inversiones, afluyendo en menor escala antes de la segunda guerra mundial y en cantidades muy considerables durante los años de la postguerra. Con posterioridad a 1945 la industria petrolera inició un programa de inversiones a largo plazo para atender la creciente demanda mundial y ampliar su capacidad de refinación. En años recientes se ha utilizado también capital norteamericano para la explotación de los recursos venezolanos de mineral de hierro y para fomentar las industrias manufactureras. A continuación se indica la distribución de las inversiones directas de los Estados Unidos en determinados años:

| | 1929 | 1943 | 1950 |
|--------------------------------------|--------------------------|------------|------------|
| | (En millones de dólares) | | |
| Petróleo | 226 | 341 | 857 |
| Industrias manufactureras..... | " | 1 | 24 |
| Servicios públicos, transportes..... | " | 8 | 10 |
| Finanzas | " | 16 | 13 |
| Varios | 6 | 7 | 89 |
| TOTAL | 232 | 373 | 993 |

* Incluido en "Varios".

Según cálculos del Banco Central de Venezuela, el valor de las inversiones estadounidenses en dicho país ascendía en 1950 a 5.003,4 millones de bolívares (lo que equivale a 1.493,5 millones de dólares al cambio de 3,35 bolívares por dólar). La diferencia existente entre esta cifra y el cálculo que antecede, que está basado en datos oficiales de los Estados Unidos, fué atribuída por el Banco a la circunstancia de haberse tenido en cuenta en el cómputo de éste el valor bruto de las inversiones y, principalmente, a que se incluyeron las reservas acumuladas por las compañías petroleras por concepto de depreciación.

Inversiones del Reino Unido

En 1880, el valor nominal de las inversiones británicas ascendía a 1.100.000 libras esterlinas, de las cuales 600.000 correspondían a los ferrocarriles y 500.000 a la minería.² El monto nominal de los valores cotizados en la Bolsa de Londres (sin incluir los bonos emitidos en libras esterlinas) ascendía en 1913 a 3.700.000 libras (18.500.000 dólares),³ correspondiendo en su mayor parte a inversiones ferroviarias. Los ferrocarriles de propiedad británica fueron vendidos al Gobierno de Venezuela entre 1936 y 1950. En el decenio de 1920-29, adquirieron importancia las inversiones en la industria petrolera que constituyen actualmente la mayoría del capital británico en Venezuela.

Según el Banco de Inglaterra, el valor nominal de las inversiones británicas efectuadas en 1949 en Venezuela ascendía a 16.200.000 libras esterlinas. No obstante, esta cifra no incluye, al parecer, a la mayor parte de las

inversiones petroleras británicas.⁴ El Banco Central de Venezuela calcula que el valor contabilizado de las inversiones del Reino Unido, en la industria petrolera solamente, ascendía a 109.800.000 libras esterlinas a fines de 1950.

Otras inversiones extranjeras

Las inversiones holandesas, que en 1940 se calculaban en 40.000.000 de dólares y que según se cree han aumentado varias veces desde aquella época, corresponden principalmente a la industria petrolera. El grupo de la Royal Dutch-Shell, compuesto de capital británico y holandés, es el segundo productor del país en cuanto a importancia. Hay algún capital canadiense invertido en la industria petrolera; además, tres compañías de seguros canadienses y el Royal Bank of Canada tienen sucursales en Venezuela.

DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

La industria petrolera

En su mayor parte la extracción y refinación del petróleo se hallan concentradas en manos de tres grupos de empresas, dos de los cuales son norteamericanos y el otro angloholandés. La principal compañía que opera en el país es la Creole Petroleum Corporation, filial de la Standard Oil Company de Nueva Jersey. Otra empresa estadounidense es la Mene Grande Oil Company, subsidiaria de la Gulf Oil Corporation, que suministra aproximadamente el 14% de la producción.

El grupo angloholandés, con el 30% de la producción, está representado por la Royal Dutch-Shell Company. Las dos principales compañías de esta empresa que operan en el país son la Venezuelan Oil Concessions, Ltd. y la Shell Caribbean Petroleum Company, Ltd.

Además de las empresas citadas, hay varias compañías de los Estados Unidos, entre ellas la Socony Vacuum Oil, la Sinclair Oil y la Texas Petroleum Company, que tienen explotaciones en Venezuela. En la misma situación están la British Controlled Oilfields—pequeña compañía independiente constituida en el Canadá—y la Caracas Petroleum Company, propiedad de Ultramar Ltd., compañía británica formada con capital británico, estadounidense, francés, suizo y cierta participación de capital venezolano.

La refinación del petróleo en Venezuela se efectuaba en pequeña escala hasta el fin de la segunda guerra mundial. La Ley de Hidrocarburos de 1943 dispuso que los beneficiarios de concesiones otorgadas después de entrar aquélla en vigor están obligados a refinar dentro del país una décima parte como mínimo de toda su producción petrolífera. Las primeras refinerías en gran escala entraron en funcionamiento en 1949. La capa-

⁴ La Shell Caribbean Petroleum Company está controlada por la Batavian Petroleum Company, entidad constituida en los Países Bajos en la que tienen importantes intereses inversionistas holandeses, británicos y norteamericanos. Esta modalidad de participación británica no está incluida en la cifra proporcionada por el Banco de Inglaterra sobre las inversiones británicas en Venezuela.

² J. F. Rippey, "Early British Investments in the Latin American Republics", *Inter-American Economic Affairs* (Washington, D.C.), número de verano de 1952.

³ *South American Journal* (Londres), 18 de marzo de 1944.

cidad de refinación, que a principios de 1948 era de 124.000 barriles diarios, se elevó a 318.000 a fin de 1951, esperándose que llegaría a casi 500.000 barriles en 1954. De las dos refinerías mayores una fué construída por el grupo Royal Dutch-Shell, a un costo que se estima en 150.000.000 de dólares y la otra, por la Creole Petroleum Corporation. En 1950 y 1951 se terminaron dos refinerías más. La construcción de estas cuatro refinerías representa un desembolso de capital de más de 400.000.000 de dólares.

Las inversiones en la industria petrolera venezolana no se limitan a la producción y refinación del petróleo. Las compañías petroleras proporcionan una variedad de servicios generales, a saber: energía eléctrica, oleoductos, ferrocarriles y carreteras, instalaciones portuarias, viviendas baratas y otros servicios que requieren grandes inversiones de capital. A principios de 1950, el capital invertido en viviendas y servicios auxiliares para 21.000 familias de trabajadores, ascendía a 172.000.000 de dólares; en hospitales y dispensarios, a 9.000.000 de dólares y en servicios de enseñanza y esparcimiento a 15.000.000 de dólares. Además, las empresas gastaron unos 22.000.000 de dólares en la construcción de aproximadamente 2.000 kilómetros de carreteras.⁵

Según informes de las compañías petroleras sus inversiones netas durante el período de 1946 a 1949 aumentaron en 957.000.000 de dólares. Los datos que se presentan a continuación y que se tomaron de un estudio efectuado por una entidad privada⁶ ofrecen una indicación sobre el financiamiento y los beneficios de la industria petrolera en Venezuela durante los años de 1943 a 1948. Durante dicho período el "capital empleado" en la industria se elevó a 477.000.000 de dólares, que era en 1943, a 1.359 millones de dólares en 1948. Los ingresos netos (después de deducir los impuestos) ascendieron durante estos seis años a un total de 971.000.000 de dólares o sea un promedio superior al 19% del "capital empleado". Casi la mitad (444.000.000 de dólares) de los ingresos netos percibidos durante dicho período fué repartida en forma de dividendos, lo que equivale a un promedio del 10% anual del "capital empleado". Por lo tanto la reinversión fué de 527.000.000 de dólares (54% de los ingresos netos), representando el 59% del aumento de "capital empleado". Tanto los beneficios como los dividendos han variado en forma apreciable entre las distintas empresas — algunas de ellas tuvieron pérdidas incluso en 1947 y 1948, años que en general fueron prósperos. También varió la proporción de las reinversiones respecto de las utilidades netas — en el caso de la Creole Petroleum Corporation la misma fué aproximadamente la mitad, mientras que en todas las demás empresas, tomadas en conjunto, llegó al 75% en 1947 y al 88% en 1948.⁷

⁵ Ministerio de Minas e Hidrocarburos, *National Petroleum Convention* (Caracas, 1951), págs. 171 a 177.

⁶ Joseph E. Pogue, *Oil in Venezuela* (Chase National Bank, Nueva York), junio de 1949.

⁷ Según el Banco Central de Venezuela, la reinversión de las utilidades netas en la industria petrolera fué del 45,2% en 1950, del 26,6% en 1951 y del 41,9% en 1952.

Como consecuencia del desarrollo de la producción petrolífera, Venezuela proporciona actualmente el 16% de la producción mundial de petróleo bruto (sin contar la producción de la URSS) y es el primer exportador de dicho producto. Este hecho se refleja en el valor de las exportaciones venezolanas, que se elevó de 41.000.000 de dólares en 1924 a 182.000.000 de dólares en 1937, y a 1.552 millones de dólares en 1952. El aporte de la industria petrolera a la economía venezolana se manifiesta principalmente a través de los salarios, las regalías e impuestos que las compañías petrolíferas pagan y los demás gastos que realizan dentro del país. Durante el período de 1946 a 1951 estos pagos representaron del 47% al 76% del valor del petróleo exportado por las empresas. El resto de los ingresos derivados de las exportaciones fué absorbido por los gastos que las empresas hubieron de pagar en el extranjero, principalmente por la importación de equipo y otros bienes, por gastos de flete y seguro sobre las exportaciones e importaciones, y por concepto de utilidades de sus inversiones en Venezuela. Los gastos hechos en moneda local por las compañías petroleras en 1951 ascendieron al 51% del valor de sus exportaciones y representaron el 28% del ingreso nacional de Venezuela.⁸

El alto nivel de los ingresos públicos, que en 1951 fueron de casi 2.300 millones de bolívares,⁹ permite al gobierno gastar sumas considerables con destino al desarrollo económico ya sea directamente o mediante subsidios otorgados a organismos autónomos. Se calcula que los gastos de capital del gobierno, de los tres años de 1949, 1950 y 1951, representaron en promedio un 43% de la inversión nacional bruta (exclusive de las inversiones hechas por las compañías petroleras).

Minería

La explotación de minas de oro fué fomentada a fines del siglo XIX con la ayuda de capital británico y francés. En 1885 la producción aurífera llegó a 8,2 toneladas métricas, pero actualmente es de escasa importancia. La principal empresa productora, que era propiedad de capitalistas británicos, fué vendida en 1946 a una compañía canadiense la cual cesó sus operaciones en 1950; sus bienes fueron expropiados por el Gobierno mediante pago de compensación.

Dos grandes empresas norteamericanas, la Bethlehem Steel Company y la United States Steel Corporation, están invirtiendo capital en la extracción de mineral de hierro. La primera de ellas obtuvo en 1953 una concesión para explotar los yacimientos ubicados en El Pao y constituyó una filial con este objeto. Antes de dar comienzo a la explotación en 1950, se invirtieron 65.000.000 de dólares, principalmente en medios de transporte. En 1951 se efectuó el primer embarque de mineral y una vez que se haya alcanzado la plena producción, las exportaciones ascenderán a 3.000.000 de toneladas métricas anuales. La United States Steel Cor-

⁸ Banco Central de Venezuela, *Memoria correspondiente al ejercicio anual 1951* (Caracas, 1952).

⁹ El valor de paridad del bolívar era de 0,2985 dólares de los Estados Unidos en 1954.

poration obtuvo una concesión en 1948 para explotar, por conducto de una filial, los yacimientos ubicados en Cerro Bolívar cuyo contenido de mineral se calcula en más de 1.000 millones de toneladas. La explotación exigió además de la construcción de vías férreas y de carreteras, el dragado de una parte del río Orinoco. El programa de construcciones, iniciado en 1951, supone un desembolso que se calcula en 170.000.000 de dólares. En enero de 1954 se efectuó el primer embarque de mineral y es posible que las exportaciones procedentes de esta concesión lleguen a 5.000.000 de toneladas en 1956.

Ferrocarriles

La primera línea ferroviaria de Venezuela fué inaugurada en 1877 por la Bolívar Railway Company, de propiedad británica. En su mayor parte, los ferrocarriles del país fueron construidos principalmente con capital británico. Una empresa alemana, establecida en 1894, construyó y administró una línea importante, la del Gran Ferrocarril de Venezuela. La inversión inicial en ferrocarriles de servicio público, sin contar una línea que empezó a funcionar en 1942, ascendió a 60.000.000 de dólares, de los cuales 52.000.000 corresponden a capital extranjero.

El Ferrocarril Central de Venezuela, de propiedad británica, que estaba en quiebra, fué expropiado en 1936 por el Gobierno venezolano, mediante pago de compensación. Los otros tres ferrocarriles británicos fueron vendidos en 1950 a dicho gobierno. La línea de propiedad alemana fué expropiada en 1943 y se está pagando por ella una compensación de 7.000.000 de bolívares. Además de las líneas construidas con fines industriales por las nuevas empresas mineras hay actualmente sólo una línea ferroviaria de propiedad privada, controlada por capitalistas venezolanos.

Energía eléctrica y teléfonos

Del total de la capacidad generadora de Venezuela que se estimó era de 300.000 kilovatios en 1951, el 13% estaba controlado por las autoridades públicas, el 40%, aproximadamente, por las compañías petroleras, y el resto por empresas de servicio público. Entre estas últimas, la más importante es de propiedad venezolana y la que le sigue en importancia, la Luz Eléctrica de Venezuela, es una filial de la American and Foreign Power Company, aunque algunas de sus acciones se hallan en poder de venezolanos.

Los servicios telefónicos de Caracas y de algunas de las ciudades más grandes de Venezuela están administrados por la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela, que antes estaba controlada por la Telephone Properties, Ltd., de Londres. En 1950 la compañía tenía a su cargo el 97% de todos los teléfonos de Venezuela. Los haberes de la misma fueron adquiridos por el Gobierno venezolano en 1953.

Industrias manufactureras

Hubo un aumento de las actividades manufactureras en Venezuela, especialmente a partir de los primeros

años del decenio de 1940-49 en que la escasez y los elevados precios ofrecían un estímulo a la producción nacional. El número de personas ocupadas en las industrias manufactureras y en la construcción de 1948 llegó casi al doble del que era en 1941. De 1948 a 1952 se elevó en un 80% el volumen de la producción manufacturera. Con posterioridad a la segunda guerra mundial y a medida que fué agudizándose la competencia extranjera, se concedió mayor protección a varias industrias nacionales mediante la elevación de los derechos de aduana y la introducción de restricciones de importación. Las industrias manufactureras atrajeron, en los últimos años, cantidades apreciables de capital extranjero. En 1943, las inversiones de los Estados Unidos en esta rama de la actividad económica ascendían únicamente a 1.300.000 dólares y hacia fines de 1950 habían aumentado a 24.000.000 de dólares. La cuantía del capital extranjero procedente de otros países que se invierte en las industrias manufactureras, es de menor importancia.¹⁰

Tres empresas norteamericanas que producen artículos para tocador han instalado fábricas en Venezuela. Existen siete fábricas de productos farmacéuticos controladas por capital extranjero y una que produce insecticidas. Una empresa norteamericana, en colaboración con capital venezolano, está montando una fábrica para la producción de detergentes. En virtud de una concesión otorgada por el gobierno, se formó en 1949 una empresa de capital cubano y brasileño con participación de capital venezolano, dedicada a la fabricación de fósforos cuya producción comenzó en 1951.

La fábrica más importante en el ramo de la elaboración de artículos alimenticios, controlada por capital extranjero (suizo y norteamericano), produce leche en polvo y leche evaporada. Varias fábricas norteamericanas de bebidas gaseosas tienen instalaciones para embotellar sus productos en el país. Una de las principales fábricas de cerveza fué adquirida en 1951 por una nueva compañía que se halla controlada por intereses holandeses. De las dos fábricas más importantes de cigarrillos, una se halla controlada por una empresa britániconorteamericana; la otra, al igual que varias fábricas pequeñas, es de propiedad venezolana.

Hay dos empresas norteamericanas que tienen filiales dedicadas a la fabricación de artículos de rayón. La producción de artículos de algodón y de lana está principalmente en poder de intereses nacionales. Dos fábricas se dedican al montaje de camiones ligeros y automóviles de pasajeros, de fabricación norteamericana; una de ellas es propiedad de una empresa estadounidense, la otra lo es de los distribuidores venezolanos. Durante la segunda guerra mundial se estableció una fábrica de propiedad norteamericana de cubiertas y cámaras para automóviles; su producción aumentó considerablemente al implantarse cupos de importación para dichos artículos.

¹⁰ Suponiendo que las empresas manufactureras de Venezuela de propiedad norteamericana representen por lo menos un capital tan grande como el invertido por nacionales de otros países extranjeros en las industrias manufactureras, la cifra que indica el censo de 1950 de los Estados Unidos, discrepa mucho del cálculo presentado por el Banco Central de Venezuela.

CONDICIONES DE INGRESO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICADO A LOS CAPITALS EXTRANJEROS

Los extranjeros pueden dedicarse a casi todas las clases importantes de actividad económica en condiciones de igualdad con los nacionales venezolanos, incluso a las industrias que requieren concesiones especiales del gobierno, tales como la minería y la extracción del petróleo. Por motivos de seguridad, el Presidente de la República puede prohibir la transferencia a compañías o individuos extranjeros de tierras o edificios situados dentro del límite de 25 Kms. de la frontera.¹¹ Las compañías extranjeras no pueden dedicarse a actividades bancarias, a no ser que establezcan domicilio legal en el país. El transporte aéreo entre puntos del interior del país está reservado a las líneas aéreas que se hallen constituidas de conformidad con la ley venezolana, pero el gobierno puede permitir que líneas aéreas constituidas en el extranjero se dediquen temporalmente a esos servicios por motivos de "interés general o de ventajas especiales para el país".¹² Las compañías extranjeras pueden dedicarse al negocio de seguros, pero están obligadas a efectuar mayores depósitos iniciales de fondos o valores que las compañías nacionales, como garantía de su responsabilidad financiera.

Las inversiones en industrias petroleras y mineras se rigen por los contratos de concesión otorgados por el Gobierno (véase más abajo). La Constitución venezolana dispone que las controversias que se susciten con respecto a estos contratos serán decididas por los tribunales venezolanos.¹³ Según la Constitución, la propiedad, tanto de ciudadanos nacionales como extranjeros, se halla sujeta a expropiación únicamente por motivos de "utilidad pública o social" y mediante previa indemnización.

Por lo menos el 75% de los obreros y empleados de toda empresa deben ser ciudadanos venezolanos, pero esta proporción puede reducirse temporalmente si es necesario emplear personal extranjero con conocimientos técnicos especializados.¹⁴ Asimismo, los capataces y otro personal de dirección deben ser venezolanos, pero se exceptúan los especialistas técnicos y el alto personal de dirección, tales como jefes de oficina, directores de departamento y gerentes. No se permiten diferencias de remuneración a causa de la nacionalidad. En la práctica, las compañías de propiedad extranjera emplean en Venezuela un número considerablemente mayor de personal nacional que el mínimo legal del 75%.

CONCESIONES MINERAS Y PETROLERAS

Las leyes básicas que rigen la producción minera son la Ley de Minas del 28 de diciembre de 1944 y la Ley

¹¹ Artículo 17 de la Ley de Expropiación del 4 de noviembre de 1947. Se pueden ejercer las facultades de dicha Ley expropiando esas propiedades.

¹² Artículo 6 de la Ley de Aviación Civil del 13 de junio de 1944.

¹³ Artículo 50 de la Constitución de 1936, modificada por la reforma del 5 de mayo de 1945.

¹⁴ Ley del Trabajo del 16 de julio de 1936, con las enmiendas del 4 de mayo de 1945 y 3 de noviembre de 1947.

de Hidrocarburos del 13 de marzo de 1943, ésta última con el reglamento suplementario del 27 de agosto de 1943. La Constitución establece el principio de que los Estados de Venezuela son los propietarios exclusivos de los yacimientos mineros ubicados dentro de sus respectivas demarcaciones. Sin embargo, las medidas administrativas que se refieren a dichos yacimientos incumben al Gobierno Federal.

Minería

Toda persona competente puede llevar a cabo exploraciones para determinar la existencia de yacimientos minerales en tierras públicas que no hayan sido ya objeto de concesión, sin otro requisito que notificarlo por escrito al Ministerio de Minas y a las autoridades locales. A solicitud puede obtenerse el derecho exclusivo para realizar exploraciones en una superficie que no exceda de 2.000 hectáreas durante un período que puede ser de hasta dos años.

El derecho para la explotación de las minas sólo puede adquirirse mediante concesión otorgada por el Poder Ejecutivo Federal. Las concesiones pueden ser otorgadas por el plazo de 50 años cuando se trata de filones o estratificaciones y de 25 años cuando se trata de depósitos aluviales. Dichas concesiones pueden renovarse una sola vez por un período igual al de la concesión original mediante el pago de un impuesto de renovación equivalente al quintuplo del promedio anual de los impuestos pagados. La explotación debe iniciarse dentro de un período de tres a cinco años a partir de la fecha de la concesión, según la clase de yacimiento de que se trate.

En virtud de la Ley de Minas pueden importarse libres de derechos ciertos equipos y materiales para minería que no se fabriquen en Venezuela.

El Ejecutivo Nacional tiene facultades para excluir del procedimiento normal que se sigue para el otorgamiento de concesiones cualquiera o todas las substancias minerales que se encuentren dentro de la República o en zonas determinadas que se denominan zonas de reserva. En las regiones así designadas el Gobierno puede, si lo considera oportuno, otorgar concesiones de exploración y explotación bajo condiciones que se estimen convenientes para los intereses del país. Se ha declarado zona de reserva una gran parte de la región en que existen yacimientos de mineral de hierro.

Petróleo

En virtud de la Ley de Hidrocarburos del 17 de marzo de 1943, los yacimientos petrolíferos pueden ser explotados directamente por el gobierno o mediante concesiones otorgadas por éste. Ningún gobierno extranjero puede adquirir tales concesiones. Las concesiones de exploración se otorgan por un período de tres años y las de explotación por 40 años, pudiendo renovarse por otro período de 40 años. Al expirar una concesión, la tierra vuelve al patrimonio público junto con las instalaciones permanentes construídas en ella.

La ley también autoriza al Gobierno para que tome las medidas adecuadas con objeto de fomentar la refinación del petróleo. En cumplimiento de esta disposición, los beneficiarios de concesiones otorgadas después de la promulgación de la ley de 1943 están obligados a refinar dentro del país una décima parte de su producción petrolera, exigiéndose además que ninguna parte de los restantes nueve décimos sea refinada en la zona del Caribe fuera de Venezuela. Si bien este requisito no se ha aplicado a los beneficiarios de concesiones hechas en virtud de leyes anteriores o de concesiones antiguas renovadas cuando ya estaba en vigencia la Ley de 1943, el mismo ha dado mayor impulso a la construcción de refinerías. Aproximadamente el 9% del petróleo crudo producido en 1948 fué refinado en el país; a fin de 1951 la capacidad de refinación equivalía al 19% de la producción de petróleo crudo.

No se han otorgado nuevas concesiones petroleras desde 1945 a pesar de haberse presentado un gran número de solicitudes.

TRIBUTACIÓN

Los impuestos se aplican en Venezuela sin discriminación alguna en cuanto a la nacionalidad del contribuyente. Sin embargo, como en las industrias minera y petrolera, que son casi exclusivamente de propiedad extranjera, se aplican tasas impositivas más elevadas, resulta que una gran parte de las empresas extranjeras están sujetas, de hecho, a gravámenes más elevados que las empresas nacionales.

Las utilidades netas de las empresas industriales, comerciales y mineras (inclusive la industria petrolera) se hallan sujetas a un impuesto básico del 2,5%. Toda renta imponible que exceda de 9.000 bolívares por año está gravada con un impuesto complementario progresivo. Las tasas varían entre 1,5%, para las rentas de 9.000 a 10.000 bolívares, y 26% para las rentas superiores a 28.000.000 de bolívares. Las empresas que reinvierten una parte de sus beneficios, tienen derecho a ciertas reducciones en las tasas.

Las industrias petrolera y minera están sujetas a impuestos adicionales. Hay una contribución especial (regalía) que es del 16-2/3% sobre el valor del petróleo producido, pudiendo ser aumentada considerablemente;¹⁵ si se trata de concesiones otorgadas después de la promulgación de la Ley de Hidrocarburos de 1943 y del 1 al 3% sobre el valor de los minerales producidos. Además se grava con un "impuesto inicial de explotación" a la industria petrolera y un "impuesto de explotación" a la vez que un "impuesto de superficie" a todas las explotaciones mineras, inclusive las petroleras.

Desde 1948 se viene aplicando un impuesto adicional sobre la renta en las industrias petrolera y minera, el cual se computa de manera que el importe total de los impuestos pagados por las empresas dedicadas a cualquiera de esas actividades se eleve al 50%, aproximadamente, de sus ingresos netos antes del pago de impues-

tos. En virtud de las condiciones que figuran en ciertas concesiones de explotación minera, se autorizan, al parecer, ciertas exenciones cuando la inversión inicial haya sido grande.

CONTROL DE LAS TRANSACCIONES CON EL EXTRANJERO

Venezuela emplea el control de cambios principalmente por motivos fiscales y no como un medio para equilibrar sus pagos internacionales. Los pagos en divisas no están sujetos a restricciones; se puede retirar libremente el capital y las utilidades y no hay limitación en cuanto a los pagos por concepto de bienes y servicios adquiridos en el extranjero.

Existe un sistema de tipos de cambio múltiples que, en realidad, equivale a un impuesto sobre las compras de bolívares que hacen las compañías petroleras y un subsidio para los productores de café y cacao, los cuales son venezolanos en su mayoría.

Para cubrir sus necesidades de moneda local, las compañías petroleras están obligadas a vender divisas extranjeras al Banco Central al "tipo básico para el petróleo", que es de 3,09 bolívares por dólar de los Estados Unidos. La mayor parte de las compras de bolívares de las compañías petroleras se realizan a este tipo de cambio. Si la cuantía de divisas extranjeras ofrecidas por las empresas petroleras supera en cualquier año a la cantidad vendida por el Banco Central a los compradores nacionales, se aplica el "tipo marginal para el petróleo", que es de 3,05 bolívares. Como quiera que el Banco Central vende los dólares al tipo de 3,35 bolívares, percibe y entrega al gobierno una utilidad derivada de la diferencia de cambio¹⁶ de 0,26 bolívares y 0,30 bolívares, respectivamente, por cada dólar adquirido, lo que equivale a un gravamen de 7,7 y 8,9%.

La exportación de algunos productos se halla sujeta a un régimen de permisos, como también la importación de un número reducido de artículos que, en su mayoría, se producen en el país.

Se ha estimulado el establecimiento de industrias manufactureras para abastecer el mercado nacional, mediante elevados impuestos sobre la importación de artículos manufacturados, contingentamiento de las importaciones de determinados productos, y reducción o exención de derechos aduaneros para el equipo y los materiales que precisan las industrias del país.

Las nuevas industrias y las compañías existentes que amplían sus actividades tienen derecho a reducciones o exenciones de los derechos de importación sobre la maquinaria, herramientas, equipo, materias primas y otros artículos necesarios para su funcionamiento o conservación, salvo los casos en que estos productos pueden obtenerse en el país.¹⁷ Hasta 1943, la industria petrolera

¹⁶ En esta utilidad va incluida la diferencia de 0,03 bolívares por dólar entre los tipos oficiales de compra y venta; el tipo oficial de compra es en consecuencia de 3,32 bolívares (que se aplica al producto de las exportaciones de todo lo que no sea petróleo, café y cacao).

¹⁷ Ley Orgánica de la Hacienda Nacional, 15 de julio de 1938 y Resolución No. 95, 6 de junio de 1939.

¹⁵ Algunas empresas pagan hasta el 33-1/3%.

podría importar, libre de derechos, todo el equipo y los materiales necesarios para sus operaciones. Esta exención general fué suprimida por la Ley de Hidrocarburos de 1943; pero se pueden conceder exenciones en determinados casos particulares. La exención de derechos de importación sobre la maquinaria y el equipo se concede a las compañías mineras y ferroviarias de acuerdo con disposiciones de la legislación general.

PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LA INDUSTRIA

La participación directa del Estado venezolano en la industria ha tenido lugar en escala reducida. El Banco Agrícola y Ganadero, cuya función principal es proporcionar créditos, administra mataderos, molinos de arroz, café y harina, y silos para almacenar granos. Tenía también acciones de la Flota Mercante Grancolombiana, compañía naviera que pertenecía conjuntamente a los Gobiernos de Venezuela, Colombia y Ecuador, hasta 1953, cuando el Gobierno venezolano se retiró de la empresa. Otra compañía naviera del gobierno, que en un principio sólo se dedicaba al servicio de cabotaje y de navegación fluvial, ha ampliado recientemente sus operaciones y está haciendo viajes transatlánticos. Una compañía aérea, propiedad del gobierno, explota líneas tanto nacionales como internacionales. Los ferrocarriles importantes son propiedad del Estado o los administra éste mediante el Instituto de Ferrocarriles del Estado.

La importación y la venta de fósforos y papel para cigarrillos son monopolios del Gobierno. El Gobierno también participa en un reducido número de otras actividades e industrias por intermedio de varios organismos y corporaciones. Por ejemplo, ciertas minas de sal son administradas por empresas públicas.

La Corporación Venezolana de Fomento, organismo gubernamental, fué creada en 1946. Siguiendo los modelos de otros organismos similares establecidos en Chile, Colombia y México, la Corporación tiene como objeto fomentar las inversiones para la producción de artículos básicos y en diversas empresas de servicios

públicos que, por su índole o magnitud, no atraen a las compañías privadas. Puede explotar empresas propias o participar en otras conjuntamente con el capital privado. Además, puede garantizar total o parcialmente los intereses sobre obligaciones emitidas por empresas privadas o un dividendo mínimo sobre acciones preferidas. Los recursos de la Corporación proceden de un fondo inicial de 90.000.000 de bolívares (27.000.000 de dólares) al que se suma una consignación anual no superior al 10% del presupuesto federal. Hasta ahora, el grueso de sus recursos se ha dedicado a la producción agrícola para el mercado nacional, aunque también se hicieron pequeñas inversiones en empresas manufactureras y en la producción de energía eléctrica. A mediados de 1950 el total de los préstamos e inversiones de la Corporación ascendía a unos 350.000.000 de bolívares (105.000.000 de dólares). En años recientes la Corporación de Fomento ha creado Bancos de Fomento Regional, suscribiendo el 52% de su capital (el 48% restante ha sido suscrito por capitalistas particulares). A fines de 1951 había cuatro de estos bancos, con un capital de 5.000.000 de bolívares cada uno.

La Corporación de Fomento ha realizado parte de sus actividades en colaboración con la Corporación Venezolana de Economía Básica, filial de la International Basic Economy Corporation, compañía privada organizada en los Estados Unidos de América. En 1946 y 1947, la Corporación de Fomento, las principales empresas petroleras que actúan en Venezuela y varios inversionistas particulares venezolanos compraron acciones en diversas empresas organizadas por la Corporación Venezolana de Economía Básica, dedicadas principalmente a la producción y distribución de artículos alimenticios. Algunas de ellas, especialmente granjas agrícolas y empresas pesqueras, no tuvieron éxito desde el punto de vista financiero. La Corporación de Fomento y las compañías petroleras vendieron recientemente sus acciones a la Corporación Venezolana de Economía Básica.

APENDICE ESTADISTICO

APENDICE ESTADISTICO

Cuadro I. Inversiones del Reino Unido en la América Latina, 1913^a

(Valor nominal)

| <i>Pais</i> | <i>Millones de libras esterlinas</i> | <i>Equivalente en millones de dólares^b</i> |
|--|--------------------------------------|---|
| Argentina | 319,6 | 1.555 |
| Brasil | 148,0 | 720 |
| México | 99,0 | 482 |
| Chile | 61,0 | 297 |
| Uruguay | 36,1 | 176 |
| Perú | 34,2 | 166 |
| Cuba | 33,2 | 162 |
| Demás países de la América Latina..... | 25,5 | 124 |
| Total, América Latina | 756,6 | 3.682 |
| TOTAL MUNDIAL | 3.763,3 | 18.314 |

Fuente: H. Feis, *Europe, The World's Banker, 1870-1914* (New Haven, Conn., 1930), pág. 23.

Las cifras indicadas por Feis constituyen una revisión de las cantidades ligeramente inferiores a que arribó Sir George Paish en un cálculo publicado en *The Statist, Supplement*, Vol. LXXIX, 14 de febrero de 1914 (Londres).

Nota: Las cifras se refieren a valores de emisión pública de empresas británicas cuya actividad se desarrollaba predominantemente en el extranjero y que se cotizaban en la Bolsa de Londres. Incluyen también un cálculo aproximado de las inversiones hechas en el exterior por personas particulares. Estas incluyen, por ejemplo, depósitos en bancos de ultramar e inversiones en empresas que no entrañaban valores de cotización bursátil. Paish calculó que las inversiones hechas por personas particulares representaban, aproximadamente, una quinta parte del total. Las cifras no reflejan las ganancias de capital, salvo en caso de haberse distribuido nuevas acciones a los accionistas, en lugar de dividendos. La cuantía real del capital invertido aparece exagerado en la medida en que el valor de emisión de los bonos extranjeros era inferior a su valor nominal, lo que generalmente ocurría con muchas emisiones en el siglo XIX. Las cifras no incluyen el valor de los títulos extranjeros emitidos en libras esterlinas en poder de tenedores del exterior (que Paish calcula en 10% del total). Sin embargo, no se ajustaron los cálculos a fin de tener en cuenta los haberes extranjeros en Gran Bretaña misma.

^a Fin de año.

^b Tipo de conversión: Una libra esterlina = 4,87 dólares.

Cuadro II. Inversiones francesas en la América Latina, 1902 y 1913^a

(Valor nominal, en millones de francos franceses)^b

| <i>Pais</i> | <i>Total</i> | | <i>Títulos del Estado</i> | | <i>Ferrocarriles</i> | | <i>Otras inversiones</i> | |
|--------------------------------------|--------------|-------------|---------------------------|-------------|----------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| | <i>1902</i> | <i>1913</i> | <i>1902</i> | <i>1913</i> | <i>1902</i> | <i>1913</i> | <i>1902</i> | <i>1913</i> |
| Argentina | 923 | 2.000 | 310 | 640 | 100 | 601 | 513 | 759 |
| Brasil | 696 | 3.500 | 490 | 880 | 40 | 1.391 | 166 | 1.229 |
| México | 300 | 2.000 | ... | 750 | — | 195 | 300 | 1.055 |
| Demás países de América Latina | 1.334 | 875 | 161 | 321 | 18 | 16 | 1.155 | 538 |
| TOTAL | 3.253 | 8.375 | 961 | 2.591 | 158 | 2.203 | 2.134 | 3.581 |

Fuente: J. F. Rippey, "French Investments in Latin America", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. II, No. 2, otoño de 1948 (Washington, D.C.).

^a Cifras a fin de año. Los cálculos se refieren a valores cotizados en la Bolsa de París. Con respecto a estos cálculos, téngase en cuenta el comentario general que figura al pie del cuadro I del apéndice. Al parecer no se hizo ningún ajuste para compensar el importe de los valores que se hallaban en poder de otras personas o entidades que no fuesen residentes franceses.

^b En estos dos años el franco francés valía 0,193 de dólar de los EE.UU.

**Cuadro III. Inversiones estadounidenses en la América Latina, por regiones,
en 1897, 1908 y 1914**

(En millones de dólares)

| País | Inversiones directas ^a | | | Total de las inversiones | | |
|--|-----------------------------------|-------|-------|--------------------------|-------|-------|
| | 1897 | 1908 | 1914 | 1897 | 1908 | 1914 |
| Cuba y otros países de las Antillas..... | 49 | 196 | 281 | 49 | 226 | 336 |
| México | 200 | 416 | 587 | 200 | 672 | 854 |
| América Central | 21 | 38 | 90 | 21 | 41 | 93 |
| América del Sur | 38 | 104 | 323 | 38 | 130 | 366 |
| Total, América Latina | 308 | 754 | 1.281 | 308 | 1.069 | 1.649 |
| TOTAL MUNDIAL | 635 | 1.639 | 2.652 | 685 | 2.525 | 3.514 |

Fuente: Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments* (Brookings Institution, Washington, D.C., 1938), pág. 606.

^a Inversiones cuyo control estaba en manos de nacionales o empresas de los Estados Unidos gracias a un interés representado generalmente por el 25% o más de las acciones ordinarias. Las inversiones directas figuran con su valor contable, y las demás con su valor nominal.

^b Incluidos los títulos de deuda pública y otros valores en cartera. Los títulos ferroviarios mexicanos representaban más de la mitad de las inversiones en cartera.

Cuadro IV. Inversiones directas estadounidenses en la América Latina, por ramas de actividad económica, 1897, 1908 y 1914^a

(En millones de dólares)

| Actividad | 1897 | 1908 | 1914 |
|---|------|------|-------|
| Agricultura | 58 | 162 | 243 |
| Minería | 79 | 303 | 549 |
| Producción petrolera | 5 | 57 | 110 |
| Ferrocarriles y servicios públicos..... | 141 | 162 | 274 |
| Industrias manufactureras | 3 | 30 | 37 |
| Distribución | 20 | 37 | 57 |
| Varias | 2 | 3 | 11 |
| TOTAL | 308 | 754 | 1.281 |

Fuente: Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments*, apéndice D.

^a Véanse las definiciones de la llamada ^a del cuadro III del apéndice.

Cuadro V. Inversiones privadas estadounidenses en el extranjero, a largo plazo, correspondientes a determinados años

(En millones de dólares)

| A fin del año | América Latina | | | Total mundial |
|---------------|-----------------------|-------------------------|-------|---------------------|
| | Directas ^a | En cartera ^b | Total | |
| 1914..... | 1.281 | 368 | 1.649 | 3.514 |
| 1919..... | 1.988 | 418 | 2.406 | 6.456 |
| 1924..... | 2.819 | 854 | 3.673 | 9.954 |
| 1930..... | 3.634 | 1.610 | 5.244 | 15.170 |
| 1937..... | 2.918 | 1.183 | 4.101 | 11.074 |
| 1940..... | 2.771 | 1.003 | 3.874 | 10.591 |
| 1950..... | 4.735 | 610 | 5.285 | 19.435 ^c |

Fuente: Para los años 1914, 1919 y 1924: Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments*, pág. 606; para los años 1930, 1937, 1940 y 1950: varias publicaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^a Valor contable de las empresas "controladas".

^b Las cifras corresponden a valores nominales. Se refieren, en su mayor parte, a bonos extranjeros ofrecidos públicamente en los Estados Unidos e incluyen también acciones de compañías extranjeras pertenecientes a personas o entidades de los Estados Unidos que no tienen el control de las mismas. Los valores nominales de los bonos extranjeros eran muy superiores a su precio de mercado en 1951 (véase el cuadro XI del apéndice). No se incluyen los títulos emitidos en dólares en poder de personas o entidades de los Estados Unidos, salvo en lo que se refiere a 1930 con respecto a la América Latina. En las cifras correspondientes a 1914, 1919 y 1924 están incluidas todas las obligaciones mexicanas (266.000.000, 265.000.000 y 270.000.000 de dólares, respectivamente), aunque una gran parte de las mismas se hallaba en mora. En los años posteriores no se han incluido las obligaciones mexicanas en mora, pero en los datos relativos a 1937, 1940 y 1950 figuran otros bonos latinoamericanos en mora, emitidos en dólares.

^c No se tuvo en cuenta en esta cifra el valor de las inversiones directas que sufrieron daños durante la guerra, fueron canceladas como pérdidas o expropiadas sin indemnización.

Cuadro VI. Valores latinoamericanos ofrecidos públicamente en los Estados Unidos, 1920 a 1929

(Valor nominal, en millones de dólares)

| <i>País</i> | <i>Total</i> | <i>Títulos de deuda pública y valores garantizados por el Gobierno^a</i> | <i>Valores de sociedades anónimas</i> |
|---------------------------------------|----------------|--|---------------------------------------|
| Argentina | 663,2 | 597,0 | 66,2 |
| Brasil | 379,7 | 369,7 | 10,0 |
| Colombia | 216,9 | 172,1 | 44,8 |
| Cuba | 461,4 | 95,7 | 365,7 |
| Chile | 425,2 | 304,2 | 121,0 |
| Otros países latinoamericanos | 456,6 | 279,0 | 177,6 |
| Total del capital nominal | 2.603,0 | 1.817,7 | 785,3 |
| Conversiones | 427,3 | 314,1 | 113,2 |
| TOTAL DEL CAPITAL NOMINAL NETO | 2.175,7 | 1.503,6 | 672,1^b |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Handbook on American Underwriting of Foreign Securities* (Washington, D.C., 1930).

^a Incluidas las emisiones de sociedades anónimas en manos de inversionistas particulares cuando el prospecto en que eran ofrecidas decía que estaban garantizadas por el gobierno o cuando el gobierno tenía un "interés o control financiero de suficiente importancia . . . para garantizar la presunción de que existe su garantía implícita ya que no contractual".

^b Los valores de sociedades anónimas estadounidenses ascendían a 606.900.000 dólares y los de otras nacionalidades a 65.200.000 dólares.

Cuadro VIII. Inversiones directas estadounidenses en América Latina por ramas de actividad económica, en 1914, 1919, 1924 y 1929^a

(En millones de dólares)

| <i>Actividad</i> | <i>1914</i> | <i>1919</i> | <i>1924</i> | <i>1929^b</i> |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------|
| Agricultura | 243 | 506 | 839 | 885 |
| Metales preciosos | 173 | 145 | 151 | 164 |
| Minerales industriales | 376 | 517 | 563 | 638 |
| Extracción del petróleo... | 110 | 291 | 505 | 706 |
| Distribución del petróleo.. | 23 | 40 | 60 | 78 |
| Ferrocarriles | 176 | 211 | 261 | 230 |
| Servicios públicos | 98 | 101 | 162 | 576 |
| Industrias manufactureras. | 37 | 84 | 127 | 231 |
| Comercio | 34 | 71 | 95 | 119 |
| Varios | 11 | 22 | 56 | 78 |
| TOTAL | 1.281 | 1.988 | 2.819 | 3.705 |

Fuente: Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments*.

^a Respecto a la base de la valoración véase el cuadro V del apéndice.

^b Las cifras correspondientes a 1929 superan en 186.000.000 de dólares a las obtenidas en el primer censo oficial de los Estados Unidos de este año, debido principalmente a que se ha hecho uso del valor nominal y no del valor contable en el caso de las compañías afiliadas a una gran compañía petrolera.

Cuadro VII. Situación de los bonos extranjeros emitidos en dólares, 1935^a

(Valor nominal, en millones de dólares)

| <i>País</i> | <i>Principal en circulación</i> | <i>Emisiones en mora (porcentaje)</i> | <i>Valores en poder de tenedores de los Estados Unidos (porcentaje)</i> |
|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|---|
| Argentina | 351,2 | 27,3 | 56 |
| Bolivia | 59,4 | 100,0 | 83 |
| Brasil | 349,2 | 100,0 | 82 |
| Colombia | 156,1 | 100,0 | 75 |
| Costa Rica | 8,8 | 100,0 | 85 |
| Cuba | 123,8 | 83,3 | 90 |
| Chile | 308,0 | 100,0 | 85 |
| El Salvador | 12,6 | 100,0 | 55 |
| Guatemala | 2,2 | 100,0 | 90 |
| Haití | 9,8 | — | 90 |
| México | 295,6 | 100,0 | 30 |
| Panamá | 18,6 | 77,6 | 60 |
| Perú | 91,3 | 100,0 | 70 |
| República Dominicana.. | 16,3 | 100,0 | 90 |
| Uruguay | 63,4 | 100,0 | 66 |
| Total América Latina | 1.866,3 | 84,5 | 68 |
| Canadá y Terranova... | 2.618,5 | 3,1 | 50 |
| Europa | 2.376,1 | 51,5 | 55 |
| Asia y Lejano Oriente | 629,1 | 0,9 | 41 |
| TOTAL MUNDIAL | 7.490,0 | 38,5 | 55 |

Fuente: Madden, Nadler y Sauvain, *America's Experience as a Creditor Nation* (Nueva York, 1937).

^a Cifras a fin de año. Únicamente se incluyen los bonos en dólares ofrecidos públicamente. Se excluye a la mayoría de los bonos emitidos en dólares con anterioridad a 1920 y con posterioridad a 1930. Se incluyen los bonos de sociedades anónimas de los Estados Unidos cuyas actividades de desarrollan en el extranjero y los de sociedades extranjeras. Por mora se entiende la falta de pago, en dólares y en su totalidad, de los intereses, del principal o de las cuotas para el fondo de amortización.

Cuadro IX. Inversiones directas estadounidenses en la América Latina, en 1914, 1919, 1924 y 1929^a

(En millones de dólares)

| <i>País</i> | <i>1914</i> | <i>1919</i> | <i>1924</i> | <i>1929^b</i> |
|---|--------------|--------------|--------------|-------------------------|
| Cuba y otros países de las Antillas | 281 | 567 | 993 | 1.025 |
| México | 587 | 644 | 735 | 709 |
| América Central | 90 | 112 | 144 | 251 |
| América del Sur..... | 323 | 665 | 947 | 1.720 |
| Total, América Latina... | 1.281 | 1.988 | 2.819 | 3.705 |
| TOTAL MUNDIAL | 2.652 | 3.880 | 5.389 | 7.553 |

Fuente: Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments*.

^a Respecto al método de la valoración, véase el cuadro V del apéndice.

^b Véase la llamada ^b del cuadro VIII del apéndice.

**Cuadro X. Inversiones del Reino Unido en la América Latina, en
1913, 1930, 1938 y 1951**

(Valor nominal, en millones de libras esterlinas)

| País | Todos los valores | | | | Empréstitos públicos (estatales y municipales) | | |
|------------------------------------|-------------------|------------|------------|------------|---|-----------------|----------------|
| | 1913 | 1930 | 1938 | 1951 | 1930 | 1938 | 1951 |
| Argentina | 320 | 360 | 368 | 38 | 33 | 40 | 3 |
| Brasil | 148 | 151 | 164 | 46 | 73 | 83 | 15 |
| Chile | 61 | 49 | 63 | 37 | 21 | 25 | 17 |
| Uruguay | 36 | 84 | 23 | 5 | 7 | 13 ^b | 8 ^c |
| Perú | 34 | | 25 | 22 | | | |
| Demás países de la América del Sur | 26 ^a | | 37 | 29 | | | |
| Cuba | 33 | 50 | 28 | 24 | ... | 12 ^d | 1 ^d |
| México | 99 | | 66 | 38 | | | |
| América Central | ... | | 8 | 5 | ... | | |
| TOTAL | 757 | 694 | 754 | 245 | ... | 173 | 44 |

Fuente: Para las cifras correspondientes a 1913: Sir George Paish, *The Statist, Supplement*, 14 de febrero de 1914; para las cifras correspondientes a 1930: Sir Robert Kindersley, "British Overseas Investments in 1931", *Economic Journal*, junio de 1933; para las cifras correspondientes a 1938 y 1951: Banco de Inglaterra, *United Kingdom Overseas Investments, 1938 to 1948* (Londres, 1950), y *United Kingdom Overseas Investments, 1950 and 1951* (Londres, 1953).

Nota: Todas las cifras, salvo las de 1913, se refieren al valor nominal a fin de año de los títulos pertenecientes a residentes del Reino Unido, que se cotizaban, negociaban extraoficialmente o de cuya existencia "se sabía de otro modo" en la Bolsa de Londres. Los bonos incluidos en las cifras correspondientes a 1913 se tomaron al precio de emisión, que a menudo era muy inferior a su valor nominal. Se incluyeron los valores latinoamericanos en dólares así como en otras monedas distintas de la libra esterlina, propiedad de residentes del Reino Unido. Se han excluido los valores pertenecientes a no residentes del Reino Unido. Los valores denominados en monedas distintas de la libra esterlina han sido convertidos a esta última moneda al tipo de cambio vigente en los años respectivos. Ésta parece ser la causa del aumento registrado con respecto a las inversiones británicas realizadas en México entre 1948 y 1951, y afecta, de modo general, la comparabilidad de las cifras correspondientes a 1951 y a los años anteriores que figuran en el cuadro.

Las cifras correspondientes a 1913 y 1930 difieren en varios aspectos de las relativas a 1938 y 1951. Las de 1913 y 1930 incluyen varias empresas navieras, mientras que las de 1938 y 1951 excluyen todas las compañías navieras y de seguros. En los datos correspondientes a 1930 se clasifican las sociedades según el país en que están constituidas, mientras que en los relativos a 1951 se clasifican por el país en el que realizan sus operaciones (el país deudor tratándose de valores en dólares), que puede ser distinto. En los datos de 1938 y 1951 se incluyen los valores emitidos en dólares de los Estados Unidos y del Canadá que no se cotizan en la lista oficial de la Bolsa de Londres; estos valores no figuran en los datos de 1913 y 1930.

En los cálculos se incluyen empresas constituidas en el Reino Unido que actúan exclusivamente, o casi exclusivamente, en el extranjero, así como empresas constituidas fuera del Reino Unido. No están incluidas las inversiones realizadas en el extranjero por empresas del Reino Unido que operan en este país y en el extranjero, sea por conducto de sucursales o de filiales y agencias privadas. Queda, pues, excluida una buena parte de las inversiones en empresas británicas en varios países latinoamericanos.

zuela. Por lo tanto, el cálculo no es comparable al del cuadro XV, que se refiere a las inversiones directas estadounidenses en el extranjero, aparte de que estas últimas reflejan los valores contables y no los valores nominales. Sir George Paish propuso que se agregara un 10% aproximadamente para compensar las inversiones en empresas que no entrañaban valores de cotización bursátil, si bien no se refería concretamente a la América Latina. Según Sir Robert Kindersley, en 1930 había en la Argentina y en el Brasil una apreciable cantidad de inversiones que no se cotizaban en la Bolsa de Londres. En vista de ello recomendó que se aumente en un 25% la cifra de los valores cotizados, o sea unos 130.000.000 de libras esterlinas en 1930. Es también probable que las cifras relativas a los "demás países de América del Sur" para 1938 y 1951 sean demasiado bajas, por no figurar en ellas una parte de las inversiones del Reino Unido en las empresas petroleras de Venezuela.

Pueden advertirse cuán limitados son los datos proporcionados por el Banco de Inglaterra por el hecho de que, según las estadísticas oficiales de la balanza de pagos, en 1951 se percibieron 9.000.000 de libras esterlinas (cifra bruta) por concepto de dividendos e intereses procedentes de los países de América Latina no comprendidos en la zona del dólar (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay), en comparación con los 6.700.000 libras esterlinas que indica el cuadro por igual concepto y región. Sin embargo, parte de la diferencia se debe, no a que los datos sean más completos, sino a que en la balanza de pagos se incluyen las remesas de sumas devengadas por otros conceptos que intereses y dividendos. Entre éstas figuran los gastos administrativos en que incurrieron las casas matrices en el Reino Unido por cuenta de sus filiales en el extranjero. También incluyen consignaciones para fondos de reserva e impuestos sobre utilidades. En cuanto a algunos de los países que no se indican separadamente en la lista, el valor nominal de las inversiones a fin de 1946, según cálculos publicados en *The South American Journal* (Londres, 1947), era el siguiente (en libras esterlinas): Venezuela, 17.900.000; Guatemala, 9.000.000; Colombia, 7.100.000; Costa Rica, 4.500.000; Bolivia, 4.400.000; Ecuador, 3.800.000; Paraguay, 2.800.000; Honduras, 900.000; El Salvador, 1.500.000 y Nicaragua, 300.000.

^a Esta cifra incluye una cantidad indeterminada en América Central.

^b Uruguay, 6.000.000 de libras esterlinas; demás países de América del Sur, 7.000.000 de libras esterlinas.

^c Uruguay, 4.000.000 de libras esterlinas; demás países de América del Sur, 4.000.000 de libras esterlinas.

^d No se incluyen los bonos mexicanos en

Cuadro XI. Bonos latinoamericanos emitidos en dólares en poder de tenedores de los Estados Unidos, en 1930, 1945 y 1951^a

(En millones de dólares)

| País | Valor nominal | | | Valor de mercado en 1951 |
|------------------------|----------------|-------|------|--------------------------|
| | 1930 | 1945 | 1951 | |
| Argentina | 449,3 | 51,4 | — | — |
| Bolivia | 54,4 | 38,4 | 38 | 7 |
| Brasil | 346,8 | 111,6 | 69 | 46 |
| Colombia | 171,7 | 63,1 | 52 | 30 |
| Costa Rica | 10,2 | 2,9 | 3 | 1 |
| Cuba | 130,8 | 10,4 | 11 | 12 |
| Chile | 260,1 | 86,2 | 63 | 30 |
| Ecuador | ... | 0,9 | 1 | — |
| El Salvador | 5,3 | 4,6 | 3 | 2 |
| Guatemala | 4,4 | 0,8 | — | — |
| Haití | 13,3 | 2,3 | — | — |
| México | — ^b | 32,1 | 27 | 4 |
| Panamá | 17,8 | 9,7 | 10 | 10 |
| Perú | 75,3 | 38,4 | 31 | 13 |
| República Dominicana.. | 17,4 | 3,2 | — | — |
| Uruguay | 53,2 | 13,7 | 12 | 11 |
| TOTAL, AMÉRICA LATINA | 1.610,0 | 469,7 | 320 | 166 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^a A fin de año.

^b No se incluyen ciertas emisiones de bonos mexicanos que se hallaban en mora desde hacía tiempo.

Cuadro XII. Valor en circulación de los bonos latinoamericanos en dólares, públicamente ofrecidos, en 1935, 1945 y 1952^a

(Valor nominal en millones de dólares)

| País | Principal en circulación | | | Cantidad en mora ^b | | |
|-------------------------|--------------------------|---------|-------|-------------------------------|-------|-------|
| | 1935 | 1945 | 1952 | 1935 | 1945 | 1952 |
| Argentina | 351,2 | 183,8 | — | 95,9 | 0,8 | — |
| Bolivia | 59,4 | 59,4 | 59,4 | 59,4 | 59,4 | 59,4 |
| Brasil | 349,2 | 217,4 | 128,5 | 349,2 | 69,8 | 8,0 |
| Colombia | 156,1 | 148,7 | 74,2 | 156,1 | 105,8 | 6,4 |
| Costa Rica | 8,8 | 8,1 | 8,1 | 8,8 | 8,1 | 8,1 |
| Cuba | 123,8 | 97,1 | 69,6 | 103,2 | 9,4 | 7,1 |
| Chile | 308,0 | 170,2 | 115,9 | 308,0 | 150,6 | 9,1 |
| El Salvador | 12,6 | 8,8 | 5,9 | 12,6 | 8,5 | 0,3 |
| Guatemala | 2,2 | — | — | 2,2 | — | — |
| Haití | 9,8 | 6,7 | — | — | 6,7 | — |
| México | 295,5 | 273,6 | 200,3 | 295,5 | 238,6 | 11,1 |
| Panamá | 18,6 | 15,8 | — | 14,4 | 1,1 | — |
| Perú | 91,3 | 85,7 | 64,5 | 91,3 | 85,7 | 17,0 |
| República Dominicana... | 16,3 | 12,1 | — | 16,3 | 4,3 | — |
| Uruguay | 63,4 | 49,7 | 40,0 | 63,4 | 1,7 | 0,6 |
| TOTAL | 1.866,3 | 1.337,1 | 766,7 | 1.576,4 | 750,5 | 127,2 |

Fuente: Institute of International Finance, *Statistical Analysis of Publicly Offered Foreign Dollar Bonds*, Boletín No. 182, 1° de junio de 1953, y boletines anteriores (Nueva York).

^a A fin de año.

^b Emisiones en mora por falta de pago de los intereses contractuales. En 1952 había emisiones en circulación por valor de 55.000.000 de dólares que, además de estar en mora en cuanto al pago de intereses, también lo estaban en lo que respecta al pago del principal. Al poner en vigencia un plan de reajuste de la deuda, se consideran en mora aquellos bonos cuyos poseedores se niegan a participar en el arreglo. Se ha incluido un pequeño número de obligaciones no gubernamentales (que en 1952 ascendían a 17.000.000 de dólares).

Cuadro XIII. Valor de los bonos latinoamericanos en libras esterlinas en circulación en 1939, 1945 y 1951^a

(Valor nominal en millones de libras esterlinas)

| País | 1939 | 1945 | 1951 |
|-------------------|-------|-------------------|-------------------|
| Argentina | 55,2 | 28,5 | 4,7 |
| Brasil | 159,4 | 137,0 | 47,8 |
| Colombia | 2,6 | 2,8 | 2,1 |
| Costa Rica | 1,7 | 1,7 | 1,6 |
| Chile | 27,0 | 27,2 | 21,1 |
| Ecuador | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| El Salvador | 0,9 | 0,8 | 0,7 |
| Guatemala | 1,5 | 0,4 | 0,4 |
| Honduras | 2,8 | 1,8 | 0,9 |
| México | 38,7 | 15,9 ^b | 12,6 ^b |
| Nicaragua | 0,4 | 0,4 | 0,3 |
| Paraguay | 0,7 | 0,7 | 0,3 |
| Perú | 3,7 | 3,1 | 2,7 |
| Uruguay | 19,4 | 18,3 | 15,9 |
| TOTAL | 314,1 | 248,7 | 111,2 |

Fuente: Council of the Corporation of Foreign Bondholders, *Annual Report*, 1939, 1945, 1951 (Londres).

^a Datos relativos a mediados del año. Estas cifras corresponden a todos los bonos en circulación con inclusión de aquellos que han sido repatriados pero no retirados. Las cifras difieren ligeramente de las publicadas por el *South American Journal* (Londres), que son como sigue (en libras esterlinas): 1930, 338.000.000; 1939, 324.000.000; 1945, 245.000.000.

Según el Banco de Inglaterra, el valor nominal de los títulos de deuda pública (estatal y municipal) de los países latinoamericanos en poder de residentes del Reino Unido, era de 173.000.000, 99.000.000 y 44.000.000 de libras esterlinas a fin de 1939, 1945 y 1951, respectivamente. En estas cifras no van incluidos los bonos emitidos en libras esterlinas que no estaban en poder de residentes del Reino Unido, pero si los bonos latinoamericanos emitidos en dólares y otras monedas en poder de residentes de ese país. A fines de 1951 las cifras correspondientes a los países que se indican eran como sigue (en libras esterlinas): México, 1.200.000; Argentina, 2.600.000; Brasil, 15.000.000; Chile, 16.500.000; Uruguay, 3.500.000.

^b Sin incluir bonos de los Ferrocarriles Nacionales de México por valor de 5.400.000 libras esterlinas, pagaderos en dólares a un quinto de su valor nominal en virtud de un acuerdo concertado en 1946. Los otros bonos mexicanos emitidos en libras esterlinas se incluyen a su valor nominal, de conformidad con el plan de reajuste adoptado en 1942.

Cuadro XIV. Liquidación de inversiones del Reino Unido en la América Latina, 1946 a 1951^a

(En millones de libras esterlinas)

| País | 1946 | | 1947 | | 1948 | | 1949 | | 1950 | | 1951 | | 1946 a 1951 | |
|--|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|
| | Rebaja del valor nominal | Pago al contado | Rebaja del valor nominal | Pago al contado | Rebaja del valor nominal | Pago al contado | Rebaja del valor nominal | Pago al contado | Rebaja del valor nominal | Pago al contado | Rebaja del valor nominal | Pago al contado | Rebaja del valor nominal | Pago al contado |
| Argentina..... | 5,6 | 5,2 | 6,7 | 6,6 | 251,7 | 153,6 | 2,4 | 1,6 | 1,2 | 1,2 | 0,9 | 0,9 | 268,5 | 169,1 |
| Brasil..... | 3,4 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 7,1 | 8,6 | 2,8 | 1,6 | 10,4 | 10,7 | 18,8 | 13,1 | 43,9 | 36,6 |
| Cuba..... | — | — | 0,7 | 0,3 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | — | — | — | — | 1,0 | 0,5 |
| Chile..... | 0,8 | 0,7 | 1,6 | 1,1 | 2,2 | 1,3 | 1,5 | 1,2 | 2,0 | 1,1 | 3,5 | 2,7 | 11,6 | 8,1 |
| México..... | 11,6 | 1,3 | 0,4 | 0,8 | 0,1 | 0,2 | -10,1 | 0,1 | 8,9 | 2,6 | 0,8 | 1,1 | 11,7 | 6,1 |
| Perú..... | — | 0,1 | — | 0,1 | — | — | — | — | 0,1 | 0,1 | — | — | 0,1 | 0,3 |
| Uruguay..... | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 14,2 | 6,5 | 1,8 | 2,6 | -0,2 | — | 16,1 | 9,4 |
| Demás países de la América del Sur | -0,1 | -1,8 | 0,3 | 0,2 | -3,4 | -3,4 | 0,1 | 0,1 | 1,1 | -0,4 | 2,3 | 1,8 | 0,3 | -3,5 |
| TOTAL | 21,4 | 7,0 | 11,2 | 10,4 | 258,0 | 160,5 | 11,0 | 11,2 | 25,5 | 17,9 | 26,1 | 19,6 | 353,2 | 226,6 |

Fuente: Banco de Inglaterra, *United Kingdom Overseas Investments*, informes publicados en 1950, 1951, 1952 y 1953. Las cifras se refieren exclusivamente a las inversiones que son propiedad de residentes del Reino Unido. Para más detalles sobre estos cálculos véase la nota que figura en el cuadro X.

^a Las cifras con signo de substracción representan adiciones a las inversiones.

Cuadro XV. Inversiones directas estadounidenses en la América Latina, en 1950*

(Valor contable, en millones de dólares)

| País | Agricultura | Minería y fundición de metales | Petróleo | Industrias manufactureras | Servicios públicos | Comercio | Servicios financieros y seguros | Diversos | Total | | | | |
|---------------------------|--------------|--------------------------------|----------------|---------------------------|--------------------|--------------|---------------------------------|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| | | | | | | | | | 1929 | 1936 | 1943 | 1950 | 1952 |
| Argentina..... | ... | ... | ... | 161,1 | 76,9 | 34,9 | 8,0 | 7,7 | 331,8 | 348,3 | 380,1 | 355,6 | 393 |
| Bolivia..... | — | 6,1 | — | ... | 2,4 | 1,6 | ... | ... | 61,6 | 18,3 | 13,2 | 10,8 | ... |
| Brasil..... | ... | ... | 112,4 | 284,5 | 137,6 | 72,6 | 21,7 | 7,4 | 193,6 | 194,3 | 232,7 | 644,2 | 1.013 |
| Colombia..... | ... | ... | 111,6 | 24,8 | 29,2 | 8,8 | 3,9 | 3,0 | 124,0 | 107,5 | 117,0 | 193,4 | 234 |
| Costa Rica..... | ... | — | 3,8 | 0,4 | 10,8 | 0,7 | — | ... | 22,2 | 13,3 | 30,4 | 60,0 | 61 |
| Cuba..... | 262,7 | ... | 20,4 | 54,2 | 270,5 | 20,8 | ... | 5,6 | 919,0 | 666,3 | 526,3 | 642,4 | 686 |
| Chile..... | — | 350,6 | ... | 29,0 | ... | 14,5 | 1,5 | 1,4 | 422,6 | 483,7 | 328,3 | 540,1 | 623 |
| Ecuador..... | ... | — | ... | 0,6 | 5,3 | 1,7 | 3,6 | — | 11,8 | 4,9 | 10,8 | 14,2 | 14 |
| El Salvador..... | — | ... | 2,3 | ... | 16,8 | 0,5 | ... | ... | 29,5 | 17,2 | 14,9 | 18,5 | ... |
| Guatemala..... | ... | ... | 3,6 | ... | 72,2 | 3,3 | ... | — | 70,0 | 50,4 | 86,9 | 105,9 | 108 |
| Haití..... | 7,9 | — | ... | ... | 2,3 | ... | — | ... | 14,2 | 9,7 | 14,1 | 12,7 | ... |
| Honduras..... | ... | ... | ... | ... | 8,8 | ... | ... | ... | 71,5 | 36,4 | 37,0 | 61,9 | 81 |
| México..... | 3,0 | 120,5 | 12,7 | 133,0 | 107,2 | 29,2 | 2,3 | 6,2 | 682,5 | 479,5 | 286,3 | 414,5 | 490 |
| Nicaragua..... | ... | ... | ... | ... | 0,9 | 0,6 | — | — | 13,0 | 4,5 | 4,0 | 9,0 | ... |
| Panamá..... | ... | — | 180,7 | 1,7 | 132,5 | 10,6 | 4,8 | ... | 28,5 | 26,7 | 110,3 | 348,0 | 383 |
| Paraguay y Uruguay..... | — | — | 4,2 | 37,9 | 1,7 | 4,3 | 12,3 | 0,5 | 40,5 | 19,0 | 14,8 | 61,0 | 71 ^b |
| Perú..... | ... | 55,1 | ... | 15,8 | ... | 13,1 | ... | 0,8 | 123,7 | 96,1 | 70,8 | 144,5 | 230 |
| República Dominicana..... | 79,1 | — | ... | 9,0 | 10,9 | 0,9 | ... | 2,3 | 69,3 | 90,7 | 70,5 | 105,7 | 123 |
| Venezuela..... | ... | ... | 857,1 | 23,8 | 10,0 | 23,6 | 13,1 | 6,7 | 232,5 | 186,3 | 372,8 | 993,0 | 1.184 |
| TOTAL | 519,6 | 628,4 | 1.407,8 | 779,8 | 1.041,5 | 242,5 | 71,1 | 44,5 | 3.461,9 | 2.803,0 | 2.721,2 | 4.735,2 | 5.758 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos; los datos correspondientes a 1929, 1936, 1943 y 1950 han sido tomados de *Foreign Investments of the United States* (Washington, D.C., 1953); los relativos a 1952 están tomados del *Survey of Current Business*, enero de 1954.

Nota: El Departamento de Comercio computó estas cifras a base de las respuestas a los cuestionarios enviados a todos los poseedores conocidos de inversiones pertinentes. Las respuestas relativas a 1950 tenían carácter obligatorio en virtud de la ley de los Estados Unidos sobre participación en los acuerdos de Bretton Woods (*Bretton Woods Participation Act*) de 1945.

El término "inversiones directas en el extranjero", en el sentido en que ha sido empleado en dicha encuesta, comprende:

1. El valor de la participación estadounidense en empresas extranjeras cuando esa participación representa por lo menos un 25% de las acciones con derecho a voto y es propiedad de personas, o grupos afiliados, que residen habitualmente en los Estados Unidos, así como de otros intereses análogos representados por sociedades u otras formas de organización.

2. La participación estadounidense en empresas extranjeras cuyo capital en acciones, con derecho a voto, esté en manos del público de los Estados Unidos en una proporción igual o superior al 50% de su totalidad pero que se halla repartido entre diversos accionistas de tal manera que ningún individuo o grupo de individuos asociados llega a tener el 25%.

3. La propiedad de bienes raíces, siempre que no sean para usufructo personal del propietario, o de empresas que sean del tipo de dueño único.

4. El valor neto de los haberes de las sucursales de empresas norteamericanas en el extranjero. Por sucursal se entiende toda empresa que una compañía norteamericana administre en el extranjero por derecho propio y no por conducto de una filial extranjera.

El capital norteamericano invertido en esta clase de empresas extranjeras controladas comprende el valor contable de todas

las acciones que se encuentran en los Estados Unidos, sea en poder de la casa matriz o de otras entidades o personas. Incluye también la participación de estos accionistas en los excedentes y en las reservas extraordinarias, el saldo neto de las cuentas de la empresa en el extranjero con su casa matriz o con filiales estadounidenses de la casa matriz, y las obligaciones a largo plazo pagaderas a la casa matriz o a personas de los Estados Unidos que no tienen relación con ésta, en la medida en que se logró obtener información sobre dicha deuda.

Con arreglo a la anterior definición, no se han incluido en los datos las sucursales y filiales extranjeras de empresas que están constituidas en los Estados Unidos, pero que son propiedad de extranjeros; tampoco se han incluido las compañías extranjeras cuyas acciones están en manos de muchos accionistas en los Estados Unidos pero cuya administración no se halla bajo control estadounidense.

Ciertas pérdidas por exploraciones y amortizaciones por concepto de agotamiento, que en la balanza de pagos figuran como salidas de capital, no constan como inversiones de capital en la contabilidad de las empresas informantes y por lo tanto no se hallan comprendidas en las cifras.

Se asignó a los haberes existentes en 1950 el valor que figuraba en los libros de las empresas extranjeras, convertido a dólares de los Estados Unidos. En los informes periódicos sobre el activo y pasivo se aplicaba, por lo general, el tipo de cambio que regía en la fecha del informe. El activo fijo y las correspondientes reservas para amortización se convertían generalmente al cambio que regía en la fecha en que fueron adquiridos los respectivos bienes del activo.

Se ha clasificado a las empresas con arreglo a su actividad principal. El término "petróleo" abarca la producción petrolera, la refinación del producto y los servicios de distribución.

* Cifras a fin de año.

^b Solamente para el Uruguay; el Paraguay va incluido en el total.

Cuadro XVI. Distribución de las inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina, según la rama de actividad económica, en 1943 y 1950^a

(En millones de dólares)

| Actividad | 1943 | 1950 | Actividad | 1943 | 1950 |
|--|-------|---------|---|---------|---------|
| Agricultura y ganadería, total..... | 379,9 | 519,6 | Demás artículos manufacturados..... | ... | 155,3 |
| Frutas | ... | 147,7 | Transportes, comunicaciones y servicios públicos, total | 870,9 | 1.041,5 |
| Azúcar | ... | 346,4 | Ferrocarriles | ... | 186,4 |
| Caucho | ... | 1,2 | Transportes marítimos y fluviales.... | ... | 145,7 |
| Demás productos agropecuarios..... | ... | 24,4 | Todos los demás medios de transporte | ... | 31,7 |
| Minería y fundición de metales, total.... | 404,9 | 628,4 | Comunicaciones | ... | 131,5 |
| Hierro | ... | 63,7 | Electricidad para alumbrado, energía eléctrica y gas | ... | 546,2 |
| Oro, plata y platino..... | ... | 21,7 | Comercio, total | 140,5 | 242,5 |
| Otros metales | ... | 486,0 | Comercio al por mayor..... | ... | 191,3 |
| Minerales no metálicos | ... | 57,1 | Comercio al por menor..... | ... | 51,1 |
| Petróleo, total | 570,1 | 1.407,8 | Finanzas y seguros, total..... | 99,4 | 71,1 |
| Industrias manufactureras, total..... | 322,3 | 779,8 | Banca y otras empresas financieras... | ... | 37,8 |
| Artículos alimenticios | ... | 158,2 | Compañías "holding" | ... | 28,6 |
| Papel y productos afines..... | ... | 4,5 | Seguros | ... | 4,8 |
| Productos químicos y afines..... | ... | 205,0 | Varias, total | 44,3 | 44,5 |
| Productos del caucho | ... | 60,3 | Bienes raíces | ... | 7,5 |
| Metales primarios y elaborados..... | ... | 21,7 | Empresas cinematográficas | ... | 16,9 |
| Maquinaria | ... | 13,0 | Todas las demás | ... | 20,1 |
| Maquinaria, equipo y suministros eléctricos | ... | 78,9 | Total para todas las actividades | 2.832,3 | 4.735,2 |
| Vehículos automotores y equipo para los mismos | ... | 83,0 | | | |

Fuente: Para 1950: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Investments of the United States* (1953); para 1943: Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, *Census of American-owned Assets in Foreign Countries* (Washington, D.C., 1947).

^a Cifras a fin de año. Respecto a las definiciones véase la nota general que figura al pie del cuadro XV del apéndice.

Cuadro XVII. Corriente de capitales estadounidenses a largo plazo, y utilidades derivadas de las inversiones de los Estados Unidos en la América Latina, 1946 a 1952^a

(En millones de dólares)

| Concepto | 1946 | 1947 | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 | 1952 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| 1. Capitales privados estadounidenses a largo plazo (neto): | | | | | | | |
| Inversiones directas ^b | 71 | 457 | 333 | 332 | 40 | 165 | 277 |
| (Incluyendo Venezuela) | 61 | 130 | 181 | 245 | - 68 | - 39 | 48 |
| Utilidades de filiales, que fueron reinvertidas | 89 | 117 | 209 | 147 | 109 | 249 | 303 |
| Otros capitales a largo plazo..... | -125 | - 55 | - 49 | - 19 | - 27 | - 29 | - 34 |
| Corriente neta | 8 | 387 | 442 | 476 | 122 | 385 | 546 |
| 2. Créditos concedidos por el Gobierno de los EE.UU. ^c | | | | | | | |
| Desembolsos | 87 | 91 | 77 | 84 | 83 | 137 | 100 |
| Amortizaciones | - 31 | - 35 | - 40 | - 45 | - 48 | - 52 | - 44 |
| Corriente neta | 56 | 56 | 37 | 39 | 35 | 85 | 56 |
| 3. Movimiento neto de inversiones latinoamericanas a largo plazo en los Estados Unidos.... | - 6 | 4 | - 10 | - 4 | - 31 | - 9 | - 8 |
| 4. Total de los rubros 1 al 3 ^d | 58 | 447 | 469 | 511 | 126 | 46 | 594 |
| 5. Utilidades percibidas por los Estados Unidos derivadas de las inversiones directas ^e | -281 | -414 | -488 | -377 | -522 | -652 | -599 |
| 6. Utilidades devengadas por inversiones directas de los EE.UU. ^f | -347 | -521 | -672 | -475 | -616 | -888 | -888 |
| 7. Utilidades percibidas por los Estados Unidos, derivadas de inversiones de cartera..... | - 15 | - 17 | - 19 | - 18 | - 18 | - 17 | - 20 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *The Balance of Payments of the United States, 1949-1951* (Washington, D.C., 1952) y *Survey of Current Business*, septiembre de 1952, diciembre de 1953, enero de 1954 y noviembre de 1954.

^a El signo de sustracción indica salida de capital de la América Latina.

^b Incluidas las utilidades reinvertidas de las sucursales, pero no de las filiales. Sin incluir el financiamiento de ventas de buques a empresas panameñas y de otros países cuando tales empresas están controladas en los Estados Unidos.

^c Principalmente por el Export-Import Bank. Los subsidios concedidos de 1946 a 1952 por el Gobierno de los Estados Uni-

dos, sin contar los efectos militares suministrados en esos años, ascendieron sucesivamente a las siguientes cifras: 19.000.000, 47.000.000, 21.000.000, 35.000.000, 25.000.000, 22.000.000 y 30.000.000 de dólares.

^d Sin incluir los desembolsos correspondientes a préstamos en dólares otorgados por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que fueron como sigue: 1949, 36.000.000; 1950, 39.000.000; 1951, 56.000.000; 1952, 66.000.000 de dólares.

^e Incluidas las utilidades de las sucursales, así como los dividendos de las filiales, que se encuentran bloqueados a causa de restricciones cambiarias, pero sin incluir las utilidades de las filiales que han sido objeto de reinversión.

^f Incluidas las utilidades reinvertidas de las filiales.

Cuadro XVIII. Afluencia de capitales de los Estados Unidos a la América Latina para su inversión directa, por ramas de actividad económica, 1949 y 1952

(En millones de dólares)

| Año y concepto | Industria manufacturera | Minería y fundición de metales | Petróleo ^a | Distribución | Agricultura | Servicios públicos | Varios | Total |
|--|-------------------------|--------------------------------|-----------------------|--------------|-------------|--------------------|--------|-------|
| 1949 | | | | | | | | |
| Afluencia neta | — | 36 | 277 | 14 | — 3 | 12 | 12 | 348 |
| Utilidades reinvertidas ^b ... | 71 | 10 | 37 | 11 | 8 | 7 | 3 | 147 |
| TOTAL | 71 | 46 | 314 | 25 | 5 | 19 | 15 | 495 |
| 1950 | | | | | | | | |
| Afluencia neta | 64 | 29 | — 69 | 18 | — 7 | — 3 | 7 | 40 |
| Utilidades reinvertidas ^b ... | 49 | 4 | 14 | 12 | 14 | 9 | 7 | 109 |
| TOTAL | 113 | 33 | — 55 | 30 | 7 | 6 | 14 | 149 |
| 1951 | | | | | | | | |
| Afluencia neta | 116 | 60 | — 75 | 38 | 22 | — 7 | 11 | 165 |
| Utilidades reinvertidas ^b ... | 96 | 16 | 82 | 23 | 15 | 10 | 7 | 249 |
| TOTAL | 212 | 76 | 7 | 61 | 37 | 3 | 18 | 414 |
| 1952 | | | | | | | | |
| Afluencia neta | 80 | 120 | 32 | 11 | — 4 | 21 | 18 | 277 |
| Utilidades reinvertidas ^b ... | 94 | 15 | 135 | 30 | 11 | 11 | 8 | 303 |
| TOTAL | 174 | 135 | 167 | 41 | 7 | 32 | 26 | 580 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, "The Balance of Payments of the United States, 1949-1951", Survey of Current Business, septiembre de 1952 y enero de 1954.

^a Sin incluir las ventas de buques (petroleros en su mayor parte) a empresas controladas por capital norteamericano que navegan bajo el pabellón de algún país latinoamericano.

^b Utilidades no distribuidas de las filiales; las utilidades no distribuidas de las sucursales se incluyen en "afluencia neta".

Cuadro XIX. Préstamos concedidos por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento a la América Latina, al 15 de septiembre de 1953

(En millones de dólares)

| País y objeto | Número de préstamos | Importe ^a | País y objeto | Número de préstamos | Importe ^a |
|---|---------------------|----------------------|---|---------------------|----------------------|
| Brasil: | | | México: | | |
| Mejora de los transportes ferroviarios | 2 | 25,0 ^b | Energía eléctrica | 3 | 79,8 |
| Mejora de carreteras | 1 | 3,0 | Industria manufacturera | 1 | 0,5 |
| Energía eléctrica y equipo telefónico.. | 1 | 75,0 | Total | | 80,3 |
| Energía eléctrica | 5 | 72,3 ^b | Nicaragua: | | |
| Total | | 175,3 | Carreteras | 2 | 7,0 |
| Chile: | | | Almacenaje de cereales | 1 | 0,5 |
| Energía eléctrica y maquinaria agrícola | 1 | 16,0 | Energía eléctrica | 1 | 0,5 |
| Riegos y recursos hidráulicos..... | 1 | 1,3 | Maquinaria agrícola | 1 | 1,2 |
| Pulpa de madera industria papelera... | 1 | 20,0 | Total | | 9,2 |
| Total | | 37,3 | Paraguay: | | |
| Colombia: | | | Fomento agrícola | 1 | 5,0 |
| Carreteras | 2 | 30,9 ^b | Perú: | | |
| Ferrocarriles | 1 | 25,0 | Equipo portuario | 1 | 2,5 |
| Maquinaria agrícola | 1 | 4,9 | Maquinaria agrícola | 1 | 1,3 |
| Energía eléctrica | 3 | 8,5 | Total | | 3,8 |
| Total | | 69,3 | Uruguay: | | |
| El Salvador: | | | Energía eléctrica y equipo telefónico.... | 1 | 33,0 |
| Energía eléctrica | 1 | 12,5 | TOTAL PARA TODOS LOS PAÍSES 425,7 | | |

Fuente: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Eighth Annual Report (1953).

^a Sin incluir las cantidades anuladas o amortizadas.

^b Incluidos los préstamos que aun no habían sido formalizados por el país deudor al 15 de septiembre de 1953.

Cuadro XX. Créditos concedidos por el Export-Import Bank a países latinoamericanos, 1934 a 1953
(En millones de dólares)

| País | Cantidad autorizada ^a | Cantidad desembolsada | Cantidad amortizada |
|-------------------------|----------------------------------|----------------------------|---------------------|
| Argentina | 102,1 | 100,5 | 0,5 |
| Bolivia | 40,7 | 37,3 | 4,6 |
| Brasil | 708,0 | 525,0 | 106,1 |
| Colombia | 82,6 | 77,5 | 46,4 |
| Costa Rica | 7,3 | 7,3 | 1,2 |
| Cuba | 68,2 | 68,2 | 56,2 |
| Chile | 144,8 | 141,0 | 59,6 |
| Ecuador | 30,7 | 22,2 | 5,6 |
| El Salvador | 1,5 | 1,5 | 1,0 |
| Haití | 24,7 | 13,2 | 6,9 |
| Honduras | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| México | 278,9 | 202,6 | 93,4 |
| Nicaragua | 5,3 | 5,3 | 4,6 |
| Panamá | 6,5 | 6,5 | 2,8 |
| Paraguay | 6,2 | 6,2 | 4,7 |
| Perú | 24,4 | 16,0 | 0,3 |
| República Dominicana .. | 3,3 | 3,3 | 3,3 |
| Uruguay | 17,1 | 17,1 | 5,0 |
| Venezuela | 19,4 | 18,4 | 9,7 |
| Sin clasificar | 30,0 | 26,0 | 25,4 |
| TOTAL | 1.602,5 | 1.296,0^b | 438,2 |

Fuente: Export-Import Bank of Washington, *Seventeenth Semiannual Report to Congress for the period July-December 1953* (Washington, 1954).

^a Deducidos los créditos anulados.

^b Con inclusión de desembolsos efectuados por bancos comerciales a riesgo del Export-Import Bank, por valor de 169.000.000 de dólares.

Cuadro XXI. Proporción entre las utilidades y el capital de las inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina, por ramas de actividad económica, 1948 a 1951^a
(Porcentajes)

| Actividad | 1948 ^b | 1949 | 1950 | 1951 |
|--------------------------------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|
| Industria manufacturera... | 20,2 | 15,6 | 15,9 | 21,8 |
| Distribución | 27,3 | 17,6 | 13,7 | 20,2 |
| Agricultura | 22,2 | 13,6 | 17,3 | 20,6 |
| Minería y fundición de metales | 18,1 | 9,4 | 11,6 | 16,6 |
| Petróleo | 35,1 | 21,5 | 18,7 | 29,0 |
| Servicios públicos | 1,3 | 1,2 | 2,5 | 2,6 |
| Varios | 19,3 | 20,9 | 21,6 | 19,8 |
| TOTAL | 19,2 | 12,4 | 13,4 | 18,8 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Balance of Payments of the United States, 1949-1951* y *Survey of Current Business*, diciembre de 1952 y noviembre de 1954.

^a Las utilidades representan el total de ingresos devengados por inversionistas estadounidenses, incluida la participación de éstos en las utilidades no distribuidas de las filiales extranjeras y las utilidades que se encuentran bloqueadas a causa de restricciones cambiarias. Las utilidades indicadas son netas, después de deducidos los impuestos latinoamericanos, pero antes de deducir los impuestos de los Estados Unidos.

El capital representa el valor contable neto al comienzo de cada año, según consta en el censo de los Estados Unidos de las inversiones directas a fin de 1950, ajustado para años anteriores mediante la deducción del valor neto estimado de la afluencia de capital y el valor de las utilidades reinvertidas en las filiales extranjeras, salvo para 1948 (véase la llamada ^b).

^b Debido a la práctica que se sigue en algunas industrias—especialmente la industria petrolera—de cargar a pérdidas los gastos con fines de desarrollo, los cálculos relativos al valor del capital invertido que se basan en el censo de 1950, son menos exactos a medida que se remontan a años anteriores. Respecto a 1948 se ha computado el valor del capital calculando el promedio de las cifras dadas en los censos de 1943 y 1950.

Cuadro XXII. Proporción entre los ingresos percibidos y el capital de las inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina, por países, en 1950 a 1951^a

(Porcentajes)

| País | 1950 | 1951 |
|--------------------|-------------|-------------|
| Argentina | 1,8 | 3,1 |
| Brasil | 10,4 | 11,6 |
| Colombia | 5,1 | 6,2 |
| Cuba | 6,9 | 7,6 |
| Chile | 7,9 | 10,0 |
| México | 7,8 | 7,5 |
| Perú | 10,1 | 22,8 |
| Uruguay | 7,8 | 10,7 |
| Venezuela | 22,8 | 28,0 |
| Otros países | 10,5 | 13,7 |
| TOTAL | 11,4 | 13,8 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, diciembre de 1952 y noviembre de 1954.

^a Los ingresos no incluyen las utilidades reinvertidas de las filiales en el extranjero por no disponerse de datos sobre su distribución por países; en consecuencia, no pueden compararse estos porcentajes con los que figuran en el cuadro XXI del apéndice. Los países que se hallan especialmente en este caso son Brasil, México y Venezuela. En los demás aspectos rigen las definiciones que figuran en las notas al cuadro XXI del apéndice.

Cuadro XXIII. Proporción entre las utilidades y el capital de las inversiones norteamericanas en la América Latina y en los Estados Unidos, 1948 a 1951^a

(Porcentajes)

| Concepto | 1948 | 1949 | 1950 | 1951 |
|---------------------------|------|------|------|------|
| América Latina: | | | | |
| Todas las actividades... | 19,2 | 12,4 | 13,4 | 18,8 |
| Industrias manufactureras | 20,2 | 15,6 | 15,9 | 21,8 |
| Estados Unidos: | | | | |
| Todas las actividades... | 13,6 | 11,0 | 13,4 | 11,4 |
| Industrias manufactureras | 18,2 | 13,9 | 17,1 | 14,4 |

Fuente: Respecto a América Latina, véase el cuadro XXI del apéndice; respecto a los Estados Unidos, véanse los números de abril de 1952 y abril de 1950 de *Monthly Letter*, publicada por el National City Bank of New York, que contienen datos sobre unas 3.300 grandes compañías, abarcando a unas 1.800 empresas manufactureras.

^a Se tomó el valor neto del rendimiento de las inversiones norteamericanas en la América Latina, después de deducidos los impuestos pagados en esta última región. Con respecto al rendimiento en los Estados Unidos, éste representa asimismo una cifra neta luego de deducidos los impuestos que gravan a las empresas en los Estados Unidos.

Para los fines de cualquier comparación entre estas series hay que tener en cuenta las siguientes circunstancias: los datos relativos a las utilidades y al valor de las inversiones en la América Latina son menos exactos; y los datos relativos a las compañías norteamericanas que operan en los Estados Unidos incluyen los beneficios procedentes de sus operaciones en el extranjero. Si de los datos correspondientes a la industria manufacturera en los Estados Unidos en los años de 1950 y 1951 se excluyeran las industrias petrolera y automotriz, que son relativamente lucrativas, el porcentaje sería de 16,7 y 13,3 respectivamente.

Cuadro XXIV. Inversiones directas de los Estados Unidos en la América Latina: proporción entre el impuesto sobre la renta de los respectivos países y las utilidades netas, en 1950^a

| Actividad o país | Porcentaje |
|---|------------|
| <i>Actividad:</i> | |
| Agricultura | 19,5 |
| Minería y fundición de metales..... | 41,9 |
| Petróleo | 29,0 |
| Industria manufacturera | 24,1 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos..... | 19,6 |
| Comercio | 25,7 |
| Finanzas y seguros..... | 15,7 |
| Todas las actividades en conjunto..... | 27,7 |
| <i>País:</i> | |
| Bolivia | 15,8 |
| Brasil | 17,9 |
| Colombia | 56,4 |
| Cuba | 26,4 |
| Chile | 45,3 |
| Ecuador | 13,8 |
| Guatemala | 3,5 |
| México | 37,7 |
| Panamá | 6,7 |
| Paraguay y Uruguay | 20,2 |
| Perú | 24,1 |
| Venezuela | 27,0 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Foreign Investments of the United States* (1953) págs. 53 y 54.

^a Las cifras de utilidades se refieren a los montos respectivos antes de deducir los impuestos. Las pérdidas sufridas en el exterior reducen la cuantía de los ingresos procedentes del extranjero, exagerando así un tanto la proporción de las utilidades que los impuestos de los demás países absorben en comparación con las tasas que rigen en los Estados Unidos.

Cuadro XXV. Rendimiento de los bonos en dólares de determinados países latinoamericanos y de otros bonos emitidos en la misma moneda, junio de 1953^a

(Porcentajes)

| Prestatario y año de vencimiento | Tasa de interés | Rendimiento |
|--|-----------------|-------------|
| Brasil, 1979 | 3¾ | 6,86 |
| Colombia, 1970 | 3 | 8,68 |
| Chile, 1933 | 3 | 9,34 |
| El Salvador, 1976 | 3½ | 6,38 |
| Perú, 1997 | 3 | 8,35 |
| Uruguay, 1979 | 4¾ | 5,02 |
| Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, 1981 | 3¼ | 3,62 |
| Bonos del Gobierno de los Estados Unidos, a largo plazo ^b | | 3,09 |
| Bonos industriales de los Estados Unidos ^c | | 3,39 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, septiembre de 1953 (Washington, D.C.).

^a El rendimiento está calculado hasta la fecha de vencimiento.

^b Promedio no ponderado de los rendimientos hasta la fecha del primer rescate o vencimiento de todos los bonos (íntegramente imponibles), que vencen o se hallan sujetos a rescate dentro de 12 o más años.

^c Promedio no ponderado de los rendimientos hasta la fecha del primer rescate o vencimiento de bonos industriales de primera categoría según la compilación hecha por Moody's Investors Service.

Cuadro XXVI. Partidas seleccionadas de la balanza de pagos de América Latina, 1925-29, 1949, 1950 y 1952

(En millones de dólares)

| Año y región | Exportaciones (f.o.b.) ^a | Importaciones (f.o.b.) | Utilidades derivadas de las inversiones (neto) ^b | Capital a largo plazo (neto) ^{b,c} |
|----------------------------------|-------------------------------------|------------------------|---|---|
| <i>1925-29 (promedio anual):</i> | | | | |
| Estados Unidos | 900 | 840 | -300 | 200 |
| Europa | 1.460 | 910 | -360 | 30 |
| TOTAL | 2.450 | 1.750 | -660 | 230 |
| <i>1949:</i> | | | | |
| Estados Unidos | 2.503 | 2.624 | -550 | 588 |
| Resto del mundo.... | 2.592 | 1.845 | - 47 | -104 |
| TOTAL | 5.095 | 4.469 | -597 | 484 |
| <i>1950:</i> | | | | |
| Estados Unidos | 3.090 | 2.658 | -748 | 194 |
| Resto del mundo.... | 3.020 | 1.837 | - 7 ^d | -161 |
| TOTAL | 6.110 | 4.495 | -755 | 33 |
| <i>1952:</i> | | | | |
| Estados Unidos | 3.591 | 3.520 | -672 | 336 |

Notas del cuadro XXVI.

Fuente: 1925-29: Naciones Unidas, *Estudio del Comercio entre América Latina y Europa* (No. de venta: 1952.II.G.2), pág. 6; 1949, 1950: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook*, 1949-1950 y 1950-1951 (Washington, D.C., 1951 y 1952); Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey of Current Business*, junio de 1953; con datos suplementarios de los desembolsos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Export-Import Bank. Los datos relativos al "resto del mundo", han sido computados por vía residual.

^a Incluyendo el oro no monetario.

^b Incluyendo las utilidades reinvertidas de las filiales, salvo en 1952.

^c Incluyendo la amortización y el rescate de deudas externas a largo plazo y las operaciones realizadas con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento; excluye los subsidios gubernamentales.

^d Según cálculos oficiales británicos (Cmd. 8808, abril de 1953) el importe neto de los intereses, utilidades y dividendos, sin contar las utilidades no repartidas que quedaron en el extranjero, remitido al Reino Unido por los países latinoamericanos que no forman parte de la zona del dólar (Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay) fué como sigue: 1949, £10.000.000; 1950, £7.000.000 y 1952, £7.000.000. En estas cifras no van incluidas las utilidades de las compañías de seguro y las empresas navieras y petroleras del Reino Unido.

Cuadro XXVII. Proporción entre las remesas de utilidades de las inversiones extranjeras en la América Latina y las divisas percibidas por los respectivos países por concepto de bienes y servicios, en 1938, 1947 y 1950^a

(Porcentajes)

| País | 1938 | 1947 | 1950 |
|------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Argentina ^b | 26 | 5 | — |
| Bolivia | 22 | 14 | 12 |
| Brasil | ... | 5 | 7 |
| Colombia | 10 ^d | 3 ^{de} | 9 ^d |
| Costa Rica | 11 | 2 ^{de} | 19 |
| Cuba ^e | 15 | 9 | 4 |
| Chile ^e | 18 | 20 | 18 |
| Ecuador | ... | 2 ^d | 5 |
| El Salvador | ... | 3 | 3 |
| Guatemala | ... | 7 | 5 |
| Haití | ... | ... | 2 |
| Honduras | ... | 34 | 37 |
| México | 17 | 13 | 8 |
| Nicaragua | 10 | 17 | 16 |
| Panamá ^f | ... | 12 ^f | 17 |
| Paraguay | ... | 3 ^f | 2 |
| Perú | 31 | 6 | 5 |
| República Dominicana | 20 ^h | 20 | 14 |
| Uruguay | 11 ^h | 4 | 3 |
| Venezuela | 31 | 39 | 30 |

Fuente: David Finch, "Investment Service of Underdeveloped Countries", Fondo Monetario Internacional, *Staff Papers*, Vol. 2, No. 1, septiembre de 1951 (Washington, D.C.); suplementado y revisado con ayuda de datos de la publicación del Fondo Monetario Internacional, *Balances of Payments Yearbook*, Vol. IV (1952) y de la publicación de las Naciones Unidas, *Balances of Payments, 1939-1945* (No. de venta: 1947. I.I.1, 1948).

^a Los ingresos por concepto de bienes y servicios representan cifras brutas e incluyen exportaciones de mercaderías, ingresos por concepto de servicios, oro no acuñado y donativos hechos por particulares. Los ingresos de las inversiones son cifras netas en la mayoría de casos. Se supone que los datos relativos a los ingresos de las inversiones no incluyen las utilidades bloqueadas ni, en la mayoría de casos, las utilidades reinvertidas. Tampoco incluyen los pagos efectuados por concepto de amortización. Por varias razones los datos correspondientes a los distintos países no admiten plena comparabilidad.

^b 20% en 1929.

^c 42% en 1929.

^d Estas cifras son probablemente muy inferiores a las verdaderas.

^e Sin incluir los beneficios de las compañías petroleras; las cifras de 1950 incluyen el total de divisas extranjeras retenidas en el exterior por las compañías petroleras.

^f Proporción correspondiente a 1948: 19%.

^g 17% en 1929.

^h En 1939.

ⁱ Sin incluir las operaciones realizadas por barcos de propiedad extranjera.

^j En 1948.

^k En 1940.

Cuadro XXVIII. Salida neta de capitales de los Estados Unidos por concepto de inversiones directas en países de la América Latina, comparada con los ingresos percibidos, 1946 a 1951^a

(En millones de dólares)

| País | 1946 | | 1947 | | 1948 | | 1949 | | 1950 | | 1951 | | Total 1946 a 1951 | |
|--------------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|----------------------|----------|
| | Salidas | Ingresos | Salidas | Ingresos | Salidas | Ingresos | Salidas | Ingresos | Salidas | Ingresos | Salidas | Ingresos | Salidas | Ingresos |
| Argentina | -85 | 21 | 44 | 37 | 19 | 20 | 1 | 7 | 22 | 8 | -13 | 17 | -12 | 110 |
| Brasil | 23 | 30 | 69 | 38 | 33 | 38 | 31 | 49 | 24 | 76 | 96 | 83 | 276 | 314 |
| Colombia | 18 | 4 | 3 | 6 | 4 | 10 | 10 | 18 | 14 | 18 | 13 | 18 | 62 | 74 |
| Cuba | -10 | 33 | -4 | 52 | — | 55 | -1 | 44 | 16 | 69 | 20 | 76 | 21 | 329 |
| Chile | 4 | 31 | 5 | 44 | -4 | 56 | 24 | 35 | 23 | 43 | 44 | 51 | 96 | 260 |
| México | -1 | 21 | 21 | 42 | 20 | 38 | -8 | 13 | 17 | 34 | 28 | 42 | 77 | 190 |
| Perú | -1 | 8 | 17 | 9 | -4 | 12 | -17 | 13 | -31 | 14 | -1 | 33 | -35 | 89 |
| Uruguay | 1 | 2 | — | 4 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 4 | 7 | 7 | 11 | 23 |
| Venezuela | 61 | 102 | 130 | 153 | 181 | 228 | 245 | 161 | 7 | 324 | -20 | 278 | 604 | 1.246 |
| Otros países | 47 | 60 | 157 | 63 | 71 | 62 | 143 | 77 | 98 | 69 | 13 | 112 | 529 | 443 |
| TOTAL | 59 | 312 | 442 | 448 | 321 | 522 | 429 | 420 | 191 | 659 | 187 | 717 | 1.629 | 3.078 |

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Balance of Payments of the United States, 1949-1951*.

^a En los ingresos se incluyen todos los beneficios obtenidos por las sucursales, pero no se incluyen las utilidades reinvertidas de las filiales. En las salidas se incluyen las utilidades reinvertidas de las sucursales, pero no las de las filiales. El signo de substracción indica un movimiento de capital hacia los Estados Unidos.

AGENTES DE VENTA DE LAS PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

ALEMANIA (véase más abajo)

ARGENTINA

Editorial Sudamericana, S.A., Alsina 500, Buenos Aires.

AUSTRALIA

H. A. Goddard, 255a George St., Sydney, and 90 Queen St., Melbourne.
Melbourne University Press, Carlton N.3, Victoria.

AUSTRIA (véase más abajo)

BELGICA

Agence et Messageries de la Presse S.A., 14-22 rue du Persil, Bruxelles.
W. H. Smith & Son, 71-75, boulevard Adolphe-Max, Bruxelles.

BOLIVIA

Librería Selecciones, Casilla 972, La Paz.

BRASIL

Livraria Agir, Rio de Janeiro, São Paulo and Belo Horizonte.

CANADA

Ryerson Press, 299 Queen St. West, Toronto.
Periodica, Inc., 5112 Ave. Papineau, Montreal.

CEILAN

Lake House Bookshop, The Associated Newspapers of Ceylon Ltd., P.O. Box 244, Colombo.

CHECOSLOVAQUIA

Ceskoslovenský Spisovatel, Národní Tržda 9, Praha 1.

CHILE

Librería Evans, Moneda 822, Santiago.
Editorial del Pacífico, Ahumada 57, Santiago.

CHINA

The World Book Co. Ltd., 99 Chung King Road, 1st Section, Taipei, Taiwan.
The Commercial Press Ltd., 170 Liu H Chang, Peking.

COLOMBIA

Librería América, Medellín.
Librería Nacional Ltda., Barranquilla.
Librería Buchholz Galería, Av. Jiménez de Quesada 8-40, Bogotá.

COSTA RICA

Trejos Hermanos, Apartado 1313, San José.

CUBA

La Casa Belga, O'Reilly 455, La Habana.

DINAMARCA

Einar Munksgaard, Ltd., Norregade 6, København, K.

ECUADOR

Librería Científica, Guayaquil and Quito.

EGIPTO

Librairie "La Renaissance d'Egypte," 9 Sh. Adly Pasha, Cairo.

EL SALVADOR

Manuel Navas y Cía., 1a. Avenida sur 37, San Salvador.

ESPAÑA (véase más abajo)

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Int'l Documents Service, Columbia University Press, 2960 Broadway, New York 27, N. Y.

FILIPINAS

Alemar's Book Store, 749 Rizal Avenue, Manila.

FINLANDIA

Akateeminen Kirjakauppa, 2 Keskuskatu, Helsinki.

FRANCIA

Editions A. Pedane, 13, rue Soufflet, Paris V.

GRECIA

"Eleftheroudakis," Place de la Constitution, Athènes.

GUATEMALA

Gaubaud & Cía. Ltda., 5a. Avenida sur 28, Guatemala.

HAITI

Librairie "A la Caravelle," Boite postale 111-B, Port-au-Prince.

HONDURAS

Librería Panamericana, Tegucigalpa.

HONG KONG

The Swindon Book Co., 25 Nathan Road, Kowloon.

INDIA

Oxford Book & Stationery Co., Scindia House, New Delhi, and 17 Park Street, Calcutta.
P. Varadachary & Co., 8 Linghi Chetty St., Madras 1.

INDONESIA

Pembangunan, Ltd., Gunung Sahari 84, Djakarta.

IRAK

Markenzie's Bookshop, Baghdad.

IRAN

Ketab-Khaneh Danesh, 293 Saadi Avenue, Tehran.

ISLANDIA

Bokaverzlun Sigfusar Eymundssonar H. P., Austurstræti 18, Reykjavik.

ISRAEL

Bloomstein's Bookstores Ltd., 35 Allenby Road, Tel-Aviv.

ITALIA

Librería Comunistiana Sarnesi, Via Cino Bocconi 26, Firenze.

JAPON (véase más abajo)

LIBANO

Librairie Universelle, Beyrouth.

LIBERIA

J. Mamala Kamara, Monrovia.
Albert Gemayel, Monrovia.

LUXEMBURGO

Librairie J. Schummer, Luxembourg.

MEXICO

Editorial Hermes S.A., Ignacia Mariscal 41, México, D.F.

NORUEGA

Johan Grundt Tanum Forlag, Kr. Augustsgt. 7A, Oslo.

NUOVA ZELANDIA

United Nations Association of New Zealand, C.P.O. 1011, Wellington.

PAISES BAJOS

N.V. Martinus Nijhoff, Lange Voorhout 9, 's-Gravenhage.

PAKISTAN

Thomas & Thomas, Fort Mansion, Frere Road, Karachi, 3.

Publishers United Ltd., 176 Anarkali, Lahore.
The Pakistan Cooperative Book Society, Chittagong and Dacca (East Pakistan).

PANAMA

José Menéndez, Plaza de Arango, Panamá.

PARAGUAY

Moreno Hermanos, Asunción.

PERU

Librería Internacional del Perú, S.A., Lima and Arequipa.

PORTUGAL

Livraria Rodrigues, 186 Rua Aurea, Lisboa.

REINO UNIDO

H. M. Stationery Office, P.O. Box 569, London, S.E. 1 (and at H.M.S.O. Shops).

REPUBLICA DOMINICANA

Librería Dominicana, Mercedes 49, Ciudad Trujillo.

SINGAPUR

The City Book Store, Ltd., Winchester House, Collyer Quay.

SIRIA

Librairie Universelle, Damas.

SUECIA

C. E. Fritze's Kungl. Hovbokhandel A-B, Fredsgatan 2, Stockholm.

SUIZA

Librairie Payot S.A., Lausanne, Genève.
Hans Rauhhardt, Kirchgasse 17, Zurich 1.

TAILANDIA

Pramuan Mit Ltd., 55 Chakrawat Road, Wat Tuk, Bangkok.

TURQUIA

Librairie Hachette, 469 Istiklal Caddesi, Beyoglu, Istanbul.

UNION SUDAFRICANA

Van Schaik's Bookstore (Pty.) Ltd., Box 724, Pretoria.

URUGUAY

Representación de Editoriales, Prof. H. D'Elia, Av. 18 de Julio 1333, Montevideo.

VENEZUELA

Librería del Este, edificio Galipan, Ave. F. Miranda No. 52, Caracas.

VIETNAM

Papeterie-Librairie Nouvelle Albert Portail, Boite postale 283, Saigon.

YUGOSLAVIA

Drzavno Preduzece, Jugoslavenska Knjiga, Terazije 27-11, Beograd.

Las publicaciones de las Naciones Unidas pueden además obtenerse en las siguientes librerías:

ALEMANIA

Elwert & Meurer, Hauptstrasse 101, Berlin-Schöneberg.

W. E. Saarbach, Gereonstrasse 25-29, Köln (22c).

Alex. Horn, Spiegelgasse 9, Wiesbaden.

AUSTRIA

B. Wüllerstorff, Waagplatz, 4, Salzburg.
Gerold & Co., Graben 31, Wien 1.

ESPAÑA

Librería Bosch, 11 Ronda Universidad, Barcelona.

JAPON

Maruzen Company, Ltd., 6 Tori-Nichome, Nibanbashi, Tokyo.

En aquellos países donde aun no se han designado agentes de venta los pedidos o consultas deben dirigirse a: Sección de Ventas y Distribución, Naciones Unidas, Nueva York, EE. UU. de A.; o a Sección de Ventas, Oficina de las Naciones Unidas, Palacio de las Naciones, Ginebra, Suiza.

5551