

REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA

BOGOTA, 20 DE NOVIEMBRE DE 1955

NOTAS EDITORIALES

LA SITUACION GENERAL

Publicamos en la presente entrega cifras e informaciones reveladoras de un movimiento económico normal en el lapso reseñado. Durante él adoptó el Ejecutivo, tras maduro estudio, medidas de suma importancia, que describimos a continuación:

La siderúrgica de Paz de Río

Acordaron el gobierno y los directores del Banco de la República, una negociación en virtud de la cual este último recibe acciones de la empresa siderúrgica de Paz de Río, a cambio de las libranzas nacionales del 3% anual que poseía, originadas en anticipos concedidos por el mismo instituto para el montaje de la planta.

A los contribuyentes del impuesto sobre la renta seguirá vendiendo el banco central un 50% de las acciones que están obligados por ley a suscribir, y de esa manera se liquidará gradualmente aquel activo, por su valor nominal, en razonable plazo.

Señaladas ventajas ofrece dicha fórmula, en cuanto rebaja la deuda pública —artificialmente elevada con el importe de los aludidos títulos del 3%—, y lleva las acerías al campo de la iniciativa privada, cumpliéndose así una antigua y reiterada aspiración del Ejecutivo y del país entero.

Representados en la dirección del banco emisor, el gobierno, los establecimientos particulares de crédito y asociaciones de agricultores, ganaderos, comerciantes e industriales, podrá cada grupo influir en la designación de los nuevos administradores de

la sociedad de Paz de Río, asegurándose en tal forma una adecuada representación de sectores vinculados estrechamente a la actividad económica general.

Será posible entonces el concurso del crédito foráneo para atender a ensanches justificados de la empresa, sin que ello incida —como ocurrió en época pasada— sobre los medios de pago, a través de cuantiosas emisiones internas.

La conversión de la deuda

Súmase a la transformación de los títulos gubernamentales del 3% anual, antes mencionados, el plan para unificar la restante deuda pública interna, excluidos los créditos a cargo de la nación, provenientes de empréstitos que garantiza la concesión de salinas y cuyo vencimiento se ha extendido ahora a treinta años.

Grandes ventajas ofrece, sin duda, la fórmula presentada por el señor ministro de Hacienda, en cuanto disminuye la cuota para el futuro servicio de aquellos compromisos oficiales, crea prácticamente un bono único en el mercado, y elude sistemas coercitivos que menoscaban derechos de los actuales tenedores, quienes perciben a la par el importe de los créditos a su favor.

Montan \$ 325 millones los pasivos nacionales incluídos en la conversión, y por la expresada cantidad se emitirá el bono consolidado colombiano, de 5% y veinte años de plazo, asegurado específicamente con la renta de sales y el impuesto sobre consumo de gasolina, que recauda el Banco de la República en su calidad de fideicomisario de los nuevos valores.

El mismo banco central prestará inicialmente su concurso para la redención de la deuda pendiente, y ello puede ocasionar una alza de las disponibilidades monetarias, de carácter apenas temporal, pues simultáneamente se impone a los organismos oficiales y semioficiales la obligación de suscribir del consolidado una suma igual a la que poseían de las viejas series. También prevé el decreto moderadas inversiones adicionales de la banca privada y otras empresas, y mediante ellas se absorberá, de modo paulatino, el mayor valor de los bonos que en un comienzo recibiere el instituto emisor.

En manos exclusivamente de sociedades responsables, el consolidado tiene ante sí un excelente mercado, y es de suponerse a niveles muy altos su próxima cotización bursátil.

El hecho de que el Estado recoja ciertas deudas de más bajo interés, demeritadas en las transacciones comerciales, no afecta los provechosos alcances del arreglo, examinado en conjunto.

Respecto de la participación del Banco de la República, es oportuno aclarar que ha servido con entusiasmo al gobierno en este importante negocio, aunque ello dé origen a un ascenso transitorio de sus emisiones.

Eventualmente llegaría a presentarse una baja de la reserva legal para billetes, mantenida siempre por encima de 25%. Como es sabido, tal límite puede descender —en la correspondiente proporción— mientras las existencias de oro y divisas estén incorporadas en los libros del banco a la paridad de \$ 1.95 por dólar, declarada ante el Fondo Monetario Internacional.

El régimen de cambios

En su plausible empeño de restablecer el equilibrio cambiario, acogió el gobierno un proyecto del señor ministro de Hacienda, que obliga a satisfacer en divisas del mercado libre muchos compromisos externos —tales como fletes, seguros, regalías, comisiones y gastos bancarios—, los cuales, de tiempo atrás, venían siendo atendidos a la tasa oficial de cambio.

Al mismo tiempo fueron trasladados al segundo grupo de la clasificación de mercan-

cías —cuyos reembolsos se efectúan también con divisas libres— varios artículos de reducido influjo en el costo de la producción industrial, por ser amortizables a largo plazo.

No se exigirá en lo sucesivo la venta al Banco de la República del importe de los despachos de bananos, ni de las entradas procedentes de indemnizaciones por seguros, ensanchándose así la correspondiente oferta de moneda extranjera.

Reclamadas por las presentes circunstancias, estas medidas imponen necesariamente sacrificios individuales, que es preciso aceptar en defensa de intereses comunes de mayor entidad. Con amplio criterio ha examinado el gobierno sus repercusiones, y el día 10 del mes en curso consagró varias reformas a la providencia inicial, para autorizar el pago de algunas deudas por importaciones de bienes de capital, y del 50% de los fletes de materias primas y elementos esenciales, al cambio de \$ 2.50 por dólar, y a fin de aligerar el impuesto de timbre y el depósito de garantía, sobre los bienes recientemente trasladados al segundo grupo. Aquél se redujo de 30% a 10%, y la consignación bajó de 30% a 24%.

La corporación de servicios públicos

Creose por decreto 2956, de 10 del presente, la Corporación nacional de servicios públicos, en la que se fusionan las actividades de los antiguos institutos de crédito territorial, de aprovechamiento de aguas y electricidad, y de fomento municipal.

Dispondrá el nuevo organismo de dos fuentes adicionales de ingresos, a saber: a) un impuesto de \$ 1 por botella de licores nacionales destilados, que se dé al expendio, y b) de la suscripción en bonos de vivienda que deben efectuar las sociedades beneficiadas con la supresión de la sobretasa patrimonial, en las condiciones que indicamos luego.

Responde ante todo el gravamen a las bebidas alcohólicas a un hondo problema de carácter social, y desde ese punto de vista señala positivo avance de la acción del Estado en su lucha contra una magna amenaza de la salud de nuestro pueblo. Es de esperarse que declinen los consumos, lo que no obsta para recaudar una suma apreciable —alre-

dedor de \$ 30 millones al año— destinada a finalidades de servicios públicos esenciales.

Se suprime el impuesto complementario sobre el patrimonio de las sociedades anónimas y en comandita por acciones. Desde que se expidió la reforma tributaria de 1953, era motivo de agitada controversia la vigencia simultánea del aludido gravamen sobre la sociedad y sobre sus accionistas. La citada norma pone punto final a aquel debate, y en forma equitativa modera el quebranto fiscal de la eliminación, al disponer que las compañías favorecidas adquirirán cada año, hasta 1960, una suma equivalente al impuesto que dejan de reconocer, en bonos sin interés de la Corporación de servicios públicos, títulos que serán aceptados por ésta a la par en pago de viviendas para los trabajadores de las mismas empresas suscriptoras. Se estima que tal aporte representa anualmente unos \$ 30 millones, cantidad que permite fortalecer el fondo del plan de construcción de habitaciones para las clases económicamente débiles.

Costo de la vida

Los índices del costo de la vida en Bogotá producidos por el departamento administrativo nacional de estadística, sufrieron alza en octubre, así: el de la familia de la clase media (julio de 1940 = 100.0) 3.7 puntos, o sea, 1%, y el de la del gremio obrero (febrero de 1937 = 100.0), 5.3 puntos, o 1.2%. El primer índice pasó de 375.3 a 379.0, y el segundo de 445.4 a 450.7.

LA SITUACION FISCAL

Según reciente informe financiero del señor contralor de la república para el jefe del Estado, el movimiento de ingresos y egresos nacionales durante los meses del año corridos hasta el 30 de septiembre, dejó un superávit presupuestal de \$ 251.441.000 y uno fiscal de \$ 198.074.000. En la formación de este último, el activo está representado por el superávit fiscal de 1954 —\$ 221.293.000—, otros recursos del balance —\$ 3.357.000—, recaudos efectivos de rentas —\$ 812.040.000—, y créditos varios —\$ 519.803.000—; y el pasivo, por los gastos de administración —\$ 1.358.419.000—.

El último día de septiembre los fondos de tesorería se acercaban a los \$ 173.000.000.

CAMBIO EXTERIOR

En los diez meses que van transcurridos, la oficina de cambios señala ingresos de oro y divisas por US \$ 458.489.000, y registros para venta de moneda extranjera por US \$ 615.734.000; movimiento que incluye el del mes pasado con US \$ 52.322.000 de entradas y US \$ 65.400.000 de autorizaciones.

El saldo deficitario, que era de US \$ 144.167.000 en 30 de septiembre, se elevó a US \$ 157.245.000 al finalizar octubre.

De enero a octubre se inscribieron licencias para importar por valor de US \$ 505.548.000, repartándose esta cantidad en proporción de 77.8% para el público y 22.2% para entidades oficiales y semioficiales.

LA BANCA Y EL MERCADO MONETARIO

Los préstamos y descuentos del emisor ascendieron \$ 1.019.000 sobre la cifra de 30 de septiembre, como lo muestra la modificación de los saldos parciales que se anotan en seguida y según la cual se registraron aumentos de \$ 96.864.000 en bancos accionistas y \$ 737.000 en damnificados de 1948, y disminuciones de \$ 200.000 y \$ 96.382.000 en particulares.

(en miles de pesos)

	1955	
	Septre. 30	Oebre. 31
Préstamos y descuentos a bancos accionistas	372.279	469.143
Descuentos a bancos accionistas para damnificados de 1948.....	7.644	8.381
Préstamos y descuentos a bancos no accionistas.....	6.100	5.900
Préstamos al gobierno nacional...	74.976	74.976
Préstamos y descuentos a particulares	168.129	71.747
Totales.....	629.128	630.147

El saldo de \$ 469.143.000 que se lee en el renglón de bancos accionistas de la serie anterior, corresponde en 36% a obligaciones de la Caja Agraria.

Las reservas de oro y divisas del banco retrocedieron de US \$ 144.383.000 a US \$ 130.477.000, y los depósitos, de \$ 603.708.000 a \$ 558.130.000; los billetes en circulación se elevaron de \$ 618.134.000 a \$ 634.331.000, y el encaje de ellos descendió de 31.94% a 27.88%.

La posición de las cuentas reseñadas era la siguiente al cierre de operaciones el 18 de noviembre, día de la última consolidación semanal de saldos:

Reservas de oro y divisas.....US \$	134.830.000
Préstamos y descuentos.....\$	609.503.000
Billetes en circulación.....\$	651.999.000
Depósitos.....\$	480.824.000
Encaje de billetes.....%	28.76

Omitidas las imposiciones oficiales en el banco central, el cómputo de los medios de pago señalaba a 31 de octubre un total de \$ 1.810.951.000 que integraban especies monetarias con \$ 592.233.000 y depósitos bancarios a la vista con \$ 1.218.718.000. La confrontación de tales guarismos con los correspondientes de septiembre, muestra incrementos de \$ 520.000 en el total y \$ 18.767.000 en las especies, y un descenso de \$ 18.247.000 en los depósitos.

La velocidad de circulación de estos últimos fue de 3.18 puntos —0.1 puntos más respecto de septiembre— y refleja un movimiento de cheques por \$ 3.384.411.000 relacionado con un saldo medio diario de depósitos de \$ 1.276.124.000.

EL MERCADO BURSATIL

La bolsa de Bogotá traspasó valores en octubre por \$ 12.815.000, contra \$ 15.238.000 en septiembre, y de enero a octubre por \$ 149.418.000, contra \$ 139.054.000 en el período respectivo de 1954.

Los precios de acciones, especialmente las de mayor movimiento, continuaron en moderado ascenso; en cambio, algunos papeles de renta fija experimentaron bajas, aunque leves. El índice de las primeras pasó de 166.4 a 170.2, y el de los segundos, de 115.5 a 115.1.

EL PETROLEO

La producción de petróleo crudo en el mes fue de 3.446.000 barriles, que con los extraídos en los nueve meses anteriores suman 32.652.000 barriles, contra 33.776.000 en igual lapso de 1954.

LA PROPIEDAD RAIZ

Según el movimiento notarial de dieciocho centros investigados, de enero a octubre se enajenaron inmuebles por valor de \$ 525.726.000 y se aprobaron presupuestos para nuevas construcciones por \$ 202.097.000. Estas cifras se corresponden, respectivamente, con \$ 519.391.000 y \$ 221.210.000 registradas en igual período de 1954.

Al total anotado de compraventas contribuyeron conjuntamente Bogotá, Cali y Medellín con el 70.7% —67.1% en 1954—, y al de nuevas construcciones, con el 70.8% —72.9% en 1954—, de acuerdo con el siguiente cómputo:

TRANSACCIONES

	Bogotá	Cali	Medellín
1955—Octubre.....\$	45.151.000	10.117.000	9.880.000
Septiembre....	15.345.000	12.225.000	12.078.000
Enero a octubre.	190.540.000	89.430.000	91.566.000
1954—Octubre.....	23.237.000	9.599.000	8.904.000
Enero a octubre.	160.013.000	79.697.000	108.692.000

EDIFICACIONES

1955—Octubre.....\$	5.901.000	3.498.000	2.354.000
Septiembre....	12.068.000	4.822.000	3.840.000
Enero a octubre.	75.622.000	34.646.000	31.830.000
1954—Octubre.....	7.529.000	2.227.000	4.760.000
Enero a octubre.	98.615.000	30.592.000	31.974.000

EL CAFE

Cotízase hoy el café colombiano en Nueva York, así: existencias y a flote, 68½ centavos de dólar la libra; embarques en noviembre y diciembre 66 y 64 centavos, en su orden. La tónica del negocio parece sostenida a estos niveles.

En la plaza de Girardot los exportadores pagan la carga de pergamino corriente a \$ 335, manteniéndose al límite de \$ 280 el precio de compra de la Federación para dicha clase.

Concluye ahora en los países de la América Central la recolección del grano, que empezará a llegar a los lugares de consumo de diciembre en adelante.

Persisten las fuertes lluvias en Colombia, que ocasionan demoras perjudiciales para el beneficio de la actual cosecha.

Anotamos en seguida las cifras referentes a movilización y exportación:

MOVILIZACION

	Sacos de 60 kilos
1955—Octubre	632.737
Septiembre	607.777
Enero a octubre.....	4.703.455
1954—Octubre	174.904
Enero a octubre.....	4.355.270

DETALLE DE LA MOVILIZACION

a) — Octubre de 1955:

Vía Atlántico	168.778
Vía Pacífico	432.661
Vía Maracaibo	31.298

b) — Enero a octubre de 1955:

	Sacos de 60 kilos
Vía Atlántico	1.178.325
Vía Pacífico	3.485.024
Vía Maracaibo	40.106

EXPORTACION

1955—Octubre	770.666
Septiembre	560.278
Enero a octubre.....	4.764.095
1954—Octubre	179.641
Enero a octubre.....	4.775.663

DETALLE DE LA EXPORTACION

Octubre de 1955:

Para los Estados Unidos...	656.836
Para el Canadá.....	10.727
Para Europa y otros países.	103.103

EL MERCADO DE CAFE EN NUEVA YORK

(3-28 de octubre de 1955)

El volumen de las operaciones a término decayó un tanto la semana corrida hasta el 7 de octubre, cuando el contrato "S" vendió 108.000 sacos en lugar de los 195.750 de la pasada. 58.750 cambiaron de dueño en el contrato "B", frente a 93.250 en el lapso anterior, y por el "M" 22.500 contra 31.250. La incertidumbre tocante a los efectos de la esperada reforma del plan brasileño de cambio exterior parece haber disuadido a muchos comerciantes de contraer nuevas obligaciones mientras la situación no se esclareciese. Con excepción del viernes, la tónica se mantuvo firme registrándose a diario leves progresos. En el contrato "S" los precios finales eran 80-90 puntos superiores a los de una semana atrás. Los del contrato "B" ganaron 48-60 puntos y 75-155 los del "M".

Los negocios futuros prosiguieron con paso tranquilo durante la segunda de estas semanas, abreviada por un día festivo, y el contrato "S" traspasó 125.250 sacos. Súpose por entonces que don Mario da Camara había sido nombrado ministro de Hacienda del Brasil en reemplazo de don José María Whitaker, quien renunció a dicha cartera. El nuevo funcionario declaró que las regulaciones cambiarias no se modificarían hasta que el congreso nacional aprobase las enmiendas en proyecto. Esas novedades ayudaron a

vigorizar la tónica del mercado de opciones estimulando cubrimientos alcistas y nuevas demandas. Por consecuencia, los precios avanzaron todos los días menos el jueves. El contrato "S" obtuvo ganancias semanales de 175 y 180 puntos. El contrato "B" movió 61.000 sacos, subiendo sus precios 166 y 171 puntos. El contrato "M" tuvo buena demanda con venta de 27.750 sacos. Fijó nuevos precios máximos en todas sus posiciones activas y cerró con progresos de 56-189 puntos.

El comercio de entrega ulterior estuvo animado en la semana que expiró en 21 de octubre, vendiéndose por el contrato "S" 149.750 sacos. En términos generales, el mercado era firme una vez más por obra de compensaciones alcistas en fechas cercanas junto con nueva demanda para las distantes. Los últimos precios del contrato "S" estaban 30-60 puntos por encima de los del viernes pasado, mientras que los del "B" mejoraron 32-65 puntos con venta de 71.250 sacos. El contrato de suaves mostró pujanza todo el tiempo y enajenó 60.000 sacos. Cerró con 114-180 puntos de ganancia semanal. El departamento de agricultura de los Estados Unidos publicó un dictamen revisado que señala un volumen de 32.736.000 sacos para la producción universal de café exportable en el año de cultivo que vencerá a 30 de junio de 1956. Ello implica una adición de 110.000 sacos a los pronósticos anteriores.

Los tratos opcionales continuaron activos la cuarta semana. El contrato "S" movió 158.000 sacos, 50.000 el "B" y el "M" 30.000. Al principio fue estable la tónica, pero hacia el fin se invirtió y sus precios se apocaron bastante al no hallar suficiente respaldo la recargada liquidación y las ventas de cubrimiento. El contrato "S" perdió 170 y 180 puntos y el "B" 145-180. El contrato "M" descendió 170-305 puntos y el mayor perjuicio lo sufrieron las posiciones cercanas. A mediados de esta época asumió el señor Paulo Guzzo la presidencia del Instituto cafetero del Brasil. Declaró que aquel organismo puede reanudar la compra de los excedentes del grano que deban retirarse del mercado para contribuir a la estabilización de los precios. Recuérdese que el Instituto suspendió el pasado abril sus compras de café después de haber adquirido 3.000.000 de sacos.

El contrato "S" vendió 560.750 sacos en el mes de octubre, contra los 996.750 de septiembre. Las ventas del contrato "B" ascendieron a 251.000 sacos en lugar de 373.250, y las del "M" a 146.000 comparados con 120.250, respectivamente.

Los precios del mercado de futuros al fin de cada una de las semanas que estudiamos fueron estos:

CONTRATO "S"

	Octbre. 7	Octbre. 14	Octbre. 21	Octbre. 28
Dicbre., 1955....	49.80	51.55	51.85-51.95	50.05-50.06
Marzo, 1956....	45.55	47.35	47.95-48.00	46.25

CONTRATO "B"

	Mayo, 1956....	43.30	45.00	45.65	43.85
Julio, 1956....	41.85	43.56	43.88	42.35	
Septbre, 1956....	40.54	42.20	42.55	41.10	

CONTRATO "M"

	Dicbre., 1955....	60.80	62.30	63.75	60.70
Marzo, 1956....	54.25	56.14	57.55	55.10	
Mayo, 1956....	52.45	53.75	55.55	53.00	
Julio, 1956....	51.40	52.27	53.65	51.85	
Septbre, 1956....	50.70	51.26	52.40	50.70	

El nivel de precios de los tres contratos opcionales durante el período, fue:

CONTRATO "S"

		Máximo	Mínimo
Diciembre, 1955.....		52.65	48.90
Marzo, 1956.....		48.60	44.75

CONTRATO "B"

Mayo,	1956.....	46.25	42.85
Julio,	1956.....	44.35	41.20
Septiembre,	1956.....	43.30	40.20

CONTRATO "M"

Diciembre, 1955.....	66.00	59.90
Marzo, 1956.....	59.00	53.35
Mayo, 1956.....	56.15	53.00
Julio, 1956.....	54.35	50.55
Septiembre, 1956.....	54.00	50.15

Los precios publicados del mercado de existencias fueron los siguientes:

(centavos por libra)

Octubre 28 Septiembre 30
1955

Brasil:		
Santos, tipo 4.....	55.75	56.25
Paraná, tipo 4.....	51.50	54.25
Colombia:		
Armenia	67.00	72.00
Medellín	67.00	72.00
Manizales	67.00	72.00
Bogotá	67.00	72.00
Ecuador:		
Lavado	63.50	64.50
Venezuela:		
Maracaibo, lavado.....	65.50	66.00
Táchira, lavado.....	65.50	66.00
Africa Occidental Portuguesa:		
Moka	63.50	68.90
Africa Occidental Francesa:		
Costa de Marfil.....	40.00	38.50
Ambriz	43.00	42.50
Uganda	40.50	39.50
Etiopia:		
Abisinia	54.00	54.00

ESTADISTICA

(en sacos de 132 libras)

ARRIBOS A LOS ESTADOS UNIDOS

		Del Brasil	De otros	Total
Octubre....	1955....	978.889	915.175	1.894.064
Octubre....	1954....	526.590	320.003	846.593
Julio-octubre	1955....	3.154.598	3.180.121	6.334.719
Julio-octubre	1954....	1.145.433	1.987.902	3.133.335

ENTREGAS A LOS ESTADOS UNIDOS

Octubre....	1955....	1.062.121	824.211	1.886.332
Octubre....	1954....	518.053	397.897	915.950
Julio-octubre	1955....	3.112.314	3.239.142	6.351.456
Julio-octubre	1954....	1.193.402	2.071.629	3.265.031

EXISTENCIA VISIBLE EN LOS ESTADOS UNIDOS

	1955	1955	1954
	Noviembre	Octubre	Noviembre
	1o.	1o.	1o.
En Nueva York-Brasil...	191.381	287.731	166.735
En Nueva Orleans-Brasil.	33.513	20.393	16.158
En U. S. otras partes...	303.467	212.503	512.566
A flote del Brasil.....	903.700	716.200	220.000
Totales.....	1.432.061	1.236.827	915.459

CAFE EXPORTADO

	1955	1954	1955	1954
	OCTUBRE	JULIO-OCTUBRE	OCTUBRE	JULIO-OCTUBRE
Del Brasil:				
a Estados Unidos..	1.134.000	363.000	3.519.000	1.241.000
a Europa.....	633.000	379.000	1.847.000	1.199.000
a otras partes....	115.000	76.000	490.000	431.000
Totales....	1.882.000	818.000	5.856.000	2.871.000
De Colombia:				
a Estados Unidos..	662.072	154.994	1.921.475	1.258.386
a Europa.....	101.698	15.872	366.700	155.782
a otras partes....	10.090	4.090	42.673	33.755
Totales....	773.860	174.956	2.330.848	1.447.923

NOTA: Las opiniones y estadísticas publicadas en este artículo fueron tomadas de fuentes que nosotros consideramos verdaderas, pero no podemos asumir responsabilidad sobre su exactitud.

LA PRODUCCION DE LA AMERICA SUB-RIOGRANDE

POR CESAR DE MADARIAGA

(Especial para la Revista del Banco de la República)

INDICE

- A—Introducción y propósito
- B—La producción agropecuaria
- C—La producción minera
- D—La producción industrial
- E—La producción energética

A—INTRODUCCION Y PROPOSITO

Con motivo de la VI reunión de la CEPAL, celebrada en Bogotá durante el mes de septiembre del presente año, me ha parecido oportuno, en este trabajo correspondiente al segundo semestre de 1955, abandonar circunstancialmente la norma habitual de redactar un análisis funcional, ya sea monográfico, ya de carácter general, y componer en cambio una glosa —que no otra cosa podría hacerse— del arsenal de documentación y sugerencias que la referida institución internacional, de ámbito regional, viene aportando a la información básica sobre los problemas fundamentales económicos de la América Sub-Riogrande. He de limitar la glosa, por otra parte, a lo que mejor corresponde a mi oficio, esto es: la producción.

La glosa que pretendo hacer se ha de proyectar más sobre los datos expositivos que sobre los comentarios de fondo, ya que ha de concebirse más como un propósito de divulgación que como un estudio crítico de la referida información. No obran en mi poder los documentos distribuidos a las delegaciones, que tendría que haber examinado detenidamente para poder emitir un juicio cierto sobre los problemas planteados y sobre sus soluciones, bien múltiples y complejas, aun dentro del sector restringido de la producción. El simple contacto auditivo con la exhaustiva documentación inicial, completada y ajustada con las numerosas intervenciones de las delegaciones y las de otras personas, sin olvidar la fructífera discusión de la Mesa Redonda sobre algunas de las cuestiones debatidas, no es suficiente para un intento de análisis que, por otro lado, constituiría una vana pretensión mía, ante la amplia y clara documentación general aportada.

El propósito tiene, pues, que reducirse a tratar de divulgar la documentación básica por medio de una síntesis sencilla, haciéndola llegar al conocimiento de un sector más extenso de interesados, haciendo posible su difusión entre ciertos grupos de lectores que no están familiarizados con algunas técnicas de exposición, por simples que parezcan a los profesionales de las mismas y que, sin embargo, constituyen conjuntos selectos de colaboradores y elementos activos muy valiosos para la guía y realización de los dispositivos económicos de cada país. Como profesor de cierta experiencia, me doy perfecta cuenta de lo práctico que resulta, en general, elaborar los datos disponibles con arreglo a las técnicas más adecuadas y más usuales y lo conveniente que sería formular las exposiciones textuales y gráficas con arreglo a las normas técnicas sancionadas, sobre todo si se han de proyectar sobre un paisaje internacional. Pero también sé muy bien que en los fenómenos económicos intervienen muchos elementos activos que no están habituados a determinadas técnicas y modos de exposición y para los cuales puede haber otras formas más explícitas y más precisas, aun cuando puedan parecer a los profesionales algo heterodoxas. Y no me refiero solamente a formas simplificadas de vulgarización exentas de tecnicismos, sino también a otras formas, montadas, a veces, sobre otros tecnicismos peculiares de determinados grupos y sobre los cuales conviene conformar los datos a fin de poder llegar mejor a estos grupos, que cada vez han de enfrentarse más y más con los problemas económicos. Me refiero por ejemplo a los técnicos de las industrias. Por esta razón vengo utilizando en los análisis funcionales que viene publicando la Revista del Banco de la República, algunas formas de representación gráfica que pueden parecer extrañas o, por lo menos, no habituales para los profesionales de la estadística general, pero que lo son para los técnicos de la química y de la metalurgia.

La interrelación entre las varias disciplinas científicas, entre otras cosas ventajosas, hace aplicar métodos de las unas a las otras, con indudable bene-

ficio sobre los resultados. Si no hubiera sido por la interacción de la fisiología y de la electrónica, asentadas ambas sobre la matemática, no hubiera surgido la cibernética, que tan rápidos y espectaculares muestras viene dando en las aplicaciones prácticas de la automatización y los telemandos de regulación. Pero en esta ocasión, como ya he dicho, mi propósito es sólo de divulgación y no he de recurrir a dispositivos especiales. Voy a limitarme a seguir paso a paso el texto y cifras del documento E/CN. 12/362/rev. 1, publicado por las Naciones Unidas con el título de "Estudio económico de América Latina. 1954", en sus páginas 78 a 114, con ciertas referencias a las páginas 117 a 207.

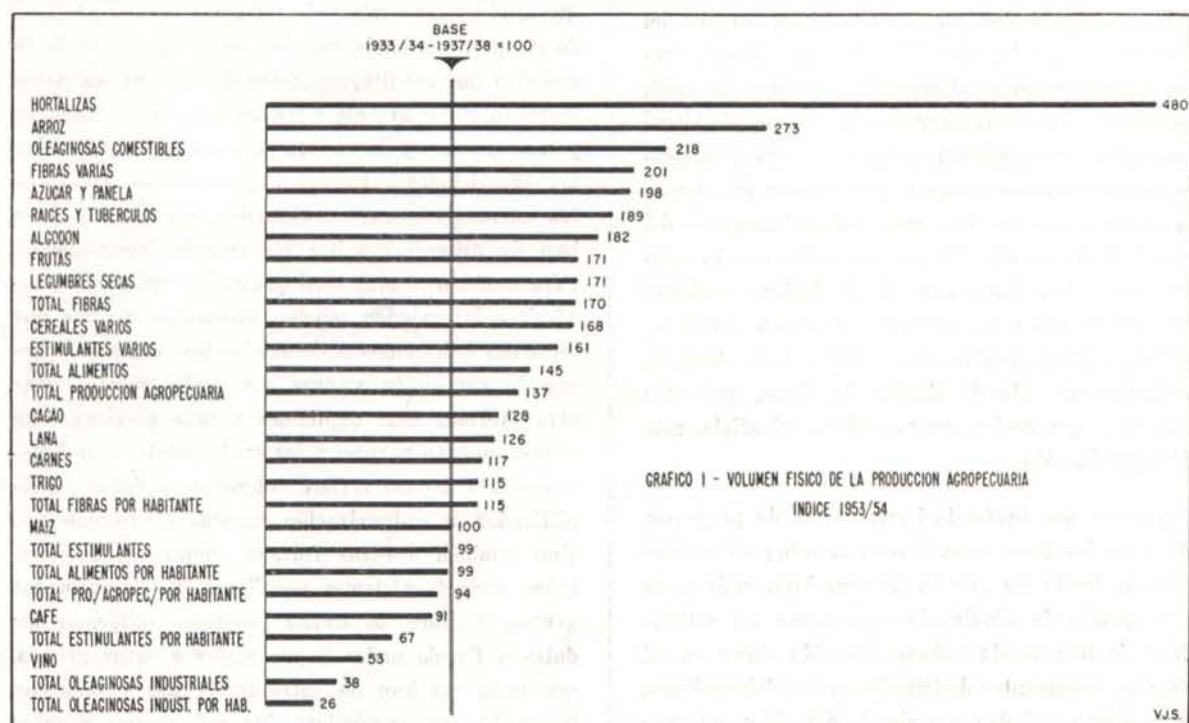
B—LA PRODUCCION AGROPECUARIA

En el cuadro que a continuación se expone se indican los principales índices referentes al volumen

físico de la producción agropecuaria de la América Sub-Riogrande para el año 1953/54, ordenados de mayor a menor y con base (100) en el período de la preguerra (1933/34-1937/38).

CUADRO I

Hortalizas	480	Cacao	128
Arroz	273	Lana	126
Oleaginosas comestibles	218	Carnes	117
Fibras varias	201	Trigo	115
Azúcar y panela	198	Total fibras por hab.	115
Raíces y tubérculos	189	Maíz	100
Algodón	182	Total estimulantes	99
Frutas	171	Total alimentos por habitante	99
Legumbres secas	171	Total producción agropecuaria por hab.	94
Total fibras	170	Café	91
Cereales varios	168	Total estimulantes por habitante	67
Estimulantes varios	161	Vino	53
Total alimentos	145	Total oleaginosas ind.	38
Total producción agropecuaria	137	Total oleaginosas industriales por hab.	26



El cuadro I y el gráfico representativo del mismo (Nº 1) señalan un 37% de aumento en el volumen físico de la producción agropecuaria con base en el promedio de la preguerra, pero en realidad registra un 6% de reducción en el módulo demográfico per cápita. El aumento global por grupos corresponde en su máximo a la producción de fibras con un 70% de aumento, que desciende al 15% en el módulo demográfico. En el total de la producción de alimentos se registra un aumento del 45%, pero solamente del 1% en el módulo demográfico.

En cuanto a las cifras individuales de la producción, el valor más alto corresponde al volumen físico de la producción de hortalizas. Sería interesante analizar, cuál haya sido el aumento real de la producción y cuál haya sido el incremento debido al perfeccionamiento del registro de los datos, factor muy posible en esta clase de cultivos. La cifra del arroz que le sigue, responde a una realidad que se ha hecho muy patente en varios países americanos, que con las emigraciones europeas y asiáticas han visto implantar este cultivo con muy buenos rendi-

mientos. En lo referente al incremento de producción de las materias oleaginosas comestibles, es probable que una parte del aumento corresponda a la extensión de los procesos de hidrogenación de grasas que ponen a disposición de las industrias alimenticias de pastas, galletas y confitería, materiales grasos no ranciables y desaglutinantes (shortenings) de un gran valor para la comercialización y la conservación de estos productos. Relacionado con esto, en parte, se observa el crecimiento de la producción de azúcar y el de la industria conservera de frutas, que refleja el profundo cambio en los hábitos domésticos a que ha obligado la vida moderna. El consumo de frutas y sus derivados marcan un aumento del 71%. Se observa también un aumento notable en la producción de los cereales del grupo de varios, respondiendo a la demanda creciente debida al incremento de la población mundial, pero que no obedece tanto a las mayores extensiones de cultivo como al mayor rendimiento alcanzado por la selección de semillas y por las formas y métodos de cultivo.

En relación con las fibras se observa un cierto aumento en las que no son de algodón y de lana, pero sin que por ello hayan decrecido las cifras relativas a estas últimas fibras, lo cual revela, evidentemente, mejoramiento en el patrón de vida, en cuanto a las necesidades del vestido y del abrigo.

En la producción del maíz y del trigo hay un estancamiento alarmante, como lo hay también en el módulo demográfico general de los alimentos e, incluso, como ya se ha dicho más arriba, en el mismo módulo para la producción agropecuaria en su totalidad, que marca un descenso del 6%.

En la cifra de los llamados estimulantes se observa tendencia al descenso, más marcado en el café que en los otros materiales. También se observa esta tendencia, en cuanto a la producción del vino, que podría ser considerado en este grupo.

Hay por último un descenso importante en la producción de oleaginosas industriales, obedeciendo probablemente a la sustitución de los productos naturales por los sintéticos y por los varios productos químicos.

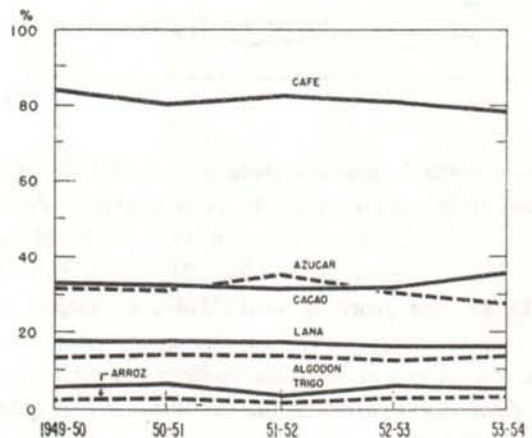
Al objeto de establecer la ponderación de la producción básica con la del resto del mundo, véase a continuación el cuadro II que corresponde al número 39 del documento reseñado y al cual sigue el gráfico número 2, representativo del desarrollo durante el período de 1949 a 1954.

CUADRO II

PORCENTAJES DEL TOTAL MUNDIAL

	1949/50	1950/51	1951/52	1952/53	1953/54
Trigo	5.6	6.0	3.5	6.6	6.1
Arroz	2.9	3.0	2.9	3.0	3.0
Azúcar	32.4	31.4	35.3	30.2	28.1
Café	83.0	80.6	82.7	81.0	79.1
Cacao	33.0	32.1	31.2	31.5	35.8
Algodón ...	13.4	14.3	13.7	12.2	14.4
Lana	18.3	18.8	17.1	16.9	16.9

GRAFICO 2 - PORCENTAJE DE LA PRODUCCION MUNDIAL AGROPECUARIA



Se observa en el cuadro y en el gráfico anteriores un ligero descenso en el porcentaje de la producción de azúcar, de café y de lana, y un ligero aumento en la de los demás artículos, pero ni la relación del descenso ni la del aumento parecen reflejar por su cuantía causas permanentes, salvo en el azúcar y en el café, en que indudablemente comienza a ejercer cierta influencia la vitalización del continente africano.

En cuanto a la distribución de la producción agropecuaria según las finalidades de la exportación y del consumo interno, he aquí las cifras que señala el documento.

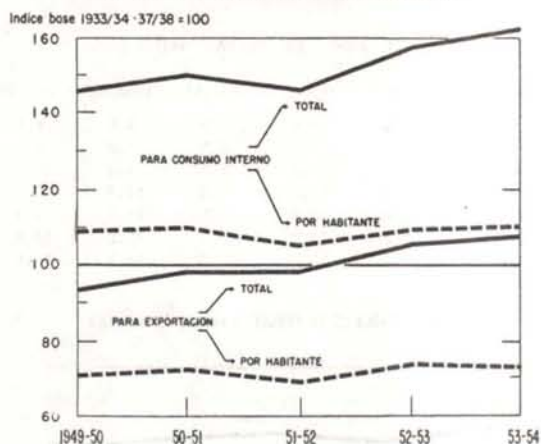
CUADRO III

Base 100.0: 1933/34 - 1937/38

	1949/50	1950/51	1951/52	1952/53	1953/54
Producción total					
Para exportación.	93.5	97.4	97.3	105.4	107.0
Para consumo interno	145.8	150.1	146.9	157.9	162.7
Producción por hab.					
Para exportación.	70.0	71.2	69.4	73.3	72.7
Para consumo interno	109.1	109.7	104.9	109.8	110.6

Los índices de la exportación y del consumo interno aumentaron en 7% y 62.7% respectivamente, pero los módulos demográficos sólo se cifran en 72.7 (-27.3%) y 110.6 (10.6%), cifra esta última que ha experimentado escasa variación durante el período.

GRAFICO 3 - COMPOSICION DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA



El documento glosado alude a un factor de gran importancia, como es el de la abundancia de la mano de obra simultánea con una productividad muy baja y de un uso inadecuado y deficiente de la tierra. Las enormes posibilidades de mejora se hacen aún más patentes en ciertos cultivos, como el maíz, en que se ha visto declinar los rendimientos de algunos países de uno a 28% entre el quinquenio 1930-34 y el período 1950-53, en tanto que

los de los Estados Unidos de América del Norte han aumentado en un 73%.

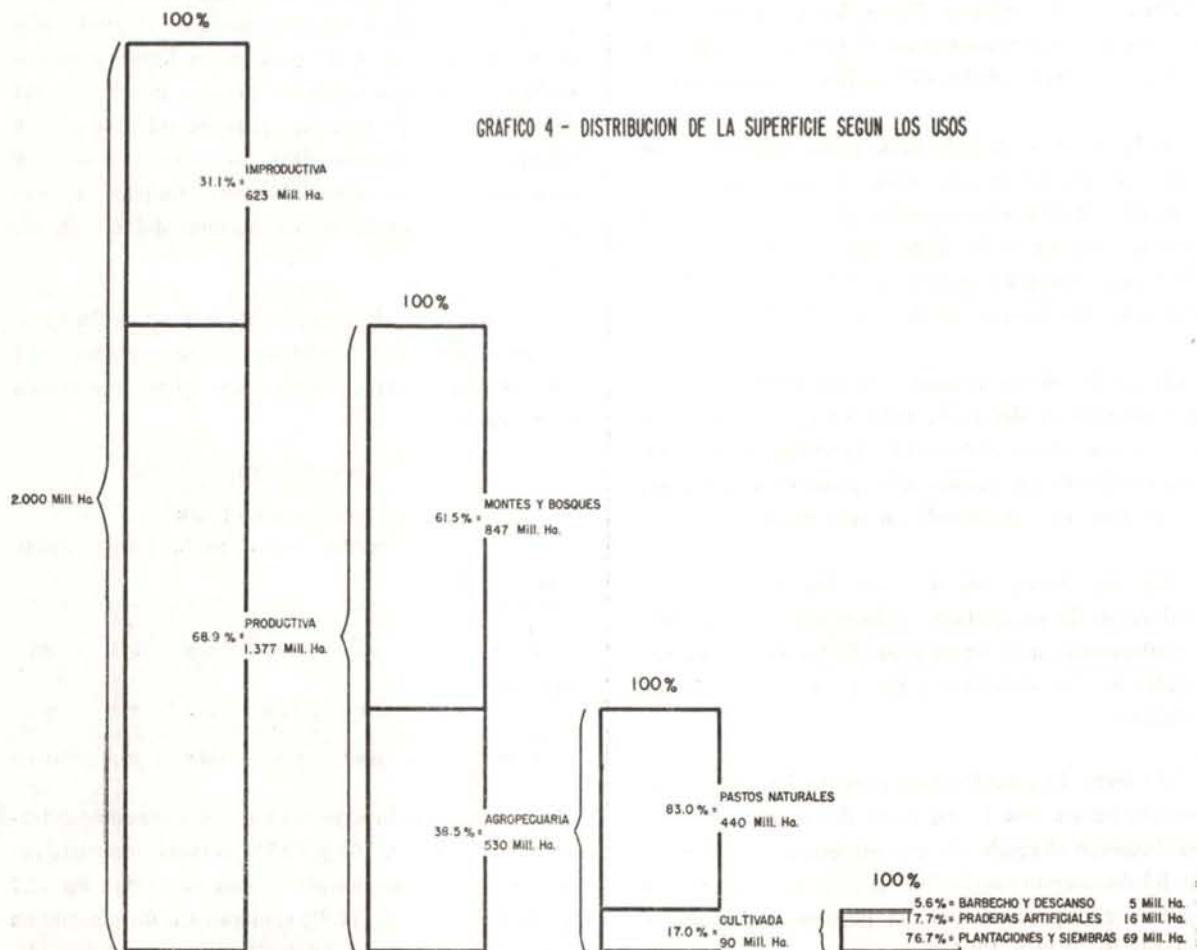
Esto guarda cierta relación con las propuestas que se han hecho para la explotación de ciertas zonas difíciles, tales como la llamada Amazonia. Este punto se refiere al aprovechamiento actual de las tierras cultivables de que dispone la América Sub-Riogrande, conforme a los datos aproximados que se indican en el cuadro IV y su gráfico representativo número 4:

CUADRO IV

DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE SEGUN LOS USOS

	millones hectareas	%	% superficie total
Superficie total.....	2.000	100.0	
Productiva	1.377	68.9	
Improductiva	623	31.1	
Superficie productiva..	1.377	100.0	
Agropecuaria	530	38.5	26.5
Forestal	847	61.5	42.5
Superficie agropecuaria	530	100.0	
Cultivada	90	17.0	4.5
Pastos naturales....	440	83.0	22.0
Superficie cultivada...	90	100.0	
Plantaciones y siembras	69	76.7	3.5
Barbecho y descanso.	5	5.6	0.2
Praderas artificiales.	16	17.7	0.8

GRAFICO 4 - DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE SEGUN LOS USOS



Si se calculan los porcentajes sobre la superficie productiva, las cifras alcanzarán un 38% de superficie productiva destinada a la producción agropecuaria, y de esta cifra solamente un 17% que está en cultivo, incluidas las praderas artificiales, lo cual conduce a coeficientes de aprovechamiento que resultan inferiores a los del continente africano. Aprovechamiento de tierras, aumento de productividad técnica y aumento de productividad de la mano de obra, deben, pues, constituir el programa de acción de la región estudiada por el documento en cuestión, conforme revelan claramente las cifras. Es posible que proyectos de tan amplio alcance y de tamañas dificultades como el de la explotación de la Amazonia pudieran y debieran demorarse hasta lograr los anteriores propósitos en cuanto a lo que actualmente está ya disponible.

Las cifras fundamentales correspondientes al trigo se indican en el cuadro V y en el gráfico número 5.

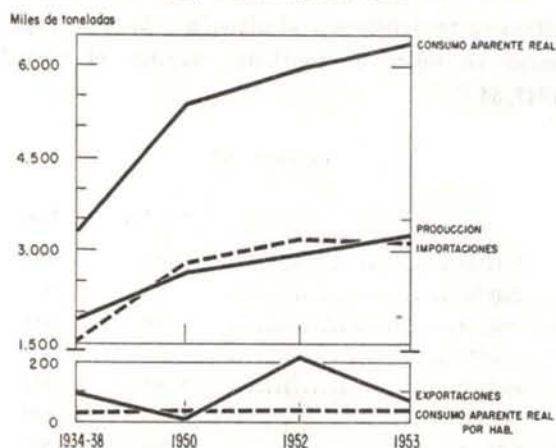
CUADRO V

(en miles de toneladas)

	1934/38	1950	1952	1953
Producción	1.876	2.690	2.949	3.255
Importaciones	1.509	2.716	3.219	3.118
Exportaciones	96	8	213	73
Consumo aparente real.	3.289	5.398	5.955	6.300
Consumo apar. por habit.	32.2	39.3	41.4	42.7

El módulo demográfico sufrió un incremento de cierta importancia correspondiente a un 32.6%, y la producción un 73.4%, lo que refleja la potencialidad de las corrientes inmigratorias sobre la región considerada.

GRAFICO 5 - CIFRAS RELATIVAS AL TRIGO



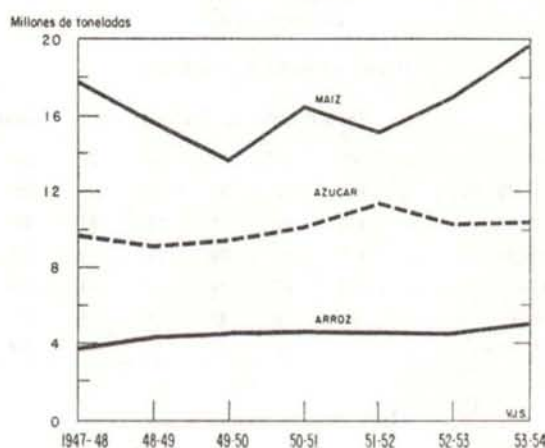
Las cifras relativas al maíz, al arroz y al azúcar, en cuanto a la producción, se incluyen en el cuadro VI y el gráfico número 6.

CUADRO VI

(en miles de toneladas)

	maíz	arroz	azúcar
1947/48.....	17.728	3.852	9.808
1948/49.....	15.536	4.113	9.156
1949/50.....	13.808	4.448	9.352
1950/51.....	16.398	4.563	10.031
1951/52.....	15.268	4.478	11.605
1952/53.....	16.933	4.735	10.135
1953/54.....	19.871	5.092	10.337

GRAFICO 6 - PRODUCCION



Los datos indican un aumento de 12% para el maíz, 32% para el arroz y un poco más del 5% para el azúcar, y como los consumos han aumentado de 24.7 a 29.4 para el arroz y de 20.2 a 25.9 para el azúcar en cuanto al módulo demográfico per cápita, es evidente el déficit de la producción y su tendencia.

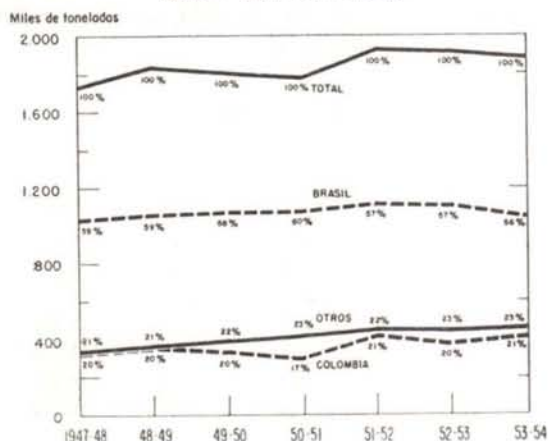
En los cuadros VII y VIII, así como en los gráficos 7 y 8 se indican las cifras relativas al café y al cacao, que afectan en medida sensible a determinadas economías nacionales de la región considerada. En el gráfico 7 figura una distribución porcentual a través del lapso estudiado.

CUADRO VII

(Café en miles de toneladas)

	Brasil	Colombia	Otros	Total
1947/48.....	1.038	346	359	1.743
1948/49.....	1.068	369	384	1.821
1949/50.....	1.071	338	399	1.808
1950/51.....	1.080	302	410	1.792
1951/52.....	1.125	403	427	1.955
1952/53.....	1.111	384	438	1.933
1953/54.....	1.054	400	440	1.894

GRAFICO 7 - CIFRAS RELATIVAS AL CAFE

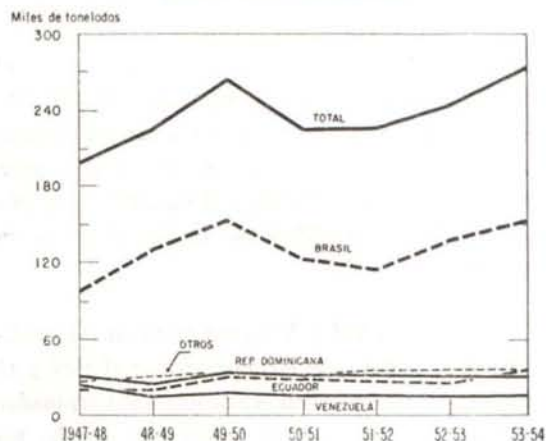


CUADRO VIII

(Cacao en miles de toneladas)

	Brasil	Ecuador	Rp. D.	Vnzuela	Otros	Total
1947/48.....	97	21	30	24	28	200
1948/49.....	133	19	26	15	30	223
1949/50.....	153	30	33	17	32	265
1950/51.....	121	28	31	14	30	224
1951/52.....	114	27	32	16	35	224
1952/53.....	137	26	31	16	35	245
1953/54.....	152	37	32	16	37	274

GRAFICO 8 - CIFRAS RELATIVAS AL CACAO



La producción del café, en cuanto a su ámbito regional, no ha sufrido gran modificación, aun cuando en la inestabilidad de los precios y en otros aspectos pudieran formularse ciertas observaciones, la no menos importante de las cuales sería la influencia de la vitalización del continente africano, que también influye en el cacao, si bien en este aspecto hay un incremento en la producción bastante sensible. Se trata de productos que afectan muy especialmente las exportaciones de los países productores y sus disponibilidades de divisas.

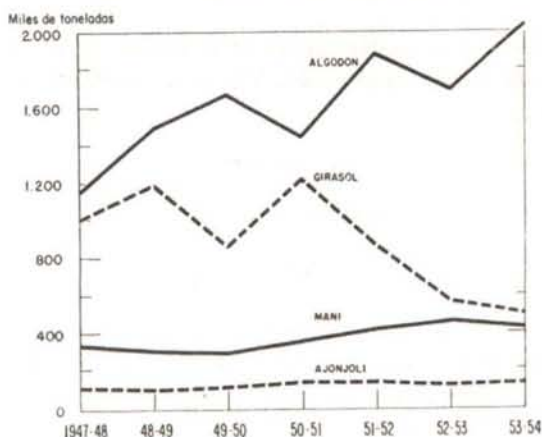
Las cifras referentes a las materias oleaginosas comestibles se indican en el cuadro IX y se representan en el gráfico número 9.

CUADRO IX

(en miles de toneladas)

	Algodón	Girasol	Mani	Ajonjolí
1947/48.....	1.153	1.000	328	102
1948/49.....	1.499	1.196	310	95
1949/50.....	1.680	823	294	109
1950/51.....	1.525	1.208	356	121
1951/52.....	1.892	866	404	124
1952/53.....	1.677	576	463	119
1953/54.....	2.045	504	439	127

GRAFICO 9 - CIFRAS RELATIVAS A LAS OLEAGINOSAS COMESTIBLES



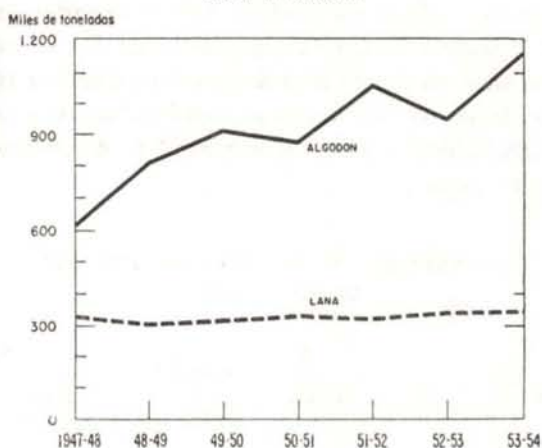
Como se observa, la producción sufre una crisis que obedece a diversas causas y que obliga a los países de la región a incrementar sus cifras de importación, ya que el consumo es bastante mayor que la producción y se ha tenido que reducir las exportaciones, tanto de aceites comestibles como de semillas oleaginosas.

En el cuadro X y en el gráfico 10 se indican las cifras correspondientes al algodón y la lana, expresadas en miles de toneladas durante el período 1947/54.

CUADRO X

	Algodón	Lana
1947/48.....	619	321
1948/49.....	810	303
1949/50.....	910	314
1950/51.....	878	323
1951/52.....	1.066	317
1952/53.....	945	332
1953/54.....	1.160	333

GRAFICO 10 - PRODUCCION



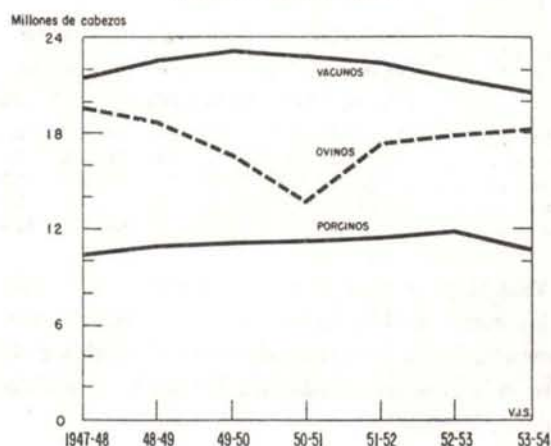
Y, por último, en relación con la producción agropecuaria corresponde señalar las cifras que se relacionan con el saneamiento y exportación de ganado en pie para el consumo de carne. En el cuadro XI y en el gráfico se registran las cifras del período en cuanto a miles de cabezas de ganado vacuno, ovino y porcino.

CUADRO XI

	Vacunos	Ovinos	Porcinos
1947/48.....	21.563	19.512	10.277
1948/49.....	22.623	18.522	10.746
1949/50.....	23.155	16.536	11.035
1950/51.....	22.877	13.867	11.271
1951/52.....	22.195	17.425	11.674
1952/53.....	21.618	17.803	11.855
1953/54.....	20.387	18.002	10.674

Se podrían formular diferentes observaciones en relación con el estancamiento que se observa en la producción y que lleva a cifras descendentes los mó-

GRAFICO 11 - PRODUCCION DE GANADO

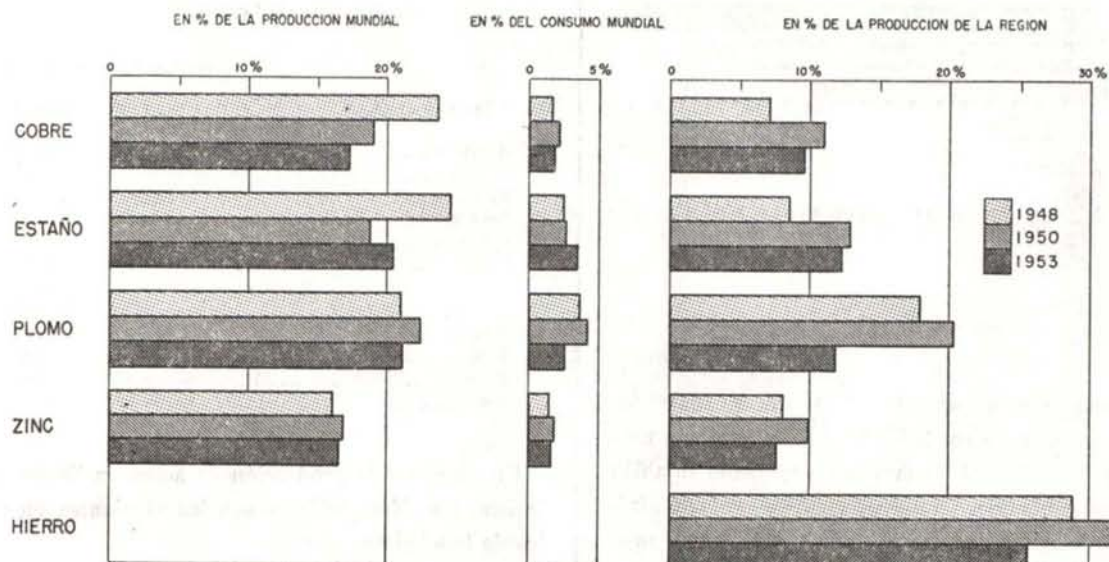


dulos demográficos per cápita. Todos los países promueven medidas para salvar esta dificultad, que deriva en amplia medida del reajuste necesario entre la técnica de la producción y los aumentos de costo originados por las mejoras sociales de los trabajadores que intervienen en esta clase de producción.

C—LA PRODUCCION MINERA

Los minerales principales que se consideran son los que corresponden a menas de los metales cobre, estaño, plomo, zinc y hierro; las de este último están sujetas a importante revisión, como consecuencia de la nueva producción siderúrgica de la región, limitada en varios países a la de aceros y a su trabajo mecánico, pero ampliada ya en varios de ellos a la producción primaria del arrabio de alto horno de coque o de bajo horno eléctrico. Véanse en el cuadro XII y en el gráfico 12 las cifras correspondientes en porcentajes de los totales.

GRAFICO 12 - PRODUCCION Y CONSUMO DE METALES



CUADRO XII

	Producción			Consumo			% de la Producción de la Región		
	% de la mundial			% del mundial					
	1948	1950	1953	1948	1950	1953	1948	1950	1953
Cobre	23.4	19.0	17.3	1.5	2.0	1.7	7.1	11.0	9.8
Estaño	24.5	18.9	20.4	2.4	2.6	3.3	8.6	12.8	12.2
Plomo	21.1	22.3	21.2	3.7	4.2	2.5	17.8	20.2	11.7
Zinc	15.1	16.8	16.4	1.3	1.7	1.5	8.2	10.0	7.7
Hierro	—	—	—	—	—	—	28.8	32.5	25.6

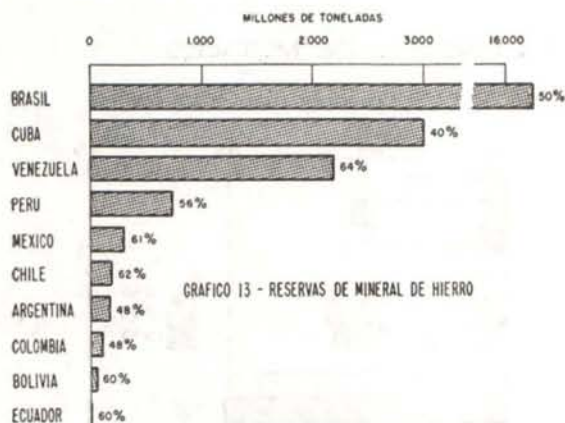
Vale la pena señalar cifras especiales en cuanto a las menas de hierro, por la importancia que van tomando, de un lado la producción siderúrgica y de otro lado la propia producción minera tal como sucede en Venezuela.

Para esto inserto a continuación el cuadro XIII, relativo a las reservas, resumido del número 66 del documento que se glosa, con expresión de las cifras en millones de toneladas.

CUADRO XIII
MENAS DE HIERRO

Reservas totales (Probadas, probables y posibles)

	Metal	%	millones de toneladas
Argentina	186	48	89
Bolivia	55	60	33
Brasil	16.254	50	8.127
Colombia	103	48	49
Cuba	3.000	40	1.200
Chile	195	62	121
Ecuador	1	60	—
México	310	61	189
Perú	767	56	430
Venezuela	2.200	64	1.408
	23.071		11.646



Los consumos del año 1954 fueron de 1.625.000 toneladas de metal para todos los países, con una producción de 8.242.000 de mineral, expresado también en metal contenido. La siderúrgica, en evolución inicial, de Colombia, las que se están construyendo en el

Perú y la Argentina, la que se proyecta en Venezuela y las ampliaciones de otras, habrán de variar en un inmediato futuro la distribución de las cifras señaladas, en cuanto a su destino y en cuanto a la explotación de las reservas mencionadas. A este efecto se inserta el cuadro número 73 del documento que se glosa:

RELACION DE LAS FABRICAS SIDERURGICAS
DE LA REGION

País	Situación	Año inicial de producción	Capacidad en miles de toneladas de arrabio
Argentina	San Nicolás	En Constr.	500
Brasil	Volta Redonda	1946	1.000
	Monlevade y Sabará	1921	250
	Acesita	1944	125
	Sao Paulo	1942	400
	Belo Horizonte	1955	100
	Piassaguera	En proyecto	300
	Sao Paulo	1934	30
Colombia	Paz del Rio	1954	374
Chile	Huachipato	1950	350
México	Monterrey	1903	255
	Monclova	1944	375
Perú	Chimbote	En Constr.	60
Venezuela	Puerto Ordaz	En proyecto	150

D—LA PRODUCCION INDUSTRIAL

Con la relación anterior de las fábricas siderúrgicas se inicia ya la indicación de cifras referentes a la producción industrial, que completaré reseñando los valores de la producción de laminados en las acerías correspondientes a las unidades siderúrgicas indicadas y a las que trabajan independientemente con chatarras o semiproductos nacionales o importados.

PRODUCCION Y CONSUMO DE LAMINADOS DE ACERO

(miles de toneladas)

	Producción	Consumo
Total	1.906,7	4.312,0
Argentina	305,0	930,0
Bolivia	—	5,4
Brasil	332,4	1.093,7
Centroamérica	—	36,6
Colombia	25,0	270,8
Cuba	—	153,0
Chile	245,0	235,0
Ecuador	—	30,5
México	470,4	950,0
Perú	—	92,0
Uruguay	—	68,0
Venezuela	—	473,6

En cuanto a la producción de acero en lingotes y tochos, las cifras últimas son las siguientes en miles de toneladas:

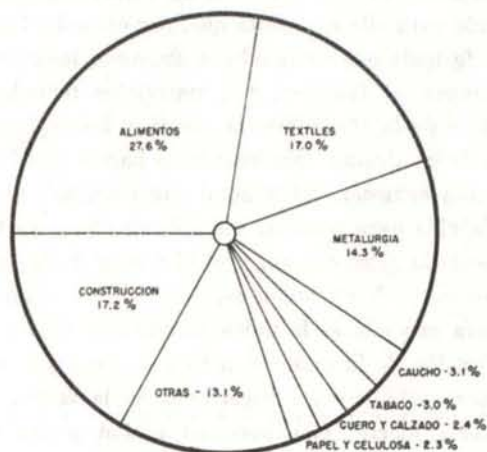
	1951	1952	1953	1954
Argentina	—	—	—	120
Brasil	850	893	1.009	1.100
Colombia	—	—	—	25
Chile	178	243	313	320
México	456	540	519	582

En el cuadro XIV y en el gráfico correspondiente, se exponen las cifras que señalan la estructura de la producción industrial en seis países seleccionados, con el valor neto de la producción reducido a millones de dólares de 1950 y en porcentaje del total.

CUADRO XIV

Industria	Valor neto	%
Alimentos	1.685.0	27.6
Textiles	1.041.3	17.0
Metalurgia y metales.....	871.9	14.3
Caucho	187.3	3.1
Tabaco	186.7	3.0
Cuero y calzado.....	144.6	2.4
Papel y celulosa.....	137.5	2.3
Otras industrias.....	801.7	13.1
Total industrias manufactureras.	5.056.0	82.8
Construcción	1.053.0	17.2
Total.....	6.109.0	100.0

GRAFICO 14 - ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA EN 6 PAISES SELECCIONADOS-1953



Corresponde el mayor porcentaje a las industrias alimenticias, a las que les siguen las textiles y la construcción. Sigue inmediatamente la industria metalúrgica, que en su mayor parte representa una industria de bienes de capital y después, por falta de discriminación estadística, le siguen el rubro de

varios y los demás grupos industriales que gravitan con porcentajes pequeños.

A continuación reseño las cifras correspondientes a la producción del cemento, para cuyo detalle remito al reciente trabajo publicado en la Revista sobre análisis funcional de la industria del cemento en la América Sub-Riogrande. En el cuadro XV y en el gráfico número 15 se resumen las cifras correspondientes.

CUADRO XV

(en miles de toneladas)

Países	Producción	Consumo
Brasil	2.448	2.911
México	1.765	1.767
Argentina	1.709	1.945
Venezuela	1.213	1.194
Colombia	962	918
Chile	775	691
Perú	449	482
Cuba	420	566
Uruguay	280	323
República Dominicana.....	160	129
Panamá	110	52
Ecuador	95	113
Guatemala	68	67
Bolivia	33	37
Paraguay	30	11
Nicaragua	22	30

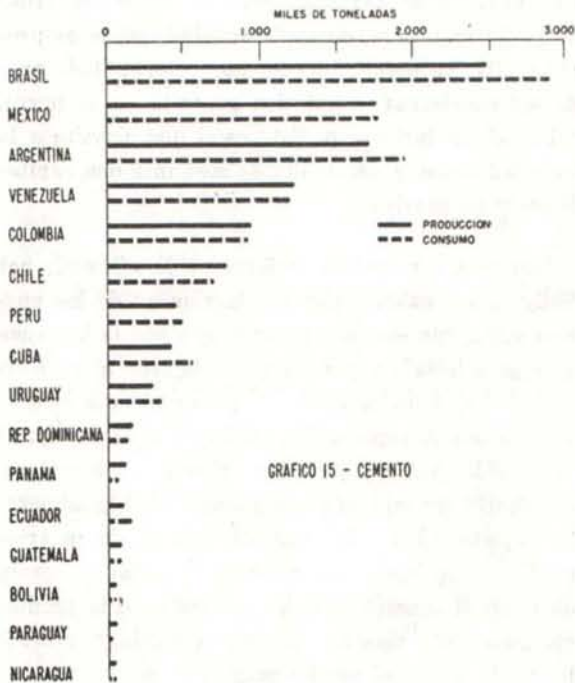


GRAFICO 15 - CEMENTO

ACERCA DE LA PRODUCCION

POR GONZALO PARIS LOZANO

(Especial para la Revista del Banco de la República)

¿Qué concepto tiene de la producción económica nuestro hombre de la calle? ¿Qué asociaciones de ideas suscita habitualmente en él esa expresión de producción económica? El concepto de producción es uno de aquellos que han evolucionado ventajosamente en el campo de la economía, ganando en precisión y ensanchándose de manera que expresan y abarcan más completa y exactamente los fenómenos económicos. Tal vez sean de provecho algunos aclaramientos a este respecto.

Para los fisiócratas, primer eslabón de importancia en la cadena de la teoría económica, hay producción únicamente cuando se procura a la sociedad un producto neto que ella no poseía antes; y ese producto neto tan sólo se obtiene en el trabajo de la tierra. La cosecha es en parte fruto de la faena del labrador y de los capitales invertidos en la respectiva explotación agrícola; pero ante todo es fruto de la tierra misma, de la fecundidad que le es propia a ella. La porción que en una cosecha dada puede ser considerada como don gratuito de la tierra, tal es el producto neto. Este es el que permite a la sociedad crecer y desarrollarse mediante una capitalización progresiva.

Con esto, por un lado, reforzaron lo afirmado por Sully, quien había dicho que la riqueza de los pueblos mana "de esos dos pezones que son la labranza y la ganadería"; y por otro, desalojaron a los mercantilistas, para quienes el producto neto solo se obtenía por la explotación, mediante el comercio, de los pueblos vecinos y de las colonias. Apareció así una teoría incompleta desalojando a otra igualmente incompleta, cuando las dos, despojadas de su arrogante absolutismo, debían venir a quedar comprendidas en el concepto que hoy se tiene de la producción, concepto más acorde con la realidad y desde luego de amplitud mucho mayor.

Pero no solo presentaron al agricultor como el único que de verdad produce, sino que expresamente motejaron de inútiles y estériles a los que se dedican a actividades económicas distintas de las del campo.

Condenaban así a las tinieblas exteriores a grupos sociales numerosos, de variados quehaceres, cuyo trabajo sin embargo era considerado en todas partes como provechoso y aun necesario para el común. Aunque al asentar que sólo existe una categoría de actividades productivas, las agrícolas, dejaron establecida una de tantas pruebas de que en economía lo absoluto es falso, también pusieron muy en alto y muy en claro la importancia vital de la agricultura. Y ésta, pese a todos los embates de que se la ha hecho objeto, sigue ocupando elevado rango en el conjunto de las actividades económicas, sencillamente porque es esencial para el hombre.

Ya que hemos debido mencionar la producción agrícola, anotemos, rozando apenas el asunto, algo que conviene destacar. Consideran algunos que la agricultura es una industria de transformación, teniendo para ello en cuenta que, por ejemplo, los granos de maíz que se siembran aparecen luego transformados, al fabricar, con materiales tomados del suelo y de la atmósfera, la planta y las espigas que ella da en tiempo oportuno; pero parece que la producción agrícola, así vegetal como animal, encanto de la vida para muchos, y sostén de ella para todos, base de la conservación y el bienestar de la especie humana, es de un orden especialísimo. Tengamos en cuenta que ella es la única en que hay vida y multiplicación de la materia, a tiempo que en la manufactura sólo hay modificaciones de la forma de la materia inerte; ella pone en acción y aprovecha fuerzas misteriosas de la naturaleza, muy distintas de las fuerzas físico-químicas que obran en la industria manufacturera, y por encima de todo, tiene la característica, muy suya, de que solamente ella proporciona los alimentos que sustentan la vida del hombre civilizado.

A los ojos de algunos economistas la producción rural aparece desacreditada, por su débil dinamismo evolutivo; por el carácter de empresa individual que sigue siendo el tipo predominante en las explotaciones campesinas; por su fijeza y estabilidad, que la hacen de difícil movilización financiera. Pero cabe

preguntar: si todos los países del universo quieren, en su afán de fortuna y poderío, entregarse a la llamada industria pesada y a las demás ramas de la industria de transformación y, quemando las etapas, obran de modo de llegar cuanto antes a la situación en que se hallaba la Inglaterra de antes del segundo conflicto mundial, con solo el 7% de su población dedicada a la agricultura, ¿de qué van a alimentarse? Mal encaminada va una economía cuando se organiza de tal suerte que las industrias rurales quedan a la zaga; si éstas preceden y las demás, de todos los órdenes que se quiera, y en el mayor grado de desarrollo que se desee, marchan en pos de ella, entonces hay grandes probabilidades de riqueza estable y prosperidad firme. No olvidemos, por último, que las industrias agropecuarias, al revés de las grandes industrias manufactureras, no son belicosas, no son invasoras, no son imperialistas; viven y hacen vivir; no necesitan lanzar los pueblos a entremetarse.

Volviendo a los fisiócratas, a su punto de vista absoluto respecto de la agricultura como única fuente de riqueza y a su concepto del producto neto, dejemos asentado de una vez que toda producción implica ciertos gastos, esto es, cierto consumo de riqueza, cuyo importe hay que deducir de la nueva riqueza obtenida en el curso de la operación productiva. El excedente de ésta sobre aquélla es el que constituye el acrecentamiento real de la riqueza; y ese excedente es lo que el mundo, con la denominación que hicieron famosa los fisiócratas, llama producto neto.

Los economistas de los comienzos de la escuela ortodoxa, obrando desde un punto de vista tan absoluto como el de los fisiócratas, hicieron a éstos a un lado, volvieron la espalda a la agricultura y centraron todo su interés en la industria manufacturera. Restringieron la denominación de producción a la operación que realiza el manufacturero, en grande o en pequeño, para obtener ciertos bienes, mediante la adaptación, la modificación, la mezcla o la yuxtaposición de materias primas determinadas. Como los fisiócratas lo habían hecho con los que no se dedican a labores rurales, los fanáticos de la nueva escuela no tuvieron empacho en presentar como improductivos y parásitos a los individuos o a los grupos humanos que no están empeñados en la manufactura.

La interconexión, cada día más extendida y vigorosa y menos eludible, de las actividades requeridas para poner a disposición del hombre, así en el re-

ducido campo de lo local, como en el vasto plano de lo nacional y en el más amplio aún de lo internacional, las cosas que él necesita, hizo abandonar los conceptos estrechos e inexactos que reducían la producción cuándo a las operaciones que guían y estimulan la actividad espontánea del mundo animal y vegetal, cuándo a las que tienen por objeto dar determinada forma o estructura física o composición química a diversos productos de la naturaleza, para adaptarlos a las necesidades humanas. Se amplió el concepto de acuerdo con las realidades.

¿Cuál es la razón de ser de la producción, qué fin inmediato persigue ella? Es la satisfacción de las necesidades; tanto de aquellas primerísimas y naturales que el hombre experimenta por su condición de sér humano, como de aquellas otras que él mismo se va creando para hacer su vida más segura, fecunda y agradable; tanto de las que tiene como individuo de la especie humana, como de las que se derivan de ser miembro de una familia, de una clase, de un gremio, y de ser habitante de una ciudad, súbdito de un estado, porción del mundo civilizado. Esas necesidades las satisface mediante cosas y servicios adecuados para ello. Así venimos a entender que la producción es toda actividad que actualiza la utilidad potencial de un bien económico cualquiera, o adiciona utilidad a la que ya tiene un bien dado, y la prestación de servicios que revisten utilidad. Recordemos a este propósito que utilidad, en el sentido en que la economía emplea esa palabra, es la aptitud que tienen los bienes económicos y los servicios para satisfacer necesidades humanas, de cualquier orden que sean. No hay que entenderla, como erradamente se la entiende en Colombia en cuestiones de teneduría de libros, en el sentido de ganancias de un negocio.

Un yacimiento de hulla de los existentes al norte de Bogotá puede suministrar el combustible que en esta capital necesitan muchas estufas domésticas, muchos talleres, algunas fábricas. Mientras el carbón permanezca allá soterrado, su utilidad será meramente potencial. El minero, individuo o sociedad, que lo extrae de bajo tierra, lo transporta a la ciudad y lo pone aquí al alcance de quienes lo necesitan para la calefacción, actualiza aquella utilidad, satisfaciendo así la necesidad de combustible. Ha habido producción de carbón.

En un llano del Tolima, los algodones muestran sus cápsulas recién reventadas, que hacen aparecer el plantío como si sobre él hubiese caído una lluvia de blancos copos. Al tomar ese algodón de la planta,

en bruto, ya es útil para algunas necesidades humanas. Recogido, pasado por la desmotadora, conducido a la fábrica de textiles y sometido en ella al respectivo proceso de elaboración, sale de allí convertido en las piezas de dril con las cuales se confecciona el vestido de los habitantes de las tierras calientes. Se le ha agregado utilidad al algodón aquel del plantío tolimense y ha habido de este modo producción de dril.

En los platanales de los llanos orientales y del Quindío abundan los racimos de plátanos en sazón, útiles para la alimentación del hombre. Dejados allá, de nada le sirven al habitante de Bogotá; pero hay quienes los cortan de las matas, los cargan en camiones, los traen a esta ciudad y los presentan en los diversos mercados de la capital. Al cambiarlos de lugar se les ha agregado utilidad, ha habido producción, en beneficio del morador de la capital. En Inglaterra lanzan al mercado cantidades de piezas de paño; en Alemania, de herramientas, que son útiles, pero que mientras permanezcan allá no son de provecho para el habitante de Colombia. El importador que hace venir al país esos paños y esas herramientas les agrega utilidad al situarlas de modo que puedan satisfacer inmediatamente las necesidades del colombiano, y para éste ha habido producción de esas mercaderías.

Hay un sinnúmero de cosas que el habitante de las ciudades, de los pueblos, de los campos necesita, unas a diario, otras con frecuencia: azúcar, sal, harinas, drogas, chocolate, café molido, telas, y tantas más. Ellas se encuentran en los depósitos de despacho de las fábricas y en los almacenes de mayoreo, listas a ir al consumidor, pero éste no puede ir a buscarlas allá, por las distancias y por los límites de cantidades que para la venta fijan esos depósitos y almacenes. El comerciante al detal las consigue donde están y las pone al alcance inmediato del consumidor, ofreciéndolas en expendios adonde éste puede llegar en dos pasos cada vez que le haga falta algo y obtenerlas en las reducidas cantidades de sus requerimientos diarios. Así el detallista les agrega utilidad, y así es productor el detallista.

Y es patente que el médico y el abogado, el peluquero y el fotógrafo, el ama de llaves y el lustrabotas, el chofer y el hotelero y todos los que actúan en la gran multiplicidad de las profesiones, las artes y los oficios rinden a los demás hombres servicios útiles, y son por consiguiente productores.

Estos ejemplos pueden ser aumentados hasta el cansancio por el lector que analice quehaceres y si-

tuaciones; y por ellos se ve que se incurre en una gran equivocación cuando se va calificando a la ligera de improductivos y parásitos a muchos individuos y a muchos grupos humanos; y que eso de creer en beneficiarios ociosos del trabajo de los demás, encargados tan sólo de gozar y consumir, sin hacer nada, los frutos trabajosamente producidos por sus semejantes es, la mayor parte de las veces, una estupenda ingenuidad.

Para terminar, echemos una mirada a la manera como opera la producción entre los hombres, valiéndonos para ello de unas palabras del insigne Say, estampadas hace tiempos, pero de actualidad que no fenece:

"En tanto que cada hormiguero, en los bosques, trabaja en un solo almacén, en beneficio de su república, cada persona, en nuestros hormigueros humanos, no trabaja más que en una sola especie de cosas útiles, que ella llama sus productos, y se procura por el cambio todas las otras cosas de que tiene necesidad; porque vender lo que uno produce, para comprar lo que quiere consumir, es cambiar las cosas que uno hace por las de que tiene necesidad.

"Desde luego, se concibe que se puede producir, de una cosa dada, una cantidad superior a las necesidades; pues si en una sociedad compuesta de diez mil familias de productores, cinco mil se ocupan en fabricar vasos de loza y cinco mil en fabricar zapatos, tal sociedad tendría incontestablemente demasiados vasos y zapatos y estaría privada de muchas otras cosas no menos favorables para su bienestar. Pero al mismo tiempo se concibe que el inconveniente nacería no de producir demasiado sino de no producir precisamente lo que conviene.

"Que si se objetara que cada sociedad humana, mediante la inteligencia del hombre y el partido que éste sabe sacar de los agentes que le proporcionan la naturaleza y las artes, puede producir, de todas las cosas apropiadas para satisfacer sus necesidades y multiplicar sus goces, una cantidad superior a la que la misma sociedad puede consumir, preguntaría yo: ¿cómo sucede entonces que no conozcamos ninguna nación que esté plenamente aprovisionada, puesto que aun en las que pasan por florecientes, los siete octavos de la población sienten la falta de una multitud de productos considerados necesarios, no digo ya en una familia opulenta, sino en un hogar modesto?"

INGLATERRA Y LA INFLACION

(Especial para la Revista del Banco de la República)

El 4 de octubre pasado se efectuó en Londres el tradicional banquete que todos los años ofrece en Mansion House el alcalde de la capital británica y al que suelen ser invitados los banqueros y los hombres de negocios de la City. Entre las personalidades que asistieron a esta reunión, destacáronse por su importancia el señor Richard Butler, canciller del tesoro, y el señor C. F. Cobbold, gobernador del Banco de Inglaterra.

Según una vieja costumbre, el canciller del tesoro disertó ante sus oyentes acerca de la situación económica nacional. De acuerdo con informaciones transmitidas desde Londres por los corresponsales de prensa, el señor Butler no logró disipar las inquietudes que actualmente existen en los círculos financieros, y la impresión general dominante es que el gobierno vacila sobre la forma de intervenir decisivamente contra la inflación, o al menos, que los miembros del gabinete todavía no se han decidido a adoptar ciertas providencias que se consideran impopulares.

El canciller del tesoro, sin embargo, hizo alusión a algunas medidas ya iniciadas. Además de las restricciones de crédito, que habrán de aplicarse rigurosamente, el gobierno británico no oculta su propósito de reducir las subvenciones mediante las cuales las municipalidades han podido ofrecer nuevas habitaciones baratas. Igualmente, es notorio que a las empresas nacionalizadas se les obligará a aplazar o por lo menos a desarrollar más lentamente sus programas de inversiones.

Aunque el capítulo de la defensa nacional es el que brinda un mayor campo para efectuar economías en el presupuesto de gastos del Estado, parece que en esta materia no será mucho lo que el gobierno podrá realizar, en vista de las objeciones presentadas por los jefes militares.

El señor Butler no se refirió en su exposición a las nuevas medidas de orden fiscal que el gobierno habrá de proponer a los legisladores, a pesar de que al público no se le oculta que tales medidas consis-

tirán eventualmente en un aumento del impuesto sobre las ventas de automóviles, de aparatos de radio y de televisión, y de otros artículos manufacturados cuya exportación desea estimular el gobierno.

El canciller del tesoro, en suma, prescindió de revelar y aun de dejar entrever las grandes líneas de su plan económico y financiero, limitándose en su discurso a llevar al ánimo del país la convicción de que la intervención gubernativa no es todavía urgente.

El señor Butler, refiriéndose al estado de las reservas monetarias del Banco de Inglaterra, hizo presente que éstas habían declinado en 112 millones de dólares durante el mes de septiembre y que el déficit británico con la Unión Europea de Pagos alcanzaba a 105 millones de dólares, de los cuales es preciso pagar, en oro, la suma de 80 millones de dólares. El canciller considera que estas pérdidas, al parecer inquietantes, son sin embargo pasajeras, pues según él el déficit con la Unión Europea de Pagos se debe principalmente a las maniobras de quienes especulan contra la moneda británica.

Esta situación, empero, ha sido modificada sustancialmente, después de la declaración hecha por el mismo señor Butler en la reciente reunión en Estambul de los miembros del Fondo Monetario Internacional, declaración consistente en que el gobierno británico tiene la firme intención de no devaluar la libra esterlina y de defender la moneda nacional a cualquier precio.

Con innegable franqueza el señor Butler anotó la circunstancia de que el pueblo británico consume actualmente una parte demasiado grande de lo que la nación produce, que los salarios en la industria se elevan muy rápidamente, amenazando con ello la estabilidad de los precios, y que el monto de las importaciones compromete peligrosamente las reservas de oro del país. Mas estos factores no son, en su concepto, los síntomas de una nación fatigada; al contrario: ellos revelan una expansión industrial particularmente benéfica, siempre que al consumo interno se le fijen ciertos límites.

El gobernador del Banco de Inglaterra, por su parte, se refirió en su disertación a la necesidad para la Gran Bretaña de disminuir las inversiones y los consumos, y especialmente los gastos públicos. El señor Cobbold dijo a este respecto, entre otras cosas, lo siguiente: "Estamos prósperos y activos, pero nos esforzamos por realizar demasiadas cosas a la vez. Debemos disminuir el consumo y moderar nuestros planes de inversiones públicos y privados. El gobierno ha hecho hincapié en que desde principios del año la especulación con la libra esterlina transferible ha prácticamente cesado, como consecuencia de dos alzas en el tipo del descuento y de las providencias por las cuales se autorizó al Banco de Inglaterra para intervenir en los mercados monetarios extranjeros. La firmeza de la libra esterlina duró hasta el mes de julio, pero ciertas dudas acerca de la eficacia de nuestras medidas antiinflacionistas hanse manifestado desde entonces, y no han faltado rumores sobre el porvenir de nuestra moneda".

Parécenos pertinente dar aquí, de paso, una breve noticia sobre la evolución que últimamente han tenido las reservas monetarias de la llamada *zona esterlina*. En el curso del presente año, dichas reservas han registrado el siguiente movimiento: fin del primer trimestre, 2.667 millones de dólares; fin del segundo trimestre, 2.680 millones de dólares; fines de julio, 2.544 millones; fines de agosto, 2.457 millones, y fines de septiembre (último dato hasta ahora conocido), 2.345 millones de dólares. Así, pues, de 2.680 millones de dólares que es la cifra más alta registrada en este año y que corresponde al fin del segundo trimestre, el monto de las reservas bajó a 2.345 millones de dólares en septiembre, o sea una disminución de 335 millones de dólares entre junio y septiembre pasados.

El público inglés esperaba que a fines de octubre último el gobierno propondría a la Cámara de los Comunes una serie de medidas antiinflacionistas, ya que las dos alzas en el tipo del descuento y la restricción de las ventas a crédito, que fueron providencias tomadas en el mes de febrero, no lograron contener la disminución de las reservas monetarias ni la baja constante de la libra esterlina en los mercados internacionales. De ahí que a fines de julio hubiera sido necesario restringir las inversiones a virtud de severas medidas, cuyo resultado no es posible conocer todavía.

La libra esterlina ha recuperado hoy su paridad con el dólar, a pesar de una fuerte demanda de esta

moneda para fines comerciales, y ella ha venido ganando terreno en relación con el marco de la República Federal Alemana y con los francos suizo, belga y francés.

Algunos economistas ingleses de reconocida autoridad observan que si las divisas han disminuido sensiblemente, ello tiene como contrapartida los bienes de equipo industrial adquiridos, bienes con los cuales habrá de fortalecerse, a la larga, la posición económica y financiera de la nación.

Ciertas cifras ilustrativas demuestran claramente el origen del actual desequilibrio británico. Al comparar los siete primeros meses de 1955 con los de 1954, las estadísticas revelan los siguientes aumentos en el presente año:

Producción nacional.....	+ 5.6%
Salarios por hora.....	+ 6.5%
Volumen de las ganancias.....	+ 9.3%
Dividendos ordinarios	+ 22.0%

Este desequilibrio entre el aumento de la producción y el de las ganancias y dividendos ordinarios, que en el fondo equivale a un desequilibrio entre la producción y el consumo, o sea entre la oferta y la demanda, es lo que explica la siguiente alza de los precios:

Precios al por mayor.....	+ 2.5%
Precios al por menor.....	+ 4.1%

Dado que en concepto del canciller del tesoro la necesidad inmediata y primordial de la Gran Bretaña es la restricción del consumo interno con el fin de restablecer el equilibrio económico, el señor Butler presentó a fines de octubre a la Cámara de los Comunes (tal como se tenía previsto por el público, según lo anotamos anteriormente en este escrito), un proyecto consistente en varias medidas encaminadas a restringir los consumos y prevenir la inflación.

El ministro de finanzas propone que se restablezca el impuesto del 30% sobre el valor de las ventas en la mayor parte de los artículos de uso doméstico que hoy se hallan exentos de este gravamen. Propone igualmente que las tasas actuales de 25, 50 y 75% con que están gravadas las ventas de las diversas categorías de mercancías, se eleven a 30, 60 y 90%, respectivamente. Oportuno es advertir que si la última categoría comprende los artículos de lujo, la segunda, esto es, la que habrá

de quedar gravada con el 60%, incluye los automóviles, los aparatos de radio y de televisión, los radiadores eléctricos o de gas, los refrigeradores, las máquinas para lavar, los aparatos fotográficos, etc., etc. Estímase, por ejemplo, que con el alza del impuesto propuesta por el gobierno, el precio del automóvil popular más barato quedará aumentado en la suma de 40 libras esterlinas.

Por último, el impuesto sobre las utilidades industriales y comerciales repartidas a los accionistas, aparece elevado del 22½% al 27½% en el proyecto gubernamental.

Como un exceso de inversiones públicas contribuye a aumentar los consumos y por consiguiente la demanda de productos, el señor Butler aspira a una restricción de las inversiones del gobierno nacional, de las municipalidades y de las empresas nacionalizadas.

Créese que con las medidas sugeridas por el gobierno, el tesoro público aumentará sus ingresos anuales en 140 millones de libras esterlinas. Todas las providencias a que nos hemos referido en este escrito, aparecen consignadas en el proyecto de presupuesto sometido por el gobierno británico al estudio de la cámara popular.

A juzgar por las informaciones publicadas en la prensa, el proyecto del canciller del tesoro implica un esfuerzo extraordinariamente duro para el con-

tribuyente británico, pues se estima que por razón del alza de las contribuciones indirectas previstas en dicho proyecto, el 40% del ingreso nacional de la Gran Bretaña vendrá a ser absorbido por el impuesto.

En los círculos del partido laborista se ha hecho la objeción de que, mientras el gobierno se propone derivar el 64% de los recursos adicionales a que aspira, gravando a la masa consumidora con un aumento del impuesto sobre las ventas, a los accionistas de las empresas industriales y comerciales solamente se les exige una contribución del 36% restante de dichos recursos adicionales, por medio de un alza, en escala inferior, del impuesto sobre las utilidades repartidas.

Sea de todo esto lo que fuere, lo cierto es que el gobierno de la Gran Bretaña se esfuerza por hacerle frente a la situación que se le ha presentado, situación que si bien demuestra una economía próspera y en estado de expansión progresiva, el hecho de que los consumos hayan aumentado considerablemente con relación a la producción nacional y de que las inversiones públicas y privadas representen un monto muy apreciable, ha traído consigo un desequilibrio entre la oferta y la demanda de productos que el gobierno trata de corregir, al propio tiempo que la amenaza de inflación exige de parte del poder público una intervención enérgica y oportuna para evitarle a la nación los trastornos y perjuicios inherentes a esta clase de fenómenos económicos.

OBSERVACIONES SOBRE LA PRODUCTIVIDAD SOCIAL NETA

POR BRUNO BROVEDANI Y FERNANDO GAVIRIA

(Especial para la Revista del Banco de la República)

1 — INTRODUCCION

La teoría moderna de política económica, que ahora más que nunca dirige su atención hacia los problemas específicos de los países en proceso de desarrollo, está explorando la posibilidad de darle expresión cuantitativa al concepto de la **productividad social neta** (o productividad social marginal)

de diferentes proyectos de inversión, ya sea en empresas industriales, o de transporte, o de servicios públicos, etc. Cuando se tiene en cuenta que el concepto de la productividad no es susceptible de medirse fácilmente en términos cuantitativos, es lógico que la tarea de su evaluación encierre un gran número de dificultades, que en algunos casos bien pueden ser insuperables. Pero si se toma en cuenta

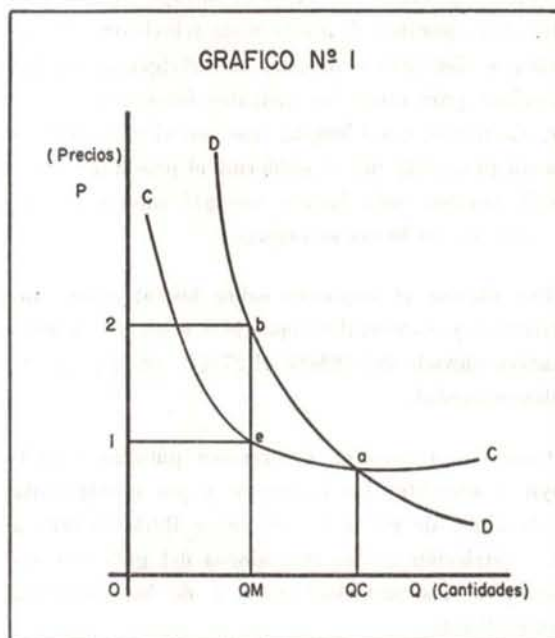
la importante utilidad que podría derivarse del conocimiento cuantitativo del concepto, entonces vale la pena proseguir en este campo de análisis aunque tan solo ofrezca herramientas rudimentarias sobre las cuales puedan basarse medidas de política económica. Ejemplos específicos de política económica, serían los relacionados con el establecimiento de prioridades, o con la selección entre proyectos competitivos de inversión en el sector público, dentro de un ambiente que se caracteriza por la escasez de recursos. Ahora, en el caso de las inversiones particulares, el sistema de análisis ofrecerá frutos cuando se trata de establecer medidas que fomenten o controlen actividades específicas de inversión.

Para el cálculo de la productividad social neta, el punto de partida que se adopta generalmente es el de la rentabilidad privada de las inversiones, concepto este ya bien definido en términos de teoría económica.

Ahora, la rentabilidad o productividad neta de un proyecto de inversión privada, se mide deduciendo los costos totales de la producción (que incluyen materias primas empleadas, mano de obra, amortización, energía, etc.) del valor total de las ventas proyectadas, y dividiendo esta diferencia por el monto de las inversiones básicas (capital fijo y circulante). Desde luego este cálculo se hace por períodos de tiempo determinado, ya sea un año, un mes, etc. Tal rentabilidad neta se expresa en forma porcentual, y en la mayoría de los casos difiere entre las varias industrias y actividades existentes, como puede observarse en forma aproximada en el caso colombiano cuando se compara la rentabilidad de las acciones cotizadas en la bolsa.

En términos de teoría económica la rentabilidad de las inversiones en situación de competencia perfecta tiende a acercarse a cero, desde luego incluyendo en los costos de producción la remuneración del empresario. Al contrario, las utilidades tienden a estar en su punto más alto cuando existe tan solo un productor, o sea, la situación de monopolio. Obsérvese lo expresado en el gráfico número 1.

El punto donde se cruza la curva de costos unitarios promedios (CC) con la curva de demanda o de ingresos unitarios promedios (DD), es el que se puede denominar de competencia perfecta, donde las utilidades son iguales a cero, definiendo tal punto la cantidad producida (QC) y el precio de venta. El punto b muestra aproximadamente lo que se denomina situación de monopolio, que, como se obser-



va, corresponde a niveles más bajos de producción ($QM > QC$) y a precios más altos. El punto b se localiza en la curva de demanda en forma tal, que se maximice el área de las utilidades b-e.1.2. Es este el punto en que el productor monopolístico deja de producir unidades adicionales.

Bien: en la realidad las empresas individuales se encontrarán entre los dos extremos mencionados atrás: algunas obtendrán utilidades más altas, a tiempo que otras las recibirán menores, debido a los factores no sólo de costo y de demanda, sino a las condiciones de qué tan perfecta o imperfecta sea la competencia. Es claro que los inversionistas se dedicarán a aquellas actividades donde las posibles utilidades sean mayores.

Hasta aquí se ha hablado de la productividad o rentabilidad individual de las inversiones sin hacer referencia a su productividad social, que es el tema sobre el cual queremos ocuparnos en este artículo. La mayoría de las sugerencias hechas por los economistas para un cálculo aproximado de la productividad social neta, o de la productividad social marginal, de un proyecto de inversión toman como punto de partida la rentabilidad individual indicando algunos ajustes fundamentales a tal cálculo. Los principales ajustes que generalmente se aconsejan se refieren al cálculo del valor de las ventas y al de los costos que son diferentes según se trate del concepto de productividad social o de rentabilidad individual. En el cálculo de la productividad social se aconseja deducir, al valor de las ventas, los ele-

mentos de carácter proteccionista (aranceles, impuestos, y la diferencia entre el tipo de cambio aplicado y el tipo de equilibrio) y de los costos el valor de los recursos antes no utilizados o subempleados (mano de obra, materias primas no explotadas, terrenos no utilizados etc., etc.) (1).

Se observa que el concepto anterior no tiene en cuenta la posición institucional del mercado, o en otras palabras, qué tan perfecta o imperfecta es la competencia. Además, en lo que se refiere a los proyectos de inversión pública no se presta atención suficiente a la política comercial que se adopte al establecer precios y cantidades de venta; un ejemplo de esta política comercial puede ser lo que se haga con referencia a las tarifas de las instalaciones para energía eléctrica, es decir, si se mantienen al mismo nivel o aun por debajo de los costos para fomentar el consumo o la instalación de nuevas industrias, o si, por otra parte, se establecen exageradamente altas para que sirvan a manera de impuesto que fomente la acumulación de capital.

Otro ejemplo que ofrece el caso colombiano, es el de los monopolios en la producción de licores, donde una política comercial de precios altos generalmente se adopta para desalentar el consumo e incrementar los ingresos públicos.

Nos proponemos ahora profundizar el análisis tomando en cuenta los factores delineados anteriormente. Se hará referencia al caso especial de los países subdesarrollados; la investigación se basará en una serie de premisas, que se explicarán en el aparte que sigue, cuya aplicabilidad al medio ambiente de los países en proceso de desarrollo estará a juicio del lector. Se iniciará la explicación a través de casos extremos para después tratar de acercarse más a la realidad por medio de aproximaciones sucesivas.

Debe repetirse que la definición de productividad social comúnmente aceptada por los economistas, que parte de la rentabilidad individual de las inversiones, parece llevar a la conclusión de que bajo un sistema de competencia perfecta es posible que haya muy poca productividad social, y que bajo una situación de monopolio (tomando en cuenta el factor de la competencia extranjera) la productividad social es muy alta. Es este el fenómeno que merece ser investigado.

(1) Véase en el "Quarterly Journal of Economics", feb. 1953, el muy claro artículo de Hollis B. Chenery "The application of investment criteria" (La aplicación del criterio de inversiones).

2 — CARACTERISTICAS INSTITUCIONALES

Es necesario tener en cuenta que el análisis que aquí se seguirá es también de equilibrio parcial, en donde no se consideran variaciones en los ingresos o en el equilibrio económico. Por otra parte, se hablará de productos terminados.

El proceso de análisis que se seguirá aquí se basa, en primer lugar, en la distinción, desde luego tosca, de dos grandes clases de productos: la primera está constituida por aquellos que son de consumo general y muy grande en estos países en etapa de desarrollo; pudiera tomárseles como artículos de primera necesidad. La otra clase de artículos son aquellos de consumo limitado, que generalmente se clasifican como bienes suntuarios o de lujo. El comportamiento de los factores de demanda y de costo parece ser totalmente diferente para cada una de estas dos categorías de artículos cuando se trata del caso de los países en proceso de desarrollo.

En primer lugar, es razonable suponer que la curva de demanda sea bastante elástica en toda su extensión en el caso de los artículos de consumo voluminoso y general. En cambio, para los artículos de consumo limitado, es elástica en un principio para luego tornarse casi totalmente inelástica, en aquel punto en donde ya se han satisfecho las necesidades de aquella parte de la población que consume tales productos. (Ver curvas de demanda (D) en los gráficos 2 y 3).

Haciendo referencia ahora a las curvas de los costos unitarios de producción, hay que hacer nuevas distinciones. Debe hablarse, en primer lugar, de los llamados costos efectivos de producción (CEP), o sea el costo de la producción desde el punto de vista del inversionista privado, no desde el punto de vista de la economía en general. Es razonable suponer que tal curva de costos efectivos tiende a descender rápidamente en un principio para los artículos de consumo limitado (ver la curva CEP en el gráfico número 2), y a ascender, también fuertemente, cuando la producción aumenta después de cierto nivel. Las razones principales para esta suposición radican en que: 1) generalmente la producción de dichos bienes requiere una mayor intensidad de capital y el costo de las amortizaciones por unidad producida baja rápidamente a medida que aumenta la producción; 2) cuando se pasa de cierto nivel de producción los costos tienden a subir también, especialmente por el requerimiento de mano de obra especializada, que es escasa en los países en etapa de desarrollo.

llo, y las dificultades inherentes a la administración de grandes empresas en países donde la experiencia industrial es reciente.

Con respecto a la curva de costos efectivos de producción para aquellos artículos de uso y consumo general, parece más probable que su comportamiento sea menos variable. En otras palabras, los costos no tienden a descender tan fuertemente con el aumento de la producción, debido a que, por lo general, no requieren una intensidad de capital muy alta, y tampoco ascienden visiblemente cuando se alcanza un volumen de producción grande, porque no emplean trabajo especializado, o sea, que no le están sustrayendo a la economía mano de obra requerida por otros sectores. (Véase la curva CED del gráfico número 3). Tal es el caso, por ejemplo, de la producción de automóviles, un caso extremo, comparada con la de productos agrícolas. A tiempo que para producir los primeros se requiere una inversión de capital considerable, que hace que la producción en escala muy pequeña tenga costos unitarios bastante altos, en la producción, dígame, de la papa, la inversión de capital es tan baja con respecto al costo total de la producción, y los requisitos de mano de obra especializada tan reducidos, que no establecen diferencias considerables en el costo en relación con el volumen de la producción misma.

Otra curva que debe analizarse es la del costo teórico de la producción (CTP) que se asume sea paralela a la del costo efectivo. Sin embargo, la posición de la curva de costo teórico difiere en su relación de la curva de costo efectivo para el caso de los bienes de consumo limitado y los de consumo general. El costo teórico debe definirse como aquel costo de producción efectivo para la sociedad, no para el individuo, que vaya a invertir en una actividad determinada, tomando en cuenta las posibilidades alternativas de uso de los recursos. Así, para los bienes de consumo limitado, la curva de los costos teóricos debe suponerse a un nivel superior, si bien paralelo, a la curva de los costos efectivos. Las razones para esta afirmación radican principalmente en que: 1) los productores de estos artículos usan una alta proporción de bienes de capital y materias primas importadas a un tipo de cambio generalmente inferior al tipo de equilibrio, en tanto que para la comunidad su costo debe computarse a la tasa de equilibrio; 2) la mano de obra y dirección que se emplea en estas industrias son escasas y de alto costo para la comunidad.

Al contrario, para los bienes de consumo general la curva del costo teórico tiende a ser inferior a la

curva del costo efectivo, porque a tiempo que dicha producción no emplea bienes importados, por otra parte está usando mano de obra y otros recursos que de otra manera quedarían inexplorados; al utilizarlos la comunidad no incurre en gastos adicionales. En otras palabras, casi todos los factores que se citaron al hablar de la diferenciación de las curvas de demanda y costo, tienden a hacer que la curva de costos teóricos sea superior a la curva de costos efectivos para los bienes de consumo limitado, e inferior para los bienes de consumo general.

Por último, hay necesidad de hablar del costo de las importaciones de productos similares o perfectamente sustitutivos desde un punto de vista teórico y desde un punto de vista real o efectivo. Se puede observar que los costos efectivos de las importaciones en países que se encuentran en dificultades de balanza de pagos (que son casi la totalidad de los que están en proceso de desarrollo), tienden a ser superiores al costo teórico (1) de las mismas importaciones para el caso de los bienes de consumo limitado. El fenómeno opera completamente a la inversa para ciertos bienes de consumo general o indispensable. Tal es el caso en Colombia, para los últimos, con la copra y el cacao, en donde el costo efectivo de las importaciones de estos productos es inferior al costo que representaría traerlos al país a un tipo de cambio de equilibrio. Fenómeno idéntico es el que ocurre en Chile en el caso del azúcar. Ahora bien, cuando se consideran, por ejemplo, los automóviles, su costo efectivo de importación es muy superior al costo teórico por los gravámenes, bien conocidos, a que su importación está sujeta.

3 — BIENES DE CONSUMO LIMITADO

Para las demostraciones que siguen, se usan las curvas descritas en el acápite anterior, al mismo tiempo que se parte de las premisas rígidas establecidas inicialmente y que más adelante se tratará de hacer menos estrictas. Debe aclararse, entonces, que los casos que aquí se presentan son extremos.

La discusión de este capítulo se referirá a las curvas del gráfico número 2 sobre bienes de consumo limitado, pero además de las letras que se han aplicado, conviene adicionar las siguientes antes de entrar en el argumento general.

(1) El costo teórico de la importación se define como el producto del valor CIF por el tipo de cambio de equilibrio, sin considerar aranceles aduaneros u otros gravámenes.

PM = Precio en situación de monopolio.

CM = Costo promedio en situación de monopolio.

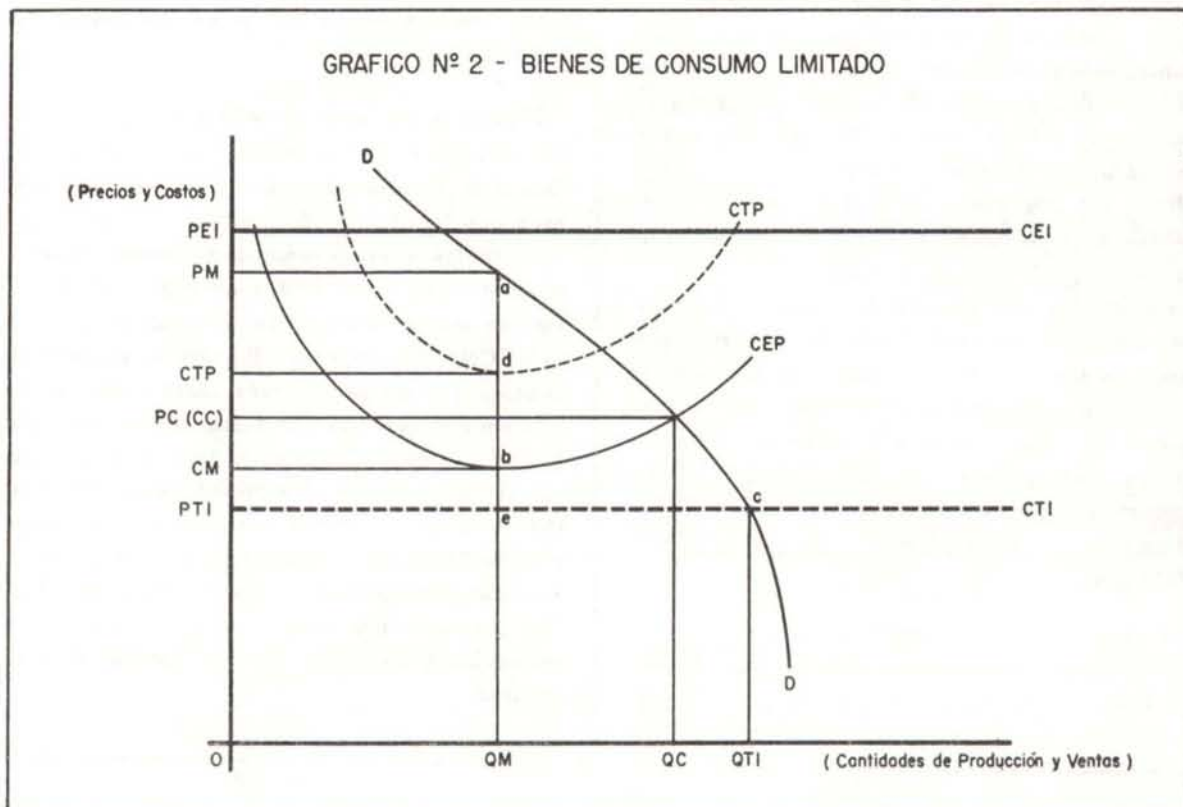
QM = Cantidad producida (y vendida) en situación de monopolio.

PC = Precio en situación de competencia.

CC = Costo promedio en situación de competencia.

QC = Cantidad producida (y vendida) en situación de competencia.

Usando los símbolos anteriores, obsérvese en primer lugar la rentabilidad para el inversionista individual en los dos casos extremos, es decir, el de monopolio y el de competencia. En cuanto al primero se refiere, el monopolio, las utilidades están representadas en el gráfico número 2 por el área máxima entre las curvas de demanda y de costos, es decir $(PM \times a) - (CM \times b)$, o en términos algebraicos: rentabilidad máxima igual $(PM - CM) QM$.



Ahora, en situación de competencia perfecta, las utilidades son iguales a cero porque el precio es igual al costo unitario, o (en el gráfico número 2) expresado algebraicamente:

$$PC = CC$$

$$PC - CC = 0$$

De donde, $(PC - CC) QC = 0$

Desde luego que, en la vida real, la utilidad de las inversiones en esta clase de industrias estará en una posición intermedia (entre QC y CC). Para cada industria habrá un máximo de acuerdo con las posiciones de las curvas de demanda y de costo, y los capitales se dirigirán a aquella industria donde la rentabilidad representa un *maximum maximorum*.

Debe repetirse que las utilidades individuales se deben, por lo general, en el caso de las industrias de bienes de consumo limitado, a los subsidios que éstas reciben sobre las materias primas y el equipo, importados a través de tipos de cambio preferenciales, o que están por debajo de la tasa de cambio de equilibrio de la economía. Cabe observar que en este gráfico la curva de costo efectivo de las importaciones (CEI) que está por encima del precio en situación de monopolio (PM) permite tal situación. En otras palabras, si el costo efectivo de las importaciones estuviere por debajo, la situación de producción monopolística descrita no podría realizarse.

Por otra parte, estas industrias requieren una cantidad de capital tan considerable para su instalación, que es difícil que les surjan empresas com-

petitivas, inclusive con el transcurso del tiempo. Por lo tanto, el volumen de su producción estará generalmente inclinado a limitarse, para obtener el máximo de utilidades, o sea el acercamiento a la situación monopolística descrita.

Hasta el momento se ha mostrado por qué la rentabilidad para el inversionista privado en estas industrias parece ser bastante alta. Interesa ahora discutir el concepto de la productividad social aplicado a las mismas inversiones. En el punto (c), donde se cruzan las curvas de costo teórico de las importaciones (CTI), por una parte, y de demanda (D) por otra, se obtiene la cantidad teórica que se importaría en tales bienes (QTI) y además su precio teórico de importación con libertad de comercio (PTI). Por otra parte, la curva punteada de costo teórico de la producción (CTP) o de costo social de la misma producción, se supuso superior a la del costo efectivo de la producción (CEP) por las razones que ya se han explicado atrás. En otras palabras, en situación de monopolio, hay una pérdida social en la producción de tales bienes, representada por la diferencia entre el costo teórico de producción (CTP) y el precio teórico de importación (PTI), multiplicado por las cantidades producidas (QM). Esto, expresado algebraicamente, es igual a: $(CTP - PTI) QM$.

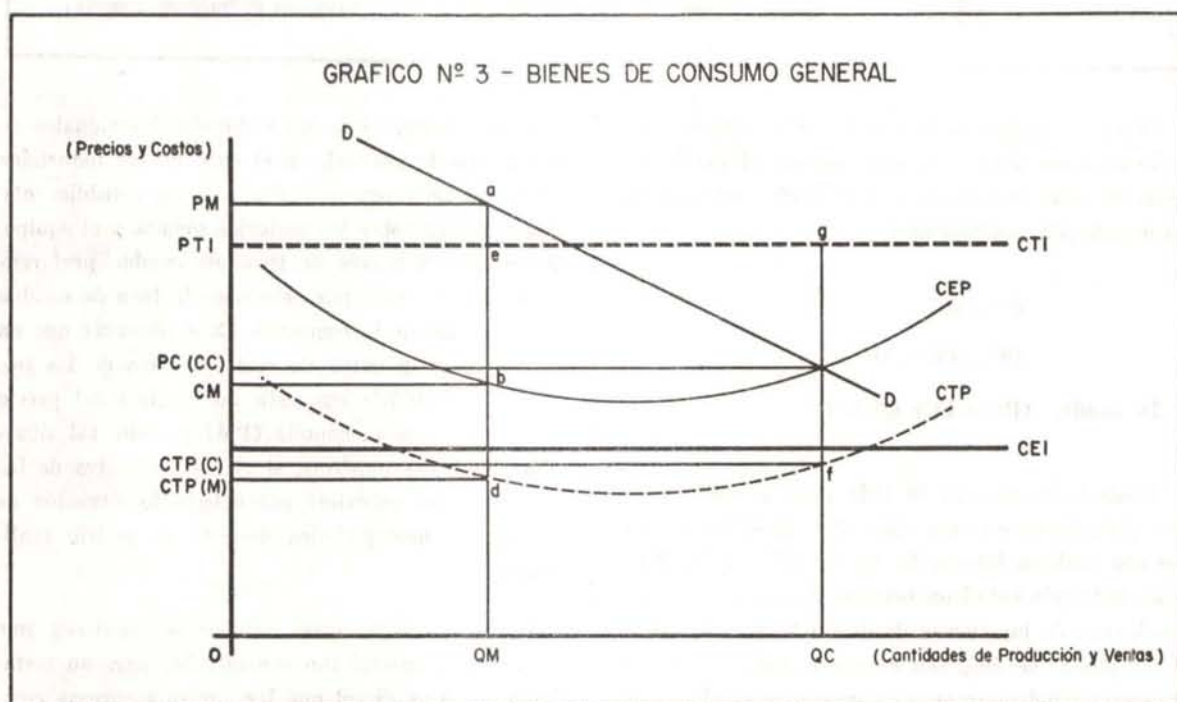
Lo anterior en lo referente a una situación de monopolio. Ahora, puesto que se asumió que la curva de los costos sociales sube fuertemente después

de cierto punto, a tiempo que la curva del costo teórico de las importaciones permanece constante, entonces, a medida que el mercado se va volviendo más competitivo, aumentará la pérdida social.

4 — BIENES DE CONSUMO GENERAL

La discusión para este grupo de bienes se circunscribirá ahora al análisis del gráfico número 3, cuyos símbolos son iguales a los del gráfico número 2.

Iniciase la discusión con referencia a la rentabilidad privada de las inversiones en la producción de esta clase de bienes. Bajo la situación de monopolio las ganancias están representadas por el área máxima entre las curvas de demanda y de costos efectivos de producción, o sea $(PM \times a) (CM \times b)$. De tal manera que la rentabilidad máxima es igual a: $(PM - CM) QM$. Bajo una situación de competencia la utilidad se acercaría a cero. Estas industrias son altamente competitivas, en forma tal, que la rentabilidad individual tiende a ser más cercana a cero que al punto máximo ya expresado como $[PM - (M)] QM$. Además la distancia entre QM y QC es mayor para los bienes de consumo general, como puede observarse comparando los gráficos 2 y 3, lo que significa que existe una mayor ventaja, en términos de producción y de precio en una situación de competencia.



Lo que importa ahora calcular es la productividad social de los proyectos de inversión en bienes de consumo general. Aún bajo situación de monopolio cabe observar que en este caso existe una productividad más o menos alta y no una pérdida como en el caso anterior, representada por la diferencia entre los precios teóricos de importación (PTI) y los costos teóricos de producción (CTP) multiplicada por la cantidad producida (QM), lo que expresado en términos algebraicos es igual a $[PTI - CTP (M)] QM$.

Ahora, esta productividad social es aún mayor bajo situación de competencia, puesto que el área $(PTI \times g) (CTP (C) \times f)$ es mayor que el área $(PTI \times e) (CTP (M) \times d)$, o en términos algebraicos, $(PTI - CTP) QC > [PTI - CTP (M)] QM$.

5 — RESUMEN Y CONCLUSIONES

En los apartes precedentes las demostraciones se llevaron a cabo basándose en casos extremos que muy de vez en cuando se encuentran en la realidad. Esto fue particularmente cierto al tratarse sobre los casos opuestos de monopolio y de competencia perfecta. Es sabido que el caso de monopolio puro, que se emplea como hipótesis de análisis en teoría económica, casi nunca existe en la realidad, porque casi todos los bienes son susceptibles de sustitución. De otro lado, la competencia perfecta tampoco existe en la realidad, particularmente en los países subdesarrollados, porque los empresarios siempre buscan utilidades altas y los mercados donde la competencia ya es considerable, son poco atractivos para nuevas inversiones, especialmente si se tiene en cuenta la variedad de actividades que casi siempre permanecen inexploradas.

Sin embargo, volviendo al caso particular, es obvio suponer que en el caso de las inversiones en industrias de bienes de consumo limitado, que requieren por lo general una gran intensidad de capital, las situaciones que se acercan al monopolio son más frecuentes que en las industrias de bienes de consumo general, donde por los bajos requisitos de capitales el número de empresarios potenciales es generalmente alto.

Desde luego la distinción entre bienes de consumo limitado y bienes de consumo general puede ser algo artificial. Las razones principales radican en que una industria puede dedicarse a la producción de diferentes clases de bienes, e inclusive aunque produzca uno solo las variaciones en los ingresos y en

su distribución pueden ocasionar cambios en las características sobre las cuales se basó la definición. Bien: si se trata de industrias productoras de artículos diferentes (calidades, variedades, etc.) la clasificación básica del análisis siempre podrá aplicarse considerando solamente la producción más importante de la industria. Ahora, en lo que concierne a las posibilidades de variaciones en la distribución de la renta, parece poco probable que sucedan en forma tan fuerte en períodos cortos, como para quitarle validez al esquema analítico propuesto.

También se debe tener en cuenta otra limitación hecha inicialmente a las hipótesis. Se ha tratado de bienes destinados al consumo final sin considerar los intermedios. Aunque en la realidad la mayoría de los proyectos de inversión se refieren a los últimos (abonos, hierro y acero, electricidad, etc.) la dificultad también se puede obviar considerando el uso preponderante a que se destinan tales bienes intermedios.

Desde luego, considerando las posibles limitaciones mencionadas en los párrafos anteriores, los resultados del análisis pueden resumirse en los términos siguientes:

1) El comportamiento de la rentabilidad individual y de la productividad social, es inverso en los dos casos supuestos, i.e., bienes de consumo limitado y bienes de consumo general. A tiempo que para los primeros se encontraron situaciones de rentabilidad halagadora acompañada por pérdida social neta, para los segundos el resultado fue el inverso (pérdida individual y alta productividad social).

2) En las inversiones en la producción de bienes de consumo limitado, se observó que la pérdida social es mayor en el caso de competencia que en el de monopolio. Al considerar los bienes de consumo general se encontraron resultados opuestos.

3) Se observa también que la pérdida de producción para la comunidad resultante de situaciones monopolísticas es mayor en el caso de los productos de consumo general.

Estas conclusiones radican principalmente en la estructura característica de los impuestos indirectos en los países subdesarrollados y particularmente en la existencia de tipos de cambio múltiple que surgen de la necesidad de defender una posición débil de balanza de pagos. Países como Colombia se encuentran en la necesidad de establecer altos impuestos para las importaciones de bienes superfluos, o de escasa utilidad para el bienestar colectivo. Tales

impuestos se imponen ya sea a través de tipos diferenciales de cambio, a veces muy por encima del tipo de equilibrio, o a través de altos gravámenes arancelarios sobre las importaciones. Al mismo tiempo las importaciones de materias primas y de bienes de capital tienden a garantizarse con tipos de cambio inferiores a la llamada tasa de equilibrio y con tasas arancelarias reducidas. Al contrario, los bie-

nes de consumo generales, por ser considerados esenciales para el bienestar colectivo, son importados generalmente a tipos de cambio inferiores a la tasa de equilibrio, lo que representa un subsidio al consumo. La producción de estos bienes favorecería la utilización de materias primas, los terrenos fértiles, la mano de obra no calificada, todos existentes en el país y en cantidad no limitada.

ESCUELA DE BANCA INTERNACIONAL

Informe del señor Jorge Franco Holguín,
delegado del Banco de la República a la octava
reunión efectuada en Oxford, Inglaterra,
en septiembre de 1955.

POLITICA MONETARIA Y COMERCIO INTERNACIONAL

No sería equivocado afirmar que después del desarrollo de las regiones económicamente retardadas, el desequilibrio fundamental en la estructura del comercio y los pagos internacionales es el más grave de los problemas económicos contemporáneos. Tal vez ningún otro asunto de carácter económico haya recibido mayor atención en la posguerra; ha sido analizado desde muchos puntos de vista, y gracias a un buen número de estudios a fondo, ya se conocen muy bien las causas del fenómeno y las mejores soluciones para remediarlo. No ha sido posible aún, sin embargo, dar una solución en la práctica a tal dislocamiento, de cuyas nocivas consecuencias no es la menor la de poner en peligro la reconstrucción económica de la Europa occidental y retardar considerablemente el progreso de las regiones menos desarrolladas del globo.

Uno de los aspectos más importantes de esta cuestión es el del control monetario de los gobiernos y los bancos centrales sobre el nivel general de ingresos y precios, factores éstos que a su vez determinan, en gran parte, el nivel y el ritmo de crecimiento del comercio internacional. Este problema monetario fue el que se discutió en la Octava Escuela de Banca Internacional reunida en Oxford en septiembre pasado.

Aun teniendo presente que se trata de un aspecto solamente del problema del desequilibrio del comer-

cio, no puede negarse que el tema es vasto y complejo. Comprende el examen de la política monetaria de posguerra de los países occidentales (1) y sus efectos sobre el comercio y el mecanismo de pagos internacionales, entendiendo las palabras **política monetaria** en su sentido más amplio, o sea incluyendo temas tales como la convertibilidad entre las monedas y los controles de cambio.

Sería imposible tratar en detalle en una reseña como esta las diversas discusiones que tuvieron lugar en la conferencia. Persigue más bien este escrito el objetivo de exponer en la forma más clara posible las principales tendencias ideológicas de la reunión mencionada.

La cuestión relativa a la política monetaria de posguerra recibió particular atención debido a la creciente importancia que ha venido tomando en los últimos años. Dentro de este tema, la convertibilidad de la libra esterlina suscitó un gran interés debido a la influencia que puede tener la respectiva política inglesa sobre las economías de los otros países.

La aplicación de la teoría del empleo pleno en los años del treinta modificó radicalmente la estructura del comercio y el mecanismo de pagos

(1) Quizás no se debiera emplear la expresión **países occidentales**, ya que una de las principales atracciones de la reunión fue la presencia, por vez primera, de una delegación de banqueros rusos. El sistema bancario ruso, no obstante, parece no presentar mayor dificultad, y por esta razón carece de interés su análisis. Para la banca rusa el problema monetario carece de importancia, porque si se controla el resto de la economía, la moneda no determina el nivel de precios e ingresos, sino al contrario. El desequilibrio entre la producción y los medios de pago en circulación no se puede presentar, ya que el Estado determina la cantidad de moneda de acuerdo con la cantidad de bienes y servicios disponibles.

internacionales. Con anterioridad a la revolución keynesiana, el objetivo principal de la política económica era el equilibrio internacional, mientras que la nueva política va esencialmente dirigida a lograr el equilibrio nacional, aun sacrificando, si es necesario, la armonía en las relaciones económicas internacionales. Ningún país está dispuesto, hoy en día, como sí lo estaba hace algunos años, a sufrir un desequilibrio fundamental doméstico para remediar una crisis en su balanza de pagos. Este nuevo énfasis en la política económica ha motivado un problema que hasta ahora no parece, ni siquiera en teoría, haber recibido una solución adecuada y que consiste en la reconciliación de las diversas políticas nacionales con el equilibrio económico entre las naciones. Hasta hace aproximadamente unos siete u ocho años, la revolución keynesiana trajo consigo una política de moneda barata que hacía muy difícil el equilibrio económico internacional. Desde esa época hasta ahora ha tenido lugar una gran reacción que ha consistido en dar nuevamente importancia a la política monetaria como medio para lograr tanto el equilibrio interno como el externo. En todos los países de Europa y en los Estados Unidos, los gobiernos o los bancos centrales han vuelto a emplear métodos de control monetario aparentemente pasados de moda, tales como la elevación de la tasa de redescuento del banco central. Esto, no obstante, no es lo más importante; lo realmente interesante es que los diversos estados han regresado a la noción de que la política monetaria es un arma muy efectiva en el control de los movimientos inflacionistas, y sobre todo, que esta política es preferible a la de los controles directos en diversos sectores estratégicos de la economía. Varios de los conferencistas hicieron esta aseveración, y puede afirmarse, de acuerdo con su dicho, que ha sido gracias a esta política como los países de la Europa occidental han sostenido un ritmo asombroso en la reconstrucción económica, evitando un desequilibrio en sus balanzas de pagos que los hubiera llevado a la crisis. También puede decirse que dicha política ha permitido la abolición parcial o total de muchas restricciones al comercio internacional y ha impedido en gran parte una dislocación mayor.

En prácticamente todos los países europeos y en los Estados Unidos la política monetaria ha sido esencialmente la misma. En Francia, Italia, España, Bélgica, Holanda, los países escandinavos y Norteamérica se ha buscado el control de la inflación a través de aumentos en la tasa de redescuento, elevación de los encajes legales y operaciones en el mercado abierto. En Alemania occidental el remedio

fue aún más drástico, ya que se llevó a cabo una reforma monetaria total en 1948 que redujo considerablemente los medios de pago en circulación facilitando la reconstrucción económica y el aumento de las exportaciones. En Inglaterra esta política ha sido especialmente conspicua; no solo los distintos gobiernos han ejercido un control monetario muchísimo más resuelto que el llevado a cabo con anterioridad a la guerra y los primeros años de la posguerra, sino que la tendencia general ha sido la de abolir los controles directos para reemplazarlos por una política monetaria y fiscal de carácter general. Hoy en día este es el punto de vista predominante y cada pocos meses se sabe de una nueva medida monetaria o fiscal tomada por el canciller de finanzas. El caso inglés es de especial envergadura, pues Inglaterra continúa siendo un gran centro financiero mundial y cerca del 40% de los pagos internacionales se hacen en libras esterlinas.

Varios de los conferencistas prestaron mucha atención a la política que está llevando a cabo el gobierno británico para dar mayor convertibilidad a la libra y liberalizar el mecanismo de pagos del área esterlina. Por ejemplo, el señor Paul Bareau, corresponsal del diario "News Chronicle", pronunció una conferencia sobre este tema demostrando cómo la política inglesa de posguerra ha sido la de dar una mayor libertad a los pagos internacionales y remover gradualmente las restricciones al comercio de importaciones y exportaciones. Si bien es cierto que la convertibilidad completa de la libra no se ha logrado aún y que el experimento de 1947 no tuvo éxito, el progreso logrado hasta el presente ha sido notable, y como observó el señor Bareau "cuando llegue el momento de dar el paso decisivo hacia la convertibilidad pudiera ser que caigamos en la cuenta de que ésta ya nos ha acompañado durante un largo período. Nos encontraremos en la situación del burgués gentilhomme que descubrió, para su sorpresa y orgullo, que había hablado en prosa todo el tiempo y no lo sabía". Es interesante anotar a este respecto que la posición alemana es de apoyo irrestricto a la convertibilidad; Alemania, según lo afirmaron sus delegados, está dispuesta a darle convertibilidad a su moneda inmediatamente que el Reino Unido tome la iniciativa. Tal vez el esfuerzo de liberalización y abolición de controles no haya sido tan grande en los países de la Europa occidental, pero de lo que no cabe duda es que la tendencia general es esta.

Otra de las formas más indicadas para remediar el desequilibrio del comercio internacional que reci-

bió especial atención en los debates fue el relativo a la inversión de capitales extranjeros. Es un hecho bien conocido que las inversiones privadas de capital han disminuído notablemente desde los años del 30. Lo grave de esta tendencia no reside solamente en el hecho mismo, sino particularmente en que las necesidades de capital del mundo contemporáneo son inmensamente superiores a las de hace 20 o 25 años; la reconstrucción y el desarrollo económico compiten por el escaso capital disponible, el cual se muestra muy tímido, dadas las circunstancias políticas y económicas actuales. El señor W. F. Crick, director del departamento de investigaciones económicas del Midland Bank, que habló sobre este particular, recomendó la mayor expansión posible de las operaciones de los organismos internacionales cuyo principal objetivo es el de hacer inversiones a largo plazo, y el apoyo irrestricto de la Corporación Financiera recientemente creada bajo los auspicios de las Naciones Unidas y el Banco Internacional. Sin embargo, anotó al mismo tiempo el fracaso de las negociaciones encaminadas a concertar acuerdos internacionales por medio de los cuales se eviten, o al menos se reduzcan, las graves y constantes fluctuaciones de los precios y el volumen de las exportaciones de los productos primarios. Observó que el éxito en dichas negociaciones presentaría ventajas incomparables sobre las inversiones de capital para los países poco desarrollados, ya que estas últimas implican siempre una severa carga en divisas para los países deudores. Todo lo que se logre respecto de una mayor estabilidad de los mercados de estos productos es de una importancia indudable tanto para los países deudores como para los acreedores; en realidad, llama mucho la atención la falta de cooperación internacional en este terreno. Difícilmente podrían los países menos adelantados encontrar una mejor fuente de financiación para sus planes de fomento, y muy pocas medidas contribuirían tanto a su estabilidad económica.

Aunque el tema de la competencia internacional de las grandes potencias industriales no estaba en el orden del día de la conferencia, fue esta cuestión una de las más discutidas en casi todas las reuniones oficiales y privadas, dada su importancia en la época actual. Difícilmente podían los banqueros de los países industriales abstenerse de discutir este problema que de cierta manera y especialmente para países como Inglaterra y el Japón, implica su supervivencia como potencias económicas mundiales. La nueva política del empleo pleno y bienestar general en estas naciones ha traído como consecuencia

inevitable un alza constante de los precios y costos de los artículos de exportación. Para un país como Inglaterra, que en un grado muy alto vive del comercio internacional y que a la vez ha adoptado el dogma del empleo pleno y el bienestar general, el dilema en que se encuentra es bien serio: si sus costos continúan subiendo a una tasa superior a la que prevalece en los países competidores (Estados Unidos, Alemania y Japón), como ha ocurrido durante los últimos años, inevitablemente será desplazada de los mercados extranjeros y le será muy difícil, en consecuencia, sostener su nivel de vida; si por otra parte, no apoya esta política, sufrirá, dado el gran poder de las clases trabajadoras, constantes huelgas que también acarrearán enormes pérdidas. No era pues extraño oír conversaciones entre los banqueros de estos países sobre temas aparentemente ajenos a su profesión, como son la política de salarios y diversos sistemas de seguridad social. Por otra parte, mostraban especial interés en los términos de crédito y facilidades de pago que los países competidores ofrecían por sus exportaciones, y podía observarse su preocupación con temas tales como los acuerdos bilaterales de pago, plazos de pago de las exportaciones y sistemas de venta de diversos productos. La competencia no es ya solamente de precios y calidad sino de eficiencia en la producción. Si se considera que el ritmo de aumento de salarios y costos tiende a igualarse en los distintos países competidores, aquellos que eleven más rápidamente su productividad serán los que lograrán mayores ventajas sobre los demás. La única solución posible para un país que tiene un ritmo menor de crecimiento económico que el de sus competidores, y que no goza de recursos tan cuantiosos, consiste en elevar constantemente la eficiencia de su sistema productivo. Como no todas las medidas para elevar la productividad requieren la inversión de capitales, países relativamente pobres pueden todavía competir en los mercados extranjeros mediante una constante reducción de costos resultante del mejoramiento de la eficiencia productiva. En último análisis, el mantenimiento del nivel de vida de un país como Inglaterra depende de este factor.

Las discusiones sobre las distintas instituciones internacionales de fomento al comercio y los pagos entre las naciones demostraron la importancia que revisten dichos organismos dentro de la estructura del comercio mundial contemporáneo.

La creación de estos organismos después de la guerra perseguía el doble objetivo de liberalizar las relaciones económicas y evitar su inestabilidad. La

experiencia de los años posteriores a la primera guerra mundial había enseñado que sin cooperación internacional en este campo, las crisis y los desequilibrios económicos eran inevitables. El problema se atacó desde varios ángulos; por una parte se celebraron varias conferencias tendientes a crear una organización cuyo objetivo principal fuera el abolir las trabas que dificultan el comercio. Estas reuniones resultaron finalmente en la creación, hace unos años, de la GATT. Por otra parte se atacó el problema de los pagos internacionales mediante la creación del Fondo Monetario Internacional. Finalmente, reconociendo la necesidad de incrementar el flujo de capital entre las naciones y reconociendo también que el desarrollo económico fomenta el comercio internacional, se fundó el Banco Internacional de Fomento. Desde su creación, el éxito de estas instituciones ha sido bastante desigual, pues mientras se reconoce que la GATT y el BIRF han hecho una buena labor, se opina que el FMI no ha llenado a cabalidad la misión para la cual fue creado. Esto no debe sorprender, si se tiene en cuenta que el desequilibrio de pagos de posguerra ha adquirido proporciones mucho más graves de lo que se preveía. El señor L. P. Thompson McCausland, consejero de la junta directiva del Banco de Inglaterra, quien habló sobre este tema, anotó estas diferencias y observó también la necesidad de una cooperación más estrecha entre estos organismos, especialmente entre el FMI y la GATT, ya que sus objetivos están íntimamente ligados y que la libertad de pagos sin libertad de comercio, o lo contrario, carece de sentido. Observó el señor Thompson McCausland que "la efectividad de cada uno de estos organismos depende de la efectividad del otro. Tanto las resoluciones de Bretton Woods como el acuerdo de GATT reconocen este hecho y proclaman una colaboración estrecha. Una de sus misiones más importantes consiste, pues, en hacer de esta cooperación una realidad".

Es difícil, si no imposible, deducir de una reunión internacional como la que se comenta, conclusiones claras y precisas, ya que se presentan puntos de vista muy diversos. No obstante, teniendo en cuenta el peligro de simplificar exageradamente estas opi-

niones, es posible hacer ciertas generalizaciones que podrían exponerse en la siguiente forma:

a) Los países del occidente, a pesar del énfasis que han dado recientemente a la política económica interna, aceptan los postulados de libertad de la teoría económica clásica en el campo de las relaciones económicas internacionales. Las restricciones y controles son un mal necesario impuesto en parte por las circunstancias y en parte por los objetivos de la política económica interna, pero es posible y necesario llegar al libre comercio internacional mediante nuevas fórmulas de equilibrio.

b) Todo parece indicar que la política monetaria seguirá teniendo vigencia y prioridad sobre otros sistemas de control económico, mientras continúe el movimiento inflacionista mundial. En términos generales, son preferibles los controles indirectos a los directos y estos últimos deben emplearse solamente en caso de emergencia.

c) La convertibilidad monetaria, especialmente la de la libra esterlina, está aún lejana, pero la política económica y financiera del Reino Unido y otros países de la Europa occidental persiguen este objetivo.

d) La competencia internacional por los mercados mundiales será cada vez mayor y, a largo plazo, solo sostendrán sus mercados las naciones industriales que mantengan un ritmo acelerado de crecimiento de la productividad.

e) Es indispensable establecer una colaboración más estrecha entre los organismos internacionales que persiguen la liberalización del comercio con los que buscan la liberalización en los pagos internacionales, y finalmente,

f) Es necesario tomar medidas para fomentar el flujo de capitales extranjeros y dar solución a la inestabilidad que caracteriza a los mercados de productos primarios, siendo estos dos objetivos requisitos indispensables para acelerar el ritmo de progreso económico de las regiones menos desarrolladas del globo.

CONVENIO CONSTITUTIVO DE LA CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL

Los gobiernos en cuyo nombre se suscribe este convenio acuerdan lo siguiente:

ARTICULO PRELIMINAR

La Corporación Financiera Internacional (de aquí en adelante llamada la Corporación) queda constituida y deberá funcionar de acuerdo con las disposiciones siguientes:

ARTICULO I

OBJETO

El objeto de la Corporación será la promoción del desarrollo económico mediante el estímulo de empresas privadas productivas en los países miembros, particularmente en las áreas menos desarrolladas, de tal manera que se complementen las actividades del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (de aquí en adelante llamado el Banco). En prosecución de este objeto, la Corporación:

(i) ayudará, asociada a inversionistas privados, al financiamiento de la organización, mejoramiento y expansión de empresas privadas productivas que contribuyan al desarrollo de los países miembros mediante inversiones, sin la garantía de cumplimiento del gobierno miembro en cuestión, en los casos en que capital privado suficiente no se encuentre disponible en condiciones razonables;

(ii) tratará de relacionar las oportunidades de inversión, el capital privado local y extranjero, y la experiencia administrativa; y

(iii) tratará de estimular y de ayudar a la creación de condiciones que favorezcan el flujo de capital privado, local y extranjero, hacia una inversión productiva en los países miembros.

Las disposiciones de este artículo servirán de guía a la Corporación en todas sus decisiones.

ARTICULO II

MIEMBROS Y CAPITAL

Sección 1. Miembros

(a) Serán miembros fundadores de la Corporación aquellos miembros del Banco que se adhieran a la Corporación en la fecha señalada en el artículo IX, sección 2 (c), o con anterioridad a esa fecha.

(b) Los demás miembros del Banco podrán adherirse en las fechas y bajo las condiciones que la Corporación determine.

Sección 2. Capital en acciones

(a) El capital en acciones autorizado de la Corporación será de \$ 100.000.000 en dólares de los Estados Unidos.

(b) El capital en acciones autorizado será dividido en 100.000 acciones de un valor a la par de un mil dólares de los Estados Unidos cada una. Las acciones que no hayan sido suscritas inicialmente por los miembros fundadores quedarán disponibles para suscripción posterior de acuerdo con la sección 3 (d) de este artículo.

(c) La asamblea de gobernadores podrá aumentar la suma de capital en acciones que se encuentre autorizada en un momento determinado en las formas siguientes:

(i) por mayoría de votos emitidos, en caso que el aumento sea necesario para emitir acciones de capital al momento de la suscripción inicial de miembros que no sean miembros fundadores, siempre que la suma de los aumentos autorizados al amparo de este párrafo no exceda de 10.000 acciones;

(ii) En cualquier otro caso, por una mayoría de las tres cuartas partes de la totalidad de los votos.

(d) En caso de un aumento autorizado al amparo del párrafo (c) (ii) anterior, se dará a cada miembro una oportunidad razonable de suscribir, en las

condiciones que la Corporación señale, una parte proporcional del aumento de capital, equivalente a la proporción entre el capital suscrito por el miembro y el total del capital de la Corporación. Sin embargo, no será obligatorio para los miembros suscribir parte alguna del aumento de capital.

(e) Para la emisión de acciones, que no sean las acciones de la suscripción inicial o las que prevé el párrafo (d) anterior, se requerirá una mayoría de las tres cuartas partes de la totalidad de los votos.

(f) Solamente los miembros podrán suscribir acciones del capital de la Corporación, y las acciones se emitirán solamente a favor de los miembros.

Sección 3. Suscripciones

(a) Cada miembro fundador suscribirá el número de acciones de capital señalado frente a su nombre en el anexo A. La Corporación determinará el número de acciones de capital que los demás miembros deban suscribir.

(b) Las acciones de capital suscritas inicialmente por los miembros fundadores se emitirán a la par.

(c) La suscripción inicial de cada miembro fundador será pagadera en su totalidad dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que la Corporación inicie operaciones, según lo dispuesto en el artículo IX, sección 3 (b), o a la fecha en que el miembro fundador se adhiera como miembro, de estas dos fechas la que sea posterior, o en la fecha posterior que la Corporación señale. El pago se hará en oro o en dólares de los Estados Unidos, a solicitud de la Corporación, la cual especificará el lugar o lugares de pago.

(d) La Corporación determinará el precio y demás condiciones de la suscripción de acciones de capital que se suscriban en oportunidad distinta de la suscripción inicial por los miembros fundadores.

Sección 4. Limitación de la responsabilidad

Ningún miembro será responsable, por razón de ser miembro, de las obligaciones de la Corporación.

Sección 5. Restricción sobre transferencia y prenda de acciones

Las acciones de capital no podrán ser dadas en prenda o gravadas en forma alguna y serán transferibles solamente a la Corporación.

ARTICULO III

OPERACIONES

Sección 1. Operaciones financieras

La Corporación podrá invertir sus fondos en empresas privadas productivas situadas en los territorios de sus miembros. La existencia de un interés gubernamental o de cualquier otro interés público en una empresa de tal clase no constituirá necesariamente impedimento para que la Corporación invierta en la empresa.

Sección 2. Formas de financiamiento.

(a) Los financiamientos de la Corporación no podrán tomar la forma de inversiones en acciones de capital. Sujeta a la disposición anterior, la Corporación podrá invertir sus fondos en la forma o formas que estime apropiadas dentro de las circunstancias, incluyendo (pero sin que esto constituya una enumeración limitativa) operaciones que concedan al inversionista el derecho de participar en las utilidades y el de suscribir acciones de capital o a convertir la inversión en acciones de capital.

(b) La Corporación no ejercitará por sí misma ningún derecho a suscribir acciones de capital o a convertir una inversión en acciones de capital.

Sección 3. Principios que rigen sus operaciones

Las operaciones de la Corporación se regirán por los siguientes principios:

(i) la Corporación no hará ninguna inversión para la cual, a su juicio, se pueda obtener capital privado suficiente en condiciones razonables;

(ii) la Corporación no financiará una empresa en los territorios de un miembro si el miembro objeta el financiamiento;

(iii) la Corporación no impondrá como condición que el producto de un financiamiento suyo se gaste en los territorios de un país determinado;

(iv) la Corporación no asumirá responsabilidad por la administración de una empresa en la cual haya invertido dinero;

(v) la Corporación hará sus financiamientos en los términos y condiciones que considere apropiados, y tomará en cuenta las necesidades de la empresa, los riesgos asumidos por la Corporación y los términos y condiciones que normalmente pudieran obte-

ner los inversionistas privados para financiamientos similares;

(vi) la Corporación tratará de activar la circulación de sus fondos mediante la venta de sus inversiones a inversionistas privados siempre que tal venta pueda hacerse en forma apropiada y en condiciones satisfactorias;

(vii) la Corporación tratará de mantener una razonable diversificación en sus inversiones.

Sección 4. Protección de intereses

Ninguna disposición de este convenio impedirá que la Corporación tome las medidas y ejercite los derechos que estime necesarios para la protección de sus intereses en caso de incumplimiento o amenaza de incumplimiento en alguna de sus inversiones, o de insolvencia o amenaza de insolvencia de la empresa en la que se haya hecho la inversión, o en otras situaciones que, a juicio de la Corporación, amenacen colocar en peligro la inversión.

Sección 5. Aplicación de ciertas restricciones en los cambios extranjeros

Los fondos recibidos por la Corporación o pagaderos a la Corporación respecto a una inversión suya hecha en los territorios de cualquier miembro según lo dispuesto en la sección 1 de este artículo no quedarán libres, solamente por razón de las disposiciones de este convenio, de las restricciones, reglamentos y controles generalmente aplicables a los cambios extranjeros, vigentes en los territorios del miembro.

Sección 6. Operaciones varias

Además de las operaciones autorizadas en otras disposiciones de este convenio, la Corporación también podrá:

(i) obtener fondos prestados y para este fin dar la prenda u otra garantía por tales fondos que la Corporación resuelva; siempre que antes de hacer una venta pública de sus obligaciones en los mercados de un miembro, la Corporación obtenga la aprobación de ese miembro y del miembro en cuya moneda las obligaciones hayan de ser denominadas;

(ii) invertir, en las obligaciones que determine, los fondos que no necesite en sus operaciones financieras, y también los fondos que tenga en su poder a los efectos de pago de pensiones u otro objeto similar en cualesquiera valores negociables en el

mercado, todo esto sin que se encuentre sometida a las restricciones impuestas en otras secciones de este artículo;

(iii) garantizar los valores que haya adquirido como inversión a los efectos de facilitar su venta;

(iv) comprar y vender valores que haya emitido o garantizado o que haya adquirido como inversión;

(v) ejercer las demás facultades inherentes a su negocio y que sean necesarias o útiles a la promoción de sus objetivos.

Sección 7. Valoración de las monedas

Siempre que resulte necesario de acuerdo con este convenio valorar una moneda en los términos del valor de otra moneda, la valoración se hará en la forma en que razonablemente determine la Corporación previa consulta con el Fondo Monetario Internacional.

Sección 8. Advertencia que se estampará en las obligaciones

Toda obligación emitida o garantizada por la Corporación deberá llevar estampada en su anverso una declaración visible a los efectos de que no es una obligación del Banco, ni de que es, a no ser que lo contrario aparezca expresamente señalado en la misma, la obligación de un gobierno.

Sección 9. Prohibición de actividad política

La Corporación y sus funcionarios no podrán intervenir en los asuntos políticos de ningún miembro; y la índole política del miembro o miembros en cuestión no deberá influir en sus decisiones. Al tomar sus decisiones, la Corporación sólo tendrá en cuenta consideraciones de orden económico, y estas consideraciones se pesarán imparcialmente a los efectos de lograr los objetivos establecidos en este convenio.

ARTICULO IV

ORGANIZACION Y ADMINISTRACION

Sección 1. Estructura de la Corporación

La Corporación tendrá una asamblea de gobernadores, una junta de directores, un presidente de la junta de directores, un presidente y los demás funcionarios y empleados que sean necesarios para desempeñar las labores que la Corporación determine.

Sección 2. Asamblea de gobernadores

(a) Todos los poderes de la Corporación estarán investidos en la asamblea de gobernadores.

(b) Cada gobernador y gobernador suplente del Banco designado por un miembro del Banco que sea también miembro de la Corporación será *ex officio* gobernador o gobernador suplente, respectivamente, de la Corporación. Los gobernadores suplentes no podrán votar, salvo en caso de ausencia del titular. La asamblea de gobernadores seleccionará uno de los gobernadores como presidente de la asamblea de gobernadores. Un gobernador o gobernador suplente cesará en su puesto si el miembro que lo nombró dejare de ser miembro de la Corporación.

(c) La asamblea de gobernadores podrá delegar en la junta de directores poder para ejercitar todas las facultades correspondientes a la asamblea con excepción de las siguientes:

(i) la de admitir nuevos miembros y determinar las condiciones de admisión;

(ii) la de aumentar o disminuir el capital en acciones;

(iii) la de suspender a un miembro;

(iv) la de decidir las apelaciones de las interpretaciones que sobre este convenio dé la junta de directores;

(v) la de celebrar acuerdos de cooperación con otras organizaciones internacionales (que no fueren acuerdos informales de carácter transitorio o administrativo);

(vi) la de decidir la suspensión permanente de las operaciones de la Corporación y la distribución de sus activos;

(vii) la de declarar dividendos;

(viii) la de modificar este convenio.

(d) La asamblea de gobernadores celebrará una reunión anual y tantas otras reuniones como estimare convenientes o que la junta de directores convocare.

(e) La reunión anual de la asamblea de gobernadores se celebrará conjuntamente con la reunión anual de la asamblea de gobernadores del Banco.

(f) La mayoría de los gobernadores que a su vez dispongan de no menos de las dos terceras partes del total de los votos constituirá quórum en las reuniones de la asamblea de gobernadores.

(g) La Corporación podrá, mediante reglamento, establecer un procedimiento por medio del cual la junta de directores pueda obtener una votación de los gobernadores sobre una materia específica sin necesidad de convocar a reunión de la asamblea de gobernadores.

(h) La asamblea de gobernadores, y la junta de directores hasta el grado en que sea autorizada, podrán adoptar las reglas y reglamentos necesarios o apropiados para la conducción de los negocios de la Corporación.

(i) Los gobernadores y los gobernadores suplentes desempeñarán sus funciones sin compensación por parte de la Corporación.

Sección 3. Votación

(a) Cada miembro tendrá 250 votos más un voto adicional por cada acción que posea.

(b) Salvo disposición en contrario, las cuestiones que deba resolver la Corporación serán decididas por mayoría de votos emitidos.

Sección 4. Junta de directores

(a) La junta de directores será responsable de la conducción de las operaciones generales de la Corporación, y a este objeto ejercitará todos los poderes que este convenio le otorgue o que le delegue la asamblea de gobernadores.

(b) La junta de directores de la Corporación se compondrá *ex officio* de aquellos directores ejecutivos del Banco que hayan sido o (i) designados por un miembro del Banco que sea también miembro de la Corporación, o (ii) elegidos en una elección en la que los votos de por lo menos un miembro del Banco que sea también miembro de la Corporación hayan contado para su elección. El suplente de cada uno de tales directores ejecutivos del Banco será *ex officio* director suplente de la Corporación. Un director cesará en su puesto si el miembro que lo designó o si todos los miembros cuyos votos fueron contados a los efectos de su elección dejaren de ser miembros de la Corporación.

(c) El director que sea director ejecutivo del Banco designado por un miembro, tendrá derecho a emitir el número de votos que el miembro que lo haya designado tenga derecho a emitir en la Corporación. El director que sea director ejecutivo electo del Banco, tendrá derecho a emitir el número de votos que el miembro o miembros de la Corporación cuyos votos fueron contados a los efectos de su elección

en el Banco, tienen derecho a emitir en la Corporación. Todos los votos que un director tiene derecho a emitir serán emitidos como una unidad.

(d) Un director suplente tendrá pleno poder para actuar en ausencia del director que lo haya nombrado. Cuando un director está presente su suplente podrá participar en la reunión, pero sin derecho a voto.

(e) El quórum para cualquier reunión de la junta de directores lo constituirá la mayoría de los directores que ejercite no menos de la mitad del total de votos.

(f) La junta de directores se reunirá con la frecuencia que exijan los negocios de la Corporación.

(g) La asamblea de gobernadores dictará un reglamento al amparo del cual un miembro de la Corporación que no esté autorizado para designar un director ejecutivo del Banco pueda enviar un representante para que asista a cualquier reunión de la junta de directores de la Corporación en la que se considere una solicitud presentada por tal miembro, o se trate de un asunto que lo afecte en particular.

Sección 5. Presidente de la junta, presidente de la Corporación y funcionarios.

(a) El presidente del Banco será *ex officio* presidente de la junta de directores de la Corporación; pero no tendrá voto salvo de calidad en caso de empate. Podrá participar en las reuniones de la asamblea de gobernadores; pero sin voto.

(b) El presidente de la Corporación será nombrado por la junta de directores actuando sobre la recomendación del presidente de la junta. El presidente de la Corporación será el jefe de los funcionarios ejecutivos de la Corporación. Bajo la dirección de la junta de directores y la supervigilancia del presidente de la junta, el presidente de la Corporación conducirá los negocios corrientes de la Corporación y, bajo el control general de la junta y del presidente de la junta, será responsable de la organización, nombramiento y despido de los funcionarios y empleados. El presidente de la Corporación podrá participar en las reuniones de la junta de directores pero sin derecho a voto en tales reuniones. El presidente de la Corporación cesará en su puesto por decisión de la junta de directores a la que el presidente de la junta dé su asentimiento.

(c) El presidente de la Corporación y sus funcionarios y empleados se deben en el desempeño de sus funciones exclusivamente a la Corporación y a

ninguna otra autoridad. Los miembros de la Corporación respetarán el carácter internacional de este deber y se abstendrán de todo intento de influir sobre ellos en el desempeño de sus funciones.

(d) Observando siempre la importancia suprema de asegurar la más alta eficiencia y competencia técnica, deberá tenerse en cuenta debidamente, al designarse los funcionarios y empleados de la Corporación, la importancia de seleccionar el personal sobre la más amplia base geográfica.

Sección 6. Relaciones con el Banco

(a) La Corporación será una entidad separada y distinta del Banco y los fondos de la Corporación se mantendrán separados y aparte de los del Banco. La Corporación no será ni prestamista ni prestatario del Banco. Las disposiciones de esta sección no impedirán que la Corporación llegue a acuerdos con el Banco respecto a las facilidades, personal, y servicios, y arreglos para recuperar los gastos administrativos pagados en un principio por una de las dos organizaciones a nombre de la otra.

(b) Nada de lo dispuesto en este convenio hará a la Corporación responsable de los actos u obligaciones del Banco o al banco responsable de los actos u obligaciones de la Corporación.

Sección 7. Relaciones con otras organizaciones internacionales

La Corporación, actuando a través del Banco, llegará a acuerdos formales con las Naciones Unidas, y podrá llegar a tales acuerdos con otras organizaciones públicas internacionales que tengan responsabilidades especializadas en esferas afines.

Sección 8. Ubicación de las oficinas

La oficina principal de la Corporación se establecerá en la misma localidad en que se encuentre la oficina principal del Banco. La Corporación podrá establecer otras oficinas en los territorios de cualquiera de sus miembros.

Sección 9. Depositarios

Cada miembro designará como depositario a su banco central para que en él la Corporación pueda conservar sus activos en la moneda de tal miembro o los demás activos de la Corporación y, donde no haya banco central, el miembro designará para esos fines cualquiera otra institución aceptable para la Corporación.

Sección 10. Vía de comunicaciones

Cada miembro designará una autoridad apropiada con la cual la Corporación podrá ponerse en comunicación en relación con cualquier asunto que surja de este convenio.

Sección 11. Publicación de memorias y suministro de información

(a) La Corporación publicará anualmente una memoria que contendrá un estado de cuentas revisado por contables y circulará entre los miembros a intervalos apropiados; un estado sumario de su posición financiera y un estado de ganancias y pérdidas que muestre el resultado de sus operaciones.

(b) La Corporación podrá publicar también otras informaciones que estimare convenientes para la realización de sus fines.

(c) Copias de todas las memorias, estados de cuentas y publicaciones hechas al amparo de esta sección serán distribuidas a los miembros.

Sección 12. Dividendos

(a) La asamblea de gobernadores podrá disponer de tiempo en tiempo, después de proveer adecuadamente a las reservas, qué parte de las utilidades netas y de los sobrantes de la Corporación será distribuida en calidad de dividendos.

(b) Los dividendos se distribuirán a prorrata en proporción al capital que posea cada miembro.

(c) Los dividendos se pagarán en la forma y en la moneda o monedas que la Corporación determine.

ARTICULO V

RETIRO; SUSPENSION DE MIEMBROS; SUSPENSION DE OPERACIONES

Sección 1. Retiro de los miembros

Un miembro podrá retirarse de la Corporación en cualquier momento, dando aviso escrito a la Corporación en su oficina principal. El retiro se hará efectivo en la fecha en que se reciba el aviso.

Sección 2. Suspensión de un miembro

(a) Si un miembro deja de cumplir cualquiera de sus obligaciones para con la Corporación, ésta puede suspenderle en su calidad de miembro por decisión de una mayoría de los gobernadores que ejerza la

mayoría de la totalidad de los votos. El miembro que sufra suspensión en esta forma dejará automáticamente de ser miembro al cumplirse un año de la fecha de su suspensión, a no ser que la misma mayoría decida restituirlo en sus derechos.

(b) Mientras se encuentre en suspenso, un miembro no podrá ejercer los derechos que le concede este convenio a excepción del derecho de retirarse de la Corporación; pero quedará sujeto a todas las obligaciones.

Sección 3. Suspensión o cesación de un miembro del Banco

Un miembro que sufra suspensión en el Banco o deje de ser miembro de éste, quedará automáticamente suspendido como miembro de la Corporación o dejará de ser miembro de la misma, según sea el caso.

Sección 4. Derechos y deberes de los gobiernos que dejen de ser miembros

(a) Cuando un gobierno deje de ser miembro seguirá siendo responsable de todas las cantidades que le adeude a la Corporación. La Corporación tomará medidas a fin de readquirir las acciones de capital poseídas por tal gobierno como parte de la liquidación de las cuentas, de acuerdo con las disposiciones de esta sección; pero el gobierno no tendrá ningún otro derecho al amparo de este convenio a excepción de lo que se dispone en esta sección y en el artículo VIII (c).

(b) La Corporación y el gobierno podrán llegar a un acuerdo sobre la readquisición de las acciones de capital que posea el gobierno, en las condiciones que se estimen apropiadas de acuerdo con las circunstancias, sin tener en cuenta las disposiciones del párrafo (c) que sigue. Se podrá disponer en ese acuerdo, entre otras cosas, la liquidación final de todas las obligaciones del gobierno hacia la Corporación.

(c) Si no se llega a tal acuerdo dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que el gobierno deje de ser miembro o dentro del plazo que la Corporación y el gobierno acuerden, el precio de readquisición de las acciones de capital que posea el gobierno será el valor de las mismas que aparezca en los libros de la Corporación en la fecha en que el gobierno dejó de ser miembro. La readquisición de las acciones de capital estará sometida a las siguientes condiciones:

(i) los pagos por cuenta de acciones podrán hacerse de tiempo en tiempo, contra devolución de las mismas por el gobierno, y en los plazos, en las oportunidades, y en la moneda o monedas disponibles que la Corporación razonablemente determine, tomando en cuenta la situación financiera de la Corporación;

(ii) cualquier cantidad que se deba al gobierno por cuenta de sus acciones de capital será retenida mientras el gobierno o cualquiera de sus agencias adeuden alguna cantidad a la Corporación, y esta cantidad podrá, a elección de la Corporación, compensarse cuando sea pagadera, con la cantidad que adeude la Corporación;

(iii) si la Corporación sufre una pérdida neta en las inversiones hechas de acuerdo con el artículo III, sección 1, de que sea poseedora en la fecha en que el gobierno deje de ser miembro y tal pérdida excede a las reservas establecidas en esa fecha para esas inversiones, el gobierno devolverá, a solicitud de la Corporación, la cantidad en la cual el precio de readquisición de sus acciones de capital hubiera sido disminuido, si la pérdida hubiera sido tenida en cuenta cuando el precio de readquisición fue fijado.

(d) Ninguna cantidad adeudada a un gobierno por sus acciones de capital de acuerdo con esta sección se pagará en ningún caso sino seis meses después de la fecha en que el gobierno deje de ser miembro. Si dentro de los seis meses después de la fecha en que el gobierno deje de ser miembro, la Corporación suspende sus operaciones de acuerdo con la sección 5 de este artículo, todos los derechos de ese gobierno se determinarán por las disposiciones de la sección 5, y se considerará que el gobierno sigue siendo miembro de la Corporación a los efectos de la sección 5, excepto en cuanto a que carecerá del derecho al voto.

Sección 5. Suspensión de operaciones y liquidación de obligaciones

(a) La Corporación podrá suspender permanentemente sus operaciones mediante voto de la mayoría de los gobernadores que ejerzan la mayoría de la totalidad de los votos. Al ocurrir la suspensión de operaciones, todas las actividades de la Corporación cesarán inmediatamente, a excepción de las inherentes a la realización ordenada, conservación y preservación de sus activos y liquidación de sus obligaciones. Hasta la liquidación final de las obligaciones y distribución de los activos, la Corporación

subsistirá, y todos los derechos y obligaciones recíprocos de la Corporación y sus miembros al amparo de este convenio quedarán vigentes excepto en cuanto a que ningún miembro será suspendido o podrá retirarse y a que no se hará distribución alguna a los miembros salvo la que en esta sección se dispone.

(b) No se hará distribución alguna a los miembros por cuenta de sus suscripciones de capital de la Corporación hasta que todas las deudas hayan sido pagadas a los acreedores o el pago haya sido dispuesto, y hasta que la asamblea de gobernadores, por voto de la mayoría de los gobiernos que ejerzan la mayoría de la totalidad de los votos, haya decidido hacer la distribución.

(c) Con sujeción a lo anterior, la Corporación distribuirá sus activos a los miembros a prorrata y en proporción a las acciones de capital de que sean poseedores, siempre que, en el caso de un miembro determinado, hayan sido liquidadas todas las reclamaciones que la Corporación tenga pendientes contra el miembro. La distribución se hará en las fechas, monedas, y en efectivo u otros activos, que la Corporación estime justos y equitativos. Las porciones distribuidas a los distintos miembros no tendrán que ser necesariamente uniformes respecto al tipo de activos distribuidos o a las monedas en que las mismas sean expresadas.

(d) Todo miembro que reciba activos distribuidos por la Corporación de acuerdo con esta sección, disfrutará de los derechos en relación con esos activos que la Corporación haya disfrutado con anterioridad a la distribución.

ARTICULO VI

PERSONALIDAD JURIDICA, INMUNIDADES Y PRIVILEGIOS

Sección 1. Fines de este artículo

A fin de que la Corporación pueda cumplir con las funciones que se le encomiendan, la personalidad jurídica, las inmunidades y los privilegios establecidos en este artículo, le serán concedidos en los territorios de cada miembro.

Sección 2. Personalidad jurídica de la Corporación

La Corporación tendrá personalidad jurídica plena, y en particular, poseerá capacidad para:

(i) celebrar contratos:

(ii) adquirir bienes muebles e inmuebles y enajenarlos;

(iii) entablar acciones judiciales.

Sección 3. Posición de la corporación respecto a procesos judiciales

La Corporación sólo podrá ser demandada ante un tribunal de jurisdicción competente en los territorios de un miembro en donde tuviere abierta una oficina, o en donde hubiere designado un apoderado con el objeto de aceptar emplazamiento o notificación de demanda judicial, o en donde hubiere emitido o garantizado obligaciones. Sin embargo, ningún miembro, o persona que lo represente o que tenga una reclamación derivada de un miembro, podrá entablar acción de ninguna clase. Los bienes y activos de la Corporación, dondequiera que se encuentren y en poder de quienquiera que estén, gozarán de inmunidad contra cualquier forma de apropiación, embargo o ejecución, mientras no se dicte sentencia firme contra la Corporación.

Sección 4. Inmunidad de los activos del Banco contra apropiación

Los bienes y activos de la Corporación dondequiera que se encuentren y en poder de quienquiera que estén, gozarán de inmunidad contra registro, requisición, confiscación, expropiación o cualquiera otra forma de apropiación por acción ejecutiva o legislativa.

Sección 5. Inviolabilidad de los archivos

Los archivos de la Corporación serán inviolables.

Sección 6. Activos no sujetos a restricciones

Los bienes y activos de la Corporación, hasta donde fuere necesario para la buena marcha de las operaciones previstas en este convenio, y con sujeción a las disposiciones del artículo III, sección 5, y a las demás disposiciones de este convenio, se encontrarán libres de toda clase de restricciones, regulaciones, medidas de control y moratorias.

Sección 7. Privilegios de las comunicaciones

Los miembros darán a las comunicaciones oficiales de la Corporación el mismo tratamiento que a las comunicaciones oficiales de otros miembros.

Sección 8. Inmunidades y privilegios de los funcionarios y empleados

Los gobernadores, directores, suplentes, funcionarios y empleados de la Corporación:

(i) gozarán de inmunidad respecto de acciones judiciales fundamentadas en actos ejecutados por ellos en ejercicio de sus atribuciones oficiales;

(ii) gozarán también, cuando no fueren nacionales del país, de las mismas inmunidades respecto de las restricciones de inmigración, de las exigencias de registro de extranjeros y de obligaciones del servicio nacional, y tendrán las mismas facilidades en cuanto a restricciones cambiarias, que los miembros concedan a los representantes, funcionarios y empleados de rango comparable de otros miembros;

(iii) gozarán del mismo tratamiento respecto de facilidades de viaje que los miembros concedan a los representantes, funcionarios y empleados de rango comparable de otros miembros.

Sección 9. Exenciones de impuestos

(a) La Corporación, sus activos, sus bienes, sus ingresos, y sus operaciones y transacciones que este convenio autoriza, estarán exentos de toda clase de impuestos y derechos de aduana. La Corporación estará también exenta de toda responsabilidad respecto a la recaudación o pago de cualquier impuesto o derecho.

(b) Los sueldos y emolumentos que pague la Corporación a sus directores, suplentes, funcionarios o empleados que no sean ciudadanos, súbditos u otros nacionales del país en cuestión, quedarán exentos de todo impuesto.

(c) Ninguna clase de impuestos podrá gravar las obligaciones o títulos emitidos por la Corporación (así como los dividendos o intereses de los mismos) fuere quien fuere su tenedor:

(i) si tal impuesto fuere discriminatorio hacia una obligación o título solamente por haber sido emitido por la Corporación; o

(ii) si la única base jurisdiccional para tal impuesto fuere el lugar o la moneda en que hubieren sido emitidos aquéllos, en que deban pagarse, o en que hubieren sido pagados, o el lugar en que la Corporación mantenga una oficina o agencia.

(d) Ninguna clase de impuestos podrá gravar las obligaciones o títulos garantizados por la Corporación (así como los dividendos o intereses de los mismos), fuere quien fuere su tenedor:

(i) si tal impuesto fuere discriminatorio hacia una obligación o título por razón tan sólo de que la Corporación lo haya garantizado; o

(ii) si la única base jurisdiccional para tal impuesto fuere el lugar en que la Corporación mantenga una oficina o agencia.

Sección 10. Aplicación de este artículo

Cada miembro tomará dentro de su territorio las medidas que sean necesarias a fin de hacer efectivos dentro de su propia legislación los principios enunciados en este artículo, e informará a la Corporación en detalle sobre las medidas que hubiere adoptado.

Sección 11. Renuncia

La Corporación podrá, a su discreción, renunciar, en la extensión y bajo las condiciones que ella determine, a cualquiera de los privilegios o inmunidades conferidos por este artículo.

ARTICULO VII

MODIFICACIONES

(a) Se podrá modificar este convenio por un voto de las tres quintas partes de los gobernadores que ejerzan las cuatro quintas partes de la totalidad de los votos.

(b) No obstante lo dispuesto en el párrafo (a) anterior, el voto afirmativo de la totalidad de los gobernadores será necesario en el caso de modificación:

(i) del derecho a retirarse de la Corporación establecido en el artículo V, sección 1;

(ii) del derecho preferencial asegurado por el artículo II, sección 2 (d);

(iii) de la limitación sobre responsabilidad establecida en el artículo II, sección 4.

(c) Cualquier propuesta de modificación de este convenio, ya sea que emane de un miembro, de un gobernador, o de la junta de directores, se comunicará al presidente de la asamblea de gobernadores, quien la someterá a la asamblea. Si la modificación fuere debidamente aprobada, la Corporación lo certificará mediante comunicación formal enviada a todos los miembros. Las modificaciones entrarán en vigor respecto a todos los miembros tres meses después de la fecha de la comunicación formal, a no ser que la asamblea de gobernadores disponga que ello ocurra antes.

ARTICULO VIII

INTERPRETACION Y ARBITRAJE

(a) Toda cuestión de interpretación de las disposiciones de este convenio que surja entre un miembro y la Corporación, o entre miembros de la Corporación, se someterá a la decisión de la junta de directores. Si la cuestión afecta en particular a algún miembro de la Corporación que no tenga derecho a designar director ejecutivo del Banco, el miembro tendrá derecho a representación de acuerdo con el artículo IV, sección 4 (g).

(b) En cualquier caso en que la junta de directores haya dado una decisión de acuerdo con el inciso (a) anterior, cualquier miembro podrá exigir que la cuestión sea llevada ante la asamblea de gobernadores, cuyo fallo será definitivo. Mientras estuviere pendiente el dictamen de la asamblea de gobernadores, la Corporación podrá, en cuanto lo estime necesario, actuar sobre la base de la decisión de la junta de directores.

(c) En caso de desacuerdo entre la Corporación y un país que haya dejado de ser miembro, o entre la Corporación y un miembro mientras éste se encuentre en estado de suspensión permanente de la Corporación, el desacuerdo se someterá al arbitraje de un tribunal compuesto de tres árbitros, uno designado por la Corporación, otro por el país en cuestión y un tercer árbitro que, a no ser que las partes acuerden otra cosa, será designado por el presidente de la Corte internacional de justicia o por otra autoridad que señale un reglamento adoptado por la Corporación. El tercer árbitro tendrá plenos poderes para decidir todas las cuestiones de procedimiento en caso de que las partes estuvieren en desacuerdo a ese respecto.

ARTICULO IX

DISPOSICIONES FINALES

Sección 1. Entrada en vigor

Este convenio entrará en vigor una vez que haya sido firmado a nombre de no menos de 30 gobiernos cuyas suscripciones comprendan no menos del 75% de la totalidad de las suscripciones señaladas en el anexo A, y cuando los instrumentos a que se refiere la sección 2 (a) de este artículo hayan sido depositados en su nombre, pero en ningún caso este convenio entrará en vigor antes del día primero de octubre de 1955.

Sección 2. Firma

(a) Todo gobierno en cuyo nombre se firme este convenio depositará en el Banco un instrumento que declare que ha aceptado este convenio sin reservas de acuerdo con sus leyes y ha tomado todas las medidas que sean necesarias para permitirle cumplir las obligaciones que surjan de este convenio.

(b) Todo gobierno comenzará a ser miembro de la Corporación a partir de la fecha del depósito en su nombre del instrumento a que se refiere el párrafo (a) anterior; pero ningún miembro lo será antes de que este convenio entre en vigor según lo dispuesto en la sección 1 de este artículo.

(c) Este convenio quedará abierto hasta el momento de la terminación de las labores el día 31 de diciembre de 1956, en la oficina principal del Banco, para recibir las firmas a nombre de los gobiernos de los países cuyos nombres se señalan en el anexo A.

(d) Este convenio quedará abierto después de su entrada en vigor para recibir la firma a nombre de gobiernos de países cuya aceptación como miembros haya sido aprobada según lo dispuesto en el artículo II, sección 1 (b).

Sección 3. Inauguración de la Corporación

Tan pronto este convenio entre en vigor según lo dispuesto en la sección 1 de este artículo, el presidente de la junta de directores convocará a una reunión de la junta de directores.

(b) La Corporación iniciará operaciones en la fecha en que se celebre esa reunión.

(c) Mientras no se haya celebrado la primera reunión de la asamblea de gobernadores, la junta de directores ejercerá todas las facultades de la asamblea de gobernadores, a excepción de aquéllas reservadas por este convenio a la asamblea de gobernadores.

Suscrito en Washington, en un solo ejemplar, que quedará depositado en los archivos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el cual ha indicado por medio de su firma al pie del presente que acepta actuar como depositario de este convenio y notificar la fecha en que este convenio entre en vigor de acuerdo con el artículo IX, sección 1, a todos los gobiernos cuyos nombres aparecen en el anexo A.

ANEXO A

SUSCRIPCIONES DE CAPITAL DE LA
CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL

País	No. de acciones	Valor US \$
Australia	2.215	2.215.000
Austria	554	554.000
Bélgica	2.492	2.492.000
Bolivia	78	78.000
Brasil	1.163	1.163.000
Birmania	166	166.000
Canadá	3.600	3.600.000
Ceilán	166	166.000
Chile	388	388.000
China	6.646	6.646.000
Colombia	388	388.000
Costa Rica.....	22	22.000
Cuba	388	388.000
Dinamarca	753	753.000
República Dominicana...	22	22.000
Ecuador	35	35.000
Egipto	590	590.000
El Salvador.....	11	11.000
Etiopía	33	33.000
Finlandia	421	421.000
Francia	5.815	5.815.000
Alemania	3.655	3.655.000
Grecia	277	277.000
Guatemala	22	22.000
Haití	22	22.000
Honduras	11	11.000
Islandia	11	11.000
India	4.431	4.431.000
Indonesia	1.218	1.218.000
Irán	372	372.000
Irak	67	67.000
Israel	50	50.000
Italia	1.994	1.994.000
Japón	2.769	2.769.000
Jordania	33	33.000
Líbano	50	50.000
Luxemburgo	111	111.000
México	720	720.000
Países Bajos.....	3.046	3.046.000
Nicaragua	9	9.000
Noruega	554	554.000
Pakistán	1.108	1.108.000
Panamá	2	2.000
Paraguay	16	16.000
Perú	194	194.000
Filipinas	166	166.000

País	No. de acciones	Valor US \$	País	No. de acciones	Valor US \$
Suecia	1.108	1.108.000	Estados Unidos.....	35.168	35.168.000
Siria	72	72.000	Uruguay	116	116.000
Tailandia	139	139.000	Venezuela	116	116.000
Turquía	476	476.000	Yugoslavia	443	443.000
Unión Sudafricana.....	1.108	1.108.000	Total.....	100.000	100.000.000
Reino Unido.....	14.400	14.400.000			

PROBLEMAS DEL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA AMERICA LATINA

POR DOMINGO SOLER MARIÑO

(Especial para la Revista del Banco de la República)

De la lectura e interpretación del importante informe sobre el estudio económico de la América Latina en 1954, presentado por la CEPAL en su sexto período de sesiones, recientemente ocurrido en Bogotá, se deduce —especialmente del examen de los capítulos referentes a comercio exterior y balanza de pagos—, que aunque el comercio entre la América Latina y los Estados Unidos, y también entre aquella y el antiguo continente, ha sufrido grandes tropiezos, es evidente que ha sido demasiado beneficioso para todas las regiones interesadas en él.

Así, pues, como una consecuencia de las importaciones de materias primas, los países avanzados industrialmente han podido especializarse en ciertos tipos de manufacturas que han permitido favorables progresos técnicos en todo el mundo. De manera similar, a los países abastecedores de productos primarios se les ha facilitado, por efecto de un aumento de sus exportaciones, adquirir ferrocarriles y otras formas de transporte necesarios e indispensables para el mejoramiento de las comunicaciones, han desarrollado más rápidamente la energía eléctrica, la agricultura y la minería, y en general, han fomentado industrias, cada vez mayores, para satisfacer la creciente demanda de los mercados nacionales.

El avance en el desarrollo económico de países como Argentina, Brasil, Colombia o Venezuela, se ha debido en gran parte a la favorable situación de

estos países en la corriente principal del comercio mundial.

Por otra parte, cada día ha sido posible conocer mejor los problemas que implica este comercio, como son las constantes fluctuaciones de precios, los cambios inesperados en la demanda de determinados productos, los movimientos de la relación de intercambio, etc., así que se pueden realizar esfuerzos metódicos para resolverlos. Debe anotarse, sin embargo, que es poco lo que se ha hecho desde que terminó la segunda guerra mundial para lograr una mayor estabilidad de los precios en el mercado internacional de productos, y esto ha sido menos aún en materias que afectan el comercio entre Europa y la América Latina.

No se ha obtenido progreso en este aspecto y los principales países productores se encuentran todavía expuestos a fluctuaciones catastróficas en sus ingresos por concepto de exportaciones. Las consecuencias de estas oscilaciones sobre la economía de los países abastecedores de productos primarios, han resultado en algunos casos tan perjudiciales, en los últimos años, que los diferentes países, aisladamente o por grupos, han hecho toda clase de esfuerzos para idear medios o procedimientos que les permitan atacar el problema. Para estabilizar los precios se ha recurrido, entre otras cosas, a la restricción directa de la producción, la limitación de las cantidades exportadas, el control de los precios de

exportación, las compras gubernamentales para controlar existencias y los subsidios a los precios.

Entre las medidas más indirectas pueden citarse la reducción o la exención de impuestos, la devaluación de la moneda, los tipos múltiples de cambio destinados a favorecer ciertos productos, etc.

En general, las disposiciones tendientes a eliminar pequeños desequilibrios han tenido bastante éxito, mientras las destinadas a resolver dificultades mayores han terminado en un fracaso.

Los programas siempre se dificultaron, aun en casos en que se restringió la producción nacional, como sucedió en Cuba respecto al azúcar y más tarde en el Brasil con relación al café. En ambos casos, los productores de otros países exportadores aprovecharon la situación para ampliar su producción y apoderarse de una parte del mercado de que disponían hasta entonces los países que impusieron restricciones.

Otro punto flaco de tales planes es que estimularon la producción de sustitutos. Si las medidas tomadas por un país o por un grupo de países logran mantener alto el precio de las materias primas durante un período más o menos largo, la consecuencia será que los países consumidores buscarán otras materias sustitutivas. Como ejemplos pueden citarse el caso del estaño, cuyos precios relativamente elevados, mantenidos por un control internacional, estimularon a los consumidores para desarrollar el uso del aluminio y varias aleaciones; y el del algodón, cuyo precio relativamente alto, debido al programa de apoyo a los precios en los Estados Unidos, estimuló el desarrollo de la producción del rayón y las plantaciones de algodón en otros países.

Los intentos para mantener el mercado concediendo subsidios a los exportadores, tampoco han dado buenos resultados. Esta política hace, por una parte, que otros países exportadores otorguen subsidios a sus exportaciones del mismo producto y, por otra, obliga a los países importadores a tomar medidas compensatorias en los casos en que haya productores nacionales de un producto similar que tenga que protegerse.

El fracaso de los programas de defensa de los productos básicos nacionales, debido a que casi ningún país puede estar seguro de que mantendrá el monopolio y controlará por completo la oferta, hizo que varios países trataran de negociar convenios internacionales entre los grupos de productores o entre los gobiernos.

De las contribuciones más importantes que se han podido realizar hasta ahora, se pueden mencionar el "Convenio internacional del trigo" y numerosos contratos a corto plazo, negociados con carácter bilateral, conjuntamente entre países europeos y americanos. No obstante, el exportador más importante de trigo de América Latina no es miembro del citado convenio, y los países latinoamericanos no han empleado todavía la técnica de los contratos a largo plazo con ninguno de sus clientes.

Las razones que han existido para no llevarlos a cabo son diversas. Indudablemente una de ellas ha sido la preocupación de evitar compromisos demasiado amplios, con países de monedas inconvertibles, ya que la mayor parte de las obligaciones de los países son en dólares. Es posible, no obstante, que con la desaparición de la escasez de dólares, esta preocupación se debilite. Otro motivo, es la evidente resistencia de todo país a concertar acuerdos de estabilización de precios, durante un período en que los precios de sus principales exportaciones crecen mucho y se espera que se mantenga la tendencia al alza. Pero debe comprenderse que, por otra parte, los países consumidores no estarán dispuestos a negociar en la fase en que todo parece indicar una baja de precios. Ambos grupos de intereses tienen que reconocer que pueden obtener ventajas importantes con la estabilización de precios, aunque no se benefician simultáneamente, y que no es necesario ni conveniente esperar un equilibrio exacto entre las fuerzas alcistas y bajistas antes de concluir un convenio comercial.

Un tercer motivo es la dificultad de establecer para las manufacturas convenios comparables a los que pueden concertarse para los productos primarios de exportación. Es natural que los abastecedores latinoamericanos de materias primas, deseen que exista esa estabilidad en los precios de las mercancías que compran, tanto como de los artículos que venden, pero la extrema diversidad de los productos que adquieren origina dificultades, las cuales resultan casi insuperables al preparar convenios de estabilización.

Sin embargo, en general, se reconoce que uno de los requisitos previos más importantes para una nueva expansión de la producción de productos primarios, es fomentar "una mayor confianza en las perspectivas futuras del comercio internacional, lo cual sólo puede lograrse mediante la aplicación de un número creciente de medidas de estabilización..." Suponiendo que en el futuro esos intentos de estabilización han de continuar, es posible que se nos

ocurra preguntar, cuál sería el potencial de exportación latinoamericana en cuanto a productos alimenticios y materias primas.

A este respecto es evidente que el desarrollo económico de carácter general, aunque beneficia a los países interesados, no aumenta en todas las ocasiones las disponibilidades de productos primarios exportables. Al contrario, puede que tenga el efecto opuesto. En primer lugar, el ascenso del empleo urbano proporcionado por el desplazamiento de la población, como consecuencia natural de un incremento de los ingresos, eleva el consumo nacional de productos alimenticios y demás artículos de consumo. Ya se ha podido comprobar que en los últimos años ha habido un notable mejoramiento del consumo per cápita de azúcar en Colombia, el Brasil y el Perú; de trigo en el Uruguay y Colombia; de leche en Colombia y Chile; de géneros de algodón en la Argentina, el Brasil y México, etc. Y como es de esperar que esta tendencia continúe y que, en los países menos desarrollados de la región, crezca el consumo de carne, grasas y aceites, azúcar y productos lácteos, este hecho disminuirá las exportaciones, a menos que se aumente la producción de materias primas exportables.

En segundo lugar, el desarrollo de nuevas industrias ocasiona un traslado de mano de obra y capitales hacia ellas procedente de otros sectores. Así, el rápido desarrollo industrial de los últimos años, en la Argentina, ha creado una escasez de mano de obra en la agricultura e impuesto un rápido aumento en los salarios agrícolas, fenómeno que ocurrirá mientras que los capitales encuentran oportunidades más lucrativas, en actividades comerciales e industriales urbanas, que en la mecanización de una explotación agrícola, por ejemplo. Asimismo, en el Brasil, el desarrollo de la industria en Sao Paulo y de la administración pública en Río de Janeiro ha desplazado la mano de obra de las zonas agrícolas y creado dificultades a los productores de algodón y café. Desde luego, la inversión de capitales en la mecanización de la agricultura puede solucionar esos obstáculos, pero durante el período de transición, hasta que se complete la mecanización, el sector agrícola puede estar en situación de desventaja.

Las inversiones para aumentar la productividad de las industrias de exportación son necesarias no sólo para compensar la disminución de la mano de obra, disponible en la agricultura y minería, sino también para mantener la posición competitiva en los mercados internacionales y lograr divisas por este concepto. Como la industrialización tenderá a

eleva la cuantía de los salarios, el país que dedique todos sus recursos al fomento de las industrias nacionales y no mejore la productividad en las actividades que suministran artículos de exportación, puede que vea debilitarse su posición de exportador, ante los competidores en los mercados extranjeros. Una reducción de la capacidad de exportación puede, a su vez, dificultar la adquisición de las importaciones requeridas especialmente en bienes de capital, y el servicio de la deuda externa. Por lo tanto, existen motivos poderosos para vigilar constantemente el equilibrio entre las inversiones en la industria, por una parte, y la producción primaria agrícola, por otra, con objeto de asegurarse que esta última no sea descuidada y resulte afectada por la rápida industrialización.

Volviendo ahora al examen de las posibilidades futuras de los productos primarios aislados, hay que estudiar dos cuestiones. En primer lugar, hasta qué punto puede considerarse permanente el elevado nivel actual de la demanda, y en segundo lugar, la naturaleza del esfuerzo económico que se necesita para ampliar la producción. En el informe mencionado antes, se destaca que la tendencia de la demanda de diversos productos ha sido muy diferente en el pasado, aunque todos ellos son en distinto grado susceptibles de fluctuaciones especialmente cíclicas. Cualquier análisis de las tendencias debe prescindir de los movimientos a corto plazo, para examinar esencialmente la demanda a largo plazo y la correspondiente oferta, en los países compradores de los productos de la América Latina.

Según parece, las exportaciones, con su lenta tendencia ascendente, han respondido en general al aumento de la demanda de productos primarios en los países industrializados. Las fluctuaciones ocurridas se deben en gran parte a los movimientos cíclicos de dicha demanda, aunque las limitaciones de la oferta también han originado en algunos casos movimientos a corto plazo, por ejemplo, en 1938 y de nuevo en 1949, cuando la disminución de las exportaciones latinoamericanas reflejó tanto malas cosechas como contracciones en la demanda.

Por otra parte, los cambios mucho más bruscos observados en el volumen de las importaciones, no parecen corresponder totalmente a modificaciones de la actividad económica de la América Latina, sino a variaciones ocasionadas por el volumen de las exportaciones y por la relación de los términos de intercambio, factores que, como es sabido, determinan en gran parte la capacidad para importar de un país.

Existen ciertos productos para los cuales es posible que la demanda continúe a corto plazo por encima del nivel de producción registrado durante 1954, siempre que no se produzcan retrocesos económicos cíclicos. Uno de estos productos es el café, cuyo consumo en el período 1946-1953 superó la producción total, trayendo como consecuencia un agotamiento apreciable en las existencias mundiales del grano.

Con respecto a los principales centros de consumo, como los Estados Unidos, se puede anotar que no se ven, por ahora, motivos poderosos determinantes de alguna disminución de importancia en la demanda actual y en la de un futuro próximo.

Sin embargo, la situación a largo plazo, según anota la CEPAL, "es más incierta" y algunos organismos internacionales y nacionales llegan a prever un posible desequilibrio básico entre la oferta y la demanda del producto. En Europa, el nivel del consumo aún permanece muy por debajo de la anteguerra y lógicamente es de esperarse, teniendo en cuenta el progreso logrado en los últimos cinco años, que recupere la cifra anterior.

Con todo, no hay argumentos de bastante consideración para recomendar una disminución de la superficie dedicada a los cafetales, en alguno o en todos los principales países productores.

Las perspectivas de la demanda son buenas en el caso de la lana, producto del cual los Estados Unidos importan cantidades mucho mayores que antes de la guerra, lo que unido a las importaciones europeas, hace que la solicitud mundial sea superior a los suministros disponibles. Todos los indicios parecen indicar que esta situación continuará, a pesar de las dificultades de orden internacional. Las solicitudes de maíz, lino y carne han mejorado, especialmente de esta última, cuya demanda ha crecido con mayor rapidez que su producción, creándose situaciones de abastecimiento defectuoso y problemas difíciles de resolver. Los países europeos están dispuestos a aceptar a precios razonables cantidades mucho mayores de estos productos que las disponibles en la actualidad. Además, no hay posibilidades de que la producción de estos artículos se amplíe con rapidez en otras regiones exportadoras del mundo.

Asimismo, aumentará considerablemente la demanda de petróleo y de los metales no ferrosos importantes, como son cobre, plomo y zinc, aunque estos dos últimos atraviesan por una situación caracterizada por la acción de tendencias contradic-

torias. Los mercados mundiales de todos estos productos, han cambiado fundamentalmente desde que los Estados Unidos, enfrentados a la urgencia de satisfacer sus crecientes necesidades con recursos nacionales insuficientes, se han convertido en importadores netos en escala creciente. En cuanto al petróleo, el impresionante desarrollo de los nuevos recursos del Medio Oriente compensará el rápido incremento de las necesidades mundiales. Mientras que los requerimientos de Europa puedan satisfacerse cada vez mejor con estas fuentes más baratas, los elevados costos de transporte mantendrán el mercado de los Estados Unidos para los productores latinoamericanos. Aunque la demanda de metales no ferrosos es muy susceptible a los movimientos cíclicos, las necesidades continuarán aumentando, pero en el caso del cobre, con un ritmo quizá un poco menor que el del desarrollo de la producción industrial.

Las perspectivas son mucho más inciertas respecto de otros productos, tales como el trigo, el algodón y el estaño. El trigo sufrirá, si disminuye el consumo europeo y aumenta la producción de ese continente. En el futuro quizá haya considerable competencia si los Estados Unidos tratan de mantener sus exportaciones. Las economías logradas en el empleo del estaño como resultado de perfeccionamientos técnicos, han disminuido el consumo de este metal en relación con la producción, en tanto que los productores a bajo costo del Asia Suroriental, quizá se encuentran en condiciones de satisfacer una parte considerable de las exigibilidades mundiales. Las perspectivas para el algodón son igualmente eventuales, así en lo que respecta a la demanda como a la oferta. Por una parte, bien pudiera suceder que todo el aumento de la demanda mundial se cubriera con un incremento de la producción de fibras sintéticas, y por otra parte, tampoco se tiene seguridad de si la tendencia bajista, a largo plazo, de las exportaciones norteamericanas, compensará los aumentos de producción que se proyectan en otras partes. Mientras prevalezca la escasez de dólares en Europa, los productores latinoamericanos tendrán mercado seguro allá sobre una base bilateral, pero su situación a largo plazo dependerá, en parte, de la política exportadora que sigan los Estados Unidos de América. Sin embargo, el aumento de la demanda en la propia América Latina, donde es probable que las fibras sintéticas permanezcan relativamente más caras que en Europa o en los Estados Unidos, constituirá una salida segura para este producto. La situación del arroz es bastante especial. En la actualidad las posibilidades de que los países de la América Latina

estén en condiciones de exportarlo a precios iguales o más bajos que los de Siam y Birmania, son escasas, y teniendo en cuenta la política alimenticia que en la actualidad aplica con todo rigor la India (que es uno de los principales países importadores de este grano), es muy poco probable que se produzca una gran demanda de arroz a precios remunerativos. Por el contrario, si en un momento dado cesaran las exportaciones de arroz birmano y siamés al Japón, la India y demás países importadores, como consecuencia de cambios políticos o de una guerra en el Asia, se crearía una situación completamente distinta, y las exportaciones de los países latinoamericanos encontrarían fácil colocación a los precios actuales, e incluso mayores.

Existe un último grupo de productos como el azúcar, los bananos y los nitratos, en el que es razonable prever que habrá muy poco aumento de las exportaciones. Por el contrario, es muy posible que el volumen de ellas disminuya por debajo de la cifra actual. Teniendo en cuenta la recuperación de la producción azucarera europea y el impulso dado a la de los territorios coloniales, es indudable que las exportaciones latinoamericanas a Europa no pueden mantenerse al elevado nivel a que llegaron en los últimos tiempos. Los bananos se venden casi exclusivamente en los Estados Unidos, y lo mismo que el cacao, son vulnerables a los cambios en el poder adquisitivo de los consumidores. Además, se cree que en la actualidad el consumo tiende a disminuir y no a aumentar.

Se espera que la exportación de nitratos a Europa continúe en escala reducida a causa de la competencia de los fertilizantes nitrogenados sintéticos, cuya producción se ha incrementado considerablemente a partir de la última guerra mundial. Sin embargo, es posible que aumenten las exportaciones a los países de la América Latina que carecen de producción sintética propia, siempre que los precios puedan mantenerse a un nivel que les permita utilizar con provecho una mayor cantidad de fertilizantes.

La otra cuestión, es hasta qué punto y con qué rapidez pueden los países de la América Latina aumentar la producción destinada a la exportación. En este bosquejo no puede estudiarse tal materia en detalle, pues implica un examen detenido de multitud de problemas de orden práctico en cada uno de los países interesados. En lo que respecta a los productos agrícolas, el informe de la FAO titulado "Evolución y perspectivas futuras de la

agricultura en la América Latina" analiza con cierta distinción los esfuerzos que se realizan en la actualidad y las posibilidades futuras.

En términos generales puede decirse que dentro de las inversiones actuales de capital y mano de obra, no es posible lograr una expansión importante en ningún sentido, en un futuro inmediato. Por el contrario, si se realizan nuevas e importantes inversiones, las posibilidades a más largo plazo son muy halagüeñas. En cuestiones agrícolas se han preparado importantes proyectos de obras de riego, y otras han sido terminadas en fechas recientes. El último informe de la FAO señala que en 1953 existían planes para regar 4 millones de hectáreas además de los 6 millones ya regados y que se estudia la posibilidad de convertir otras grandes extensiones de terreno en zonas de regadío. La mayor parte de estos proyectos se refiere a México y la Argentina, pero también se han planeado grandes obras de este tipo en la República Dominicana, Ecuador, Colombia, Perú y Chile. Fuera de estos planes, varios gobiernos han preparado proyectos de colonización agrícola y mecanización que a veces están relacionados con los citados proyectos, con objeto de aliviar la actual escasez de mano de obra agrícola. Además, existen programas a más largo plazo para fomentar el uso de los fertilizantes e incrementar la ayuda financiera a las estaciones experimentales, dedicadas a mejorar las especies vegetales y el ganado. En algunos casos los proyectos de fomento minero, agrícola e industrial, pueden integrarse en un plan único destinado a poner en explotación todo un nuevo territorio. Así ha ocurrido, por ejemplo, con el proyecto de fomento del Valle de San Francisco, en el Brasil, donde se estudia intensamente una región con una superficie 10 veces mayor que la que tiene bajo su jurisdicción la administración del Valle del Tennessee, con el objeto de iniciar la explotación simultánea de todas sus riquezas.

La mayoría de estos programas no sólo suponen inversiones en las ramas de producción de que se trate, sino también en obras y servicios públicos generales del país. Las necesidades más evidentes son las inversiones en ferrocarriles y carreteras, con el fin de permitir la explotación de nuevos territorios, que serían muy lucrativos si sus productos pudieran llevarse a los mercados. Por ejemplo, existen zonas en el estado brasileño de Paraná que podrían producir grandes cantidades de café u otros frutos, y regiones situadas más al sur que podrían sostener una importante industria ganadera, siempre que en ambos casos se contara con los medios de transporte necesarios.

Muchos de estos países también necesitan capitales para recibir y asentar inmigrantes, puesto que uno de los principales factores que impiden su desarrollo es la escasez de mano de obra calificada, en algunos casos, y de todas clases en otros. Últimamente, muchos gobiernos latinoamericanos se han interesado nuevamente en los programas de inmigración y desean activarlos, y en la actualidad los funcionarios de la Organización internacional del trabajo y otras importantes instituciones, estudian con diversos gobiernos los medios de encauzar la inmigración en una escala mucho mayor que hasta ahora. La ejecución de estos proyectos depende de la disponibilidad de capital suficiente, la mayor parte del cual deberá obtenerse en el país respectivo, aunque es indudable que se darán facilidades cada vez mayores para traer capital extranjero. Este hecho plantea problemas de movilización de los ahorros y de su orientación hacia empresas productivas.

En resumen, se llega lógicamente a la conclusión de que existen fundados motivos para emprender una expansión a largo plazo de los medios de producción de la mayor parte de los bienes de exportación de la América Latina, aunque no de todos. La lista

de los que ofrecen posibilidades favorables sería factible de ampliarse, si fuera posible concluir acuerdos entre grupos de dos o más países, que revestirían la forma de contratos a largo plazo, convenios multilaterales sobre productos y otros arreglos análogos, que inspiraran a los exportadores la debida confianza en el porvenir para que se arriesgaran a aumentar la producción. Es indudable que existen grandes oportunidades de desarrollo económico en una región tan poco explotada como la América Latina. Sin embargo, también es indudable que ya se aprovechan las riquezas más fáciles de explotar y que se necesitarían nuevos y cuantiosos capitales para lograr una expansión de importancia. Al preparar proyectos, deben elegirse los productos que ofrecen mejores posibilidades futuras y los territorios cuyas perspectivas desde el punto de vista geográfico, económico y social sean más favorables. El criterio fundamental para solucionar los planes de desarrollo nunca deberá consistir en las necesidades anormalmente elevadas de los dos o tres años siguientes, sino en el convencimiento de que habrá demanda de los productos a los cuales se refiere el proyecto, en los próximos diez años por lo menos.

VEINTICINCO AÑOS ATRAS

NOVIEMBRE DE 1930

"La usual animación que las ventas en el comercio tienen para fin de año; la entrada a los tesoros departamentales de parte apreciable de lo que el nacional les adeuda por medio de operaciones hechas sobre esas acreencias por el National City Bank, y sobre todo, el alza que en los mercados consumidores tuvo el café", son tres causas que citan las notas editoriales del número 37 de la Revista del Banco de la República, correspondiente a noviembre de 1930, de que en ese mes se hubiera notado en los negocios un "ambiente menos pesimista". Mas en ésta, como en otras leves recuperaciones anteriores, la mejoría fue de corta duración. En los últimos días del mes se perdió en parte el alza registrada en los precios del café y "vuelve a reinar una gran incertidumbre en el mercado del grano".

Hay, sin embargo, un problema que al parecer está en vía de solución. Se trata del de los desocu-

pados manuales, quienes han encontrado trabajo "gracias a los esfuerzos de las diversas entidades oficiales, que se han empeñado en reanudar en lo posible los trabajos en las obras públicas, y a la ligera animación en los negocios que dejamos anotada, que ha permitido a los particulares activar algún tanto sus empresas. Sigue, empero, en pie, y con caracteres que deben preocupar seriamente, el problema de los empleados cesantes".

La restricción de las importaciones impuesta por las circunstancias ha permitido por otra parte establecer el equilibrio de la balanza de pagos. Según datos de esas notas editoriales, en el año terminado el 30 de junio de 1930, las exportaciones de Colombia a los Estados Unidos subieron a \$ 106 millones, y nuestras importaciones valieron solo \$ 33 millones, dejando un saldo visible de \$ 73 millones en favor de Colombia. Y para los primeros nueve meses del mismo año, las cifras correspondientes fueron \$ 75 millones de exportación, \$ 19 millones

de importación y un saldo a favor de Colombia de \$ 56 millones.

"El tiempo, que se ha presentado muy trastornado, ha afectado gravemente la industria ganadera en todo el país, por la escasez muy grande de pastos". En efecto, el verano se prolongó hasta mediados de noviembre, con una breve tregua en octubre, época que generalmente es de lluvias abundantes. En la agricultura las repercusiones de la sequía no han sido muy serias, aunque de prolongarse, pueden perjudicar el café, haciendo disminuir la próxima cosecha".

LA SITUACION FISCAL, LA BANCA Y EL CAMBIO

En octubre los recaudos fiscales de la nación sumaron \$ 3.822.000, con aumento de \$ 50.000 sobre los de septiembre, habiendo mostrado la renta de aduanas alguna mejoría.

Los préstamos y descuentos del Banco de la República a sus afiliados aumentaron en octubre \$ 275.000, quedando en 31 de ese mes en \$ 11.365.000. Los hechos al gobierno aumentaron en \$ 1.021.000, subiendo a \$ 2.916.000. En cuanto a las operaciones directas del banco con particulares, "se han efectuado por sumas insignificantes, no llegando en 31 de octubre a \$ 1.000".

El movimiento de compensación de cheques mejoró de nuevo en octubre, pues pasó de \$ 29.348.000 en septiembre a \$ 29.482.000, cifra ésta que sin embargo se compara muy desfavorablemente con la de octubre de 1929, cuando el total fue de \$ 45.495.000, números que por sí solos muestran qué tan grande ha sido la baja en la actividad económica del país de un año a esta parte.

El cambio se mantuvo sin alteración apreciable, continuando la cotización del dólar a la vista al 103½%; "No se ha hecho sentir todavía —dice la revista—, la oferta de letras procedentes de la cosecha de café de Antioquia y Caldas".

EL CAFE

El rápido desenlace de la revolución del Brasil, con el triunfo completo del movimiento, "tuvo por efecto producir una baja considerable en el mercado de café, que para las clases colombianas ha llegado a más de 2 ¢ por libra". El Medellín excelso se co-

tiza en Nueva York a 17¼ ¢, contra 19¼ hace un mes, y el Bogotá, a 16 contra 18 entonces. En Girardot, como reflejo de ese fenómeno, el pergamino bajó a \$ 27 la carga y el pilado a \$ 37. "Esa desmoralización en los precios del café se ha debido al temor de que el nuevo gobierno del Brasil adopte una política cafetera en completa oposición a la que venía rigiendo, pues parece indudable que esa cuestión fue una de las que provocaron el movimiento revolucionario. Se aseguró hace algunos días que se iba a suprimir en aquel país toda restricción a la salida del café y que se establecería el libre comercio, y fue esa noticia la que mayor desconcierto produjo en el mercado. Posteriormente el gobierno del Brasil rectificó la especie y ha hecho declaraciones perentorias de que se propone sostener los precios del artículo por todos los medios a su alcance".

ALGUNAS CIFRAS DE INTERES

En 30 de septiembre de 1930 el total de los depósitos a la vista y a término en los bancos accionistas del de la República, nacionales y extranjeros, era de \$ 50.634.000, y el total de la cartera, de \$ 76.033.000. En la misma fecha, a cada \$ 100 de depósitos correspondían \$ 165.65 de cartera en los bancos nacionales y \$ 125.52 en los bancos extranjeros.

En octubre las transacciones efectuadas en la bolsa de Bogotá valieron \$ 877.000 contra \$ 667.000 en septiembre, aunque hubo bajas para muchos de los papeles inscritos. Por ejemplo, Banco de Bogotá pasó de \$ 50.05 de promedio en septiembre a \$ 45.11 en octubre; el Banco de Colombia de \$ 48.53 a \$ 43.76; las Empresas Unidas de Energía Eléctrica de \$ 5.52 a \$ 5.22; la Colombiana de Tabaco de \$ 31.33 a \$ 29.80. En cuanto a bonos, los del Banco Hipotecario de Bogotá, 1935, bajaron de 82.10 a 80.09, y los del Hipotecario de Colombia, también de 1935, pasaron de 83.70 a 80.60.

El índice global del costo de víveres en las principales plazas del país bajó en Bogotá a 108.41% de la base —primer semestre de 1923=100—, en comparación con 110.48% que marcó en septiembre y 129.07% en octubre de 1929.

Las compraventas de fincas valieron en Bogotá en octubre \$ 1.669.000 contra \$ 986.000 en septiembre y \$ 1.437.000 en octubre de 1929. El área cubierta por nuevas edificaciones fue en octubre en Bogotá de 8.955 m² contra 12.904 m² en septiembre y 12.495 en octubre de 1929.

FUSION DE LAS CERVECERIAS BAVARIA
Y CONTINENTAL

Estas dos cervecerías, según anota la revista en su página de información general, se reunieron en una sola con el nombre de "Consorcio de cervecerías Bavaria, S. A.", con un capital de \$ 16.000.000 dividido en 1.600.000 acciones de valor nominal de \$ 10 cada una. Como presidente de la compañía fue elegido el señor Guillermo Kopp Castello y como vicepresidentes los señores Ferdinand Garbrecht y Julio Jiménez. Son miembros de la junta directiva, como principales, los señores Leopoldo Kopp, Gabriel Angel, Pedro M. Carreño y Rafael Salazar, y como suplentes, los señores Luis Soto, Benjamín Moreno, Frank A. Koppel y José Jesús Salazar.

"Ha quedado así nacionalizada la antigua compañía dueña de Bavaria, acto éste al que cooperaron los elementos que hoy ingresan a la nueva sociedad y muy especialmente don Guillermo Kopp Castello,

quien en los últimos años, como director de Bavaria, contribuyó definitivamente a vincular a nuestro país esta empresa, cuyas actividades en Colombia han sido de reconocida importancia".

LA SITUACION EN LOS ESTADOS UNIDOS

De acuerdo con informaciones suministradas por la legación de los Estados Unidos en Bogotá, el movimiento de la industria en ese país durante octubre fue apenas regular. "El aumento natural en esta estación del año fue menor que lo normal. La industria del acero declinó hasta el 50% de su capacidad y la producción automoviliaria fue en extremo lenta; las existencias bajaron y se preparan los nuevos modelos. Los contratos de construcción y la situación de las industrias textiles mejoraron. Las cotizaciones de valores en la bolsa fueron las más bajas desde junio de 1927. Las tasas de interés también estuvieron bajas y hubo abundancia de dinero".

COMENTARIOS BIBLIOGRAFICOS

"LA COOPERACION INTERNACIONAL EN LA
POLITICA DE DESARROLLO
LATINOAMERICANA"

United Nations. Economic and Social council.
Economic commission for Latin America. New
York, 1954.

x, 158 p. Tabs. 22½ cm. ([United Nations, documents. E/CN.12/359]).

330.98

U54c

El presente volumen de las Naciones Unidas recoge dos estudios de suma importancia sobre la situación económica en Latinoamérica, preparados para la reunión de ministros de hacienda que hubo de celebrarse en Río de Janeiro en noviembre de 1954. Trátase del informe preliminar de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y de las "Recomendaciones y Exposición de Motivos" de la respectiva junta preparatoria.

La intención fundamental de estos trabajos no es otra que la de examinar la experiencia reciente y extraer conclusiones valederas para lograr el máximo de eficiencia en la colaboración económica internacional. "Se busca dar más vigor a los medios y fórmulas existentes, se propugnan otros nuevos, y se intenta encontrar soluciones nacionales que, debidamente combinadas con las que ofrece la acción internacional, redunden en el mejor aprovechamiento de aquella colaboración".

Si bien se da por sentado el hecho de que para estos países ha terminado ya la etapa de su crecimiento espontáneo, provocado preponderantemente por factores externos, la cooperación en la economía y en la técnica sigue siendo indispensable, sin embargo, para complementar ese esfuerzo y acelerar el desarrollo, en sus más importantes aspectos. Las recomendaciones que la Cepal formula para lograr de modo directo estos fines, se concretan en cuatro puntos principales: inversiones extranjeras; asistencia técnica; la política comercial y el desarro-

llo económico, y las medidas destinadas a atenuar la vulnerabilidad económica exterior de la América latina.

El primer capítulo del informe precisa los elementos propios de la cooperación internacional en una política de desarrollo basada en la iniciativa privada. Destácase, en primer término, la necesidad de capital extranjero. "Propágase con celeridad en los países menos desarrollados la aspiración a nuevas formas de consumo, a nuevas modalidades de existencia material que los más desarrollados solo pudieron lograr tras persistente elevación de la productividad y del ingreso por habitante. Pero la productividad se desenvuelve en los primeros con notoria insuficiencia, porque es muy lenta y trabajosa la penetración de la técnica productiva moderna, sin la cual esas aspiraciones de mejoramiento solo son realizables con escasísima amplitud". Los países de la América latina registraron en años recientes un ritmo de crecimiento bastante considerable. El ingreso medio por habitante, en el período 1945-1952, subió en 3.3 por ciento por año en comparación con la tasa de 1.9, registrada en el crecimiento histórico de los Estados Unidos. Es evidente que si se mantuviese con persistencia una tasa como aquella, el nivel de vida de estos países podría fácilmente ser duplicado. Pero desgraciadamente —se lee en el informe— los factores que han impulsado este crecimiento han sido extraordinarios y no parecen repetirse ahora. El principal de ellos ha sido el mejoramiento de la relación de precios del intercambio exterior que ha obrado en forma favorable sobre el ingreso, tanto directa como indirectamente, al estimular la capitalización. El cuadro, empero, se transforma adversamente, y el escaso efecto que aún pueda quedar va siendo absorbido por una mayor tendencia a aprovechar en consumo cualquier margen disponible de ingreso. Estas circunstancias parecen indicar la necesidad de un programa de desarrollo económico, cuyo esfuerzo principal quedaría a cargo de los propios países. La cooperación internacional, sobre todo a través de la inversión de capital extranjero, permitiría "romper el consabido círculo vicioso de un ingreso bajo que no permite aumentar la capitalización y de una capitalización que es insuficiente por la precariedad del ingreso. Un juicioso programa de inversiones, apoyado en medidas internas que faciliten su plena fructificación, permitirá, con el andar del tiempo, a los países de la América latina, acrecentar de tal manera su ingreso por habitante, que el esfuerzo de capitalización necesario para lograr la continuación del crecimiento a ritmo satisfactorio podrá realizar-

se con sus propios recursos, una vez que se haya alcanzado un alto coeficiente de ahorro que dispense de nuevas y cuantiosas aportaciones de capital extranjero".

El estímulo a la iniciativa privada es otro de los factores de aquella cooperación, pues solo en tal forma puede alcanzarse un alto grado de desarrollo industrial y técnico. El empresario latinoamericano es una realidad indiscutible y las claras pruebas de su empuje y aptitud constructiva sugieren lo que es posible esperar de su acción futura si se le brindan los incentivos y las condiciones favorables de que hoy sólo disfruta de modo muy relativo. Pero la preponderancia de la iniciativa privada no excluye la intervención racional del Estado, la cual debe estar encaminada a crear ciertos factores que, si bien influyen en algún sentido sobre los empresarios, no les limitan su libertad de acción. Como ejemplos clásicos de esta intervención están los referentes a la moneda y a la política fiscal, dos resortes que por su eficacia, y también por su delicadeza, deben ser manejados con suma prudencia.

En el segundo capítulo, sobre política de inversiones extranjeras, se estudian a fondo los distintos factores que influyen en este hecho y las posibilidades que hoy se presentan para una mayor absorción de ese capital. Las inversiones en la América latina están muy restringidas, según las siguientes cifras: En los años 1950 a 1953 las inversiones netas de capital proveniente de los Estados Unidos y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento alcanzaron un promedio anual de 421.7 millones de dólares. Muy limitada es, pues, la contribución que el capital extranjero ha prestado en los últimos años. La América latina —según aparece del informe— ha crecido entre los años 1945 y 1952 con un ritmo extraordinariamente alto. Su ingreso por habitante ha aumentado en efecto en un 3.3 por ciento medio por año. Los factores que han influido en ese alto ritmo son también extraordinarios, y no es posible discernir síntomas de que vuelvan a repetirse en los años por venir. Para que ese ritmo se mantuviese sería necesario que la América latina en su conjunto realizara inversiones brutas anuales equivalentes al 20 por ciento de su ingreso. "Pero el coeficiente de ahorro propio, después de haberse acercado a esta cifra, se ha debilitado, tanto por el deterioro de la relación de precios del intercambio como por la persistente presión del consumo. En 1953 se estima que este coeficiente de ahorro solo ha llegado al 14 por ciento, lo cual apenas permitiría un crecimiento anual por habitante

de 0.9 por ciento". Para llegar, agrega, a un coeficiente de inversiones de 20 por ciento, si prevalece ese coeficiente de ahorro relativamente bajo, sería necesaria una aportación de capital extranjero de 6 por ciento del ingreso. Como en 1953 el ingreso llegó en el conjunto de la América latina a 46 mil millones, la aportación neta de capital tendría que ser de 2.800 millones de dólares. Frente a esta cifra, los 500 millones de dólares anuales invertidos por los Estados Unidos están aún muy lejos del límite deseado.

Toda política de inversiones requiere un planeamiento que se ajuste a las características predominantes de la economía. Cuatro elementos pueden considerarse en un programa de tal naturaleza: el capital privado, los préstamos del Banco Internacional, los del Banco de Exportaciones e Importaciones y el sistema de préstamos a los empresarios latinoamericanos. Estos organismos deben mantener la indispensable continuidad en los préstamos, asegurando de antemano, hasta donde les sea posible, la realización del programa propuesto. "Es claro que las instituciones de crédito internacional no podrían aprobar incondicionalmente su participación en un programa de inversiones. No se trata de eso, sino de aprobar en principio las inversiones que deben financiarse en esta forma en cada año del programa, y hacer depender la aprobación definitiva de la presentación de un proyecto satisfactorio y del cumplimiento de las condiciones que se consideren indispensables para la eficacia de tal proyecto. Al mismo tiempo, podrían comprometerse a financiar inversiones adicionales en caso de que, por razones externas y ajenas a la decisión del país, éste no pudiera contar con los recursos internos que el programa había previsto". En todo caso, cualquier programa interamericano de inversiones, tendrá que desempeñar un papel primordial por un período de años suficiente como para que los países latinoamericanos completen su propia capacidad de ahorro.

Varios son, sin embargo, los obstáculos que en América latina frenan el desenvolvimiento de las operaciones del crédito internacional. Por ser de diversa índole, se les ha dividido en dos grandes grupos: los que atañen a los mismos países latinoamericanos y los que se derivan de la política de las mencionadas instituciones internacionales. En el primer grupo pueden distinguirse: a) faltas de programas de inversión y de proyectos debidamente presentados; b) empresas deficientemente administradas, cuya reorganización es necesario sugerir antes de conceder los préstamos; c) la inflación, que

prevalece en varios países y constituye obstáculo considerable para las inversiones extranjeras; d) la dificultad de un país para hacer frente al pago de los servicios financieros de los préstamos exteriores. "Los países latinoamericanos tienen en general dificultades periódicas de divisas que podrían atenuarse sensiblemente —y tal vez evitarse— si se tomaran previsoras medidas para estimular las exportaciones y sustituir importaciones cambiando su composición".

Los obstáculos que se originan en la política de las instituciones de crédito, y que reducen al mínimo este género de operaciones, podrían concretarse así: a) limitación de las inversiones a la importación de equipos extranjeros, o sea, la práctica de algunas instituciones internacionales de no prestar sino lo necesario para cubrir el precio de las importaciones de bienes de capital; b) divergencias de criterio sobre la conveniencia de un proyecto. "A veces, a pesar de la inobjetablez técnica de un proyecto, podrían suscitarse dudas acerca de si se presenta la solución más conveniente para el desarrollo económico de un país". c) Renuencia a invertir en ciertos tipos de servicios públicos; y d) necesidad de la garantía del gobierno en las operaciones de crédito. Este requisito tiende a limitar seriamente la capacidad de absorción de recursos internacionales en el campo de la iniciativa privada, aparte de que para los empresarios una garantía de esta naturaleza suele asemejárseles a una intervención directa del estado en sus actividades privadas.

El informe de la Cepal hace a propósito de lo anterior muy amplias consideraciones, insistiendo en la circunstancia de que los industriales de estos países se encuentran en condiciones económicas y técnicas inferiores a las de los extranjeros, y que el esfuerzo que se haga para atenuar esta diferencia tendrá notables efectos sobre el desarrollo económico y el funcionamiento del sistema de libre iniciativa. Entre los factores que retardan el desarrollo de estos países figura, como uno de los principales, la falta casi absoluta de créditos a plazos medianos y largos, para inversiones de magnitud. Como en la actualidad no existe el crédito fácil, y la creación de un fondo especial dentro del sistema americano, si bien parece recomendable no resulta al parecer posible, las operaciones tendrán que realizarse de conformidad con estas posibilidades: organizar el sistema de crédito industrial bajo la dependencia del Banco Internacional, o hacerlo dentro del Banco de Importaciones y Exportaciones. En todo caso, en el informe parece predominar la idea de crear un fon-

do especial, con el aporte, desde luego, de todos los países. "Sólo una parte relativamente pequeña de los fondos prestables podrá provenir de la América latina, pues precisamente de lo que se trata es de atraer hacia ella recursos internacionales". Es el único modo efectivo de dar amplitud a los créditos industriales.

De otra parte, la inversión en estos países del capital privado extranjero parece orientarse preferentemente hacia las actividades exportadoras. En el período 1947-50 el rendimiento medio de las inversiones en los Estados Unidos, en compañías manufactureras, deducidos todos los impuestos, fue de 14.6 por ciento, y los de los últimos años de aproximadamente 10.5 por ciento. Así, pues, resulta apenas natural que el capital privado extranjero dé un rendimiento al menos igual al que tiene en su país. Por eso, sin condiciones propicias muy especiales, no es dable esperar un crecimiento provechoso de las inversiones. Si bien existen en latinoamérica factores realmente favorables, destacan también numerosas dificultades reales que impiden la afluencia de capital. Serían ejemplo las siguientes: a) dificultades de transferencia. Es necesaria una política previsor de aliento de las exportaciones y sustitución de importaciones, para atenuar o eliminar las crisis periódicas de divisas; la inflación suele ser causa también de estos trastornos; b) limitaciones opuestas a ciertas inversiones para favorecer determinadas operaciones con prescindencia de otras que, a juicio de las autoridades, pueden ser realizadas por las firmas nacionales.

El capítulo tercero ofrece un análisis muy completo sobre la relación que existe entre el aumento de la productividad y la política de asistencia técnica, especialmente en cuanto a agricultura, minería e industria. "Pero no debe olvidarse que hay otros campos en que, si bien los efectos de la asistencia técnica tardan más tiempo en fructificar, su importancia en el problema de la productividad es considerable. Nos referimos principalmente a la investigación e inventario de los recursos naturales..., así como a la investigación de nuevos usos de estos recursos, la de nuevas técnicas de producción, y el serio problema de la capacitación de personal técnico".

Un capítulo queda reservado en el informe para el estudio de los varios aspectos que presenta la política comercial frente al desarrollo económico. Como factores esenciales de esta política existen dos principios, cuyo franco reconocimiento traería gran-

des ventajas a los países latinoamericanos: el primero sienta el hecho de que la industrialización —en distintos grados según los países— es una imposición inevitable del desarrollo económico; el segundo, que la protección, en razonable medida, es indispensable a aquella industrialización. Esta necesidad de protección —leemos— es ineludible en una juiciosa política de desarrollo y no conspira en forma alguna contra el comercio internacional, siempre que se mantenga dentro de los límites exigidos por el mismo desarrollo. Dentro de tales límites..., la protección no disminuye las importaciones de un país en desarrollo, sino que cambia simplemente su composición en consonancia con las transformaciones estructurales de la economía nacional. Los derechos aduaneros disminuyen o eliminan algunas importaciones que se sustituyen por producción interna, y ello da lugar al aumento de otras importaciones de demanda muy elástica, conforme crece el ingreso por habitante.

El informe de la Cepal es amplio en el examen de estos factores del comercio internacional, cuya eficacia estudia en relación con los países periféricos y los centros industriales. "Si un centro industrial de tanta gravitación mundial como son los Estados Unidos, aumenta sus compras de productos primarios en un país periférico, las importaciones de artículos industriales aumentarán correlativamente en tal país, aunque con cierta demora. El crecimiento de importaciones es, pues, un fenómeno reflejo. Pero si ese país periférico acrecienta en forma autónoma sus importaciones del centro, éste no aumentará perceptiblemente sus compras de productos primarios en la periferia. La periferia tiene un papel pasivo en tanto que el centro tiene el papel activo, dinámico, en el comercio internacional. El centro, con su propio ritmo de crecimiento y su demanda de productos primarios, influye sobre el ritmo de crecimiento de los países periféricos; pero a éstos no les es dado influir positivamente en el ritmo de crecimiento del centro". El proteccionismo puede ser de dos tipos: uno, que contribuye a promover los cambios estructurales exigidos por el desarrollo económico sin provocar reducción de las importaciones por debajo del volumen correspondiente a la capacidad de pagos exteriores; otro, que lleva más allá del límite el ajuste de las importaciones y afecta adversamente al comercio mundial. También se estudian en el capítulo otros puntos muy importantes, a saber: consecuencias del proteccionismo en los grandes centros industriales; los Estados Unidos y la reciprocidad comercial; posible

revisión de la política hacia las exportaciones latinoamericanas y liberalización del intercambio interlatinoamericano.

Capítulo de gran significación es el que estudia la vulnerabilidad económica exterior de los países latinoamericanos, la cual solo puede atenuarse mediante la adecuada conjugación de medidas nacionales e internacionales. De un lado, las que fortalecen el basamento de la economía nacional, haciéndolo menos sensible a las fluctuaciones y contingencias exteriores, y de otro, las medidas de carácter anticíclico. Son puntos claramente analizados en este capítulo, entre otros: a) colaboración internacional que ayude a la realización de una política nacional para atenuar la vulnerabilidad exterior, recordándose que las fluctuaciones exteriores se manifiestan en oscilaciones de los precios de exportación así como de las cantidades exportadas; b) dentro de una política anticíclica internacional, la regulación de los precios, de modo que éstos no descendan a un nivel que reste estímulo a la producción...; los recursos acumulados en tiempos de bonanza resultarían insuficientes para contrarrestar

las consecuencias del descenso; c) compromiso entre los países importadores y exportadores más importantes para constituir reservas de los principales productos primarios de exportación cuando sus precios caigan por debajo de ciertos mínimos. "Desde luego, el carácter del precio mínimo es elemento cardinal en esta política y no habrá de ser cosa fácil su determinación en la práctica. Pero podría definírsele como el precio suficiente para que el grueso de los productores, al cubrir los costos y obtener un beneficio razonable, continúe acrecentando la producción para responder al crecimiento normal de la demanda a través de sus fluctuaciones cíclicas o accidentales".

En la segunda parte de este volumen aparecen las recomendaciones y exposición de motivos de la junta preparatoria. Esta comisión tuvo como base de sus trabajos el propio informe de la secretaría ejecutiva, cuyas principales tesis fueron comentadas una a una y acogidas en su casi totalidad.

JAIME DUARTE FRENCH

DECRETOS DEL GOBIERNO NACIONAL

VENTA DE ACCIONES DE ACERIAS PAZ DEL RIO, S. A., AL BANCO DE LA REPUBLICA

DECRETO NUMERO 2792 DE 1955
(octubre 21)

por el cual se autoriza la venta de unas acciones.

El Presidente de la República de Colombia,

en uso de sus facultades legales, y en especial de las que le confiere el artículo 121 de la Constitución Nacional,

DECRETA:

Artículo 1º Autorízase al gobierno nacional para vender al Banco de la República, por su valor nominal, las acciones que posee en la empresa Acerías de Paz del Río, S. A., y autorizase al Banco de la República para comprar y poseer las mencionadas acciones.

Artículo 2º El producto de la venta de las acciones se dedicará exclusivamente a recoger libranzas de Tesorería, de las emitidas de acuerdo con el decreto número 285 del 9 de febrero del presente año.

Artículo 3º El gobierno nacional pagará a la empresa Acerías de Paz del Río, S. A., la suma que ésta haya pagado o pague en lo futuro a sus accionistas por razón del dividendo garantizado, de acuerdo con el artículo 10 del mencionado decreto número 285 del 9 de febrero del presente año, pero únicamente hasta el 9 de febrero de 1958, en armonía con la mencionada garantía. Para este efecto, Acerías de Paz del Río, S. A., pasará al gobierno nacional, trimestralmente, la relación de los dividendos pagados para que le sean cancelados.

Artículo 4º Autorízase al gobierno nacional para hacer las apropiaciones presupuestales, abrir los créditos y verificar los traslados correspondientes para dar cumplimiento al presente decreto. El ministro de Hacienda y Crédito Público queda autori-