

REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA

BOGOTA, 20 DE MARZO DE 1950

NOTAS EDITORIALES

LA SITUACION GENERAL

Los saldos de las principales cuentas del balance del Banco de la República en 28 de febrero revelan un movimiento normal en dicho mes. Como se verá adelante, las reservas de oro y divisas y el conjunto de la cartera no registraron cambio apreciable, y los billetes en circulación descendieron cerca de \$ 4.000.000.

Por disposición muy acertada del gobierno, los grandes contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios deben depositar en febrero, a tiempo de hacer su declaración, el 25% de lo pagado en el año anterior. Dada la cuantía de este anticipo y la circunstancia de que las empresas comerciales e industriales acuden casi siempre a los bancos para financiar el monto de los tributos directos, era de presumirse, por este concepto, un aumento de los redescuentos en el instituto emisor. Permitía suponer asimismo análoga tendencia el hecho de que los depósitos de garantía del comercio para la importación de mercancías señalaron el mes pasado un ascenso notorio.

No ocurrió, sin embargo, aquel fenómeno y es de esperar que la prudente política que en materia de concesión de créditos han observado por lo general los bancos privados en los últimos tiempos, habrá de mantenerse en el futuro. De modo especial podría insistirse hoy en la necesidad de eliminar los préstamos cuyo importe pueda destinarse a la constitución de depósitos de garantía en el Fondo de Estabilización, pues semejante práctica conduciría a anular los propósitos que con esa medida se persiguen, a saber:

evitar que las importaciones superen las disponibilidades ordinarias del comercio y de la industria, e influir sobre el volumen del medio circulante.

Como inversión de los aludidos depósitos de garantía recibidos por el Fondo de Estabilización, se autorizó recientemente la financiación de los trabajos del oleoducto de Puerto Berrío a La Dorada, cuyo costo es de \$ 6.000.000. La instalación —que podrá concluirse en el término de diez y ocho meses— tiene una longitud de 145 kilómetros, con una capacidad de transporte de 7.000 barriles diarios, y beneficiará a los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Caldas y el Huila. Se trata, pues, de una obra de indiscutible trascendencia, que deja utilidades suficientes para asegurar la amortización del préstamo en el plazo acordado de cinco años.

En las últimas semanas se ha recrudecido el invierno en importantes zonas de producción agrícola, lo que hace temer la disminución de varias cosechas de consumo esencial. De prolongarse esta imprevista situación, podría ser necesaria en el transcurso del año la importación de alimentos en escala más o menos considerable. Así, pues, alguna cantidad de divisas tendría eventualmente que destinarse a ese fin primordial. La política mesurada de la Oficina de Control de Cambios —especialmente en lo relativo al señalamiento de los cupos básicos de importación— encuentra su justificación en este hecho y en condiciones y modalidades nuevas de la posición de nuestro comercio exterior.

Los registros estadísticos de la Oficina de Control de Cambios suministran la siguiente información respecto de las operaciones correspondientes a los dos primeros meses del presente año, en comparación con las del mismo período de 1949:

	Compras de oro y divisas	Autorizaciones para venta de cambio	Saldo favorable (+) o adverso (-)
	US \$	US \$	US \$
1950 Enero.....	32.249.000	17.994.000	+ 14.255.000
Febrero.....	21.046.000	21.880.000	- 834.000
Total.....	53.295.000	39.874.000	+ 13.421.000
1949 Total Ene-Febro.	45.791.000	58.266.000	- 12.475.000

Las operaciones de la Bolsa de Bogotá fueron normales respecto de los últimos meses, habiendo llegado a \$ 13.918.000. Esta cifra resulta inferior a la de enero en \$ 628.000, a causa sin duda del menor número de ruedas efectuadas en febrero, y se descompone así: acciones industriales y financieras, \$ 7.130.000; bonos y cédulas hipotecarias, \$ 1.720.000; certificados de cambio por dólares y otras monedas, \$ 5.068.000. El índice general de precios de acciones bajó dos décimas (0,1%), pero el de valores de interés fijo subió cuatro décimas (0,3%).

La propiedad raíz continuó moviéndose activamente en todo el país, con precios altos dentro de límites razonables. No se advierten signos de especulación, y antes bien, parece que tienden a dominar en las transacciones efectivas, los precios de comprador.

La minería de oro se mantuvo en buen pie, no obstante haber bajado apreciablemente con relación a enero la cifra representativa de la producción. Esta superó en varios miles de onzas la correspondiente a la producción media mensual de 1949.

Las estadísticas del costo de la vida en Bogotá, levantadas por la Contraloría General de la República, señalan aumentos de 10,5 puntos (3,9%) para la clase media y 12,6 puntos (4,0%) para el gremio obrero, sobre los índices de enero.

LA SITUACION FISCAL

Informaciones publicadas recientemente por la Contraloría General de la República dan

a conocer los resultados de la gestión del presupuesto nacional en el año de 1949. Según tales cifras, las rentas nacionales produjeron \$ 389.893.000, contra \$ 335.775.000 en 1948. Las apropiaciones para gastos ascendieron a \$ 449.001.000, y se liquidó un déficit fiscal aproximado de \$ 13.395.000.

LA BANCA Y EL MERCADO MONETARIO

La posición de la cuenta de préstamos y descuentos del Banco de la República varió entre el 31 de enero y el 28 de febrero, de \$ 185.810.000 a \$ 186.041.000, con aumento de \$ 321.000. El pormenor de los cambios operados en los diferentes capítulos fue como sigue: aumentaron en \$ 2.874.000 y \$ 16.292.000, respectivamente, las operaciones con bancos accionistas y con particulares, y disminuyeron en \$ 1.172.000, \$ 2.500.000 y \$ 15.263.000, en su orden, las correspondientes a damnificados por los sucesos de abril de 1948, a bancos no accionistas y a entidades oficiales distintas del gobierno nacional. El saldo del último continuó sin alteración. Este pormenor puede verificarse en el cuadro siguiente:

	(En miles de pesos)	
	1950	1950
	Enero 31	Febrero 28
Préstamos y descuentos a bancos accionistas	62.069	64.943
Descuentos a bancos accionistas para los damnificados de abril de 1948.....	13.405	12.233
Préstamos a bancos no accionistas	33.600	31.100
Préstamos al gobierno nacional	11.742	11.742
Préstamos a otras entidades oficiales	33.377	18.114
Préstamos y descuentos a particulares	31.617	47.909
Totales.....	<u>185.810</u>	<u>186.041</u>

Los préstamos a cargo de la Caja de Crédito Agrario han seguido ocupando el primer plano. El 28 de febrero representaban el 62,7% de los concedidos a las instituciones afiliadas.

La situación de los billetes y depósitos del Banco emisor era como sigue: los billetes disminuyeron \$ 3.870.000, quedando en circulación al fin de febrero \$ 420.501.000, frente a \$ 424.371.000 el 31 de enero. Los depósitos, por el contrario, subieron \$ 10.846.000 sobre el saldo de fines de enero, habiendo pasado de \$ 169.333.000 a \$ 180.179.000. El mayor aumento —\$ 16.300.000— se registró en los depósitos oficiales, y la mayor disminución —\$ 8.200.000— en los bancarios.

Las reservas del mismo Banco, marcaron un aumento de US \$ 155.000 entre los dos meses, aumento ciertamente insignificante si se relaciona con los que se registraron en meses pasados y que se explica por el resultado de las operaciones del Control de Cambios referentes al último mes, según quedan anotadas arriba. El porcentaje de reserva a billetes en circulación pasó de 53.82 a 53.96.

Los factores de los medios de pago se movieron durante el mes de febrero en direcciones opuestas, pues en tanto que el dinero fué de los bancos mermó \$ 2.126.000, los depósitos bancarios subieron \$ 38.689.000; de donde resultó un aumento total del circulante, de \$ 36.563.000. El monto de cada uno de aquellos factores y el del total quedaron así, en 28 de febrero: dinero fuera de los bancos, \$ 421.229.000; depósitos \$ 582.313.000; total, \$ 1.003.242.000. Esta última cifra, en que el numerario representa un 42% y los depósitos un 58%, aparece por primera vez en la historia de los medios de pago del país.

CHEQUES PAGADOS POR LOS BANCOS

Como lo muestra el cuadro que aparece a continuación, en febrero se hicieron efectivos \$ 1.692.351.000 por el sistema de cheques. Esta cifra es inferior a la de enero último en \$ 93.526.000; pero si se atiende a que febrero tuvo tres días hábiles menos que enero, y a que el monto diario de cheques girados es en promedio de \$ 60.000.000, puede deducirse que este índice de los negocios se mantuvo a un nivel superior al del primer mes del año. La comparación con febrero de 1949 resulta asimismo favorable, por un margen de \$ 342.122.000.

PAGADOS EN BOGOTA

(en miles de pesos)

	Febr. 1950	Enero 1950	Febr. 1949
Directamente...\$	212.257	227.663	176.309
Por compensación	349.379	307.475	243.394
Totales...\$	561.636	535.138	419.703

EN EL RESTO DEL PAIS

Directamente...\$	714.303	811.634	597.311
Por compensación	416.412	439.105	333.215
Totales...\$	1.130.715	1.250.739	930.526

T O T A L

Directamente...\$	926.560	1.039.297	773.620
Por compensación	765.791	746.580	576.609
Totales...\$	1.692.351	1.785.877	1.350.229

EL CAMBIO EXTERIOR

Durante el mes de febrero la cotización del dólar en el mercado fue de 1,96%. En el mismo período se negociaron en la Bolsa de Bogotá "certificados de cambio" por US \$ 1.697.000.00, cantidad sensiblemente igual al valor de las transacciones del mes anterior. El promedio de cotizaciones fue de 297,95%, observándose un aumento de 0,98 puntos, en relación con el promedio registrado en enero.

EL O R O

El Banco de la República compró en febrero 34.897 onzas finas. Como en enero último había adquirido 39.801 onzas —cantidad excepcionalmente alta para los últimos tiempos, según se advirtió oportunamente— resulta una disminución de un mes a otro, de 4.904 onzas. Pero si se compara la misma cifra de febrero con el promedio mensual de producción en 1949, se comprobará un aumento de 4.941 onzas.

EL PETROLEO

Las cifras de febrero no han sido aún publicadas. En enero último el país produjo 2.524.000 barriles, cifra que comparada con 2.566.000 de diciembre, revela un descenso de 42.000 barriles (1,6%).

LA PROPIEDAD RAIZ

Como en otro lugar lo hemos anotado, esta rama de los negocios ha continuado mostrando buena actividad.

Las estadísticas de compraventas y de nuevas construcciones en Bogotá y Medellín —ciudades tipos para nuestro objeto—, comprueban aquella información, que se encuentra resumida en las cifras que siguen:

TRANSACCIONES

	Bogotá	Medellín
1950—Febrero	\$ 11.623.000	7.061.000
Enero	10.565.000	5.416.000
Enero y febrero..	22.188.000	12.477.000
1949—Febrero	7.189.000	5.557.000
Enero y febrero..	14.876.000	9.942.000

EDIFICACIONES

	Bogotá	Medellín
1950—Febrero	\$ 9.180.000	1.000.000
Enero	4.335.000	824.000
Enero y febrero..	13.515.000	1.824.000
1949—Febrero	3.352.000	1.476.000
Enero y febrero..	10.012.000	2.391.000

EL CAFE

En los últimos días, el mercado del grano en el exterior estuvo pesado. La cotización de las calidades colombianas **Medellín, Manizales y Armenia**, es hoy de cuarenta y nueve centavos de dólar la libra, tanto para el café en mano como para los futuros de abril, mayo y junio.

La Federación Nacional de Cafeteros no ha modificado recientemente el precio de compra en el interior, que sigue siendo de \$ 183.00 para la carga de pergamino en Girardot.

Se espera que para fines de abril se iniciará la recolección de la nueva cosecha en los departamentos de Caldas —sector del Quindío— norte del Valle, Tolima, Huila y Cundinamarca.

A pesar de los daños que el invierno ha ocasionado en los sistemas de transporte, la movilización dentro del país es bastante normal, como puede verse por las informaciones estadísticas que aparecen a continuación.

MOVILIZACION

	Sacos.
1950—Febrero	451.098
Enero	481.677
Enero y febrero.....	932.775
1949—Febrero	383.791
Enero y febrero.....	869.108

DETALLE DE LA MOVILIZACION

A) Febrero de 1950:

Vía Atlántico	162.140
Vía Pacífico	278.441
Vía Maracaibo	10.517

B) Enero y febrero de 1950:

Vía Atlántico	248.166
Vía Pacífico	663.110
Vía Maracaibo	21.499

EXPORTACION

1950—Febrero	393.857
Enero	451.802
Enero y febrero.....	845.659
1949—Febrero	378.742
Enero y febrero.....	820.033

DETALLE DE EXPORTACION

Febrero de 1950:

Para los Estados Unidos.....	365.497
Para el Canadá.....	6.038
Para Europa y otros países.....	22.322

HOMENAJE A DON MANUEL MEJIA

El gobierno nacional concedió recientemente la Cruz de Boyacá a don Manuel Mejía, en reconocimiento de la gran labor cumplida por ese esclarecido ciudadano como gerente de la Federación Nacional de Cafeteros. Para hacerle la entrega de la máxima

condecoración colombiana, se efectuó el 11 de marzo en Manizales un cálido homenaje de simpatía y adhesión al señor Mejía, al cual asistieron a más del señor Ministro de Hacienda, muchos de los directores de las actividades económicas del país.

En realidad puede afirmarse que la obra de don Manuel Mejía en la organización de la industria cafetera, a través de la Federación, ha sido de vital importancia nacional y que las previsoras e inteligentes medidas que esa entidad ha tomado a lo largo de su meritoria existencia, han representado, tanto en épocas de crisis para nuestro principal producto de exportación como en otras de bonanza, la mejor ayuda para el cafetero y una defensa efectiva de los intereses colombianos.

Don Manuel Mejía, como gerente de la Federación, ha dirigido con gran acierto la política cafetera de Colombia. Hombre de empresa, desvelado agente del progreso nacional, con una gran visión de los pro-

blemas económicos y de sus más efectivas soluciones, ha llevado la influencia y el apoyo de la Federación a otras actividades esenciales, como la Flota Mercante Gran Colombiana, y a campañas de sanidad rural, conservación de suelos y dotación de equipos que se han traducido también en un gran beneficio colectivo.

El Banco de la República, al cual el señor Mejía ha estado vinculado como miembro de su Junta Directiva durante largos años, se asoció a este merecido homenaje de justicia por medio de una moción de su Junta Directiva en la que hace constar su aplauso a una gestión que obliga la gratitud nacional.

OFICINA DE CONTROL DE CAMBIOS

Vencido el último período anual para que había sido reelegido, acaba de retirarse del cargo de Jefe de la Oficina de Control de Cambios, Importaciones y Exportaciones el señor Arturo García Salazar.

Llegado a esa posición en una época de excepcional importancia para nuestra balanza de cuentas internacionales, el señor García Salazar supo solucionar con energía y equidad múltiples problemas y sortear con decisión las dificultades que le salían al paso, distinguiéndose, no sólo como ejecutor eficiente de las normas legales y regulaciones del departamento bajo su dirección, sino como iniciador, en no pocas ocasiones, de medidas de notoria trascendencia.

El Banco de la República encontró siempre en el señor García Salazar un hábil y comprensivo cola-

borador en la tarea de defender las reservas de cambio del país y los propios intereses de los ciudadanos.

Para reemplazar al señor García Salazar fue elegido —de la terna presentada por la Junta Directiva del Banco de la República y que encabezaba el señor García Salazar— el doctor Guillermo Amaya Ramírez, prestigioso jurista, singularmente capacitado para realizar una excelente labor al frente de aquella dependencia administrativa, pero quien hubo de declinar el nombramiento por razón de sus compromisos profesionales.

Entre tanto, ha quedado encargado de la oficina el sub-jefe de ella, doctor Samuel Hoyos Arango, muy distinguido y competente funcionario.

EL RADIO TELEFONO BOGOTA—MEDELLIN

En las primeras horas de la noche del 14 de los corrientes, fue inaugurado por el excelentísimo señor Presidente de la República, doctor Mariano Ospina Pérez, y su Ministro de Correos y Telégrafos, general Gustavo Rojas Pinilla, este novísimo sistema de telégrafo y teléfono que permitirá la comunicación simultánea, a través de doce canales, entre la capital de la república y la capital del departamento de Antioquia. Con tal motivo el jefe del Estado, desde su despacho de Bogotá, y el general Rojas Pinilla, desde la ciudad de Medellín, cambia-

ron elocuentes oraciones, que fueron escuchadas en todo el territorio nacional.

En las esferas oficiales se ha informado que este es apenas el principio de una canalización radio-telefónica que enlazará entre sí, y con la gran planta de Bogotá, los principales centros del país.

Unimos nuestra patriótica voz de aplauso a las muchas que han recibido las altas autoridades y demás funcionarios a cuya iniciativa y afortunadas gestiones se debe tan trascendental obra de progreso.

EL MERCADO DE CAFE EN NUEVA YORK

Nueva York, marzo 13 de 1950.

El presente informe se refiere al período de cuatro semanas, que terminó el 10 de marzo. El mercado de futuros fue activo, pero los precios tendieron por lo general a la baja, con retrocesos de 246 a 393 puntos en todo este lapso, la mayor parte de los cuales ocurrió en la última semana, cuando llegaron al mercado malas noticias y los precios descendieron 200 puntos. Buena parte de la actividad se atribuyó a traslados de los meses de entrega inmediata a los más remotos.

En las últimas semanas han llegado del Brasil diversos cables privados, unos optimistas y otros desfavorables. Cierta funcionario del gobierno de los Estados Unidos en aquel país indicó en un informe que los abastos disponibles para la exportación han aumentado en 1.000.000 de sacos, en tanto que una reseña publicada por el Departamento de Agricultura hizo un cálculo general de la producción exportable en el mundo en 1949/50, superior en un 4% a la estimación hecha en noviembre. Hubo, además, cables particulares procedentes del Brasil, que daban a entender que la de 1951/52 se elevará fuertemente. También preocupó al comercio la tendencia a la baja que mostraba el consumo. La investigación sobre los altos precios del café se reanudó la semana pasada; y en una audiencia, cierto dignatario ejecutivo de una de las mayores casas distribuidoras del grano declaró que las ventas habían disminuído un 15% en este país, en el curso de los tres últimos meses. Manifestó que aún no era tiempo de decir si tal reducción representaba una pérdida de consumo, o simplemente una merma de los abastos invisibles; pero no pocos negociantes se inclinaban a creer que parte al menos de la baja de las entregas estaba en el primer caso. Ya se había previsto alguna disminución del consumo como consecuencia de los altos precios.

El mercado de existencias estuvo más o menos flojo durante estas cuatro semanas, a pesar de que en la tercera la demanda fue un poco más amplia; pero la debilidad del mercado de opciones en la semana pasada retrajo a los tostadores mientras se aclaraba la situación. Si bien de cuando en cuando se habló de menores precios de oferta, el mercado de embarques estuvo firme en lo principal. El café en mano mostró alguna flojedad, pero sus bajas no eran comparables a las del mercado de futuros. Los precios del de existencias que se han publicado fueron estos:

	(centavos por libra)	
	Marzo 10	Febrero 10
Brasil:		
Santos, tipo 2.....	51.00	52.50
Santos, tipo 4.....	47.75	49.00
Río, tipo 7.....	34.00	36.75
Victoria, tipos 7 y 8.....	32.50	34.25
Colombia:		
Medellín.....	50.00	52.25
Armenia.....	50.00	52.25
Manizales.....	50.00	52.25
Girardot.....	50.00	52.25
Costa Rica:		
Primera calidad.....	51.00	52.00
Lavado, calidad mediana.....	49.50	51.00
República Dominicana:		
Lavado.....	46.00	48.50
Natural.....	42.50
Ecuador:		
Natural.....	40.25	40.50
Guatemala:		
Lavado, bueno.....	49.00	49.75
Borbón.....	47.50	48.50
El Salvador:		
Ext., primera calidad.....	50.75	51.50
Sin lavar.....	43.00	43.50
Haití:		
Lavado.....	46.75	47.50
Natural (talm.).....	43.75	44.50
México (lavado):		
Coatepec.....	49.75	52.00
Tapachula.....	47.50	49.00
Nicaragua:		
Lavado.....	47.25	47.50
Venezuela:		
Maracaibo:		
Lavado.....	49.75	51.50
Natural.....
Africa Occidental Portuguesa:		
Ambriz.....	40.75	40.75
Congo Belga:		
Kivus, tipo 3.....
Ocirus, tipo 2.....	50.00	52.25
Moka.....	52.00	54.00

El mercado de futuros tuvo moderada actividad en la primera semana del período que se estudia. Las ventas llegaron a 152.750 sacos. La tendencia de los precios era descendente, registrándose baja a diario, y la semana cerró con pérdidas líquidas de entre 85 y 114 puntos. El mercado de opciones estuvo un poco más tranquilo, y los precios no de todo flojos. A fines de la semana, los cafés Santo

número 4 para embarque inmediato se cotizaban de 46¼ a 46¾ ¢ f.o.b., mas los tostadores mostraban escaso interés. Se dijo que en el renglón de consumo las ventas de café en talegos de papel eran muy activas; las del empacado al vacío, según los informes, continuaban lentas.

Los negocios del mercado de opciones se elevaron algo en la tercera semana y las ventas alcanzaron a 214.000 sacos en total. Buena parte del volumen se debió al traslado de las posiciones de meses inmediatos a los más distantes. La del contrato "S" para marzo ganó 12 puntos; las demás descendieron entre 10 y 35, salvo la del contrato "D" para entrega en mayo, que avanzó 2 puntos. La crecida actividad del mercado de futuros reflejaba una demanda más vasta en el de disponibles. El café en mano estuvo un poco más quieto a principios de la semana, pero cobró firmeza el último día, vendiéndose mezclas a 50 y 51 ¢. Los despachos para entrega en julio-diciembre estaban a 50 ¢. Los cafés Santos se brindaban por lo general a 46.35 ¢, si bien se ofreció alguna cantidad a precio ligeramente inferior. Una gran empresa de tiendas en cadena elevó los precios minoristas de 3 a 4 ¢, siendo esta la segunda alza en un mes. La última aproximó más los precios al nivel de reposición.

En la última semana, los precios del mercado de futuros tuvieron bruscas variaciones. Por los tres primeros días, las bajas llegaron a 380 puntos. En las últimas ruedas, hubo una recuperación lo bastante fuerte como para reducir las pérdidas a unos 200 puntos. El movimiento comercial fue considerable, montando la rotación a 329.750 sacos. Hubo cuantiosa liquidación de utilidades por parte de los negociantes a largo plazo, impacientes por percibir las, así como también importantes traslados desde los meses próximos de entrega a los más lejanos. El comercio se paralizó en el mercado de disponibles, pero los precios estuvieron firmes en su mayoría, aunque se habló de operaciones efectuadas a nivel más bajo del que generalmente predominaba.

Los precios del mercado de futuros al principio y al fin de estas cuatro semanas, fueron los siguientes:

CONTRATO "S"

(centavos por libra)

	CIERRE		COTIZACION	
	Marzo 10	Febr. 20	Alta	Baja
Marzo.....	46.15	49.08	49.80	44.80
Mayo.....	44.65	47.05	47.10	42.80
Julio.....	42.84	45.80	45.85	41.02
Septiembre.....	41.43	44.50	44.55	39.20
Diciembre.....	40.53	43.49	43.54	38.80

CONTRATO "D"

(centavos por libra)

	CIERRE		COTIZACION	
	Marzo 10	Febr. 20	Alta	Baja
Marzo.....	44.25	46.75	46.80	42.75
Mayo.....	42.80	45.26	45.26	41.65
Julio.....	40.90	44.03	44.03	39.95
Septiembre.....	39.55	42.90	42.90	38.25
Diciembre.....	38.70	41.90	41.90	37.50

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos publicó recientemente los datos de las importaciones estadinenses de café en 1949, a saber: (entre paréntesis, los de 1948).

SACOS

Total.....	22.105.324	(20.969.023)
Del Brasil.....	12.763.683	(11.567.817)
De Colombia.....	4.909.025	(5.317.598)

ESTADISTICA

(en sacos de 132 libras)

ARRIBOS A LOS ESTADOS UNIDOS

	Del Brasil	De otros	Total
Febrero.....1950.....	686.511	916.920*	1.603.431*
Febrero.....1949.....	739.553	430.837	1.170.390
Julio-Febr....1949/50....	7.727.168	6.507.816*	14.234.984*
Julio-Febr....1948/49....	8.158.397	4.491.246	12.649.643

ENTREGAS A LOS ESTADOS UNIDOS

Febrero.....1950.....	736.646	782.394*	1.519.040
Febrero.....1949.....	855.703	422.237	1.277.940
Julio-Febr....1949/50....	8.375.758	6.413.794*	14.789.552*
Julio-Febr....1948/49....	8.237.232	4.434.168	12.671.400

EXISTENCIA VISIBLE EN LOS ESTADOS UNIDOS

Stocks:	Marzo 1, 1950	Febr. 1, 1950	Marzo 1, 1949
En New York-Brasil....	304.556	327.046	269.444
En New Orleans-Brasil.	184.373	217.791	281.340
En U. S. otras partes...	511.345	376.510	377.938
A flote del Brasil.....	323.500	500.400	590.700
Totales.....	1.323.779	1.421.747	1.519.422

CAFE EXPORTADO

Del Brasil:	FEBRERO		JULIO-FEBRERO	
	1950	1949	1949/50	1948/49
a Estados Unidos....	519.000	890.000	8.344.000	8.438.000
a Europa.....	155.000	395.000	3.809.000	2.849.000
a otras partes.....	105.000	74.000	1.160.000	1.152.000
Totales.....	779.000	1.359.000	13.313.000	12.439.000
De Colombia:				
a Estados Unidos....	365.497	353.389	3.499.114	3.723.967
a Europa.....	221.264	10.151	233.468	106.851
a otras partes.....	6.096	15.203	31.900	170.182
Totales.....	393.856	378.743	3.864.492	4.001.000

* Preliminar.

LA TECNICA CREDITICIA DEL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO

POR EUGENE R. BLACK, PRESIDENTE DE LA INSTITUCION

Artículo preparado para el Boletín de la Societé Belge d'Etude et d'Expansion de Lieja, Bélgica, y que insertamos con las debidas autorizaciones.

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, ha prestado, desde la iniciación de sus operaciones el 25 de junio de 1946, alrededor de 750 millones de dólares a trece países, durante un difícilísimo período de desarrollo económico mundial, sin que se hayan presentado críticas de importancia sobre la solidez de tales operaciones.

Se ha expresado vivo interés en conocer los métodos empleados por el Banco para estudiar los problemas de crédito internacional de la postguerra, y los procedimientos seguidos para examinar las solicitudes de préstamo. No hay nada de misterioso en la técnica empleada por el Banco. Algunos métodos son nuevos y se basan en la experiencia de tres años de labor, cumplida en condiciones generales de suma inestabilidad; otros no son sino viejos métodos ya probados y que hemos adaptado a las condiciones actuales.

Antes de tratar el asunto en detalle, desearía indicar los principales objetivos de la técnica y prácticas crediticias del Banco, las cuales consisten en cerciorarse de que los préstamos no sobrepasen la capacidad de pago del deudor, de que los proyectos financiados son productivos, y de que una vez otorgados, tales préstamos se utilizan en la forma convenida entre el Banco y el prestatario.

Generalmente, el proceso de un préstamo tiene cuatro etapas, a saber (1) estudio preliminar; (2) examen crítico; (3) negociación, y (4) administración. No siempre es posible delimitar claramente las varias etapas; pero una breve discusión de las operaciones realizadas en cada una de ellas permitirá ver los métodos y prácticas seguidos en la tramitación de un préstamo.

La solicitud inicial señala el comienzo de la investigación preliminar. En esa etapa, el banco trata de determinar si la operación está de acuerdo con su política general y con las prescripciones del Con-

venio Constitutivo. Por ejemplo, se suspenderá el estudio de un préstamo si el proyecto por financiar está en territorio de un país que no es miembro del Banco; o si la operación es del tipo comercial a corto plazo, o si el prestatario puede obtener crédito de fuentes privadas en términos razonables. Además, cuando el presunto deudor no es un gobierno miembro, el Banco no considerará a fondo la solicitud si no hay la indicación de que el gobierno garantizará el pago del capital, intereses y otros gastos, según lo exige el Convenio Constitutivo del Banco. Esta política sirve tanto el interés de la institución como el de los deudores, ya que ahorra el tiempo y esfuerzo que se emplearían en la presentación y examen de proyectos para los cuales no podría otorgarse crédito.

En algunos casos, particularmente cuando se trate de países menos desarrollados, en lugar de presentar proyectos específicos, se pide al Banco que emprenda un estudio general de las necesidades del país, con miras a determinar los sectores de la economía que deban desarrollarse, así como el orden de prioridad de los proyectos.

La etapa del examen crítico comienza si el préstamo solicitado encaja dentro de estos requisitos generales y si el proyecto parece merecer consideración seria. El Banco procede entonces a una investigación cuidadosa de las condiciones financieras y económicas del país, así como del prestatario. Luégo estudia el proyecto, e investiga si hay fuentes disponibles de capital nacional suficientes para correr con los desembolsos locales; se cerciora de que haya mano de obra experta y personal administrativo disponibles. Se investiga a cabalidad si el proyecto es técnicamente factible y, por medio de expertos, se examinan los planes, mercados y arreglos financieros. Asimismo se hace un detallado análisis de todos los factores que atañen al crédito del prestatario y a su capacidad para llevar a término la empresa. Al examinar las condiciones económicas y financieras de un país, se enfoca la atención en los siguientes puntos:

¿Está el país en condición de contraer sin inconveniente una deuda exterior adicional para un pro-

yecto del tipo considerado? ¿Sigue el gobierno una política financiera y económica conducente a un sano desarrollo y al buen éxito del proyecto? Si no es así, ¿qué pasos deben darse para remediar las deficiencias? ¿Contribuirá eficazmente tal proyecto al desarrollo inmediato del país, o existen otros más urgentes? ¿Qué efecto tendrá el proyecto sobre la capacidad del país para obtener suficientes divisas para pagar el préstamo?

En resumen, el Banco reconoce que las perspectivas de éxito de un proyecto y la capacidad del prestatario de servir el préstamo estarán afectadas por las condiciones económicas y financieras del país, y que, por tanto, éstas deben tenerse en cuenta.

De un estudio realizado desde una oficina en Washington, no pueden surgir todos los hechos ni una completa apreciación de las condiciones locales indispensables para llegar a las complejas decisiones que demanda un préstamo internacional. Por consiguiente, el Banco ha adoptado la política de enviar observadores expertos que investiguen "sobre el terreno" el proyecto y el país interesado. El personal de estas "misiones" se compone principalmente de empleados del Banco, pero con frecuencia se emplean expertos de fuera para investigaciones técnicas especiales.

Todos estos esfuerzos y los gastos en que se incurre para examinar los préstamos son el reconocimiento de las responsabilidades del Banco para con los países miembros que proveyeron el capital y para con los inversionistas que han comprado sus bonos. Es el propósito del Banco asegurarse de que sus préstamos implican un mínimo de riesgo compatible con sus objetivos, y de que ellos contribuyen en lo posible a la prosperidad económica del prestatario.

Si la solicitud de préstamo es aprobada en la etapa del examen crítico, el Banco informa al solicitante que está preparado para negociar un contrato en el cual se estipulen los términos y condiciones en que se otorgará el crédito. Las negociaciones se adelantan entre un funcionario del Departamento de Préstamos, asesorado por un grupo de colaboradores, y los representantes del presunto prestatario. Si éste no es un gobierno miembro, se negocian simultáneamente los términos del correspondiente acuerdo de garantía.

Cuatro departamentos se ocupan directamente en la tramitación de los créditos. El Departamento de Préstamos es responsable del desarrollo general de la política y programa de crédito. Recibe y examina las solicitudes, y conduce las negociaciones. El Departamento de Economía responde por los estudios económicos necesarios para determinar la política de préstamos, y prepara informes claros sobre el crédito del prestatario. También participa en las misiones y se mantiene al tanto de las alternativas económicas que puedan afectar el préstamo o el proyecto.

El Departamento Legal redacta los contratos de préstamo y garantía y asesora legalmente todas las fases de la negociación. También se entiende con los prestatarios en materias legales, interviene en las negociaciones de préstamo, y, cuando es necesario, envía un representante que acompañe las misiones. El Departamento de Tesorería lleva las cuentas y estudia el estado financiero, es responsable de los desembolsos y cobranzas y de la supervigilancia de los trabajos hasta su terminación y también asesora en asuntos tales como tasas de interés y otros costos, condiciones de pago y demás detalles financieros.

La coordinación adecuada de estas actividades interdepartamentales, esencial para el éxito de las operaciones de crédito del Banco, se asegura mediante la formación de un grupo de trabajo constituido por un representante de cada uno de los cuatro departamentos aludidos, los cuales se mantienen permanentemente al corriente de todos los asuntos referentes al préstamo, en las cuatro fases de su tramitación.

La responsabilidad de dirigir y supervigilar las operaciones de crédito recae en el Director de Préstamos, quien actúa bajo la dirección general del presidente y del vicepresidente del Banco. En asuntos importantes de política, consulta con el Comité de Préstamos, compuesto por el vicepresidente, que lo encabeza, y los directores de los cuatro departamentos que intervienen en los préstamos. Este Comité sigue el curso de las negociaciones y recibe los informes preparados por los funcionarios del banco o por los asesores especiales contratados para el caso.

El presidente, como jefe ejecutivo del banco, asume en último término la responsabilidad de recomendar a los catorce miembros de la Junta de Directores Ejecutivos la decisión pertinente sobre cada solicitud. Los directores representan los 48 países miembros, y, por votación, aceptan o rechazan las recomendaciones sobre préstamos. A la Junta se le mantiene informada de los desarrollos importantes y se le solicita la consideración de las cuestiones de política.

Al completar las negociaciones, el presidente somete a los directores ejecutivos, junto con sus recomendaciones, las minutas de los contratos de préstamos y de garantía y los demás documentos pertinentes. Si los directores votan favorablemente, autorizan al presidente para firmar los contratos que comprometen al Banco a conceder el crédito. Quisiera señalar como un indicio de la eficiencia de este método de tramitar los préstamos, el hecho de que se han otorgado todos los recomendados por el presidente.

El interés del Banco en los préstamos no termina cuando se firma el contrato. Entonces comienza la obligación de administrarlos. El Banco está perfeccionando procedimientos especiales para seguir el

progreso de los proyectos y mantener contacto efectivo con sus deudores durante la vigencia de los préstamos. En vez de entregar todos los productos al prestatario al hacer efectivo el préstamo, el Banco retiene el control total sobre los fondos no desembolsados. Estos se entregan sólo cuando se comprueba con documentos que el dinero se ha utilizado o se utilizará en el pago de elementos previamente convenidos. Una "sección especial de desembolsos" es parte del Departamento de Tesorería y tiene a su cargo todos estos detalles.

Una de las prácticas más importantes adoptadas por el Banco es la de supervigilar el "destino final" de los préstamos. Mediante este mecanismo, el banco se cerciora de que los efectos comprados con el producto del préstamo, se usan adecuadamente y de que el prestatario da todos los pasos necesarios para el progreso del proyecto. Esta actividad ha sido asignada a una "sección especial de destino final" del Departamento de Tesorería. Para cumplir sus

funciones, inspectores del "Destino Final" frecuentemente visitan los proyectos sobre el terreno y además estudian constantemente los informes periódicos recibidos de los prestatarios, ingenieros y otras fuentes, sobre el progreso de las obras.

La actividad más importante durante la administración de un préstamo, es, sin embargo, la de entablar y desarrollar estrecho y amistoso contacto con el prestatario. El mantener relaciones estrechas con los deudores permite que el Banco aprecie aquellos desarrollos que puedan afectar la posición económica del deudor y la seguridad de los préstamos. Del intercambio de puntos de vista pueden surgir determinaciones que impidan el desarrollo de condiciones capaces de producir el incumplimiento de las obligaciones. La mutua confianza y entendimiento entre el prestamista y el prestatario constituyen siempre la más firme defensa contra cambios adversos, que casi siempre se presentan durante la vigencia de un contrato a largo plazo.

LA MISION A COLOMBIA DEL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO

APARTES DEL DISCURSO PRONUNCIADO POR MR. EUGENE R. BLACK, PRESIDENTE DEL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO, ANTE LA INVESTMENT DEALERS ASSOCIATION OF CANADA, EN MONTREAL, CANADA, EL 23 DE FEBRERO DE 1950.

El gobierno de Colombia, presentó al Banco, hace algo más de un año, varias solicitudes de crédito destinadas a financiar ciertos proyectos de desarrollo. Muchos de estos proyectos parecían halagüeños, pero a medida que los discutíamos, aparecía claro que algunas cuestiones básicas no habían sido suficientemente analizadas. Encontramos que el gobierno estaba de acuerdo con nosotros, y que deseaba obtener cooperación para elaborar un programa adecuado. Después de ciertas discusiones preliminares, se nos solicitó el envío de una misión que examinara en forma objetiva el conjunto de la economía colombiana.

Estudiadas las potencialidades colombianas, resultaron muy prometedoras, y buena la posición respecto a dólares. De tiempo atrás se sabía que Colombia era muy rica en recursos, muchos de los cuales estaban casi intocados. Se vio que Colombia posee un número apreciable de gentes bien educadas que han demostrado ya gran habilidad y adaptabilidad para fundar y dirigir industrias modernas de

varias clases. También se tuvo en cuenta que Colombia ha sido relativamente estable en política durante medio siglo. Sin embargo, el nivel de vida de una gran mayoría del pueblo aparecía como lamentablemente bajo; su educación muy deficiente; su salud mala; pobre su albergue; su dieta mal equilibrada; sus comodidades, en fin, muy limitadas.

De manera que nos encontrábamos ante un país ricamente dotado por la naturaleza, en el cual ya se había operado un considerable desarrollo económico; pero cuyo nivel de vida está muy por debajo del que han logrado otros países que no cuentan con tan abundantes recursos básicos.

Si nosotros no pudiéramos sugerir los remedios para corregir esta situación, nuestras posibilidades de llevar una contribución efectiva al desarrollo de cualquier lugar del mundo serían dudosas.

Para encabezar nuestra Misión a Colombia, tuvimos la fortuna de obtener los servicios del Dr. Lauchlin Currie, combinación feliz del economista profesional, el funcionario de gobierno, y el hombre de negocios. Actuando de acuerdo con la dirección del Banco, el Dr. Currie reunió un grupo de técnicos de experiencia excepcional en sus respectivos campos de actividad. El grupo incluyó expertos en agricultura, transportes, salubridad pública, indus-

trias y fuerza eléctrica, finanzas públicas y cambio internacional, a la vez que economistas de reconocida experiencia general. El Banco adscribió a la Misión tres miembros de su propio personal, y el resto se contrató especialmente con este objeto. A solicitud del Banco, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (WHO) nombraron expertos en los respectivos ramos, y el Fondo Monetario Internacional designó a uno de sus funcionarios para actuar como perito en cambio exterior. Los miembros de la Misión pasaron entre dos y casi cuatro meses en Colombia. Viajaron extensamente, entrevistaron cientos de personas, y lucharon con montañas de estadísticas buenas, malas, e indiferentes. En resumen efectuaron el más extenso e intenso estudio económico que jamás se haya acometido sobre Colombia. El informe correspondiente no ha sido todavía presentado al Banco y, por tanto, no es el caso de decir aquí cuáles son los resultados específicos de tal informe; pero ya está suficientemente avanzado para poder confiar en que ha de ser valioso así para Colombia como para el Banco. La Misión desarrolló por primera vez cálculos sobre la riqueza pública de Colombia; sobre el monto de los ahorros, el origen de éstos, y a dónde van a dar; sobre el probable curso futuro de la producción en varios campos, etc. El valor de esta información no es en verdad meramente académico, porque constituye el punto de partida indispensable, tanto para efectuar inversiones sólidas como para elaborar una sana política de hacienda pública. Estamos acostumbrados en el Canadá, en los Estados Unidos, y en otros países económicamente avanzados, a ver tal información como cosa corriente; pero cuando se trata de países donde ella no existe, se da úno cuenta, una vez más, de su importancia.

La Misión se ocupó también, naturalmente, de temas más específicos. Pudo observar muchos casos, según me lo ha confiado el Dr. Currie, en que un cambio en la organización y en la técnica de la producción, o un incremento relativamente pequeño de capital, producirían resultados en globo tan considerables como podría esperarse de otros proyectos que requieren grandes inversiones. Por ejemplo, las mejores tierras para la agricultura están actual-

mente dedicadas en su mayor parte a la cría de ganado en grande escala. Cualquier cambio que conduzca a usar estas tierras en forma intensa para cosechas o para productos lácteos, ha de significar más para el bienestar nacional que millones de dólares que se invirtieran, por ejemplo, en nuevos ferrocarriles.

El programa de importancia vital de construcción de carreteras en Colombia presenta un problema un tanto diferente del anterior. Grandes cantidades de dinero y de trabajo se están empleando actualmente en la construcción de esa clase de vías, pero el esfuerzo se dispersa en tal cantidad de proyectos, que el costo es mayor, y el tiempo necesario para concluir el trabajo resulta más largo en obras consideradas como necesarias. El país obtendría escasos beneficios inmediatos de cualquiera de esos proyectos si se les considera aisladamente. Es más: la falta de un programa adecuado para el mantenimiento de las carreteras ya construídas impide que la nación se beneficie como debiera del esfuerzo realizado para construírlas.

No quiero exagerar la importancia de estos problemas específicos en relación con las conclusiones generales de la Misión Currie. Los cito solamente como ejemplos de la clase de estudios que la Misión acometió. Las circunstancias de Colombia, tanto las favorables como las desfavorables, encuentran paralelos en muchas otras naciones. Desde luego, podemos citar muchos casos de errores y de desperdicios en la historia económica del Canadá y de los Estados Unidos; pero tenemos la esperanza de que con la experiencia obtenida en los países más avanzados será posible, hasta cierto punto, aliviar las dificultades en otras naciones que actualmente están en proceso de desarrollo. Como la Misión a Colombia fue en realidad un experimento, no hubo compromisos anteriores por parte del Banco ni por parte del gobierno. Sin embargo, se espera generalmente que si de su estudio se desprende la promesa de un progreso real y constructivo, y si de él surgen las bases sobre las cuales el gobierno y el Banco pueden llegar a un acuerdo respecto de los puntos sustanciales de un acertado programa de desarrollo, entonces el Banco dará su ayuda financiera a algunos de los proyectos esenciales de tal programa.

CONVENCION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Declaración final de la XXXVI reunión efectuada en Nueva York, del 31 de octubre al 2 de noviembre de 1949

(Apartes más salientes de ese documento)

La XXXVI Convención Nacional de Comercio Exterior une su voz a la de las convenciones anteriores para reafirmar la confianza de los comerciantes estadounidenses que realizan negociaciones con el exterior, en el sistema de la empresa privada, libre y competitiva. Esta Convención sostiene, al igual que la Convención XXXV, que en dicho sistema económico descansa nuestra única esperanza de conservar para las generaciones del futuro el progreso material y espiritual que la humanidad tanto ha luchado por conseguir; que el proceso de formación de capitales, basado en la propiedad privada, las ganancias y los ahorros, constituye el verdadero eje del sistema de la empresa privada; y que toda intervención innecesaria en el proceso de crear el capital y emplearlo en beneficio de la humanidad, resulta económicamente equivocada y socialmente destructiva. La Convención sostiene que la eliminación de los incentivos que llevan al ciudadano a trabajar, economizar e invertir, por el mal empleo de las facultades impositivas y por la intervención gubernamental innecesaria en el proceso de las inversiones, de la producción y del comercio, no sólo representa la antítesis de la libertad económica, sino que está esencialmente reñida con el concepto mismo de la libertad individual, base de la verdadera democracia. La Convención, por consiguiente, previene respecto a cualquier extensión de los poderes del gobierno que redunden en menoscabo de la productividad de los industriales y de los ahorristas, tanto en los casos en que los propósitos perseguidos, sean la nueva distribución de la riqueza, como la nacionalización de la industria, o la creación de un estado absorbente, administrado por una burocracia enorme e improductiva.

La XXXV Convención Nacional del Comercio Exterior advirtió en su Declaración Final que las corrientes contrarias a la empresa privada y favorables al incremento de la intervención estatal en los asuntos económicos, pueden tan sólo impedirse mediante un gran aumento en la producción y la distribución de bienes, acompañados por el restablecimiento de políticas comerciales, fiscales y monetarias firmes. Observó la Convención sin embargo, que el incremento de la productividad se veía obstaculizado por restricciones gubernamentales impuestas al comercio y a las inversiones internacionales, por la adopción de políticas financieras y monetarias poco firmes; por una alta tributación y una pronunciada tendencia hacia el comercio bilateral más que hacia el multilateral. Si bien se admite que los Estados Unidos, con su enorme capacidad de produc-

ción, fueron la única nación que estaba en condiciones de ofrecer directivas mundiales constructivas y la necesaria asistencia económica, la Declaración de la XXXV Convención puso de relieve la importancia de ayudarse los Estados a sí mismos, y previno que todo programa de ayuda exterior no ha de alcanzar su objetivo si no abre los conductos de la empresa privada con fines productivos. La XXXVI Convención repite esta prevención y advierte que el tiempo para llevar a cabo esta tarea es cada día más breve. El programa de ayuda exterior que el pueblo estadounidense se ha comprometido a apoyar no tiene precedente histórico en cuanto a su generosidad y a su alcance. Al proporcionar esta ayuda a las naciones amigas no hemos exigido que los países receptores ajusten sus prácticas económicas a las nuestras. Si bien ha existido un elemento de interés propio en este enorme esfuerzo para promover la recuperación del mundo, al prodigar nuestros recursos y riquezas nos ha movido en gran parte un sincero idealismo. En los primeros años de la postguerra la urgencia y la necesidad de una asistencia inmediata tuvieron prioridad con respecto a otras consideraciones prácticas tales como las posibilidades de ayuda propia y el logro de una cooperación mutua, la duración probable de la ayuda prestada, los costos totales, y los efectos finales en la vida económica de los beneficiarios, así como también en la de los donantes, de un programa de ayuda gubernamental de largo alcance. Lo que había de propio interés estaba concentrado en la creencia de la mayoría de los estadounidenses de que el alivio del hambre y de la miseria y el suministro de ayuda económica, evitarían en primer lugar la amenaza del comunismo y restablecerían además, la productividad, promoverían el comercio mundial y crearían un mundo más próspero y pacífico.

Como el programa de ayuda a Europa ha avanzado desde el aspecto puramente humanitario hacia el económico, y como la magnitud de la empresa ha ejercido una enorme influencia en la conciencia del pueblo estadounidense, las consideraciones más prácticas han alcanzado un éxito cada vez mayor. La eficacia del programa en sus aspectos humanitarios, al aliviar el hambre y la miseria, es generalmente admitida; y la nueva esperanza que se ha brindado a millones de integrantes de una humanidad doliente ha fortalecido en sumo grado su resistencia al llamado engañoso del comunismo. Se han suscitado grandes dudas, sin embargo, dentro de la esfera económica, y el éxito final del programa no se ve de ningún modo asegurado.

Estas dudas tienen una base real y no pueden ser dejadas de lado. Se refieren en primer lugar a la capacidad de nuestra economía de empresa privada, para hacer frente al peso cada vez mayor de un programa de ayuda exterior de gran alcance y de duración insegura; al experimento social en nuestro país y a la industria socializada en el exterior; a la producción para hacer frente a las deficiencias de la subproducción, y a la solicitud de empréstitos para hacer frente a las exigencias del presente. Dichas dudas también conciernen a la capacidad de los países receptores de responder al estímulo de nuestra asistencia económica, agobiados como están en muchos casos por regímenes socialistas, controles burocráticos y restricciones nacionalistas. Aunque el estímulo de una suma de 23.000.000.000 de dólares estadounidenses invertidos en ayuda exterior desde el final de la guerra ha contribuido a un incremento substancial de la producción de bienes por parte de las naciones receptoras, resulta evidente, sin embargo, que los conductos mundiales del comercio y de las inversiones privadas no han sido suficientemente abiertos; que los obstáculos que han venido ahogando el proceso de formación de capitales, estorbando el logro de una producción eficaz, e impidiendo el restablecimiento del comercio multilateral, no han sido removidos; y que el logro final, consistente en que las naciones receptoras se puedan abastecer por sus propios medios, está aún muy distante de ser alcanzado.

Es bueno recordar que el programa de ayuda exterior consistía, en su concepto original, en una medida de emergencia destinada a aliviar el sufrimiento y la miseria y a proporcionar a las naciones amigas cuya productividad se había visto menoscabada, la ayuda necesaria para alcanzar la recuperación económica. No tenía por objeto garantizar a una nación un nivel de vida que estuviera más allá de sus propios recursos humanos y materiales; ni tampoco tenía el propósito de proporcionar mercados permanentes a los excedentes de producción de nuestra industria y de nuestra agricultura en un nivel preconcebido de actividad económica. Lo primero resulta completamente irreal; lo segundo evidentemente erróneo. No es tarea nuestra el predeterminar los niveles de vida a que pueden aspirar los otros países, o los sistemas sociales y económicos mejor adaptados para su logro. Hacerlo sería presuntuoso; pero resultaría de la misma manera presuntuoso por parte de otros suponer que continuaremos prestándoles por tiempo indefinido nuestra ayuda, en sus esfuerzos para alcanzar el nivel de vida óptimo que ellos mismos se determinasen, con una diferencia total respecto a las razones fundamentales de sus posibles deficiencias, o a su fracaso para demostrar deseos de ayudarse a sí mismos.

La simple suposición de que el sistema de empresa privada de este país puede continuar realizando ahorros, formando capitales y distribuyendo los bienes requeridos para satisfacer las deficiencias de la producción y la distribución a través de un mundo donde predominan otros sistemas económicos, constituye uno de los mayores obstáculos al logro de la

recuperación mundial y de la estabilidad económica. No sólo es urgente que las naciones extranjeras se preparen para afrontar la terminación inevitable de nuestra ayuda económica, sino que también nosotros mismos debemos prepararnos para el pronto retorno de los métodos comerciales normales y de las prácticas estables en la esfera del comercio exterior y de las inversiones internacionales.

El retardo persistente de la recuperación de la productividad extranjera, si se le compara a la demanda de bienes y al fracaso continuo del comercio multilateral con respecto a su restablecimiento, han dado como resultado una demanda excesiva de nuestros productos y servicios, lo que hizo que nuestras exportaciones aumentaran muy por encima de la capacidad actual de nuestros clientes para pagarnos con la misma moneda. Casi la mitad de dichas exportaciones se nos adeudan desde fines de la guerra, y tan sólo fueron posibles gracias a los deseos del pueblo estadounidense de costear esos gastos con sus propias economías. A partir de la guerra nuestro comercio internacional se ha encontrado permanentemente colocado sobre una base poco firme y de emergencia, caracterizada por enormes lagunas en el comercio exterior, que fueron llenadas con donaciones y empréstitos. Es necesario y urgente llenar estas lagunas y ello deberá ser el objetivo primordial de la política, económica exterior estadounidense en los próximos años. La continuación de nuestra actual política tendiente a lograr un equilibrio precario de nuestras cuentas internacionales mediante donaciones y empréstitos a países extranjeros sin recibir pago alguno en compensación, significa nada menos que la distribución internacional de nuestra riqueza y de nuestros caudales. Si bien es cierto que esta generosidad de parte nuestra seguramente elevará los niveles de vida de los países receptores, redundaría, si se la continúa durante mucho tiempo, en nuestro propio empobrecimiento; si por un lado, en efecto, esta generosidad tiende a mejorar en todo el mundo los niveles de vida, la resultante para nosotros será que nuestros propios niveles quedarán muy por debajo de aquellos a que nos hemos acostumbrado y que han sido alcanzados por intermedio de la industria, la economía y el sacrificio de nuestro pueblo.

La necesidad de reducir y en algunos casos suprimir las lagunas de nuestro comercio exterior es reconocida por todos los comerciantes e inversores extranjeros. Los medios por los cuales puede lograrse este resultado son muy limitados, y cada alternativa traerá aparejadas serias consecuencias para importantes sectores de nuestra economía. El recurso más evidente, pero al mismo tiempo el más desagradable, sería la reducción substancial de nuestras exportaciones, ya que ello implicaría la de los negocios de la industria y de la agricultura estadounidenses, una disminución del empleo para nuestras fuerzas trabajadoras y una baja de nuestra disponibilidad de productos para aquellas naciones extranjeras que desean obtener los alimentos que fabricamos, así como los materiales y elementos con que incrementar la productividad y promover el

bienestar de sus pueblos respectivos. En el caso de que las exportaciones deban mantenerse en cifras elevadas y queramos, sin embargo, aliviar al pueblo estadounidense del doble peso que significa producir y además pagar los bienes que consumen otros países, nos quedan sólo dos caminos: o propugnar un gran aumento en nuestras compras de bienes y servicios extranjeros o, en caso de que esto fracase, aceptar los bienes de procedencia extranjera que se encuentran en el exterior, es decir: aumentar nuestras inversiones en el extranjero en un grado suficiente para compensar el déficit de las importaciones.

La conveniencia de lograr un incremento substancial en nuestras importaciones de bienes y servicios extranjeros ha sido puesta de manifiesto en cada una de las Convenciones Nacionales del Comercio Exterior celebradas en los años recientes. Un alto volumen de importación de mercaderías resultará conveniente no sólo como un medio de apoyo y justificación de nuestro comercio de exportación, sino también como un importante factor para el mantenimiento de nuestro alto nivel de vida, así como para hacer frente a las necesidades derivadas de nuestra defensa nacional. La protección arancelaria que disfruta una parte minoritaria de nuestras industrias, temerosa de la competencia extranjera, ha sido reducida constantemente por medio del programa de acuerdos comerciales recíprocos y por la iniciativa estadounidense respecto de acuerdos multilaterales para la reducción de barreras comerciales; y pueden muy bien adoptarse medidas a efecto de reducir las barreras existentes, especialmente respecto a la eliminación de disposiciones arancelarias gravosas y restrictivas y al mejoramiento de los procedimientos aduaneros administrativos. Una de las mayores causas del reciente fracaso experimentado, ha sido la incapacidad de otras naciones para producir en cantidad suficiente a precios competitivos, las variedades y calidades de los productos deseados, así como para negociar estos productos en el mercado estadounidense. Esta situación no cae dentro de nuestra competencia y puede solucionarse solamente por medio de esfuerzos determinados realizados por naciones extranjeras con el fin de mejorar la eficacia de su productividad y las técnicas de negociación, así como para reducir las barreras económicas y políticas arraigadas que todavía constituyen un impedimento a la producción y a la distribución internacional de bienes.

Son muchas las naciones que tienen también que desarrollar aún las vastas potencialidades de sus recursos turísticos y de esparcimiento para atraer a los visitantes extranjeros. Los desembolsos efectuados por los turistas y los hombres de negocios estadounidenses en países extranjeros pueden ser una fuente muy productiva de dólares; un esfuerzo efectivo para mejorar las facilidades en los viajes, sería grandemente favorable a aquellas naciones que tienen un verdadero interés en facilitar los viajes de sus ciudadanos hacia el exterior, no sólo como manera de lograr un mayor equilibrio en nuestros pagos internacionales, sino también para mejorar

nuestras relaciones comerciales y culturales con los países extranjeros; la Convención sugiere que el gobierno de los Estados Unidos tome la iniciativa para un esfuerzo común con otras naciones a fin de reducir al mínimo los inconvenientes y restricciones que constituyen verdaderos impedimentos para los viajes al exterior.

Las declaraciones finales de las recientes Convenciones Nacionales de Comercio Exterior han dirigido su atención a la importancia que tiene el fomento de la corriente internacional de inversión de capitales privados estadounidenses como medio de estimular la productividad de otras naciones, promoviendo el comercio internacional, y contribuyendo a corregir el grave desequilibrio que existe en nuestras transacciones comerciales con el extranjero. El interés en promover las inversiones privadas en el extranjero se ha acentuado al reconocerse la impracticabilidad de confiar que las necesidades de inversiones y capitales a largo término del mundo, sean satisfechas mediante la financiación de gobierno a gobierno. La posibilidad de utilizar las inversiones extranjeras como un factor de equilibrio ha llamado particularmente la atención de aquellos que consideran la posibilidad de incrementar materialmente nuestras compras, o reducir nuestras ventas de bienes en el comercio internacional o que temen los ajustes inevitables que deben llevarse a cabo al colocar nuestro comercio exterior sobre una base real. Esta Convención, al dirigir nuevamente su atención hacia la eficacia de un movimiento recíprocamente ventajoso de capitales privados de los Estados Unidos hacia otras naciones, advierte que las inversiones extranjeras no bastan por sí solas para dar solución permanente al problema de equilibrar adecuadamente nuestras cuentas internacionales. Por el contrario, la adquisición por los estadounidenses de bienes de producción adicionales en países extranjeros, tenderá a agravar el problema en el futuro, a menos que el pueblo estadounidense esté dispuesto a proporcionar dólares para servir dichas inversiones mediante el aumento de sus compras de bienes y servicios extranjeros. Es evidente que, en la medida que aumentamos nuestra posición acreedora como nación, nos comprometemos cada vez más a la aceptación final de un saldo de importación en nuestro comercio exterior.

Opina sin embargo la Convención que para llenar las lagunas del comercio exterior, cualquiera de estos métodos es preferible al desembolso continuo y no compensado de recursos y energías de esta nación, tendiente a mantener una corriente de exportaciones. Si bien es cierto que el empleo de inversiones extranjeras en lugar de donaciones destinadas a eliminar las lagunas del comercio exterior, constituye tan sólo una solución de carácter transitorio, lograda mediante la transferencia de la carga del contribuyente común sobre el inversionista privado, dichas inversiones de la empresa privada tendrían en cambio el mérito de ser voluntarias, productivas y lucrativas.

No hay duda de que una expansión internacional de la corriente de inversiones extranjeras privadas, con

los conocimientos técnicos y la experiencia administrativa que por lo general las acompañan, puede a largo plazo resultar de gran valor para las naciones receptoras; pero dichas inversiones no se llevarán a cabo en aquellos países en que no reciban una acogida favorable o que operan bajo sistemas que niegan al inversionista una oportunidad razonable, bajo una administración adecuada, para hacer que su empresa resulte productiva y lucrativa.

El desarrollo económico de los países atrasados, mediante la expansión de las inversiones de la empresa privada estadounidense, constituye el objetivo fundamental del programa enunciado en el punto IV del discurso inaugural del Presidente Truman, en el cual se prometía al mundo continuar prestando ayuda bajo la forma de un "nuevo programa" destinado a "brindar los beneficios de nuestro progreso industrial para el adelanto y desarrollo de los países atrasados". El anuncio de dicho programa pareció dar respuesta parcial al continuo interés estadounidense de financiar el desarrollo económico mundial después de 1952, y fue recibido con gran entusiasmo por las naciones económicamente atrasadas que habían tenido una ayuda directa muy limitada gracias a los desembolsos de la ECA. Los objetivos del programa también recibieron un gran apoyo por parte de las asociaciones y núcleos comerciales estadounidenses, quienes ofrecieron su cooperación y, con la energía que les caracteriza, iniciaron sus estudios y prepararon planes para utilizar de la mejor manera posible la experiencia y las técnicas de la empresa privada en la promoción del programa.

La Convención llama especialmente la atención respecto a las recomendaciones detalladas y específicas contenidas en un estudio del Consejo Nacional de Comercio Exterior, que se titula "La Empresa Privada y el Punto 4 del Programa". Dicho estudio, así como también informes de carácter similar preparados por otros grupos de hombres de negocios, concentraron su atención sobre la necesidad de crear condiciones capaces de atraer capitales extranjeros hacia aquellos países que presentaban déficit de capital, destacando que en una economía libre, el capital privado tenderá a ignorar las fronteras internacionales y a dirigirse hacia aquella nación o naciones que ofrezcan las mejores oportunidades para un empleo seguro y lucrativo del mismo. A la inversa, las amenazas de nacionalización o expropiación, la comprobación de una escasez crónica de divisas, la inestabilidad e inconvertibilidad de las monedas, los controles restrictivos del cambio, la mala administración fiscal y el tratamiento injusto o discriminatorio para los capitales extranjeros, actúan como impedimentos decisivos para la inversión de capitales privados; y toda nación en que imperen dichas condiciones, seguirá sufriendo la escasez de nuevas inversiones de capital, tanto doméstico como extranjero.

La Convención estima como muy significativo el hecho de que muchos países con déficit de capital, sean considerados por sus propios ciudadanos como inseguros para la inversión productiva de ahorros.

Indudablemente, cuando el panorama político y económico es tal, que el capital local tiende a buscar refugio en el exterior o en inversiones especulativas a corto plazo, en vez de canalizarse hacia inversiones productivas a largo plazo, no es de esperar que se aventuren a estas últimas los capitales extranjeros. Es de esperar que por intermedio del Punto 4 del Programa y de las negociaciones sobre inversiones y otros tratados bilaterales concluidos conforme al programa, sean muchos los países que establezcan un clima económico propicio a la formación de capitales nacionales y atractivo a la vez para la inversión de nuevos capitales de fuentes privadas de los Estados Unidos.

En el presente no existen, lamentablemente, seguridades de que el capital privado estadounidense pueda ser empleado de manera segura y lucrativa fuera de los Estados Unidos, como no sea en algunos pocos países. Las naciones deseosas de obtener capitales han fracasado en el establecimiento de dichas seguridades, debido en parte a la creencia imperante de que los fondos del gobierno de los EE. UU. de América serán destinados a la financiación de los planes de desarrollo dentro de aquellas zonas donde el capital privado no está dispuesto a correr el riesgo. En los Estados Unidos, sin embargo, cada vez se acentúa más el convencimiento de que la ayuda gubernamental debe ser reemplazada por las inversiones privadas tan pronto como sea posible; y como solución subsidiaria, se han admitido garantías de diversos tipos por parte del gobierno estadounidense, a fin de inducir a la empresa norteamericana a ampliar sus compromisos con el exterior. No obstante, el punto de vista de la Convención es que, ya se refiera simplemente la garantía propuesta a la convertibilidad cambiaría con el fin de cubrir una ganancia razonable del capital invertido, o ya se extiende hasta abarcar la seguridad de los capitales invertidos contra riesgos tales como expropiaciones o perturbaciones bélicas y civiles, dichas garantías del gobierno estadounidense resultan siempre equivocadas en principio, dado que trasladan al país que suministra el capital, la responsabilidad de fomentar y proteger dichas inversiones, responsabilidad propia de aquellos países donde las empresas están situadas.

Por otra parte, si tales garantías van a limitarse sólo a las nuevas inversiones, o sólo a determinados países, o van a resultar discriminatorias de cualquier otra manera, las conclusiones son aún mucho más desfavorables.

Opina la Convención que todo sistema de garantías gubernamentales para las inversiones privadas en el extranjero será fatalmente, o tan limitado en su aplicación que llegue a crear discriminaciones entre las diversas clases de inversiones y de inversionistas, o tan amplio que resulte intolerablemente gravoso al público estadounidense. Considera también que la administración de dicho plan tenderá a promover la intrusión innecesaria del gobierno en los negocios particulares de los ciudadanos y a privar a las naciones receptoras de los incentivos para

corregir los errores de las políticas financieras y económicas que quizás hayan impedido la formación de capitales nacionales y la entrada de fondos extranjeros de inversión. En ningún caso se concederán garantías respecto a las inversiones que se efectúan dentro de aquellos países que se niegan a proporcionar y ejecutar seguridades adecuadas de tratamiento equitativo a las inversiones privadas estadounidenses, o que no dan pruebas fehacientes del deseo de modificar cualesquiera planes de carácter político o económico que constituyan en el presente un impedimento a dichas inversiones.

La exportación de capitales de inversión estadounidense está directamente relacionada con la consideración del nuevo papel que corresponde a los Estados Unidos dentro de la economía mundial. Mucho se ha dicho ya y más se ha querido decir respecto de nuestras responsabilidades como principal nación acreedora y primera potencia industrial del mundo, al aproximarse el momento en que llegará a su término el programa de ayuda europeo. Los comerciantes e inversionistas extranjeros que participan en esta Convención estiman que la posición actual de los Estados Unidos en los asuntos mundiales involucra responsabilidades definidas en su política económica nacional así como también en la exterior. Por lo mismo que somos la nación del mundo con una mayor reserva de economías disponibles para ser utilizadas en capitales de inversión, tenemos la responsabilidad de evitar que se impongan obstáculos innecesarios a ninguno de nuestros ciudadanos que desee emplear sus capitales en empresas extranjeras productivas. Siendo, como somos, el país acreedor y exportador más importante del mundo, cae dentro de nuestra responsabilidad remover todos aquellos obstáculos implícitos en nuestra política económica exterior, que dificultan a otras naciones servir nuestros empréstitos e inversiones o suministrarnos aquellos bienes y servicios que más eficazmente puedan producir o proporcionar.

* En resumen, cae dentro de la posibilidad de este país prestar ayuda a otras naciones en la medida en que contribuyan con esfuerzos constructivos a ayudarse a sí mismas; pero nuestra responsabilidad no se extiende hasta la financiación de los experimentos socialistas o de los abusos nacionalistas de otros, ni a subvencionar las tentativas del intervencionismo gubernamental o la inercia de un capitalismo monopolista o de carteles.

En asuntos de política nacional opina esta Convención que la responsabilidad fundamental de nuestro gobierno es mantener fuerte, firme y próspera a esta nación, y que el camino más seguro para alcanzar este resultado es la promoción de un desarrollo vigoroso y la protección del futuro del sistema económico más productivo y eficaz que haya conocido el mundo. No podríamos realizar una contribución mayor, como nación, al desarrollo y prosperidad económicos de los otros países.

El estímulo al proceso de formación de capitales del cual depende nuestro libre sistema económico, debe constituir, por consiguiente, uno de los objeti-

vos principales de nuestra política nacional. Si el ciclo de los ahorros, las inversiones y la producción llega a interrumpirse en un punto dado, la formación de nuevos capitales se paralizará. Los derroches continuos y desmedidos de los gobiernos, los grandes desembolsos que ocasionan déficit en tiempos de prosperidad así como de depresión, y el empleo de subsidios, planes de apoyo de los precios y otros métodos artificiales para mantener los precios y los costos a niveles artificiales, conducirán inevitablemente a la pérdida de confianza en el poder adquisitivo de la moneda y a la consiguiente insuficiencia del ahorro doméstico. Un régimen fiscal opresor, las restricciones gravosas en los negocios privados y la intervención excesiva de los gobiernos en los asuntos económicos, pueden impedir la transformación de dichos ahorros en inversiones productivas. Cuando escaseen los ahorros o cuando la pérdida de confianza en el futuro produzca desaliento y falta de aliciente para arriesgar los capitales —elementos característicos de la empresa privada— el standard de producción decaerá y el proceso de formación de capitales se verá interrumpido.

La vitalidad de dicho proceso de formación de capitales proporciona uno de los mejores índices del progreso económico y social de una nación, y no existe posibilidad de que este proceso pueda ser eliminado o reducido por los manipuleos financieros de los gobiernos. Es por este motivo que la Convención considera como muy perturbadora la escasez creciente de capitales de ampliación en este país en un momento en que los ahorros nacionales se encuentran en un nivel elevado. La evidente oposición de los ahorristas a comprometerse en nuevos riesgos o a asumir los que son inherentes a las inversiones complementarias no es un buen augurio para el futuro de una nación que ha alcanzado su poderío mediante la iniciativa y espíritu de empresa de sus ciudadanos, ni permite tampoco abrigar ilusiones respecto al buen éxito de cualquier programa que tenga por objeto extender los beneficios de nuestro progreso científico para promover el desarrollo y la productividad de los países atrasados. No es lógico considerarnos capaces de prestar un asesoramiento y una asistencia eficaz a otras naciones que desean intensificar su productividad, si al mismo tiempo nuestra propia nación se ve amenazada por políticas financieras y económicas que desaniman al ahorro para encauzarse hacia empresas productivas.

Si lo que se quiere es vitalizar el comercio internacional, estableciéndolo nuevamente sobre una base multilateral, y elevar los niveles de vida, la productividad "per capita" debe ser aumentada mediante el mejoramiento y la expansión de las existencias mundiales de capital. Nuestro propio progreso industrial y el continuo mejoramiento de las condiciones de vida de nuestro pueblo han sido logrados gracias al mantenimiento de un constante aumento de nuestra productividad "per capita" que se refleja en el empleo de sumas de capitales cada vez mayores, bajo la forma de instrumentos y equipos mejorados. Es éste el proceso de formación de capitales en acción —el único método hasta ahora ideado para facilitar

sobre una base amplia y democrática el constante crecimiento de los bienes necesarios al logro de niveles de vida modernos y progresistas.

Los comerciantes e inversionistas extranjeros representados en esta Convención están formalmente convencidos de que ningún mensaje mejor por su importancia y oportunidad podrían transmitir al pueblo estadounidense y a su gobierno, que aquel que ponga de relieve la necesidad de mantener en este país condiciones e incentivos adecuados para fomentar los ahorros y la formación de capitales. Si somos capaces de mantener y fortalecer estos incentivos, el bienestar que hemos alcanzado gracias a nuestro sistema de libre empresa privada y competitiva, no sólo será conservado para nuestra posteridad, sino que además podrá llegar a extenderse mediante las inversiones, la producción y el comercio, hasta aquellas naciones del mundo con ideologías similares a la nuestra.

RECOMENDACIONES

En el convencimiento de que la vía más segura para lograr la paz y la prosperidad universales es la libre empresa impulsada por las inversiones privadas, la producción y el comercio, la Convención se permite elevar al pueblo estadounidense las siguientes recomendaciones, instando al Consejo Nacional de Comercio Exterior para que haga de su parte todo lo posible a efecto de lograr la aceptación y el eficaz cumplimiento de las mismas.

EL ESTIMULO A LA FORMACION DE CAPITALS

La continua formación de nuevos capitales mediante la inversión en empresas productivas de los ahorros personales y de las ganancias comerciales, ha sido un factor característico del libre sistema económico, bajo el cual nuestra nación ha adquirido su gran poderío y nuestro pueblo su prosperidad. El proceso de formación de capitales basado en la propiedad, las ganancias y los ahorros privados resulta mucho más productivo en un clima económico que brinde incentivos y proporcione recompensas a la industria, al ahorro y al ejercicio de la iniciativa individual.

La Convención se ve afectada por el aparente debilitamiento de dichos incentivos en los Estados Unidos así como en otros países, de acuerdo con lo evidenciado por la oposición creciente de los inversionistas privados a arriesgar sus ahorros en nuevas empresas o en la ampliación del capital de empresas industriales ya existentes. La Convención también mira con preocupación el empleo creciente de la facultad impositiva de los gobiernos, con el fin de financiar incursiones en la esfera de la empresa privada, y advierte que los regímenes fiscales gravosos, los desembolsos excesivos, la mala administración fiscal y la amenaza de la competencia gubernamental tienden a obstaculizar la iniciativa individual y a des-

organizar el proceso que crea nuevos capitales y los hace rendir.

La Convención estima de fundamental importancia que los incentivos tendientes a la formación de nuevos capitales sean conservados y fortalecidos. En este sentido la Convención se permite llamar la atención respecto a la necesidad del ahorro por los gobiernos, del establecimiento de políticas impositivas bien fundadas y de una intervención gubernamental mínima en los problemas económicos.

PROMOCION DEL COMERCIO EXTERIOR

La Convención propugna el apoyo continuo y bipartidario de una política económica exterior dirigida hacia la expansión del comercio internacional a través de los conductos comerciales privados, sobre una base multilateral, libre de discriminación, de barreras comerciales innecesarias y de medidas restrictivas. La Convención recomienda continuos esfuerzos por parte del gobierno de los Estados Unidos, en el sentido de llevar a efecto dicha política, extendiendo a otros países la aplicación del programa de acuerdos comerciales, mediante la negociación de tratados de amistad y comercio, la conclusión de acuerdos destinados a proteger las inversiones estadounidenses en el exterior y la administración del programa de ayuda a Europa, así como por otros medios adecuados. La Convención cree firmemente que por medio de una política exterior económica dirigida a fomentar el comercio exterior multilateral e indiscriminatorio, los Estados Unidos podrán ejercer un papel rector y constructivo en el camino que conduce a la paz y a la prosperidad mundiales.

EL ESTIMULO A LAS INVERSIONES PRIVADAS EN EL EXTERIOR

El fomento de las inversiones privadas de los ciudadanos estadounidenses en el exterior, se ha tornado un factor de fundamental importancia para esta nación y para el mundo en general. La expansión de las inversiones directas de la industria estadounidense en el extranjero, con las técnicas industriales y la experiencia administrativa de que van acompañadas, constituye un medio muy eficaz para estimular la productividad de otras naciones. Dichas inversiones pueden constituir igualmente un factor muy importante en el logro de un mejor equilibrio en nuestros pagos internacionales mientras trabajamos en pro de una nivelación de las importaciones en nuestro comercio exterior.

La resistencia de los capitales privados estadounidenses a arriesgarse en el exterior, se debe a que dentro de los Estados Unidos existen oportunidades de inversión mucho más atractivas que las comprobables en la mayoría de los otros países, donde el clima para las inversiones extranjeras es generalmente desfavorable. En algunos casos, este clima desfavorable ha tenido su origen en políticas gubernamentales nacionalistas o socialistas muy

acentuadas; en otros casos es el resultado del debilitamiento fundamental de la estructura social o económica del propio país. Muy a menudo los antecedentes conocidos son tales, que los inversionistas no tienen confianza en la estabilidad política o en la integridad de los gobiernos de aquellos países que buscan la ayuda de los capitales extranjeros. Lamentablemente muchos países extranjeros han pasado por alto la necesidad de llevar a cabo esfuerzos para corregir estas condiciones básicas, por estar convencidos de que los fondos gubernamentales, en gran parte de origen estadounidense, se mantienen a su disposición para ser invertidos en proyectos industriales que, como consecuencia de un clima desfavorable, no resultan luégo atractivos a los inversionistas privados.

La Convención se permite llamar la atención sobre la reciente exposición del Secretario de Estado de los Estados Unidos de América, formulada ante la Pan American Society, en la que puso de relieve el hecho de que los Estados Unidos son una nación de empresa privada; que los fondos públicos no pueden ser utilizados para planes de desarrollo de otros países, susceptibles de ser financiados con capitales privados; y que los países extranjeros que buscan la ayuda financiera para desarrollar sus recursos podrán obtenerla con más eficacia mediante la creación de un ambiente favorable a las inversiones privadas de capitales estadounidenses. El Secretario de Estado propuso la negociación de tratados como un medio para lograr dicho propósito.

La Convención estima necesario que se formulen declaraciones similares por funcionarios gubernamentales competentes, instando a que se lleve a cabo y se cumpla vigorosamente el programa del gobierno de los Estados Unidos para la negociación de tratados tendientes a fomentar y proteger las inversiones directas estadounidenses en el exterior, que fueron recomendadas en repetidas oportunidades por las convenciones nacionales del comercio exterior.

EL PUNTO 4 DEL PROGRAMA

La Convención está de acuerdo con los objetivos generales del Punto 4 del Programa, tal como fue enunciado en las declaraciones formuladas por el Presidente Truman y los funcionarios administrativos; pero se permite destacar, sin embargo, que es éste un programa a largo plazo cuyo éxito final dependerá de la firmeza de las políticas de acuerdo con las cuales sea llevado a la práctica.

La Convención apoya las sugerencias del Consejo Nacional de Comercio Exterior contenidas en su Informe titulado "La Empresa Privada y el Punto 4 del Programa", en cuanto recomiendan que la legislación respectiva sea estructurada bajo la forma de un programa armónico. El Informe del Consejo destaca de manera adecuada que el Programa debe poner de manifiesto principalmente la necesidad de establecer en los países participantes las condicio-

nes apropiadas para atraer las inversiones de capitales privados, con las técnicas industriales y la experiencia administrativa que siempre los acompañan. Además destaca que la cooperación técnica por parte de órganos del gobierno estadounidense debe limitarse a determinadas esferas, tales como la sanitaria, la agrícola y la educacional. El Informe del Consejo considera que los empréstitos a los gobiernos extranjeros y sus agencias, no deben formar parte de este Programa, y que si dichos empréstitos son otorgados, deben serlo por el Banco Internacional. El Informe adopta asimismo una firme posición en el sentido de que la participación en los beneficios del programa debe limitarse a aquellos países que demuestren sus deseos de cooperar mediante la celebración de tratados que aseguren a las empresas estadounidenses un tratamiento justo e indiscriminatorio y que contengan compromisos relativos a la eliminación de la doble tributación.

La Convención estima que la creación en países extranjeros de un ambiente favorable a las inversiones estadounidenses brindará incentivos suficientes para que las empresas privadas estadounidenses participen en el Programa, sin necesidad de garantías directas por parte del gobierno de los Estados Unidos. Según el criterio de la Convención, las garantías del gobierno estadounidense implican una política equivocada en principio, desde que las mismas trasladan a los Estados Unidos la responsabilidad de fomentar y proteger las inversiones privadas extranjeras propias del país receptor. Estima la Convención no ser ésta una función que corresponda al gobierno de los Estados Unidos, y abriga el convencimiento de que dichas garantías otorgadas por el gobierno darían como resultado, o una intervención excesiva del mismo en los negocios privados estadounidenses en el exterior o una discriminación inconveniente entre los diversos tipos de inversiones o de inversionistas.

LA ADMINISTRACION DE COOPERACION ECONOMICA

La Convención reafirma el apoyo prestado por la XXXV Convención a los propósitos y finalidades de la Administración de Cooperación Económica (ECA), observando nuevamente que el logro de dichos objetivos depende todavía en grado principalísimo de los esfuerzos individuales y colectivos de las naciones que reciben ayuda. Ha sido dable alcanzar un verdadero progreso al restablecer la productividad europea, al detener el avance del comunismo y al crear un clima de confianza en el futuro. La Convención considera sin embargo, que el Programa ha entrado en una nueva fase, la que exige que se verifique una revisión general en la conducción y en los métodos de funcionamiento.

La Convención se permite recomendar que se preste especial atención a la expansión del comercio recíprocamente ventajoso entre los países europeos y otras partes del mundo, y manifiesta su beneplácito por la consideración que a la ECA ha merecido ya esta necesidad. Sin embargo, las naciones, ac-

tuando individualmente, deben realizar todavía mucho más en este sentido, si no desean perder lo ya conseguido e impedir nuevas conquistas. Recomendada la Convención en particular que la ECA y demás agencias gubernamentales estén alerta en lo referente a la imposición o mantenimiento de prácticas comerciales discriminatorias por parte de los países participantes, como manera de promover la recuperación. La Convención pone asimismo y nuevamente de manifiesto la recomendación de la XXXV Convención en el sentido de que, mientras se restablece por completo el comercio sobre la base de la competencia, se permita a los productos estadounidenses entrar en los países beneficiarios en un volumen suficiente como para salvaguardar el mantenimiento de la distribución y de los canales comerciales, la conservación de los nombres comerciales y el suministro de un número suficiente de repuestos, así como también el mantenimiento de artículos que aseguren el funcionamiento eficaz y continuo de los equipos estadounidenses.

La Convención recomienda que la asistencia prestada por la ECA no se otorgue para el establecimiento de facilidades productivas antieconómicas que dependen de los subsidios o de otros recursos artificiales para su funcionamiento continuo. El Programa de Ayuda nunca estuvo destinado, ni lo persiguió jamás, al propósito de hacer que cada nación que recibiese apoyo se bastase a sí misma en todos los aspectos, ni intentó tampoco proporcionar los medios para la duplicación innecesaria de las facilidades.

La nueva fase en la cual entra ahora el Programa reclama una mayor libertad para la iniciativa y para las empresas individuales. El hecho de liberar a estas fuerzas progresistas de las restricciones que durante tanto tiempo les han sido impuestas, permite abrigar las mejores esperanzas para un futuro desarrollo. El camino recto es aquel que, apartándose de la política económica autárquica y de las restricciones nacionalistas, lleve hacia el campo de una verdadera cooperación económica internacional. Si se quiere que las naciones participantes recobren nuevamente su poderío y no dependan de una ayuda exterior en gran escala, es necesario que desarrollen esfuerzos comunes para eliminar las barreras fijadas a la afluencia normal y expansiva de bienes y servicios.

LOS CONTROLES DE CAMBIO Y LA CONVERTIBILIDAD MONETARIA

Estima la Convención que una vez restablecida la firmeza y convertibilidad de las monedas se habrá eliminado el mayor obstáculo existente al intercambio internacional de bienes y servicios. Las devaluaciones monetarias que tuvieron lugar recientemente pueden considerarse tan sólo como un primer paso encaminado a establecer mejores relaciones económicas entre las naciones que han devaluado sus monedas y los Estados Unidos. Dichos cambios monetarios, no obstante, resultarán realmente beneficio-

so sólo a condición de que se lleven a cabo esfuerzos auténticos y valerosos, por parte de las naciones que han desvalorizado sus monedas, para establecer reformas fiscales adecuadas y para equilibrar sus presupuestos nacionales, para ejercer restricciones en la extensión de los créditos y en la emisión de papel moneda, así como para ajustar sus programas de desarrollo económico a una apreciación realista de las disponibilidades cambiarias.

Cree la Convención que los Estados Unidos pueden dar un buen ejemplo a las otras naciones y activar el retorno hacia la firmeza y convertibilidad de las monedas, realizando esfuerzos tendientes al restablecimiento en un futuro cercano de la libre convertibilidad del dólar al oro sobre la base de su valor actual con respecto a éste.

IMPORTACIONES

La Convención mira con beneplácito la creciente importancia que nuestro gobierno y los comerciantes de este país dan a la necesidad de fomentar entre el pueblo estadounidense un mayor consumo de bienes y servicios procedentes del extranjero. La Convención se permite llamar especialmente la atención respecto a la importancia fundamental de importar minerales y otras materias primas necesarias para la industria estadounidense y para las necesidades de la defensa nacional. Nuestras importaciones, tanto de materias primas como de productos manufacturados, nos permiten usufructuar la productividad de otras tierras, aumentando de esta manera el suministro de bienes para nuestro uso y bienestar. Además de su importancia como contribución al enriquecimiento de nuestra economía nacional, un volumen considerable y creciente de importaciones resulta necesario para mantener las exportaciones en un nivel elevado, al mismo tiempo que permite a nuestros deudores extranjeros obtener los dólares necesarios para servir nuestras inversiones y empréstitos en sus respectivos países.

Como una medida destinada a expandir el comercio importador, la Convención recomienda que el programa de acuerdos comerciales sea ampliado, a fin de abarcar un mayor número de países, y que se preste continua atención a las posibilidades de reducción de todas aquellas tasas arancelarias que se estimen elevadas. La Convención encarece que se vuelvan a examinar las cuotas de importación mantenidas por este país, con miras a la liberación o eliminación de aquellas que resultan innecesariamente restrictivas.

LOS VIAJES INTERNACIONALES

La Convención llama la atención respecto a la importancia económica de los desembolsos efectuados en el exterior por los ciudadanos estadounidenses que viajan por países extranjeros, como uno de los medios de proporcionar a dichas naciones las divisas-dólares que tanto necesitan y como un fac-

tor de equilibrio en nuestros pagos internacionales. Dado que dichos desembolsos han estado íntimamente ligados en el pasado al nivel de nuestros ingresos nacionales, la Convención estima que, con ingresos nacionales que sobrepasan los doscientos mil millones de dólares por año, los desembolsos efectuados por hombres de negocios y turistas estadounidenses en viajes realizados por el exterior podrían superar los dos mil millones de dólares anuales, siempre que se brindasen medios de transporte adecuados y alojamiento en los hoteles a precios razonables, como en los años anteriores a la guerra.

La reciente remoción de los requisitos de visado fijados a los turistas por parte de muchos países, contribuirá a fomentar los viajes turísticos, así como la nueva fijación del valor de las monedas, permitirá que los viajes al exterior resulten mucho más económicos. Sin embargo, mucho queda todavía por hacer si se quiere que los países extranjeros obtengan el mayor rendimiento posible de sus bellezas naturales y demás atracciones que puedan ofrecer a los visitantes extranjeros. La Convención recomienda especialmente que las entidades privadas y gubernamentales interesadas, adopten las medidas conducentes a proporcionar una capacidad adecuada en los medios de transporte internacionales, marítimos y aéreos; a establecer para los servicios de transporte y otros, precios que resulten convenientes a los propietarios de los mismos y que atraigan a la vez el mayor número posible de viajeros de los Estados Unidos; a mejorar la capacidad y los atractivos de los servicios de hoteles y locales en las zonas destinadas al turismo; y, en fin, a reducir o eliminar las formalidades fronterizas y otras medidas de carácter gubernamental que desalientan a los posibles visitantes y encarecen los costos de funcionamiento de las agencias de transporte.

LOS CONTROLES DE EXPORTACION

Cree la Convención que los controles de exportación de nuestro gobierno no han sido reducidos al minimum justificado por los requerimientos de la seguridad nacional, y preconiza, por tanto, la eliminación inmediata y efectiva de dicho control con respecto a todos aquellos productos que carecen de valor estratégico definido o que no escasean.

La Convención recomienda que los controles mantenidos por razones de seguridad sean continuamente examinados a fin de impedir que se fijen aquí restricciones innecesarias en la exportación de materiales que países enemigos obtienen en otras partes del mundo, y en algunos casos hasta de países que reciben los beneficios de los programas estadounidenses de ayuda.

La Convención previene respecto al mantenimiento de una Lista Positiva de artículos que abundan en los Estados Unidos, y llama la atención con respecto a los perjuicios causados a la posición de

los exportadores estadounidenses frente a la competencia mundial por un procedimiento de concesión de licencias que resulta innecesario y costoso y que ocasiona pérdidas considerables de tiempo. Los exportadores no deben estar sometidos al procedimiento de solicitud de licencias para los artículos no comprendidos en la Lista Positiva que deseen exportar a países de la Europa Occidental, ya que los amplios controles que cubren los embarques para Europa Oriental están ya establecidos por los Acuerdos Bilaterales de la ECA. El funcionamiento de los controles de exportación implica evidentemente un tratamiento discriminatorio respecto a las zonas y a los productos. Por consiguiente, dichas zonas y productos limitados, deberán indicarse específicamente en las disposiciones de control para evitar un papeleo innecesario. La reducción de los controles de exportación hasta el minimum imprescindible para la seguridad nacional, aparejaría de por sí un nuevo adelanto y un ahorro en los gastos de administración.

TRATADOS DE AMISTAD, COMERCIO Y NAVEGACION

La Convención recomienda que el Departamento de Estado continúe y active sus esfuerzos a fin de modernizar y desarrollar la estructura de los tratados comerciales concluidos por los Estados Unidos, poniendo especialmente de relieve las negociaciones con los países extranjeros que desean recibir los beneficios de las inversiones privadas estadounidenses y que están dispuestos a aceptar los principios básicos de tratamiento equitativo contenidos en el Tratado Italiano. La Convención sugiere, sin embargo, que en los tratados que se negocien en lo sucesivo, las disposiciones del Tratado Italiano sean ampliadas, a fin de brindar una protección adicional a los nacionales de cada país contratante dentro del territorio del otro.

La Convención nota con satisfacción, en las declaraciones prestadas por el Departamento de Estado a propósito del Punto 4, la importancia que el gobierno viene prestando a la negociación de tratados bilaterales de este tipo.

LA IMPOSICION A LOS INGRESOS OBTENIDOS EN EL EXTERIOR

Las tasas gravosas, discriminatorias e indebidas, y la imposición de impuestos sobre los capitales tienden a obstruir los negocios estadounidenses en muchos países extranjeros. La Convención apoya los esfuerzos llevados a cabo por nuestro gobierno a fin de remover los obstáculos impuestos por las tasas, mediante la conclusión de tratados destinados a evitar una tributación múltiple, extraterritorial y discriminatoria; pero destaca que dichos tratados fracasarán en sus propósitos si no son complementados por otras medidas.

A fin de colocar a las empresas de nuestros ciudadanos en el extranjero en condiciones de poder competir, los Estados Unidos deberían tener en cuenta el total de los gravámenes soportados por dichas empresas, así como los otros impuestos que se impongan a éstos, beneficiándolos con la liberación de la tasa del crédito exterior y la reducción del tipo de tasa fijado a los ingresos obtenidos en el extranjero. La Convención aprueba el principio de que, respecto a los tratados arancelarios que se concluyan conforme al Punto 4 del Programa, se deberá autorizar al Ejecutivo para incluir una disposición de efectos recíprocos, estipulando que los ingresos de los establecimientos comerciales de un país, que se encuentren situados dentro del territorio de otro, solamente serán gravados en el país donde se obtengan dichos ingresos. Además, los Estados Unidos no deberán fijar impuestos sobre las ganancias bloqueadas en el extranjero hasta que las mismas puedan ser convertidas a dólares.

La Convención encarece una especial atención por parte del gobierno de los Estados Unidos a la necesidad de mejorar la estructura de sus tratados arancelarios y de extender el alcance de dichos tratados a un número mayor de países. Opina la Convención que, a fin de fomentar la realización de negociaciones y de inversiones por parte de las empresas estadounidenses en aquellos países con los cuales se han concluido tratados arancelarios, los Estados Unidos deben proteger a tales empresas contra la violación de dichos tratados. Sin embargo, los Estados Unidos no deberán proporcionar información a las naciones extranjeras respecto de los ingresos o propiedades de sus nacionales, excepto cuando ello se estime necesario para dar cumplimiento a compromisos establecidos en los tratados, y en dicho caso, incluso, sólo con las debidas garantías; tampoco deberán dar curso a las demandas efectuadas por países extranjeros contra nacionales de los Estados Unidos o de cualquier otro país, excepto cuando ello sea necesario para evitar que personas que carezcan del correspondiente derecho, disfruten de los beneficios acordados en los tratados.

La Convención encarece al Comité de Aranceles del Consejo Nacional de Comercio Exterior que continúe desarrollando sus esfuerzos para alcanzar los objetivos enunciados.

DERECHOS DE LOS PROPIETARIOS

Los incentivos que proporcionan las leyes estadounidenses relativas a patentes, marcas de fábrica y derechos del autor han sido la causa del desarrollo y la aplicación productiva de gran parte de los recursos técnicos del pueblo de los Estados Unidos. Dichas leyes, al igual que las de otros países avanzados, están basadas en el reconocimiento de la propiedad privada de técnicas científicas e industriales y de la propiedad intelectual, en el establecimiento de una protección adecuada a los propietarios para el empleo de dichas técnicas y para el ejercicio de este derecho de propiedad, y en la retribución que les corresponde

por el empleo de las mismas por parte de otros. En la esfera internacional, dichos principios han sido estimulados y establecidos en los convenios de que la mayoría de las naciones son signatarias.

La protección uniforme y eficaz de la propiedad industrial e intelectual de las empresas comerciales es necesaria para la promoción de las inversiones, y en especial de las inversiones directas en el exterior. Las inversiones en las empresas industriales constituyen el método más firme para difundir las técnicas industriales de las naciones adelantadas en todos los países atrasados.

La Convención encarece el mantenimiento en las leyes de este país del sistema de protección de los derechos de propiedad, que ha constituido el incentivo de nuestro propio desarrollo. Encarece, asimismo, que la extensión de este sistema a otros países sea promovida, mediante una adhesión a los convenios internacionales respectivos, consagrada en una adecuada legislación interna.

ESTADISTICAS RELATIVAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

El desarrollo de los controles cambiarios ha creado un nuevo factor en la apreciación de los riesgos inherentes a la venta a clientes extranjeros. Prescindiendo de las buenas intenciones o de la solvencia del cliente, es posible que no tenga él otro recurso si su país padece un déficit de dólares, que ofrecer el pago en moneda local inconvertible. A diferencia de los informes financieros o crediticios de los clientes individuales, que pueden ser obtenidos mediante el intercambio de información entre los exportadores, los datos económicos y financieros sobre determinados países pueden obtenerse tan sólo por vía oficial.

El Banco Internacional, el Fondo Monetario Internacional, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América y los Bancos Federales de Reserva tienen conocimiento de esta situación, y han hecho un progreso loable al reunir y publicar informaciones utilísimas para apreciar las situaciones cambiarias y comerciales de los diversos países. Puesto que los Estados Unidos han iniciado la publicación de las informaciones estadísticas relativas a los movimientos comerciales y de capitales, la Convención cree que resultaría sumamente oportuno solicitar de otras naciones la adopción de una acción similar, a fin de que nuestros comerciantes exteriores puedan estar en mejores condiciones para apreciar los riesgos de cambio en las ventas efectuadas a clientes extranjeros.

FACILIDADES Y PROCEDIMIENTOS DEL COMERCIO EXTERIOR

La Convención se permite adelantar las siguientes recomendaciones, en el interés de mejorar nuestros servicios de comercio exterior y remover los impedimentos a su desarrollo:

a) La Convención encarece nuevamente la modificación inmediata de las disposiciones administrativas especiales y de la Ley Arancelaria de 1930, a fin de proporcionar una base actualizada y eficaz para la reglamentación administrativa de las importaciones. Apoya las medidas adoptadas por el Departamento del Tesoro y el Bureau de Aduanas para simplificar el procedimiento aduanero mediante la eliminación del expediente innecesario en todos aquellos casos en que dichas medidas puedan ser adoptadas sin necesidad de una ley. La acción legislativa, sin embargo, es esencial para proporcionar soluciones satisfactorias a problemas tan molestos como la tasación aduanera, la conversión de tipos múltiples de cambio con fines aduaneros, los requisitos estrictos relativos a marcas para ciertos productos importados, los derechos compensatorios y "anti-dumping", las demoras en la evaluación, la clasificación, las sanciones y otros muchos problemas propios del procedimiento aduanero. También existe la necesidad de revisar las leyes administrativas restrictivas y anticuadas a fin de eliminar los obstáculos a la intensificación de la corriente de importaciones en los Estados Unidos, que constituye el objetivo deseado.

b) La Convención recomienda la contratación de personal adecuado para las aduanas y servicios afines, para asegurar que el mismo estará disponible en todos los puertos de entrada, con inclusión de los aeropuertos, para servir en forma más activa las necesidades legítimas de los importadores y de los viajeros.

c) La Convención recibe con beneplácito la creación de nuevos centros de comercio con el exterior en Los Angeles y en Seattle, y observa con satisfacción el progreso alcanzado por los centros ya existentes en Nueva Orleans, Nueva York y San Francisco. El anteproyecto de ley que modifica la ley actual, en el sentido de permitir ciertos tipos de procesos manufactureros y exhibiciones en todos estos centros y que ha sido aprobado por el Senado y la Cámara de Representantes, debe ser promulgado de inmediato sin las enmiendas relativas a asuntos extranjeros.

d) Nuestro gobierno no deberá exigir que los productos que se embarquen para el exterior estén de acuerdo con las leyes o disposiciones estadounidenses cuando dichos productos están preparados y rotulados en una forma o manera que se ajuste a las disposiciones locales, a las costumbres y a los tratamientos del país extranjero al cual son destinados dichos productos. La aplicación de medidas dobles hace difícil o imposible a las firmas estadounidenses exportar sus productos entrando en competencia con los productos locales o con los productos exportados desde otros países.

COMUNICACIONES

La Convención cree que el libre intercambio internacional de informaciones y de ideas es un requisi-

to imprescindible para la expansión de la economía mundial, y recomienda que nuestro gobierno continúe y extienda sus esfuerzos para prestar asistencia a los medios informativos privados en su tarea de obtener la remoción de las restricciones arbitrarias impuestas a su funcionamiento por los gobiernos extranjeros.

La Convención favorece la más amplia libertad en la transmisión de todas las formas de comunicación, tanto nacionales como internacionales, incluyendo las transmisiones telefónicas, telegráficas, cablegráficas y radiales. De la misma manera favorece la eliminación de los impuestos terminales y de tránsito establecidos allí donde no se lleva a cabo ningún servicio por parte del gobierno o de la administración que percibe los impuestos. Cree que la aceptación de estos principios será útil para poder lograr una corriente mayor de tráfico comercial a precios razonables y al mismo tiempo suficientes para mantener un intercambio eficaz y adecuado y ampliar los servicios para satisfacer los horizontes cada vez más dilatados del comercio mundial.

ASIA

El logro de la estabilidad política y económica y de la creciente productividad en el Lejano Oriente resultan altamente importantes para el pueblo de los Estados Unidos. Los recursos y los mercados potenciales de los países del Lejano Oriente no sólo tienen una significación creciente en el comercio mundial, sino que la estabilidad y el progreso económicos de dicha zona del mundo se encuentran ligados al adelanto de nuestro bienestar nacional.

La Convención destaca la necesidad actual de considerar nuevamente de manera cabal la política y las medidas adoptadas por los Estados Unidos, no sólo con respecto a China sino también con respecto de otros países del Asia. La situación actual exige un acercamiento real y flexible con cada país a fin de que puedan desarrollarse y llevarse a cabo políticas y medidas adecuadas, en cada caso, teniendo ampliamente en cuenta los intereses nacionales de los Estados Unidos y los intereses y capacidades de las naciones del Lejano Oriente.

En forma apremiante se requiere mayor disponibilidad y utilización de conocimientos técnicos modernos, capitales y otros recursos para fortalecer las economías de los países del Lejano Oriente y disminuir de esta manera el peligro del comunismo, así como para expandir su comercio, y elevar los niveles de vida de sus pueblos. La Convención cree firmemente que estos acontecimientos pueden ser acelerados en mejor forma por medio del establecimiento de condiciones que protejan y promuevan el papel de la empresa privada, y que atraigan a los capitales extranjeros. El propósito fundamental de la empresa privada, así como también el de los gobiernos, debe consistir en el logro, por procedimientos prácticos, de una base recíprocamente ventajosa, conforme a la cual los conocimientos técni-

cos y los capitales privados estadounidenses sean debidamente empleados para promover la reconstrucción económica y el desarrollo en los países del Lejano Oriente.

LA EDUCACION SOBRE COMERCIO EXTERIOR

La Convención vuelve a destacar nuevamente la importancia de la educación sobre comercio exterior, como contribución no sólo a la expansión del comercio internacional, sino también a la promoción de la paz mundial por intermedio de un mejor entendimiento. Apoya las medidas adoptadas por nuestro gobierno y por los órganos privados, que disponen el otorgamiento e intercambio de becas, instando a que este programa sea ampliado, a fin de incluir un mayor número de países.

La educación sobre comercio exterior puede tener un papel muy importante al hacer conocer al pueblo de este país así como al de otras naciones, el im-

portante papel que corresponde a la empresa privada, mediante la inversión de capitales, la producción y el comercio, en el desarrollo del bienestar económico y en la elevación del nivel de vida de los pueblos del mundo.

El programa educacional del Consejo Nacional de Comercio Exterior y la publicidad llevada a cabo respecto a estas convenciones anuales, han contribuido a llevar al conocimiento del pueblo estadounidense el papel de América dentro de la economía mundial, así como la importancia del comercio exterior respecto al bienestar económico de esta nación. La Convención aplaude las actividades del Comité de Educación del Consejo, e insta a dicho Comité para que intensifique sus esfuerzos a fin de que el sistema de la libre empresa privada y competitiva, y los beneficios que emanan de la misma, sean mejor entendidos por los pueblos de otros países, para que, mediante una aceptación mayor de este sistema, puedan fomentarse el adelanto económico y la paz mundiales.

PLANES PARA UN BANCO NACIONAL EN ESPAÑA (1701—83)

POR EARL J. HAMILTON, DE LA UNIVERSIDAD DE CHICAGO (1)

(VERSION E INSERCIÓN DEBIDAMENTE AUTORIZADAS).

Los proyectos de un banco nacional español propuestos por economistas y estadistas propios y extraños, permanecen manuscritos o yacen sepultados en volúmenes cuya catalogación es deficiente. Hasta donde he podido averiguarlo, ningún economista o historiador los había examinado antes. No habiendo aventura que pareciera a los proyectistas demasiado complicada o temeraria, ni problema de primer orden cuya solución no esperasen de un banco nacional, el estudio de sus planes pondría en claro el desarrollo económico de España —sobre todo durante el gran resurgimiento de 1743-83, cuando medraban las concepciones bancarias— y llenaría un amplio vacío en nuestro conocimiento de las ideas económicas de la Península. Ninguno tuvo en mira la organización espontánea de un banco por capitalistas particulares; antes bien, todo proponente cargaba al Estado con el peso de la ayuda monetaria y el apoyo moral. De aquí que los proyectos arrojen luz sobre el papel que en la economía española representaba el gobierno. La repetición persistente de ciertos sofismas da la clave de los ponderosos erro-

res del primer estatuto y de la política inicial del Banco de España.

La Casa de Borbón, llegada al trono en 1701, trajo consigo la activa participación en la vida económica que era de esperarse de un nieto de Luis XIV, y como Primeros Ministros a Alberoni y Ripperdá, de Italia el uno, el otro de Holanda, dos de los países que marchaban a la cabeza de la banca privada y pública de Europa.

Así y todo parece que el gobierno nada hizo por fundar un banco nacional en los cuatro primeros decenios del siglo XVIII; y el no haber aparecido ningún plan al respecto indica que, si acaso se redactó alguno, no logró interesar a los reales ministros (2). Por aquel tiempo, Gerónimo de Uztáriz,

(2) H. T. Buckle afirma categóricamente (*History of Civilization in England*, Nueva York y Londres, 1934. II. 83), que "el primero en proponer un banco nacional en España fue el holandés Ripperdá". Buckle cita a William Cox (*Memoirs of the Kings of Spain of the House of Bourbon*, Edición de Londres, 1815, V, 202), quien dice que en 1724 presentó Ripperdá al rey un proyecto para rehabilitar el comercio americano quitándole el Asiento a Inglaterra, reorganizando los negocios en las Filipinas y fomentando el desarrollo interior. "Como medio de dar energía y movimiento a tan vasto sistema, propuso el plan de un banco en Madrid, que reconociera el

(1) Profundamente agradezco a Milton Friedman, Warren C. Seoville, Robert Smith, Antonio Matilla Tascón, José Vergara Doncel y Gladys D. Hamilton su provechosa crítica de este trabajo.

Miguel Zabala y Auñón y Bernado de Ulloa —tres de los economistas más capaces e influyentes de que hay memoria en España (3)— publicaban sus principales obras (4). Pese a que todas ellas exponían detallados proyectos de fomento económico mediante la acción del gobierno, ninguna reclamó un banco nacional. Ni siquiera Juan de Cabrera en su "Breve Cotejo y Balance de las Pesas y Medidas (Madrid, 1731), sin duda el mejor libro que sobre moneda española vio la luz en las primeras décadas del siglo XVIII. Cabrera, único economista notable de aquella época en cuyos escritos pude encontrar algún estudio sobre un banco nacional, reconoció la conveniencia teórica de éste, no sin argüir que las dificultades prácticas "harían imposible tal empeño" (5).

La larga y enconada guerra de Sucesión de España (1702-14), el reajuste posbélico y los problemas de la infancia del nuevo régimen, fueron probablemente las causas de que un banco nacional no se tomase en consideración durante los primeros veinte años del siglo XVIII. Los males, grandemente exagerados, del Sistema de John Law (6) y la casi universal incompreensión de sus ventajas, tal vez expliquen la falta de interés de aquellas dos décadas. El satisfactorio comportamiento de la moneda y la estabilidad de precios de los artículos de consumo en todo este lapso (7) también desanimaron al gobierno de fundar un banco nacional y a los economistas de adobar proyectos.

En el reinado de Felipe V (1701-45), la triplicación de los gastos de la corona causó un desequilibrio

5% sobre todo depósito en efectivo. Para formar su capital, sugirió que se le transfiriera el fondo llamado de San Justo, que daba auxilios a viudas y huérfanos, y todas las propiedades de las fundaciones eclesiásticas, destinadas a adquirir nuevos ingresos". Pero el único fundamento del dicho de Cox consistía en "interesantes documentos comunicados a la corte inglesa por los abades sicilianos". No habiendo hallado yo prueba confirmatoria alguna en los archivos españoles, me inclino a dudar de que Ripperdá hubiera abogado entusiásticamente por un banco, aunque sí sugiriese su fundación.

(3) Véanse: André Mounier, "Les faits et la doctrine économiques en Espagne sous Philippe V: Gerónimo de Uztáriz" (Burdeos, 1919), pgs. 183-86; *Zwei spanische Merkantilisten: Gerónimo de Uztáriz und Bernardo de Ulloa*, de Alexander Wirminghaus (Jena, 1886), pgs. 62-88; *Second and Third Report from the Select Committee of the House of Commons on the Foreign Trade of the Country in the "Quarterly Review"*, XXVI, (1882), 523; *The Mercantilism of Gerónimo de Uztáriz*, por Earl J. Hamilton en *Economics, Sociology and the Modern World* (Cambridge, Mass. 1935), pgs. 126-29; *Annals of Congress* (18th Cong., 1st. Sess. Washington, 1856), pgs. 693-94.

(4) "Teórica y Práctica de Comercio y de Marina", por Gerónimo de Uztáriz (Madrid, 1724); "Representación al Rey N. S. D. Felipe V", de Miguel Zabala y Auñón (Madrid, 1732); "Restablecimiento de las fábricas y comercio español", por Bernardo de Ulloa (Madrid, 1740).

(5) "Crisis Política" (Madrid, 1719), págs. 126-27.

(6) Véase Uztáriz, obra citada (ed. de 1753), pag. 87; Archivo Histórico Nacional (que en adelante se designará con las iniciales AHN), *Estado, Leg. 3329, N° 177*.

(7) *War and Prices in Spain, 1651-1800*, por Earl J. Hamilton (Cambridge, Mass., 1947), págs. 36-54, 137-51.

crónico del presupuesto (8). El pródigo derroche de Felipe en La Granja, su imitación de Versalles, la obra del actual palacio real de Madrid, la vigorosa presión diplomática ejercida para poner príncipes españoles en los tronos italianos, y por último, la guerra por el comercio americano (que los anglosajones llaman "de la Oreja de Jenkins") y la de Sucesión de Austria (1739-48), aumentaron considerablemente las erogaciones extraordinarias. Había que allegar entradas adicionales; y, como la recaudación de impuestos nunca había sido fácil en España, era éste un grave problema. Aprovechando tal oportunidad, Teodoro Ventura de Argumosa Gándara propuso en 1743 dar en concesión a una compañía privada, mediante cédula, todas las rentas reales. Prometía, si su propuesta era aceptada, presentar un proyecto de Banco de Comercio afiliado, "de cuya necesidad y ventajas sería inútil tratar aquí" (9). Es de suponer que tal aditamento de la compañía concesionaria de las contribuciones hubiera de pertenecer asimismo a accionistas privados bajo cuya dirección funcionaría. Esta fue acaso la primera vez que un español eminente insinuó la idea de un banco nacional poseído y manejado por particulares (10).

El Marqués de la Ensenada, grande hombre de estado mercantilista que en buena parte decidió de la política económica y dominó el gobierno español de 1743 a 1754, vio en la apertura de un banco nacional un instrumento de las reformas fiscales y del desarrollo económico que él hacía lo posible por estimular. Prescindiendo, de modo muy español, de los centenarios bancos municipales de depósito de Barcelona, Valencia y Zaragoza, ordenó al Marqués del Puerto, Embajador de S. M. en los Países Bajos, que buscara un modelo en las principales instituciones del Norte de Europa. "Con gran dificultad" obtuvo Puerto completos informes acerca de la fundación, organización y funcionamiento de los bancos de Inglaterra, Suecia, Amsterdam, Rotterdam, Hamburgo y Copenhague. Luego, obedeciendo instrucciones de Ensenada, redactó un cuidadoso plan para los bancos reales. El 21 de diciembre de 1747 envió el embajador su "Clave del Util Proyecto de Establecer Bancos en España", a Carvajal y Lancáster, miembro prominente del Consejo de Estado, y a Ensenada (11).

(8) En un memorándum de 18 de junio de 1747, dirigido a Fernando VI, el Marqués de la Ensenada hizo notar que en repetidas ocasiones los ministros de hacienda de Felipe V habían calculado que las rentas reales tendrían que aumentar en un tercio para satisfacer los gastos ordinarios de tiempo de paz ("Don Cenón de Somodevilla, Marqués de la Ensenada", por Antonio Rodríguez Villa [Madrid, 1878], pág. 45).

(9) *Erudición política: Despertador sobre el comercio, agricultura y manufacturas* (Madrid, 1743), págs. 436-40.

(10) Pero, dado que una búsqueda en los archivos españoles para descubrir el proyecto bancario, o alguna referencia a él, ha sido vana, parece que el plan detallado nunca se preparó, o que produjo escasa impresión.

(11) AHN, *Estado, Leg. 3229, N° 177*. Mientras no se dé otra referencia, el siguiente examen de la propuesta de Puerto se funda en esta copia manuscrita de su plan.

El estudio de otros bancos públicos no amortiguó la originalidad de Puerto; ni su permanencia en uno de los centros financieros más conservadores de Europa refrenó su temeridad. Pretendía tomar por modelo al Banco de Inglaterra, fundado no tan sólo para "comodidad y provecho de los negociantes e incremento del comercio", como las demás instituciones examinadas, sino además "en pro del rey" (12). Mas lo que en realidad aprovechó fue su conocimiento del comercio internacional, de la vida económica de España, y de la clamorosa necesidad de explotar sus olvidados recursos minerales y oportunidades marítimas. Difícilmente podría imaginarse una entidad menos parecida al Banco de Inglaterra o a cualquier otro banco público del Viejo Mundo. Lo más análogo en la historia reciente era el Sistema de John Law, que Puerto denunciaba como horrible ejemplo de lo que no debía ser un banco.

Abogaba el marqués por cinco reales bancos autónomos de capital común, establecidos en Madrid, Cádiz, Málaga, Bilbao y Barcelona. Gozarían de un privilegio por nueve años, caducable o indefinidamente renovable a opción de los accionistas. Aunque el capital nominal sería de cinco millones de pesos de vellón (13); dividido en acciones de mil pesos, la donación de treinta acciones al rey y veinte a la reina reducía a 4.950.000 pesos el capital pagado. Este aumentaría por medio de una reserva anual para eventualidades, especialmente "pérdidas por construcción y compra de navíos". Más insólita aún para la época era la estipulación de capitalizar parte de las ganancias. El capital se dividiría al principio por partes iguales entre los cinco bancos, pero de vez en cuando se le prorrataría de nuevo según las necesidades. Las utilidades se pagarían a escote. Previendo grandes dificultades para crear el capital, recomendó Puerto que se obligara a los agricultores contribuyentes, así como a las ciudades, pueblos grandes y fundos recién vinculados, a comprar por lo menos una acción cada uno. Además, el rey habría de inducir a los grandes, a los nobles de menor categoría, a las comunidades seculares y eclesiásticas, a los residentes en las colonias americanas, al rey de Sicilia y al príncipe del Brasil, a hacer esta inversión. A los extranjeros, no sólo se les permitiría adquirir acciones, sino que se les animaría a hacerlo (14). Mencionados escasamente en el último extremo del catálogo, los comerciantes eran tenidos por malos clientes probables. No se nombraba para nada a los banqueros privados y a los cambistas.

(12) En su "Discourse concerning Banks" (Londres, 1697, págs. 1-6), Sir Theodore Janssen había dicho que el Banco de Inglaterra era uno de los pocos bancos públicos establecidos por conveniencia y provecho, y el único en emitir billetes pagaderos a la vista al portador. Tal vez su utilidad para la Corona fuera cosa demasiado conocida para aludir a ella.

(13) Un peso de vellón era una unidad monetaria de 15 reales y 2 maravedís, o sea, aproximadamente tres cuartas partes de la moneda de plata de ley de a 8, o 20 reales de vellón, adoptada, a solicitud de Hamilton, por el Congreso, en calidad de dólar de los Estados Unidos.

(14) Dándoles garantías contra el embargo en paz o en guerra, pleno derecho al voto, y a sus herederos el de sucederles en la propiedad de las acciones.

Como los bancos no habían de tener privilegio para emitir billetes y las cuentas corrientes se usaban poco por entonces, sus operaciones estarían limitadas por su capital y depósitos primarios. Para formar sus reservas crediticias, el dinero perteneciente a menores y las sumas litigiosas embargadas tendrían que depositarse en los reales bancos. Si bien no lo dijo Puerto, es de presumir que ellos manejarían las rentas públicas. Un monopolio de las letras de cambio obligaría a los banqueros particulares a mantener dinero en los bancos. Se esperaba que la exigencia de consignar en ellos todo el oro y la plata que se importasen de las Indias les proporcionaría un control automático de las exportaciones en metálico. Opinaba Puerto que sería conveniente otorgarles el monopolio del crédito sobre hipoteca, a fin de refrenar la alarmante paralización comercial de la tierra, causada por juicios hipotecarios relativos a mal aconsejados préstamos de ricos y ociosos agiotistas. Así directamente como por intermedio de casas de empeño afiliadas, los reales bancos harían préstamos sobre tierras, mercancías, materias primas industriales, documentos comerciales y prendas. La vasta oferta de capital circulante así facilitada fomentaría la agricultura, la industria y el comercio. El tipo de interés sería uniforme, al 6% anual, fueran cuales fuesen la situación económica, las reservas bancarias o la clase de préstamo. Los bancos reconocerían el 1% anual por depósitos a la vista y el 5% por depósitos a término (15). Siendo 1% mayor que la rata más alta que en cualquier otro país se pagaba, el interés por depósitos a término haría afluir dinero de toda Europa. Para que los españoles se animaran a hacerlos, debía el rey "decretar que ello no rebajaba a la nobleza, ya que es común en Inglaterra, Holanda, Suecia, Venecia y Génova, donde las clases más elevadas se dedican al comercio".

Cada banco sería manejado por una junta directiva, el número de cuyos integrantes lo determinarían las operaciones que requirieran su intervención. La mitad de los directores elegidos representaría a la nobleza, y el resto a los hombres de negocios. Teniéndose sin duda por "hombre práctico", previno Puerto a los accionistas que "se cuidasen de señadores y teorizantes". Si se exceptúan una conferencia semestral compuesta de dos delegados por cada banco, para tratar de las normas comunes, y las asambleas generales de accionistas, no se daba disposición alguna sobre administración central ni coordinación de las actividades bancarias (16). Todos los divi-

(15) La actitud más tolerante de la Iglesia con respecto al interés hizo que ya no fuera necesario, como en los siglos XVI y XVII, recurrir al subterfugio de comprar y vender anualidades para disimular los intereses sobre depósitos y préstamos.

(16) Una acción daría a su propietario derecho a un voto en las ordinarias asambleas semestrales de accionistas que habrían de celebrarse siempre en Madrid, y en las extraordinarias, que tendrían lugar en el domicilio de cada banco. Todo tenedor contaría indefinidamente con dos votos por cada cinco acciones. Puerto rehusó enfáticamente que la Corona controlara los bancos y "hasta que se entremetiese en ellos". No obstante,

dendos votados por los accionistas serían sometidos a la aprobación del soberano (17). Aun cuando, al fracasar el monarca británico en la invasión del Banco de Inglaterra, había menguado el temor tradicional por los reyes como ladrones de bancos, el de España prestaría juramento de no tocar los haberes de los bancos reales.

Los préstamos, depósitos y demás operaciones pasivas eran rasgos secundarios del plan de Puerto. En comparación con él, casi todos los proyectistas fueron extremadamente tímidos en señalar a los bancos un papel activo en el desarrollo económico. Ni siquiera John Law superó su disposición a correr riesgos a largo plazo en un esfuerzo por dar estímulo al progreso material. Al banco de Madrid se le concederían todas las minas de España, salvo las de hierro, a la sazón satisfactoriamente dirigidas, y todas las inexplotadas riquezas minerales de América. Comprendió Puerto que la mayoría de las minas cerradas no funcionaban "por falta de empresarios o por quiebras". Pero el banco de Madrid no encontraría dificultades ni correría riesgos de ninguna especie. Ingenieros de minas de Lieja aportarían conocimientos técnicos, y esclavos comprados a los portugueses en el África Occidental proporcionarían la mano de obra para restaurar y explotar los yacimientos. La producción de metales preciosos en la España peninsular se triplicaría. Organizado alrededor del Gremio Mercantil, que dominaba el comercio americano, el banco de Cádiz entraría en posesión del monopolio de la exportación de esclavos a las colonias hispanas y del privilegio de despachar para América todos los años un buque mercante en las mismas condiciones fijadas a los ingleses por el contrato de Asiento de 1713. Navíos de propiedad del banco de Cádiz y bajo sus órdenes, transportarían a los esclavos desde el África Occidental Portuguesa. Los negros sobrantes podrían venderse al banco de Madrid para utilizarlos en las minas. Ignorante al parecer de las desanimadoras utilidades rendidas desde sus principios por el monopolio del comercio de esclavos, aun hallándose en manos de expertos tales como los ingleses (18), Puerto esperaba que esta concesión hiciera revivir la marina mercante española y produjera cuantiosas ganancias.

Al banco de Bilbao se le otorgaría el monopolio de la pesca del bacalao y el cachalote. Ello restablecería la flota, desaparecida en gran parte, y aprovecharía la destreza de los pescadores hispanos,

además de los doce votos del rey y ocho de la reina por sus acciones regaladas, el monarca nombraría dos directores para el banco de Madrid y uno para cada uno de los demás; y la reina designaría uno por banco "a fin de que velaran por los intereses de la Corona".

(17) Lo mismo que para todas las otras compañías españolas de la época.

(18) Véase "Trade and Peace with Old Spain, 1667-1750", por Jean O. MacLachlan (Cambridge, 1940), págs. 59-77, 122ff; "The Early Days of the South Sea Company, 1711-18", por Elizabeth Donnan, en "Journal of Economic and Business History", II (1929-30), 443-50.

explotada por los franceses desde que España perdió sus puertos y derechos en Terranova por el Tratado de Utrecht (19). Anualmente podrían retenerse en el país 1.500.000 pesos que se gastaban en pescado extranjero. Como el poderío marítimo inglés impediría la pesca hasta que terminara la guerra, el banco de Bilbao gozaría de un privilegio exclusivo para negociar con Buenos Aires hasta que se estableciera la paz (20). El banco de Málaga monopolizaría el comercio con las Filipinas y Marianas. España adquiriría porcelana, joyas, telas preciosas, especias, drogas y tinturas, en condiciones por extremo favorables. El banco de Málaga transportaría los artículos en sus propias naves, ya hacia Oriente, ya hacia España. Los ingresos resultantes del comercio reorganizado darían anualmente 500.000 pesos para expensas gubernativas de las Filipinas y Marianas, y el banco obtendría enormes utilidades. El de Barcelona explotaría las salinas de bajo costo de Ibiza y Formentera, en las Baleares, para exportar el producto al norte de Europa. También monopolizaría la exportación vinera de las Islas Canarias. Para proteger a los naturales de abusos exclusivistas, el banco barcelonés tendría que pagar siempre por cada clase de vino el precio promedio de las Canarias en los cinco años inmediatamente anteriores.

Los reales bancos tendrían el monopolio de la exportación de granos cuando las cosechas fueran superabundantes, y de su importación, si deficientes. Con el suministro de seguro marítimo —gran parte del cual se conseguía hasta entonces en el exterior— cerrarían los bancos uno de los mayores escapes de dinero del reino. Todos ellos negociarían en moneda nacional y foránea, y tendrían agentes y corredores en todas las grandes ciudades europeas para celebrar transacciones financieras y comprar y vender mercaderías.

El sistema bancario de Puerto —minero, tratante en granos y vinos, naviero, negrero, pescador del bacalao y el cachalote, importador de productos orientales, extractor y exportador de sal, banquero y cambista— hubiera sido una de las empresas de negocios más gigantescas y variadas jamás vistas en el mundo. Pero no es aceptable el que tales privilegios sin par hubiesen supuesto que "ningún banco de la tierra puede ser tan poderoso y seguro como estos cinco". Por el contrario, las concesiones, heterogéneas, universales y de suyo peligrosas, casi de seguro habrían significado un desastre.

El período de paz, relativamente largo, de 1749-61, y la prudente administración de Fernando VI frenaron el aumento de los gastos oficiales. Un alza en las importaciones de metales monetarios del Nuevo Mundo impuso una moderada elevación de los precios de artículos de consumo, e hizo subir auto-

(19) En realidad había perdido desde mucho antes su posición establecida fuera de los Grandes Bancos ("The Cod Fisheries", por H. A. Innis. New Haven, 1940. Págs. 92-94).

(20) No se ve con claridad el motivo de que la marina británica no anulara también esta concesión.

máticamente el rendimiento de los impuestos sobre ventas y derechos de aduana *ad valorem*. La prosperidad general y el alivio de los apuros presupuestales aquietaron los planes bancarios (21). En su "Proyecto económico", escrito en 1762 (22), Bernardo Ward, el gran consejero económico irlandés de Fernando VI, que había pasado varios años viajando por las principales naciones de Europa en busca de arbitrios para reanimar la vida económica de España, propuso la siguiente concepción importante de un banco. Con más prudencia que la que, un cuarto de siglo después, tuvieron los funcionarios del Banco de España, comprendió Ward que la Corona debía construir carreteras, canales, obras de canalización, y hacer otras mejoras internas. Pero quería dejar en manos de los particulares el resto de la economía. "La clave de la riqueza y prosperidad del reino está en que cada terrateniente" — a quien Ward consideraba como el factor dinámico, no tan solo de la agricultura, sino de toda la economía — "tenga... todo el dinero que necesite para mejorar sus bienes: en tierra cultivable, árboles, bombas de riego, establecimientos comerciales, fábricas y mano de obra". Al poner en uso los millones de pesos "sepultados en cajas fuertes sin producir nada", un banco territorial instalado en cada uno de los 119 distritos de ventas solventaría el problema monetario (23).

Como los bancos territoriales serían parte integrante del plan económico de Ward para España, su Junta de Mejoras, encargada de cumplir el proyecto general, había de disponer los detalles de su organización, preparar un prospecto con destino a los capitalistas y terratenientes, y vigilar las operaciones de aquéllos (24). Pero Ward esbozó en términos generales la fundación y política de los bancos. En una fecha fija se abrirían en todos los distritos de ventas, las listas para solicitudes de préstamo y suscripción de acciones de 50, 100, 500 o 1.000 doblones (25). Se concedería a los subscriptores un plazo de seis meses para el pago completo de sus acciones en efectivo, y seis a los prestatarios para probar sus derechos saneados a la tierra ofrecida en garantía (26). La suscripción de capital limitaría

(21) En un plan tendiente a restaurar el ejército y la flota sin acrecentar la carga impositiva, que el Marqués de la Ensenada presentó a Fernando VI en 1751, el Ministro hablaba vagamente de "fundar un banco" ("Representación hecha al señor D. Fernando VI", "Semana Erudito de Valladares", XII, 1788, 261-63). Pero, a lo que parece, pensaba en la percepción y custodia de las contribuciones y giros extranjeros, desempeñadas por una nueva dependencia de la real tesorería.

(22) Publicado póstumamente en Madrid en 1779.

(23) Proyecto Económico, pág. 18.

(24) Precursor de la Junta Nacional de Inversión de Sir William Beveridge (v. "Full Employment in a Free Society", Londres, 1944, págs., 178-271).

(25) Pieza de oro aproximadamente equivalente a cuatro dólares en moneda estadounidense de 1791.

(26) Para evitar fraudes en el futuro se exigiría que los tenedores de hipotecas las inscribiesen en un registro especial

automáticamente los préstamos, y las solicitudes no atendidas se archivarían en el orden que se hubieran recibido (27). Como el dinero para préstamos solamente podría conseguirse mediante la venta de acciones, que el banco no amortizaría en ninguna circunstancia, no se mantendría ni sería necesaria reserva alguna. Además, los bancos no podrían "incurrir en ningún déficit por excesiva expansión del crédito o infidelidad de sus empleados". Un tenedor de libros y un cajero, pagados por la real tesorería y responsables ante la Junta de Mejoras, manejarían cada banco. Las acciones percibirían un dividendo fijo del 4%. Dado que Ward se refería al costo de funcionamiento como a clara obligación de la Corona, puede suponerse que el interés sería asimismo del 4%; pues, con este rédito sobre el capital, un porcentaje más elevado habría ido a manos de la Corona, cubriendo así al menos parte de los gastos. Los préstamos habrían de ser como "las deudas nacionales de Inglaterra y Holanda. Es decir, que no se puede obligar al deudor a pagar el principal, sino únicamente los intereses". Pero el prestatario podría cancelar la deuda cuandoquiera que así lo deseara (28).

Los bancos sólo podrían prestar sobre finca raíz, y nunca más del 20% de su valor. Además, cada prestatario asumiría responsabilidad conjunta e ilimitada por todos los préstamos de su distrito. "Puesto que hay necesidad de tantos progresos en el reino, la Junta de Mejoras no convendrá por ningún motivo que un banco otorgue un préstamo que probablemente no haya de rendir por intereses, a la vuelta de pocos años, por lo menos el doble de su costo". Los Comisarios de Visitas, oficina central de planificación ideada por Ward, tendría que certificar la utilidad de las mejoras contempladas, antes que pudiera tomarse en consideración una solicitud de préstamo. De aquí que no hubiera posibilidad de que los bancos quebrasen "por causa de adversidad o mal manejo". No dependerían de "demandas contra el soberano, que pueden suspenderse en caso de emergencia nacional" (29). Son tan seguros "como la propia existencia de la nación". Una invasión de Inglaterra u Holanda por una potencia enemiga pondría en peligro los bancos de aquellos países. "Pero bancos como los nuestros, asentados sobre la tierra del reino, no pueden hacer bancarrota si los

que habría de llevarse en toda localidad donde hubiera un banco; y uno central se tendría en Madrid, si ello resultara factible. Al no registrar una hipoteca dentro del plazo fijado, el prestamista perdería el gravamen a su favor ante un préstamo subsiguiente de alguno de los bancos (Proyecto Económico de Ward, pág. 21).

(27) A Ward no se le ocurrió la posibilidad de que la oferta de fondos superara la demanda de préstamos.

(28) Proyecto Económico de Ward, págs. 21-23, 27.

(29) Ward no compartía el temor general de que un banco no estaba seguro bajo un monarca absoluto, pues el rey no tendría motivo para entrometerse en contratos entre prestamistas y deudores. Y los bancos serían por su misma naturaleza, intermediarios en esta clase de contratos.

terratinentes no son exterminados. En tanto que haya españoles en España, estos bancos serán solventes" (30).

Por otra parte, el capital del Banco podría monetizarse fácilmente. Si el rey ordenase a sus tesoreros y alcabaleros amortizarlo por su valor nominal, vendría a ser un medio de cambio más aceptable que los billetes de banco ingleses u holandeses. El aliciente que ofrecería el trueque de oro atesorado y plata en circulación por acciones del banco, elevaría el precio de éstas y rebajaría el tipo de interés. El dinero circulante aumentaría por medio: 1) del valor del capital comercial del banco, 2) del metálico retirado de atesoramientos y cambiado por acciones (que presumible, pero ilógicamente, no lo reemplazarían en ellos), y 3) fondos sacados de acumulaciones ocultas y directamente consumidos en mejoras. "La crecida circulación pondrá a trabajar un millón de manos desocupadas, que ejecutarán los adelantos de que hablamos". También se pondrían en uso las tierras incultas, lo que proporcionaría valiosos productos agrícolas para manufacturas o exportaciones. Es curioso que Ward no considerara explícitamente, como lo hizo John Law (31), si el aumento de la producción por causa del empleo de elementos productores ociosos, compensaría el de la circulación monetaria, impidiendo así un alza en los precios de los artículos de consumo. Mas debió de pensarlo, puesto que sostuvo que la balanza comercial se haría favorable, "en forma que hasta aquí no ha conocido España". Se elevarían las rentas públicas, y el comercio interior prosperaría (32).

En 1766, año en que la insoportable carestía del costo de la vida condujo al pueblo a rebelarse en Madrid y en provincias (33), Vicente Vizcaíno Pérez propuso (34) una Compañía Universal de Banca Pública, destinada a combatir los males de los usurarios préstamos sobre hipoteca hechos por particulares, y hacer abundar las provisiones a precios módicos. Existiría en Madrid una institución principal, con agencias en todos los puertos marítimos y capitales de provincia. La compañía, o banco, tendría la exclusiva del comercio interno y externo del trigo, y también negociaría en cebada. Con prescindencia de la cosecha y de la situación del mercado, compraría el banco todo el trigo que se recolectase a 28

(30) Ward, *Proyecto Económico*, págs. 19-24.

(31) "Prices and Wages in Southern France under John Law's System", por Earl J. Hamilton, en el Suplemento de Historia Económica del "Economic Journal", III, (1934-37), 448-49.

(32) Ward, *Proyecto Económico*, págs. 25-27.

(33) Hamilton, "War and Prices", págs. 158-59. Los precios de los granos se habían doblado aproximadamente en los tres años anteriores (ibid., págs. 183, 194, 254-55).

(34) *Discursos políticos sobre los estragos que causan los censos... comercio fomentado y general, abundancia de comestibles en España* (Madrid, 1766).

reales la hanega, y lo vendería a 29 reales (35). Como la ganancia bruta sería del 3½% (en el supuesto de una rotación por año), y la mitad del 1% cubriría todos los costos (sic.), los accionistas percibirían el 3% de su inversión. La prohibición de préstamos hipotecarios hechos por particulares y la desacumulación de atesoramientos, producida por la confianza en esta empresa, suministraría 2.879.555.866 reales de capital, o sea, más de nueve veces la excesiva capitalización que, veinte años más tarde, había de poner en graves apuros al Banco de España (36). Los riesgos comerciales asumidos por los accionistas limpiarían sus conciencias de la tacha atribuida a los préstamos bajo triples contratos y a los depósitos a término en los Cinco Gremios Mayores (37). Alegaba Vizcaíno Pérez que generosos anticipos de capital de explotación harían prosperar la agricultura, la industria y el comercio; pero la institución, a la cual se refería indistintamente como a una "compañía" o un "banco", era ante todo una especulación comercial en granos a base de capital social (38).

En su "Caffé politique d'Amsterdam" (39) cuenta Roch-Antoine de Pelissery que, primero en 1766 y otra vez el 17 de febrero de 1769, presentó al gobierno español un plan detallado de fundación de un Real Banco de Castilla, con sede principal en Madrid y sucursales en todos los puertos marítimos. Tendría un capital de \$ 40.000.000 (40), casi tan grande como el que a la sazón poseía el Banco de Inglaterra. Dado que ni el gobierno ni los inversionistas privados podían suministrar por sí solos suma tan enorme, cada parte contribuiría con la mitad. La venta de 20.000 acciones de capital a \$ 1.000 cada una proporcionaría el de origen particular; y una lotería de rentas vitalicias pagaderas por anualidades, con 200.000 billetes vendidos a \$ 100 cada uno, el aporte regio. Un síndico y cuatro directores, escogidos por la Corona entre los propietarios de seis o más accio-

(35) Un real más caro que el precio máximo legal, pero real y medio inferior al precio promedio corriente en Castilla la Nueva en 1762, año en que escribía Ward (Hamilton, *War and Prices*", págs. 188, 250).

Para establecer un granero siempre normal, el banco almacenaría trigo en los buenos años, lo exportaría cuando los graneros rebosasen por una sucesión de fuertes cosechas, y lo importaría cuando repetidos fracasos en las siembras amenazaran con agotar los depósitos.

(36) Earl J. Hamilton, "The First Twenty Years of the Bank of Spain", *Journal of Political Economy*, LIV (1946), 124-25, 140.

(37) Teníase esto por gran beneficio, a pesar de que un real decreto de 4 de julio de 1764 había legitimado el interés sobre depósitos hasta donde ello competía a la ley civil.

(38) *Discursos políticos*, págs. 158-331.

(39) Publicado en Amsterdam en 1776, bajo el seudónimo "Charles Elie Denis Roonptsky".

(40) Es decir, pesos de ocho reales plata nacional, o 20 reales de vellón, adoptado como dólar de los Estados Unidos. En este artículo un signo de dólar representa invariablemente dicho peso.

nes sociales, dirigirían el banco (41). Estos dignatarios habían de reunirse cada cincuenta días para adoptar normas. Dos de los directores, que servirían alternativamente en parejas por lapsos de seis meses, las llevarían a cabo, examinarían junto con el síndico las solicitudes de crédito y decidirían lo conveniente. La oficina principal del banco nombraría todos los empleados, fijaría las normas e inspeccionaría las operaciones de las sucursales (42). Como los accionistas no tendrían atribución alguna, Pelissery no estipuló que se reunieran.

El banco prestaría dinero de su capital, al 3% anual, sobre letras de cambio y pagarés con plazo de doce meses a lo sumo. Como el producto de los préstamos no se dejaría en depósito sino que se retiraría en efectivo, el volumen de créditos comerciales estaría limitado por el capital del banco. Este prestaría depósitos hasta por las dos terceras partes del valor de la finca raíz, al 1%, cuyo principal sería amortizable en veinticinco contados anuales de igual valor. Tales depósitos serían transferibles por cheques, pero jamás se retirarían en efectivo. Así pues, no habría necesidad de ninguna reserva (43). Los depósitos serían de curso forzoso legal en todas las transacciones de venta al por mayor, compras de bienes raíces, y liquidaciones de deudas contraídas con tales objetos. La negativa a aceptarlos a la par se castigaría con la confiscación (44). Los depósitos no tendrían curso forzoso en el pago de salarios, el comercio detallista, las compras de los artesanos y las fábricas, los impuestos, arrendamiento de tierras o alquileres de casas. Advirtiendo en 1769, como no lo hicieron en 1844 los autores de la Ley Bancaria de Peel, que un aumento de los depósitos bancarios acrecienta la cantidad de dinero, sostenía Pelissery que la monetización de tierra saneada mediante préstamos y depósitos elevaría al doble la moneda y el volumen de los negocios (45). La agricultura, la industria, el comercio interior y el exte-

rior medrarían. Una favorable balanza de pagos conservaría en el reino el oro y la plata de las Américas (46).

Por los primeros veinticinco años recibirían los accionistas todos los beneficios excedentes de los gastos de pago de las anualidades vitalicias. Después se amortizarían sus acciones en depósitos bancarios permanentemente congelados, y todas las ganancias le entrarían a la Corona. El banco consolidaría al 3% las deudas de las ciudades y provincias y las de la nación; y el mantenimiento por veinticinco años de los pagos de intereses al tipo vigente saldaría las obligaciones. El Real Banco facilitaría a la Corona los medios de adquirir y explotar todos los molinos del reino. Mas, a diferencia de sus predecesores, no hizo Pelissery que el banco se dedicara a más negocios que los bancarios. Las ganancias que el banco y los molinos produjesen harían posible la abolición del aborrecido impuesto sobre ventas y de otros gravámenes internos (47).

En 1771, un plan anónimo, tomado tan en serio por el embajador francés, que envió copia de él a París, y por el Ministerio de Asuntos Extranjeros, que lo conservó (48), indicaba métodos para el desarrollo económico, la reforma fiscal y la restauración del comercio colonial. Para proporcionar los fondos necesarios, problema clave de este proyecto, como de tantos otros, propuso el autor la fundación de un Real Banco en Madrid, con una sucursal en Cádiz y otras ciudades donde se comprobara su buen éxito. El Real Banco tendría un capital de 100.000.000 de reales de vellón, (\$ 5.000.000), o sea, la octava parte de la cifra que reclamaba Pelissery y pertenecería en su totalidad a la Corona. Esta suma se podría conseguir cediendo al banco los recursos y funciones del Real Giro, dependencia de la tesorería que efectuaba remesas oficiales al exterior, y asignándole "lo que rinden los bienes confiscados a la Compañía de Jesús". La organización del banco se adaptaría a la forma de gobierno y a las circunstancias económicas del país, que "difieren ambas radicalmente de las de aquellas naciones donde funcionan establecimientos similares" (49).

Todos los fondos públicos serían depositados en el banco, lo mismo que toda suma mantenida en

(41) El síndico percibiría el principesco salario de \$ 8.000 anuales, y \$ 5.000 cada director. Thomas Willing, primer presidente del First Bank of the United States, cobraba \$ 3.000 por año. "El sueldo del presidente del Banco de Pensilvania era de \$ 3.000, mientras que el Farmers and Mechanics' y el Bank of North America pagaban sendos \$ 2.500 a sus respectivos presidentes" (J. T. Holdsworth, "The First Bank of the United States", Washington, 1910, págs. 26-27). El Banco de España reconocía a los directores de previsiones —empleados de tiempo completo— \$ 4.000 anuales en 1784-85, y a todo el mundo le parecía un sueldo altísimo (AHN, Estado, Leg. 3196).

(42) Roch-Antoine de Pelissery, *Caffé d'Amsterdam*, I, 288, 324, 326-30, 334, 336, 339, 344, 347.

(43) También podrían conseguirse depósitos a cambio de numerario, el cual presumiblemente se mantendría como reserva. Pero Pelissery reconoció que el banco podría obtener muy poco dinero por este medio.

(44) Por extender un cheque no respaldado por un depósito se aplicaría la pena señalada para quien dolosamente adquiriese mercancías.

(45) No dice Pelissery en qué grado provendría esto del aprovechamiento de factores de producción ociosos.

(46) Roch-Antoine de Pelissery, "Caffé d'Amsterdam", I, 254, 288-89, 296-97, 335, 430-43, 439.

(47) *Ibid.*, págs. 264, 325, 332-33, 337-38.

(48) Archives des Affaires Étrangères, Paris, *Fonds divers: Espagne*, Régistre 207, fols. 60-69.

(49) El banco sería administrado por un presidente y tres directores nombrados por la Corona, y por diputados (dos al parecer) del impuesto auxiliar sobre ventas, que servirían como directores *ex officio* (por razón de su cargo), responderían ante el ministro de Estado, y serían completamente independientes de todos los demás ministerios, inclusive el de hacienda. Aunque el volumen de los negocios celebrados en Cádiz, principal centro del comercio americano, sería mucho mayor que el de la capital, la agencia "obedece a las instrucciones" de la casa matriz y semanalmente le daría cuenta de sus operaciones.

fideicomiso o plica (disposiciones testamentarias o de otra índole, contenidas en sobre sellado para abrir en determinado tiempo). Los particulares podrían depositar dinero, y cederlo o retirarlo a voluntad. Los negociantes y cambistas pagarían por este servicio la cantidad fija de 100 reales cada seis meses, y 50 las demás personas privadas, sin que importase la magnitud de sus saldos ni el número de sus transacciones. Imitando al Banco de Amsterdam, quería el proyectista obligar a los hombres de negocios a mantener su dinero en la institución, al exigir, con multa de 2.000 reales para una y otra parte, que todo pago de letras de cambio, pagarés, contratos o transmisión de propiedad cuyo valor pasara de 1.000 reales, se efectuara por conducto de aquélla. Un notario que legalizara un contrato celebrado fuera del banco y referente a un pago de más de 1.000 reales, perdería su lucrativo cargo y se le obligaría a pagarle 22.000 reales a dicha entidad. Siendo objeto del banco el fomentar la industria y el comercio, descontaría letras de cambio sobre Madrid o Cádiz y pagarés con vencimiento máximo de tres meses, y haría préstamos sobre hipoteca de fincas raíces. También haría anticipos de dinero a la Corona, sobre la pignoración de rentas seguras. El tipo de interés sería del 4% para préstamos a particulares y del 3% para los anticipos al gobierno. Como la desfavorable balanza comercial de España con sus colonias de América requería exportaciones de numerario, tal monopolio se concedería al Real Banco. "Pero éste no puede intervenir con ningún pretexto en otros negocios mientras la experiencia no demuestre la necesidad de alterar la presente disposición" (50).

Por vez primera desde que trescientos años antes aparecieron en Castilla esbozos de estas instituciones, reconocía llanamente un proyectista la conveniencia teórica de limitar un banco nacional a funciones meramente bancarias (51).

El banco le sería muy útil a la Corona en el traslado de fondos entre Madrid y Cádiz. También podría validar las inservibles garantías dadas a los propietarios de bonos de sus predecesores, que Carlos III había dejado de cumplir en 1760. Tales garantías serían cambiadas por "vales" expedidos por el banco; y que se amortizarían a la par, por sor-

(50) Archives des Affaires Étrangères, Paris, Fonds Divers: Espagne, Registre 207, fols. 61-63, 67.

(51) Pese a que François Cabarrús, fundador del Banco de España, no tenía más que veintinueve años en 1771, y a que, diez años después, decía haber redactado en 1781 su primer proyecto bancario (AHN, Estado, Legs. 3196 y 3219), la semejanza del lenguaje empleado en la renuncia a participar en los negocios con el de la cláusula correspondiente del plan del Banco de España, el interés por un presupuesto equilibrado, la defensa del monopolio de las exportaciones en metálico, la importancia atribuida al comercio con América, y el hecho de que el embajador de Francia envió el proyecto a París, indican que quizá sea Cabarrús el autor de este esquema. No hay que pasar por alto que ya en 1771 se interesaba por la banca, el comercio y la hacienda, ni que era lo bastante talentoso y precoz para haber redactado el proyecto.

teo, hasta suprimirlos del todo, con las utilidades de la institución, calculadas en 15.000.000 de reales al año. Los vales no tendrían circulación forzosa; ni siquiera podrían servir como medio de pago. Sólo podría venderse por lo que valiesen en el mercado de inversión. Las ganancias del Real Banco permitirían también la reforma de la moneda envilecida. En caso de guerra tendría el banco incalculable importancia. "Es notorio que en tal evento nuestro comercio marítimo queda interrumpido, y bloqueada en América la mayor parte del tesoro, pues los comerciantes no se atreven a correr el riesgo de perderlo en la travesía hacia España". El banco guardaría el numerario americano en la ciudad de México y en Lima, y se lo pagaría a los propietarios en letras a seis meses, "deduciendo precios de tiempo de guerra por flete, derechos de aduana y seguro" (52). Permanecería aquél en América hasta el fin de las hostilidades o hasta que "hubiera una oportunidad segura de traerlo a la patria. Esto será sumamente provechoso para la economía nacional, y más lucrativo aún para el banco" (53).

Alarmado por el volumen de préstamos hipotecarios pendientes, Pascual Martínez Lucas propuso en 1774 (54) que todos los deudores pagasen anualmente el 1½% del principal. Para proporcionar una inversión alternativa a las fundaciones eclesiásticas y demás prestamistas, el gobierno debía abrir un Banco Público. Los "inmensos fondos" que éste poseería podrían emplearse en "un establecimiento de comercio general, nuevas fábricas y otras mejoras". Un banco filial de crédito agrario prestaría a los hacendados dinero efectivo al 2% y granos al 3% y los gravámenes hipotecarios tendrían prioridad sobre cualquier otro derecho, salvo obligaciones a favor de la Corona.

El Conde de Campomanes, uno de los influyentes economistas y hombres de Estado del siglo XVIII, reimprimió en 1777 el plan bancario de Francisco Martínez Mata, publicado por primera vez en 1650, con largas notas marginales donde se juzgaban favorablemente los bancos de crédito agrario, los de ahorros y los comerciales. También alababa Campomanes las operaciones bancarias de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, que obtuvieron privilegio en 1686, y poco después comenzaron a aceptar depósitos a módicos tipos de interés (de ordinario al 2½%-3%) para emplearlos en sus negocios (55). Decía

(52) No hay seguridad de que las letras pudieran circular libremente y llenar de este modo el vacío.

(53) Archives des Affaires Étrangères, Paris, Fonds divers: Espagne, Registre 207, págs. 64-65, 67-69.

(54) "Discurso político sobre la reducción de los censos y establecimiento de los montes de piedad" (MS en la Biblioteca de la Academia de la Historia de Madrid, fols. 1-46).

(55) En un memorándum para Carlos III ("Al Rey Nuestro Señor D. Carlos III"), de 19 de enero de 1775, Juan Antonio de los Heros Fernández hablaba de los Cinco Gremios Mayores de Madrid como de un "Banco Nacional: sólido, seguro, útil

que "la fundación de un banco es muy digna de examen, pero no la de un banco nacional que conduzca a la violencia, como el sistema especulador de John Law" (56). Como Campomanes era presidente del Consejo de Castilla en 1781-82, a tiempo que se estudiaba el proyecto que creó el actual Banco de España, su saber bancario y su reconocimiento de la utilidad de estas funciones, ejercieron indudable influencia.

El 17 de septiembre de 1777, Juan de Bouligny, notable mercader y diplomático (57), expuso un "Plan Preliminar de Fundación de un Real Banco y Agencia de Cambio". No era este en realidad sino un esfuerzo por demostrar que España tenía más necesidad de un banco nacional que cualquier otro país europeo. Gracias a una moneda barata y abundante y al manejo de las ratas de cambio, podría vigorizar su economía interna y terminar con su subordinación a potencias extrañas. Por carecer España de un banco nacional, era tan elevado el interés sobre préstamos, si acaso se conseguían, que nunca era posible reembolsar el principal. Siéndoles posible obtener préstamos al 4% y crédito mercantil al 6-8%, los agricultores y fabricantes de naciones provistas de bancos nacionales suministraban a España cuatro quintas partes de las mercancías despachadas a sus colonias. Por otra parte, los mercaderes extranjeros tenían un sofocante dominio de la importación de artículos al país. Los importadores españoles que pretendieron competir tenían que comprarlos a crédito, con un interés nominal del 5%, hasta que las flotas del tesoro volvieran de América; pero los pesos en que se pagaba la deuda contenían una tercera parte más de plata que aquellos en que se la había contraído, con lo cual el verdadero tipo de interés llegaba al 38%. También los campesinos españoles estaban a merced de comerciantes-prestamistas foráneos. Los préstamos, aunque nominalmente sin intereses, costaban a los agricultores del 20 al 50%, con plazo de nueve meses o menos; pues se veían forzados a entregar sus cosechas a los acreedores por hartos menos de lo que ellas hubieran producido al venderse sin apremio. Mucho peor era el hecho de que sus anticipos de fondos para el cultivo ponían a los negociantes foráneos en capacidad de imponer a las granjas españolas lo que habían de producir. Como

árbitros de los tipos de cambio exterior, financistas extraños controlaban la riqueza de España y de sus colonias de América. Ello tenía que conducir a la decadencia económica y a la despoblación (58).

Aun siendo de suyo un activo proyectista económico (59), dudaba Bouligny de que el planeamiento, las reglamentaciones y los controles pudiesen algún día hacer levantar la agricultura, la industria y el comercio de España sin el banco que suministrara a bajo costo el capital de explotación. El Real Banco era el único remedio para la crónica depreciación exterior de la moneda española, problema al que por más de dos siglos habían prodigado su atención economistas y hombres de Estado (60). Los metales preciosos tenían apenas un "valor convencional" dentro del país, pero en el exterior eran artículos comerciales. Las principales potencias económicas tenían que contar con ellos para su comercio con Asia, Africa y Turquía, para la elaboración de objetos de plata y oro; y para negociarlos en joyas y láminas. España sacaría la natural ventaja de su control de la mayor parte de la producción universal, "lo mismo que los comerciantes monopolistas sacan partido de su oportunidad", para vender metálico a las demás naciones, lo más caro que le fuera posible. Sólo al fundar el Real Banco y otorgarle privilegio exclusivo para exportar numerario, podría España beneficiarse de su monopolio. Entonces, en vez de pagar 97.095.941 reales (casi \$ 5.000.000 en moneda de los Estados Unidos), como tributo anual rendido al extranjero por causa de la devaluación cambiaria, haría ganancias considerables con la valorización de su moneda. La baja en los giros al exterior incrementaría la circulación monetaria, elevaría la demanda efectiva, y por este medio estimularía la actividad económica. No habiéndose dado cuenta de que esta valorización cambiaría, aun dentro del estrecho límite de las proporciones de la importación de numerario, tendería a aminorar las exportaciones, arguyó Bouligny que éstas aumentarían con la producción; e, ignorante al parecer de la teoría cuantitativa de la moneda, sostuvo que los metales preciosos "se acumularían ilimitadamente". También había de combatir el banco la escasez de lluvias y ríos navegables —dos de las mayores deficiencias nacionales— facilitando los medios de excavar canales para irrigación y navegación (61). En resumen, el plan

y provechoso para la nación y sus vasallos." Describía las operaciones en cambio exterior de los Gremios por conducto de sus corresponsales en "Londres, Amsterdam, Hamburgo y toda la Europa". También trataba de los préstamos otorgados por los Gremios a la Corona y de sus funciones de Banco de ahorros (*Semanario erudito de Valladares*, XXVI (1790), 234-35, 249, 260-61, 263).

(56) Apéndice a la educación popular, IV (Madrid, 1777), 311-58.

(57) En calidad de ministro plenipotenciario, Bouligny negoció un tratado de amistad y comercio con el Sultán de Turquía el 14 de septiembre de 1782, en circunstancias extraordinariamente difíciles (*Gaceta de Madrid*, 16-20 de enero de 1784, págs. 59-60, 69ff; François Rousseau, *Règne de Charles III d'Espagne* [París, 1907], II, 252-53).

(58) AHN, Estado, Leg. 3229, N^o 173.

(59) Había presentado el 27 de agosto de 1772 un esmerado plan para el aprovechamiento de la lana y la restauración de la industria lanera de Segovia (AHN, Estado, Leg. 3229).

(60) Carlos III, uno de los reyes más probos que alguna vez hayan ocupado el trono de España, ordenó en secreto a los superintendentes de las casas de moneda de Castilla, el 21 de mayo de 1772, que rebajaran la ley de las monedas de oro y plata, con el pretexto de que en otros países de Europa, la misma perfidia había mantenido por decenios tipos de cambio desfavorables a España (Hamilton, *War and Prices*, págs. 66-68).

(61) No indica Bouligny si su banco había de anticipar el gran error del Banco de España, de comprometerse a abrir o administrar los canales.

bancario daría la clave de la regeneración económica (62).

Boulogny presentó el 5 de febrero de 1778 su plan definitivo de un "Banco y Agencia Nacional de Cambio", con sede principal en Madrid, sucursales convenientemente situadas en España, y agencias dondequiera que se necesitasen dentro o fuera del país. En el plan provisional había admitido que un banco nacional de propiedad privada no podía funcionar en una monarquía. En el definitivo, dispuso que si la real tesorería no contaba con recursos para la inversión, o no se inclinaba a hacerla, debería la Corona, ya forzar a los Cinco Gremios Mayores a hacer un préstamo de un millón de pesos para el banco, al tipo de interés más bajo que abonaran sobre depósitos a término, o ya allegar fondos para una institución privada, con la venta de acciones a 5.000 o 10.000 pesos de vellón (63). Pertenencia pública o particular, el Real Banco sería administrado por un director-intendente nombrado por la Corona y ante ella responsable (64). Este escogería los empleados (65) menos a un inspector general nombrado por el rey para intervenir los libros y vigilar las irregularidades (66).

El banco pagaría un interés anual del 2½% por depósitos a tres años, 2¼% por los de dos años, 2% por un año, y "un módico interés mercantil, determinable por el director-intendente" para más cortos plazos. La rata bancaria sobre préstamos a agricultores o comerciantes sería uniforme, al 4% para los nativos y al 5-6% para los extranjeros. Las sucursales y agencias de las ciudades que comerciaban con América debían estudiar los métodos vigentes de consecución de fondos para exportaciones al Nuevo Mundo (67) y prestar a los exportadores nacionales cuanto quedase disponible sin mermar su contribución al principal objetivo del banco: el de estimular en el interior la expansión de los negocios y la agricultura. Todo dinero en fideicomiso, toda suma reservada para inversión por fundaciones eclesiásticas y particulares, y toda cantidad envuelta en litigio debía depositarse en el

(62) AHN, Estado, Leg. 3229, N° 173.

(63) Con lo cual valían unos \$ 3.750 o \$ 7.500 en moneda estadounidense.

(64) Si el banco fuera de propiedad privada, habría anualmente una asamblea general de accionistas que revisaría las operaciones y estudiaría la política. Una acción daría derecho a un voto, cinco a dos votos, y diez o más a tres. Pero, con todo el poder puesto en manos del director-superintendente, la votación habría sido un falso privilegio. Los accionistas no hubieran podido actuar sino en calidad de asesores.

(65) Percibiría una comisión del 4% sobre los intereses de los préstamos y las ganancias por el cambio exterior e interior, fuera de lo cual tendría que pagar los sueldos de todos los empleados y el porte de toda la correspondencia.

(66) AHN, Estado, Leg. 3230, N° 49.

(67) Restablecidas aquel año para los puertos españoles más importantes, después de haber estado confinadas a Sevilla y Cádiz desde 1503.

banco. A fin de procurarse fondos suficientes para los préstamos en provincias, se exigiría a las administraciones de correos y a los recaudadores provinciales de impuestos que depositaran su dinero en las sucursales y agencias. Auncuando Boulogny hizo notar que en otros países se habían acreditado los billetes de banco como sustitutos satisfactorios de la moneda metálica, su banco nacional no iba a tener el privilegio de emitirlos. Ni tampoco había de ensanchar la circulación creando depósitos a la orden. En realidad, al indicar Boulogny cómo los intereses por pagos diferidos de letras de cambio podrían evitarse manteniendo en el banco depósitos para hacer efectivos tales documentos, daba por seguro que pocos negociantes tendrían cuentas corrientes. Además de las ventajas prometidas en el plan preliminar, el definitivo ponía énfasis en la ayuda al Estado en situaciones de emergencia. Boulogny calculaba las ganancias en un 37,4% de la inversión, provenientes por igual del cambio interior y exterior y de préstamos y descuentos. Para inducir a los hombres de negocios a invertir en el banco si éste fuera particular, prometió también Boulogny que los accionistas podrían solicitar en cualquier momento préstamos hasta por la mitad del valor paritario de sus acciones, lo cual mantendría la liquidez, disfrutando simultáneamente aquellos de fantásticas utilidades (68).

El 21 de marzo de 1778, la seccional madrileña de la Real Sociedad Económica de Amigos del País elevó su poderosa voz en favor de un Banco Nacional. Este "habría de combatir la depresión hasta ahora experimentada en el presente año, que se prolongó por casi todo el precedente", durante el cual "sólo una casa de Madrid descontó documentos comerciales y letras de cambio". Además, el Banco retendría en el reino las enormes sumas que se pagaban a los extranjeros como intereses sobre préstamos. "Tal establecimiento tendría valor inestimable, y serviría de monumento conmemorativo de la ilustración del siglo XVIII" (69).

"Para poner remedio... al miserable estado de nuestras artes y oficios", Miguel Gerónimo Suárez y Núñez, archivero de la Junta General de Comercio, Moneda y Minas (70), envió el 7 de septiembre de 1779 al ministro Floridablanca el esquema aproximativo de un Gran Banco de Manufacturas. Los viajes de Suárez y Núñez por toda España, en 1766 y 1769-70, para investigar en representación de la Corona la decadencia de la industria de la seda; su

(68) AHN, Estado, Leg. 3230, N° 49.

(69) *Memorias de la Sociedad económica*, III (Madrid, 1787), "Memoria sobre el recogimiento y ocupación de los pobres", pág. 13.

(70) Suárez y Núñez editó y tradujo al castellano doce volúmenes in folio sobre ciencia y tecnología, titulados "Memorias instructivas y curiosas sobre agricultura, comercio, industria, economía..." (Madrid, 1778-91), y escribió el *Tratado legal teórico y práctico de letras de cambio* (2 volúmenes; Madrid, 1788-89), uno de los mejores trabajos sobre cambio exterior publicados en lengua española antes de 1800.

diligente participación en las actividades progresistas de la Real Sociedad Económica, y su experiencia como fundador y director de una factoría regia (la Real Fábrica de la Concepción) en el Puerto de Santa María, le habían convencido de que los privilegios monopolistas, las exenciones, la importación de artesanos extranjeros y los demás recursos mercantilistas a la sazón en boga en la España renaciente, jamás podrían vigorizar la industria nacional. Mientras careciesen los artesanos del capital necesario para comprar materias primas extranjeras y del país, y no hubiera para sus salarios demanda efectiva a precios que compensasen todos los costos y produjeran un rédito "decente" sobre el capital, artes y oficios seguirían estancados. Comenzando por dos o tres industrias escogidas, el Banco estimularía las manufacturas, (1) comprando materias primas foráneas y nacionales, en cantidades adecuadas y en la estación más propicia, y vendiéndolas a los artesanos cuando las necesitaran, con un beneficio del 3%, y (2), retirando del mercado en cantidades ilimitadas los artículos terminados a precios remunerativos, y vendiéndolos, tal vez a los mayoristas, con ganancia del 3%. El mercado seguro para materias primas y manufacturas acrecentaría la producción de unas y otras. El 1% de las ventas mixtas pagaría todos los salarios y demás gastos de funcionamiento del banco, dejando beneficios del 5% para los accionistas (71). Suárez y Núñez se abstuvo de determinar dónde estaría situado el banco, qué capital tendría, y cómo debía administrarse. Estos y otros pormenores los suministraría si Floridablanca así lo deseaba (72). Mas, teniendo un proyecto bancario propio por gestionar, el ministro estaba poco inclinado a dar pábulo a tan quimérica propuesta.

El conde de Floridablanca, primer ministro entre 1777 y 1792, convirtió en proyectista bancario en la primavera de 1779. Siendo, como fue, una de las más poderosas figuras políticas de los anales hispánicos, su plan merece especial atención. Dueño de una autoridad virtualmente ilimitada, podía prescindir de las detalladas explicaciones y extravagantes demandas que para lograr una audiencia de los ministros del rey empleaban los otros proponentes. Tampoco tenía que defender su bosquejo ante una real junta de hombres de negocios y altos dignatarios. Pero Floridablanca, que siguió siendo un profano en asuntos financieros durante todo su dilatado gobierno, buscó un juicio crítico, y pidió consejo a Miguel de Muzquiz, su ministro de hacienda, y al de colonias, José de Gálvez, ya que estaba en juego el comercio con América. El 17 de junio de 1779 remitióle Floridablanca un proyecto de decreto por el cual se estatuyó un Banco Nacional —documento escrito, completamente corre-

do y copiado casi todo de su puño y letra— (73). Un segundo proyecto, revisado a la luz de sus juicios críticos y que Floridablanca estaba dispuesto a "asegurar que está libre de ambigüedades", quedó preparado para el 24 de junio. Las conferencias entre los tres ministros continuaron hasta el fin del mes; y, tras de una pausa durante el verano, un tercer borrador, titulado "Ordenes provisionales de S. M. para la Fundación y Manejo de un Real Banco en España y América", fue puesto en consideración de Muzquiz y Gálvez (74). Hasta donde lo demuestran los datos asequibles, el plan se perdió de vista por entonces.

Los primitivos propósitos de Floridablanca eran: (1) suministrar fondos al comercio con América, que se daba por seguro en tiempo de paz como resultado de la Ley de Libre Comercio del año anterior; (2) hacerse a dineros para el real tesoro en tiempo de guerra, sin "impuestos extraordinarios e insufribles" ni "usura tiránica"; y (3) evitar una crisis comercial y combatir la depresión en caso de que la guerra con los ingleses, que amagaba desde mucho antes, interrumpiese los embarques de numerario de las colonias americanas. Una vez estallado el conflicto, el 23 de junio, concentró casi exclusivamente la atención en el tercer objetivo. Como la gran mayoría de los bienes exportados al Nuevo Mundo, que representaban un elevado porcentaje del comercio interno y externo, se compraban a crédito hasta el regreso de las flotas del tesoro, una guerra con la Gran Bretaña en 1739-48 (y en menor grado en 1718-20) había precipitado quiebras de los negocios mayoristas entre los mercaderes coloniales y contribuido a engendrar una grave crisis comercial. La escasez de moneda resultante de las exportaciones en metálico desde España por las vías terrestres que seguían abiertas mientras el acceso a México y al Perú estaba bloqueado, impuso la baja de los precios de los artículos de consumo a pesar de la tendencia alcista propia de la guerra, e intensificó la depresión (75). El obvio preventivo de la ruina de los comerciantes coloniales consistía en que el banco nacional les prestara dinero con qué pagar sus deudas, y el remedio de la escasez de circulante estaba en que la institución emitiera billetes por valor equivalente al del metálico detenido en América. Por lo tanto, el banco prestaría sus billetes al 1½% anual, hasta que terminara la guerra o el tesoro pudiese ser conducido por un convoy seguro, para pago de deudas en España, con tal que el deudor: (1) diera en prenda metálico situado en América, por valor equivalente; (2) hipotecase fincas raíces ubicadas en España, cuyo valor superara en una tercera parte el del crédito; y (3) contrajese una obligación general "sobre su persona y todos sus demás

(71) Pasado el primer año, cuando se hubiera acumulado una reserva contra eventualidades. Todo excedente que pudiera resultar de allí en adelante se distribuiría cada cinco años.

(72) AHN, Estado, Leg. 3230, N° 49.

(73) La parte más breve que no está en su letra aparece en la de su secretario privado favorito, quien sacaba las copias definitivas de casi todos sus papeles de estado.

(74) AHN, Estado, Leg. 3230, N° 49.

(75) Hamilton, War and Prices, págs. 148-49, 217-18.

bienes". También gozaría el banco de prioridad con respecto a todo otro poseedor de gravámenes sobre los haberes de su deudor. Mientras no se pudiera conducir a España el metálico, los billetes de banco serían amortizables en efectivo al terminar cada año, por una comisión del 3%, o renovables por otra anualidad al 1½%, diferencia evidentemente ideada para mantener en circulación los billetes. Al llegar el tesoro hipotecado, el prestatario tendría que pagar su deuda en efectivo dentro de un mes. (76) Además del 1½% cobrado como honorario por la renovación anual de los billetes y del 1½% de interés sobre el préstamo, el banco percibiría una comisión del 3% al cancelarse la deuda. Ganaría en consecuencia, sobre los billetes que permaneciesen en circulación hasta el fin de la guerra 3% anuales si el conflicto duraba cuatro años, o 3.35% si alcanzaba a cinco (77).

Los billetes de banco serían pagaderos al portador y, según la primera minuta del estatuto, tendrían circulación legal forzosa para todo objeto, salvo el comercio al por menor, los sueldos o salarios, las contribuciones comunes y las compras de granos u otros víveres a granjeros o expedidores. El segundo proyecto daba a los billetes de banco circulación legal forzosa respecto de deudas contraídas con cualquiera de tales fines (78).

La Corona poseería y dirigiría por completo el banco nacional, y la casa matriz estaría situada en Madrid. El proyecto original daba disposiciones con respecto a sucursales en las ciudades y puertos marítimos de mayor importancia, tales como Cádiz, Sevilla, Granada, Málaga, Alicante, Valencia, Barcelona, Bilbao y Santander. Pero, debido a la escasez de recursos señalada por Muzquiz, la segunda minuta redujo el número de sucursales dentro de España. El tercero las eliminaba enteramente, pero gracias tal vez al poder de persuasión de Gálvez, las creó en la Ciudad de México, Lima y Buenos Aires. La capitalización primitivamente propuesta por Floridablanca montaba a la fantástica suma de \$ 50.000.000, en que él estimaba los billetes de banco indispensables para reemplazar la riqueza pública y privada que se acumularía en América

(76) Al llegar el tesoro deberían hacerlo saber del banco, no tan sólo el prestatario sino también los funcionarios y aduanas coloniales; y la Casa de Contratación de Cádiz, por cuyo intermedio había de entrar aquél, tendría prohibida la entrega de metales preciosos dados en prenda antes que su dueño le hubiera pagado al banco (AHN, Estado, Leg. 3230, Nº 49).

(77) Calculaba Floridablanca que la guerra podría proseguir por cuatro o cinco años, pero manifestaba que no había razones para juzgar que pudiera ser más corta. En realidad, duró más de cuatro años pero menos de cinco.

(78) En la versión original de la primera minuta estipuló Floridablanca que los billetes bancarios se aceptarían como dinero dondequiera, "hasta que pueda amortizárseles en efectivo" (AHN, Estado, Leg. 3230, Nº 49). Mas, comprendiendo que las monedas serían insuficientes para una amortización ilimitada, suprimió esta disposición.

si la guerra duraba cinco años. Superaba en tres veces y un tercio al más que excesivo capital que en el siguiente decenio había de poner en graves aprietos al Banco de España. Con todo, Floridablanca escribió a Muzquiz el 17 de junio que el mayor obstáculo por vencer era el de una completa falta de recursos; y un memorándum del 26 de junio, de puño y letra de Muzquiz, sin duda destinado al primer ministro, decía que "la principal dificultad consiste en hallar los fondos iniciales que se requieren para la fundación del banco, porque para satisfacer las necesidades urgentes de la real tesorería en los últimos seis meses del año, se puede apelar al caudal de los Santos Lugares, a los dineros depositados en Cádiz que pertenecen a los fallecidos en América, a los de las corporaciones mercantiles, y a empréstitos de los Cinco Gremios Mayores, todo lo cual es indispensable para cubrir los gastos del segundo semestre del año" (79). En consecuencia suprimió Floridablanca todas las disposiciones tocantes al capital de su primer proyecto, salvo la retención de utilidades y un gravamen sobre todas las reales rentas, en especial la proveniente del monopolio del tabaco, "la más próspera de todas", tal vez para la protección de los depositantes y portadores de billetes. El depósito obligatorio de todas las sumas existentes en la real tesorería, superávit monetario de los municipios, dinero judicialmente embargado, y los depósitos eclesiásticos y particulares, suministrarían fondos para préstamos y reservas para emisiones de billetes". "A fin de evitar las pérdidas sufridas por quiebra de bancos privados", la segunda minuta atribuía al banco nacional el monopolio de los depósitos en Madrid y dondequiera que hubiese una sucursal. Una vez que lo autorizara la Junta Directiva y lo aprobase la Corona, el banco podría solicitar préstamos de dinero al tipo de interés vigente para operaciones de crédito hipotecario, nunca superior al 3% en España y 4% en América. Los dineros de fundaciones, mayorazgos y fideicomisos podrían prestársele al banco (80).

Los ministros de estado, hacienda y colonias, o sea, Floridablanca y sus consejeros Muzquiz y Gálvez, harían todos los preparativos para el establecimiento del banco. Administrarían la institución un presidente, que sería el principal funcionario ejecutivo, y dos directores, cada uno de los cuales tendría un tenedor de libros, un cajero y un tesorero (81) que le sirvieran por turnos en períodos de seis meses. Esta ruinosa rotación, rasgo común a todas las compañías españolas de la época, se utilizaba como un primitivo recurso para la intervención de cuentas. Dichos dignatarios formarían

(79) AHN, Estado, Leg. 3230, Nº 26.

(80) AHN, Estado, Leg. 3230, Nº 49.

(81) Para activar la iniciación de operaciones, los Cinco Gremios Mayores harían préstamos, emitirían billetes y llenarían las funciones del tesorero mientras fuera posible reunir los primeros dignatarios y empleados y allegar el equipo físico.

la junta directiva, y celebrarían cada seis meses reuniones con el más antiguo diputado a Cortes y el fiscal de la Corona, para recomendarle a ésta modificaciones de la política. El presidente y los funcionarios en servicio sesionarían al menos una vez por semana para revisar las operaciones y trazar planes (82).

Para animar a los individuos privados y a las corporaciones a guardar su dinero en el banco, estipuló Floridablanca depósitos que serían mantenidos, retirados, cedidos a otra persona de la misma localidad, o remitidos a otra ciudad española donde existiera una sucursal, sin costo de ninguna clase. Cuando se retiraban depósitos, el depositante no recibiría moneda, sino billetes de banco eximidos mediante un sello especial del honorario de renovación anual. Por traslados a ciudades donde el banco no tuviese agencia, pero sí un corresponsal, se impondría la comisión ordinaria por letras de cambio (83).

Hay fuertes razones para creer que Floridablanca planeaba una institución permanente y no un simple instrumento para financiar la ampliación de los negocios que se esperaba como resultado de la Ley de Libre Comercio, o hacer frente a la emergencia fiscal de la guerra. Sin tal presunción sería difícil explicar: (1) la ausencia de un límite de tiempo en el proyecto de estatutos; (2) la disposición de que los billetes de banco siguieran circulando después de pagadas las deudas de donde proviniesen, y (3) la exigencia que a los dignatarios del banco se hace en la segunda minuta, de estudiar la posibilidad de fomentar la agricultura, la industria y el comercio.

El arribo de una flota cargada de riquezas de la Nueva España (México), la afortunada consecución de empréstitos por cuantiosas sumas en Holanda, y el empleo del crédito mercantil para costear los gastos iniciales de la guerra, produjeron un pasajero alivio de la estrechez monetaria, pero no lograron suministrar a la tesorería el dinero para la fundación del banco. Debido en gran parte a la escasez de recursos en la baja de 1779, Floridablanca abandonó de mala gana su proyecto bancario. Al verano siguiente reaparecieron los apuros monetarios, y se hizo señaladamente aguda la necesidad de recursos externos. Para hacer frente a tal emergencia, François Cabarrús, precoz y brillante proyectista, mercader y hacendista francés, por entonces en el umbral de su meteórica carrera, hizo diligencias para formar un sindicato de financistas holandeses, franceses y españoles, a fin

(82) En casos de emergencia se podría emplazar a los miembros inactivos. Uno de los directores había de ser un laico, noble o plebeyo, y el otro un hombre de negocios. La Corona nombraría el presidente y los directores hasta que se pudiesen perfeccionar arreglos para que los escogieran las clases que representaban. Las sucursales serían controladas por la casa matriz, cuyos funcionarios presumiblemente nombrarían su personal.

(83) AHN, Leg. 3230, N^o 49.

de facilitar a la real tesorería 9.000.000 de pesos de vellón en efectivo o letras de cambio, a trueque de 9.900.000 pesos de vellón en papel moneda del gobierno que rindiese el 4% de interés (84).

Como los objetivos primordiales del papel moneda —llenar el vacío provocado por el bloqueo británico de las rutas marítimas hacia América y fortalecer a la Corona para el conflicto— eran asimismo los fines bélicos más importantes del proyectado banco nacional de Floridablanca, éste debió de considerar el papel moneda como alternativa aceptable. El que la nueva moneda fuese un sustituto de los billetes del banco nacional, lo indican: (1) la equivalencia aproximada de la emisión con el cálculo de Floridablanca sobre el numerario que se quedaría en América a cada año de guerra, y (2) la identidad jurídica en punto a circulación legal forzosa del papel moneda y de los billetes de banco propuestos, salvo para la aceptabilidad del primero por contribuciones y deudas públicas.

Para intensificar el sitio de Gibraltar, “espina británica en el pie de España”, y equipar una expedición que recobrar a Menorca, fue autorizada en 20 de marzo de 1781 una emisión adicional de papel moneda por valor de 5.303.100 pesos de vellón. A fin de mantener esta moneda a la par con la metálica, Floridablanca preparó un decreto que ordenaba establecer una oficina de amortización, e igualmente importar de Portugal oro marcado con destino a las reservas iniciales. Pero cuando “una comisión de los jefes y funcionarios de la tesorería reunidos en casa del Gobernador de Castilla, recomendó lanzar la nueva emisión de papel moneda sin disponer nada para su rescate”, Floridablanca retiró su decreto y “proclamó airadamente que jamás volvería a mezclarse en asuntos fiscales para ser instrumento o testigo de nuestros infortunios”, para evitar el peligro de que “se le culpase de ellos” (85). El papel moneda, que había comenzado a depreciarse a poco de la primera emisión, decayó violentamente. Para combatir tal desvalorización, fomentar la industria y el comercio, arbitrar uniformes y víveres para el ejército y la armada, hacer giros al exterior por cuenta de la Corona y desempeñar comisiones oficiales, estatuyóse el 2 de junio de 1782 el banco que François Cabarrús había propuesto el 12 de octubre del año anterior (86). Inició operaciones el 2 de junio de

(84) Archivo del Ministerio de Hacienda, Negociado 130, Leg. 1, Atados 1-2; AHN, Sala de alcaldes de casa y corte, Lib. 1368e, fls. 386-90; Archivo General de Simancas, Secretaría de Hacienda, Leg. 359; Mercurio histórico y político, III (septiembre de 1780), 88-104.

(85) “Memorial presentado al Rey Carlos III”, Biblioteca de autores españoles (Madrid, 1867), LIX, 334.

(86) En un escrito que lleva su firma. El 24 de febrero de 1788, al presentar Cabarrús su renuncia del cargo de director del Banco de España, dijo lo siguiente: “Desde mayo de 1781 he trabajado por la fundación o conservación” del Banco; y en su “Memoria [sobre] los medios de acelerar y asegurar la formación del banco”, de 18 de agosto de 1782, manifestaba que

1783, y (bajo diversos títulos) se ha conservado como Banco de España hasta nuestros días (87). Mas, lo mismo que en Inglaterra, la instauración de lo que llegó a ser el definitivo banco central no puso término a los planes bancarios; y Florida-blanca animó, por lo menos, a un proyectista.

En respuesta a una petición escrita de Florida-blanca, con quien había "discutido la idea", Miguel (Michael) O'Kearney, inmigrante dedicado a los negocios en el comercio alicantino, propuso el 27 de agosto de 1782 un plan de Real Banco de emisión, que en realidad debía ser una dependencia de la real tesorería. La institución no haría préstamos, ni negociaría en cambio interior ni extranjero, ni cumpliría ninguna otra suerte de función bancaria que no fuera la emisión y amortización de billetes. La casa principal tendría su sede en Madrid, y en los puertos de mar y capitales de provincia se establecerían oficinas de amortización de billetes. El banco emitiría 50.000.000 de pesos de vellón en billetes de entre 300 y 10.000 pesos, pagaderos a la orden o al portador, redimibles en metálico a voluntad del tenedor, y con curso legal forzoso para toda especie de pagos en todo el imperio español. Cosa de 30.000.000 de pesos en billetes de banco se emplearían en retirar de la circulación el papel moneda (88), y los 20.000.000 restantes quedarían a disposición del gobierno, sin interés alguno. A los tenedores de papel moneda se les concederían tres meses para presentarlo a efecto de su amortización en billetes, y los funcionarios y empleados del Real Banco habían de "persuadirles" a quedarse con éstos en vez de exigir moneda metálica. Reconocía O'Kearney que los campesinos necesitarían más que otros cualesquiera, tener confianza en los billetes de banco en esta forma establecidos (89).

Después de tres o cinco años de terminada la guerra, se retirarían de la circulación durante diez años 5.000.000 de pesos anuales en los billetes del banco, talvez por medio de impuestos. El Real Banco se disolvería apenas desaparecieran los billetes,

empezó a procurar el establecimiento del banco "catorce meses há", o sea, en junio de 1781 (AHN, Estado, Leg. 3219). Un memorándum anónimo y sin fecha en pro de un banco nacional, atribuido por cierto archivero a "Torrecilla" (Joaquín de Torrecilla, notable socio de la Real Sociedad Económica), presenta semejanza impresionante con el plan del Banco de España esbozado por Cabarrús, especialmente en la enérgica denuncia de los Cinco Gremios Mayores, la insistencia en el privilegio de arbitrar las provisiones del ejército y la armada, y la estimación de los beneficios (AHN, Estado, Leg. 3196). Es sorprendente que Cabarrús no haya podido redactar su memorándum en mayo o junio de 1781.

(87) Earl J. Hamilton, "War and Inflation in Spain", 1780-1800", en *Quarterly Journal of Economics*, LIX (1944-45), 40-43; "The Foundation of the Bank of Spain", en *Journal of Political Economy*, LIII (1945), 99-114.

(88) Una emisión de 14.799.900 pesos, autorizada el 20 de junio de 1782, había elevado el papel moneda en circulación a algo más de 30.000.000.

(89) AHN, Estado, Leg. 3219.

pero en ningún caso podría durar más de quince años. La confianza en sus billetes y el buen éxito de la institución dependerían de una reserva del 10% por los seis primeros meses, y todo el primer año sería un período crítico. De ser necesario, el rey podría recurrir a un empréstito forzoso "por un año, de todos los dineros del país mantenidos en depósito", es decir, en fideicomiso. Uno se pregunta cómo hubiera podido el gobierno proporcionar el efectivo suficiente a capacitar al Real Banco para amortizar 50.000.000 de pèsos en billetes a la vista que no rendían interés, cuando le había sido imposible mantener fondo de amortización adecuado —o siquiera alguno— con respecto a los 30.000.000 de pesos papel moneda que producían un interés del 4%. La estrechez monetaria del verano de 1782, cuando la guerra con la Gran Bretaña estaba próxima a culminar, y el progreso, desalentadoramente lento, de Cabarrús en la consecución de capital para el Banco de España, brindaban a O'Kearney una preciosa oportunidad (90). Así y todo, parece que su plan cayó en oídos sordos. La absoluta escasez de reservas en numerario para los billetes del banco debió de ser la principal razón de ello.

Innocenzo Balduvino Stacchini (91) envió a Florida-blanca desde Florencia un proyecto de Banco Nacional de propiedad privada ("soto titolo Nazionale"). Para resolver el problema de la formación del capital, magno obstáculo de los proyectos bancarios españoles desde el reinado de Felipe II, Stacchini compraría la mitad en acciones de \$ 72, pagaderas en treinta y seis contados mensuales de \$ 2, suficientemente reducidos para que los pagaran artesanos y ciudadanos". "A los mercaderes y a la nobleza" se les brindaría la mitad restante en acciones de \$ 144, también con el privilegio de pagarlas en treinta y seis cuotas mensuales. Por otra parte, el capital había de comprender entre sus rasgos distintivos una lotería que, entonces como ahora, ejercía poderosa atracción sobre los españoles. El banco tendría un capital pagado de \$ 5.184.000 y emitiría pagarés por \$ 12.000.000. Podría descontar documentos comerciales, negociar en cambio interno y externo y hacer préstamos para la industria y la agricultura. A medida que se acumulasen las ganancias, la inversión de los accionistas les sería reintegrada en contados, una tercera parte en efectivo y las otras dos en billetes. Además se darían cuantiosos premios a acciones sorteadas. El Banco de España estaba establecido con firmeza suficiente para que Florida-blanca se deseargase en sus directores del plan de Stacchini, pidiéndoles consejo. En un memorándum de fecha 7 de agosto de 1783, Cabarrús lo calificó de quimé-

(90) Archivo del Ministerio de Hacienda, Negociado 130, Leg. I, Atados 1-2; Archivo General de Simancas, Secretaría de hacienda, Legs. 858-59; AHN, Estado, Legs. 3196, 3219; Archivo del Banco de España, Armario B, Relación 127, Lib. 848, fol. 21.

(91) Se decía sobrino de Tomasso Stacchini, quien fue secretario de Carlos III en Sicilia.

rico. Alegaba que, con costos elevados y seguros y utilidades bajas e inciertas, sería imposible allegar el capital. El 16 del mismo mes, la junta directiva sancionó el memorándum y lo remitió a Floridablanca (92). El buen éxito inicial del Banco de España y la pluma de Cabarrús descartaron al parecer el proyecto de Stacchini, ya que una búsqueda en los archivos españoles no permitió descubrir ninguna nueva deliberación a su respecto.

Aun no siendo un proyecto de banco, siempre es digno de nota un curioso plan monetario de cierto Sieur Saint Laurent. El 11 de enero de 1784, a tiempo que las deudas públicas acumuladas en las guerras desde 1776 causaban alarma en Inglaterra, Holanda, Francia y España, propúsole Saint Laurent a Floridablanca una emisión internacional de moneda de platino en elevadas denominaciones, suficientemente supervalorada para pagar todas las deudas nacionales de aquellos países. Como poseedora de ricas minas en América, España sacaría provecho de producir y acuñar el platino. Un tratado obligaría a Inglaterra, Holanda, Francia y España a aceptar esta moneda y les daría derecho a compartir las utilidades. J. F. Bourgoing, secretario de la embajada francesa y agudo observador de la economía y la política españolas, decía en carta a Vergennes, del 5 de febrero, que Floridablanca miraba con buenos ojos el proyecto de Saint Laurent, pero quería obtener todo el provecho para España, principal poseedora de yacimientos de platino. Insistía Saint Laurent en que su plan no funcionase tan sólo en España, y tal vez por este motivo informó Bourgoing a Vergennes el 19 de marzo que el entusiasmo de Floridablanca decaía. Pero poco después, el 9 de marzo, contaba aquél que el ministro aún consideraba con sorprendente favor la propuesta, y la embajada de Francia se tomó la molestia de copiarla y remitirla a París el 6 de agosto (93). El platino no costaba mucho en 1784, pero el papel valía hartos menos. No es cosa clara qué superioridad neta hubiera podido tener el platino supervalorado sobre el papel moneda.

A partir del armisticio con Inglaterra en enero de 1783, restablecióse el comercio exterior, disminuyeron las solicitudes oficiales de empréstitos, las industrias pacíficas prosperaron, y los metales preciosos, acorralados en la América española durante los cuatros años de bloqueo, invadieron la península. El enorme capital del Banco de España —empresa de negocios la más gigantesca en la historia del país— encontró ávidos compradores; y, al menos sobre el papel, devengó excelentes utilidades. Una desenfrenada especulación con las acciones del ban-

co se produjo en París, Ginebra y Madrid en 1785, y otra vez en la capital de Francia al año siguiente. El Banco se atrajo la confianza del gobierno y la del mundo mercantil, y sus funciones y actividades se ampliaban constantemente. Con corresponsales en toda la nación, una sucursal en Cádiz y una agencia en París, desempeñaba papel importante en la vida económica del reino. Tras el descubrimiento de pérdidas ocultas en los contratos del ejército y la armada y el malaventurado esfuerzo por desquitarse mediante una considerable compra de bonos del gobierno francés en vísperas de la revolución, conoció el Banco malos días. Mas hasta que terminó el siglo, todo proyectista halló demasiado difícil proponer la fundación de una entidad rival y todo ministro el considerarla. Mientras los anticipos voluntarios e involuntarios al gobierno en las guerras comenzadas en 1793 no hubieron absorbido prácticamente todos los haberes del Banco, y la invasión napoleónica de 1808 destruyó la vida económica de España, no salió a luz ningún otro plan bancario.

Los proyectos de banca del siglo XVIII reflejaban la situación económica del país: escasez de capital que condujo a estipular la propiedad pública, la inversión forzosa, una emisión de billetes basada en la tierra, depósitos inconvertibles en dinero, o el recurso a una lotería; barreras montañosas y carencia de ríos navegables, que obstruían el transporte y hacían de las sucursales parte integrante de casi todo proyecto bancario (94), y la pasividad de los hombres de negocios, que parecía compeler a los bancos a asumir riesgos de inversión directa que un banco no debe soportar, y a dirigir empresas cuyo manejo es completamente ajeno a una institución de esta índole.

Los proyectos rechazados anticiparon muchos de los errores del Banco de España. Por ejemplo, los proyectistas querían que sus bancos negociasen en granos, monopolizaran el comercio con las Filipinas, prestasen a los accionistas un alto porcentaje del valor de sus títulos, costearan fábricas, otorgaran seguros marítimos y excavarán canales. La creciente frecuencia de los proyectos bancarios a partir de 1746 y la atención cada vez mayor que se les prodigaba, indican que el clima de la opinión pública se iba haciendo progresivamente favorable a su respecto. Varios de los principales estipulaban la propiedad pública, inclusive el de Floridablanca, quien escribió dos minutas de estatutos. El Banco de España, uno de los pocos bancos centrales de Europa no nacionalizados todavía se escapó a duras penas de nacer como institución oficial.

(92) AHN, Estado, Leg. 3196; Archivo del Banco de España, Secretaría, Leg. 655, N^o 126; Acuerdos de la junta directiva, Lib. 131, fols. 232-38.

(93) Archives des Affaires Étrangères, Paris, Correspondence politique: Espagne, Registre 612. fols. 74-77, 105-6, 181, 208; Registre 613, fols. 37-44.

(94) A pesar de que el Banco de Inglaterra no abrió sucursales hasta 1826 (J. H. Clapham, *The Bank of England* [Cambridge, 1944], II, 103-5), muchos, si no todos, los planes de banca del siglo XVII, antes que el país contara con canales y buenos caminos, abogaban por ellas (v. R. D. Richards, *Early History of Banking in England*, [Londres, 1929], págs. 92 y siguientes).