

# LOS NEGOCIOS EN EL MUNDO

## CREACION DE UNA FINANCIERA MUNDIAL

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ha decidido emprender un nuevo camino para canalizar una mayor inversión privada hacia países subdesarrollados. Para ello ha proyectado el establecimiento de una Financiera Mundial (International Finance Corporation), afiliada al Banco.

Los Estados Unidos de N. A. no han aprobado oficialmente la idea, pero el Comité de Asuntos Exteriores del Congreso, ha separado 100 millones de dólares para ese proyecto, como parte de la propuesta Ley de Seguridad Mutua de 1952.

La nueva agencia está diseñada para llenar un hueco en la presente maquinaria de financiamiento internacional. Actualmente el Export Import Bank hace préstamos solamente a Gobiernos. Asimismo, los préstamos del Banco Internacional tienen que ser garantizados por los gobiernos de que se trate. Y el Banco no puede hacer inversiones de capital.

Al presente, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas está estudiando un informe sobre el proyecto propuesto, que deberá subsanar las limitaciones del Banco Mundial. Si todo sale bien, el proyecto será puesto en vigor dentro de 1 año o 18 meses.

Para entonces los Estados Unidos tendrán que apoyarlo al máximo. El 30% del capital inicial tendrá que venir de los Estados Unidos. De igual modo, los hombres de negocios de las principales naciones occidentales tendrán que apoyarlo sólidamente, porque su éxito depende en gran medida del soporte activo de los inversionistas privados.

La Financiera Mundial ayudaría a financiar empresas privadas de los países miembros, especialmente en áreas poco desarrolladas, a través de inversiones de capital y de créditos sin garantía del gobierno.

Para esto utilizará fondos del Banco Mundial, ya que su propia capitalización será relativamente pequeña: cerca de 400 millones de dólares.

Una vez que el negocio esté bien encarrilado, la Financiera venderá su participación a hombres de negocios privados y utilizará esos fondos para otras inversiones.

La Financiera siempre será accionista minoritario y nunca aceptará puestos ejecutivos en las empresas.

Las utilidades netas se repartirán entre los gobiernos miembros en proporción a sus suscripciones.

Ejemplos de los posibles financiamientos

de la nueva organización serían los siguientes:

• Un grupo de inversionistas de Iraq desea instalar una planta local de fertilizantes que cuesta 5 millones. Tienen dos millones y necesitan tres millones y administradores experimentados. La Financiera Mundial localiza una firma británica de fertilizantes que desee proveer la administración y un millón, si es que más tarde puede adquirir el control de la nueva compañía. La Financiera acepta y otorga un crédito por 700 mil y aporta 1.3 millones en forma de capital.

• Una empresa de productos químicos de los Estados Unidos quiere instalar una planta en Colombia. El proyecto requiere 4 millones. La empresa de Estados Unidos tiene capital pero desea protección contra un trato discriminatorio. Planea invertir dos millones. Consecuentemente, pide a la Financiera que encuentre inversionistas colombianos adecuados y que ella invierta la parte de los dos millones restantes que no pueden ser obtenidos en Colombia.

Bajo este plan será posible efectuar operaciones de financiamiento multilateral. Por ejemplo: en un proyecto de Brasil pueden invertirse dólares, francos, libras y cruzeiros, siempre que el equipo pueda ser importado de áreas donde circulan esas monedas. Y los miembros de la Financiera pueden obtener utilidades netas en dólares, si la firma de Brasil exporta a las zonas del dólar.

Hay obstáculos que deberán salvarse: 1.—La escasez de divisas podría impedir la repatriación de utilidades. 2.—La posición de accionistas minoritarios de la Financiera puede poner en peligro sus fondos si no escoge socios adecuados. 3.—La reventa de valores sería un asunto escabroso, puesto que la Financiera no debería dar a intereses extranjeros el control mayoritario de una empresa.

## EMISION DE BONOS DEL BIRF

El BIRF hizo, en mayo 14, una oferta pública a los inversionistas de Estados Unidos, de 50 millones de dólares de bonos del 3%, con vencimiento en 1975, a través de un grupo de 119 bancos comerciales y de inversión de ese país, encabezados por Morgan Stanley and Co., y The First Boston Corporation.

Los bonos se cotizaron a 98.5%, más intereses devengados, para rendir 3.4% hasta su vencimiento.

Esta es la primera emisión de bonos del BIRF que se coloca en los Estados Unidos sobre una base de suscripción negociada.

La emisión inicial del Banco de 250 millones de dólares de bonos del 3% y del 2.25% en 1947, se vendió en los Estados Unidos sobre la base de agencias en todo el país. La segunda emisión norteamericana de 100 millones (una operación de refinanciamiento), se vendió por concurso; las emisiones tercera y cuarta, de 50 millones y 100 millones respectivamente, se vendieron sobre la base de patrocinadores. Además, el Banco ha vendido una emisión en Inglaterra, otra en Canadá y tres emisiones en Suiza.

Por medio de un fondo de amortización el Banco retirará 1.000.000 de dólares de los nuevos bonos en o antes de mayo 15 de 1958 y 1.500.000 en o antes de mayo 15 de cada año subsiguiente hasta e incluyendo 1974. Se calcula que este fondo de amortización retirará 50% de la emisión antes de su vencimiento. Los bonos son redimibles por el fondo de amortización a su valor nominal. Los precios de redención opcional varían entre 102%, si se redimen en o antes de mayo 15 de 1957, y su valor nominal si se redimen después de mayo 15 de 1972.

Los fondos obtenidos de la venta de estos bonos serán utilizados en las operaciones generales del Banco.

## CANADA

### UTILIDADES DE LA EMPRESA EN 1951

Un análisis de los resultados financieros de 326 compañías canadienses durante 1951, publicados por The Financial Post, indica un aumento en las utilidades netas de operación de 330 millones, o sea 20.7% sobre 1950. No obstante, debido a un incremento del 48% en los impuestos pagados, la elevación en las utilidades netas fué sólo de 32 millones, o 4.3%. La mayor parte de esta utilidad adicional —26 millones— se pagó a los accionistas, habiéndose incrementado los dividendos en 6.8%.

Siete de los quince grupos industriales mostraron aumentos en la utilidad neta (madera, petróleo, metales, papel, servicios públicos, molinos, y otros), mientras que los otros ocho arrojaron disminuciones. Menos de la mitad de las compañías individuales registraron una utilidad neta más elevada que en 1950. El mayor aumento de la ganancia neta —49.7%— se realizó por las compañías madereras. El activo neto aumentó en todos los grupos en cerca de 10% pero sólo tres industrias (maderera, servicios públicos y molinos), reportaron un rendimiento mayor que en 1950 sobre su activo.

## ESTADOS UNIDOS

### ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DE LAS CIENTO EMPRESAS MAS GRANDES

Los ingresos totales por ventas de las cien empresas manufactureras más grandes de Estados Unidos fueron en 1951, de 781 millones de dólares.

Los costos totales alcanzaron la cifra de 727 millones, de los cuales 419 millones, o más de la mitad, representaron costos de

bienes y servicios comprados a otros. Los salarios, sueldos y prestaciones a los trabajadores (pensiones, seguros, vacaciones pagadas, etc.), llegaron a 176 millones, o sea 22% de las ventas. Estos costos de trabajo representaron un promedio de 4,100 dólares por trabajador. Además de los costos de trabajo directos, una gran parte de los cargos por bienes y servicios comprados fué, desde luego, por pagos al factor trabajo, en etapas anteriores de su producción.

Promedio por Empresa de los totales de Operación Combinados según Informes de las 100 Empresas Manufactureras más grandes de Estados Unidos, durante 1951.

En millones de dólares.

	Cantidades Promedio	Porcentaje de ingresos
Ingresos totales de ventas y otras operaciones .....	\$ 781.3	100.0
Costos:		
Costo de bienes y servicios comprados a otros, etc. ....	419.1	53.6
Salarios y prestaciones de trabajo .....	175.6	22.5
Reservas para depreciación y agotamiento .....	23.9	3.1
Impuestos federales sobre la renta y ganancias excedentes	67.3	8.6
Otros impuestos federales, estatales, locales, y extranjeros	41.6	5.3
Costos totales de operación .....	\$ 727.5	93.1
Ingreso neto .....	53.8	6.9
Dividendos preferentes y comunes pagados .....	27.8	3.6
Reinvertido en la empresa .....	\$ 26.0	3.3

Puede verse que las llamadas "grandes empresas" dedican ahora una gran parte de su ingreso a sostener a un "gran gobierno". La empresa moderna ha llegado a ser una agencia para ocupar hombres y dinero no sólo para la producción en masa de bienes, sino también para la recaudación en masa de impuestos.

El año pasado, las cien empresas industriales más grandes pagaron, cada una, un promedio de 67 millones de dólares de impuestos federales sobre la renta y sobre ganancias excedentes, y 42 millones de otros impuestos federales estatales, locales, y a gobiernos extranjeros. Su cuenta total de impuestos de 109 millones se llevó al 67% del saldo antes de los impuestos. Estos impuestos significaron una carga de 14 centavos por cada dólar de ventas; ascendieron a cerca de las dos terceras partes de los salarios totales y alrededor de cuatro veces los dividendos pagados a los accionistas.

#### EL PROBLEMA DE LA INFLACION

Tradicionalmente la depresión ha sido la preocupación en Estados Unidos, pero 11 años de inflación más o menos continua han empezado a minar esta vieja idea.

Durante las dos primeras semanas de mayo se celebraron dos importantes conferencias para discutir la cuestión de la inflación.

La Universidad de Minnesota patrocinó

una de estas conferencias, que incluyó a los más importantes economistas académicos, a funcionarios gubernamentales y a hombres de negocios, sobre el tema de la inflación y el ahorro.

La Asamblea Americana de la Universidad de Columbia se reunió durante 4 días, para discutir este mismo tema.

Ninguna de estas conferencias se intimidó por el hecho de que al presente la situación de los negocios parece más bien deflacionaria que inflacionaria. Tanto en Minnesota como en Columbia hubo un acuerdo general en el sentido de que:

- La Economía de Estados Unidos ha adquirido una inclinación permanente hacia la inflación.

- Puede haber interrupciones temporales como la presente pero no durarán.

- La amenaza a largo plazo es suficientemente peligrosa para justificar medidas espartanas para impedir el alza de precios.

*A corto plazo.* El acuerdo general sobre la situación a largo plazo fué contrarrestada por un desacuerdo general sobre la perspectiva inmediata. Casi el único punto en que los diversos pronosticadores coincidieron fué en el hecho de que todos ellos tuvieron que comenzar explicando por qué se habían equivocado en sus predicciones sobre la primera mitad de 1952.

Hubo varias personas en ambas conferencias que pensaron que los precios iban a

bajar más aún durante el resto de 1952. Pero otros tantos previeron una próxima elevación. En general los hombres de negocios se inclinaron más hacia los precios bajos que los economistas.

*A largo plazo.*—El pensamiento sobre la perspectiva a largo plazo fué más uniforme. El economista de Harvard, Sumner Slichter, los resumió en Minneapolis, cuando listó lo que según él son los factores fundamentales que empujarán los precios al alza:

*Población creciente.*—El aumento de la población en los años 1950 promete superar aún al de los años 1940. Esto es inflacionario porque en una economía creciente la demanda sube más a prisa que la fuerza de trabajo. Los niños consumen bienes sin hacer nada para incrementar la producción.

*Política de salarios.*—Los trabajadores tienen ahora el poder político para obtener incrementos de salarios mayores que los aumentos en productividad. Esto produce una constante presión sobre los precios por el lado de los costos y un incremento continuo en la demanda.

*Política Pública.*—Los Estados Unidos están ahora formalmente comprometidos a mantener la ocupación plena. En cualquier disminución grave de la actividad económica el Gobierno casi automáticamente recurrirá a fuertes gastos deficitarios.

*Investigación.*—El aumento en las cantidades que la industria está gastando en desarrollar nuevos productos y mejorar los antiguos, ayudará a mantener los gastos de consumidores a un nivel alto.

Todos estos factores, según Slichter, darán a los Estados Unidos una tendencia permanente hacia la inflación. El que realmente se produzca un nivel de precios en alza constante depende de la fuerza de las medidas anti-inflacionarias que usen los Estados Unidos.

*Anti-Inflación.*—Hay un acuerdo casi general acerca de cuales deberán ser estas medidas. El equilibrio del presupuesto es una de las principales. Una política de crédito restrictiva es otra. Una tercera, consiste en medios para estimular un mayor ahorro.

El conjunto de estas medidas anti-inflacionarias aplicadas con habilidad y determinación probablemente serían suficientes para suprimir la tendencia inflacionaria del sistema. Pero entonces surge la cuestión: ¿Se quiere realmente parar la inflación?

La mayoría de los participantes en ambas conferencias declararon firmemente que si querían detener la inflación, pero aquí los signos de desacuerdo empezaron a aparecer.

Hubo economistas que arguyeron que un alza moderada, año con año, sería una cosa saludable. Algunos hombres de negocios argumentaron que las utilidades tendrían que subir suficientemente para justificar una constante expansión de capital.

La idea común en todos estos argumentos fué el temor de que cualquier programa lo suficientemente enérgico para detener un

alza secular en los precios tendría un efecto paralizante en la economía.

En un sistema capitalista —se arguye— tiene que haber alguna fuerza que compense la serie de errores que gradualmente se acumula. Se puede hacer esto por una depresión, que elimina los inventarios excesivos y las deudas que los acompañan, arroja a los productores débiles a la bancarrota y prepara el terreno para otro ciclo de expansión. O se puede hacer por una inflación constante que mantenga los valores de inventario, que haga las deudas fáciles de llevar y que dé a los productores débiles la oportunidad de salvar sus negocios. Pero hay que escoger una u otra.

*Pro inflación.*—En cierto sentido este punto de vista de la minoría es un reflejo de las viejas ideas acerca de la inflación; la noción de que la depresión es la única cosa que debe preocupar. Pero en otro sentido esto es simplemente un intento para reconocer uno de los hechos básicos acerca de los Estados Unidos del presente: el hecho de que los Estados Unidos están muy comprometidos a una expansión a largo plazo, en población, producción e ingresos. Representa el temor de que las consecuencias de detener esta expansión serían desastrosas y que cualquier programa anti-inflacionario que no tome esto como punto de partida conduce inevitablemente a serias dificultades.

recobrar algo de sus pérdidas post-bélicas de reservas internacionales (oro y dólares de Estados Unidos).

Estos países aumentaron sus reservas aún más, en 1950, cuando la iniciación del conflicto de Corea puso a los Estados Unidos en el mercado como un comprador de materias primas cada vez más importante.

## LATINOAMERICA

### RESULTADOS DEL COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS CON AMERICA LATINA, 1951

La importancia del comercio entre los Estados Unidos de N. A. y América Latina se muestra en el hecho de que en 1951, Latinoamérica continuó siendo el abastecedor más importante de las importaciones de Estados Unidos, y ocupó el segundo lugar, como mercado de sus exportaciones, sólo en comparación con la Europa Occidental. Del total de las importaciones de Estados Unidos en 1951, el 31% provino de América Latina. En cambio, el 25% de las exportaciones totales de Estados Unidos se enviaron a América Latina.

En 1951 los Estados Unidos efectuaron ventas anormalmente grandes, en Latinoamérica. Los factores que causaron esta demanda incrementada incluyeron las grandes ganancias de divisas de América Latina, debidas al nivel mundial generalmente alto de los precios de las materias primas, el aumento de las reservas latinoamericanas de oro y divisas en 1950, y la expectativa de futuras escaseces de productos industriales derivadas del programa de rearme de los Estados Unidos.

El año cerró con un excedente de 397.3 millones de dólares de mercancías exportadas sobre las importadas por los Estados Unidos. Esto contrasta con el excedente de importación de 189.9 millones durante 1950. América Latina hizo frente a la mayor parte de este cambio en su comercio disponiendo de sus reservas de oro y dólares, como se observa en el cuadro siguiente.

La pérdida neta de oro y dólares de 1951 fué de 113 millones.

Las reservas de oro y dólares ascendieron en el primer trimestre del año, época en que las ventas de lana y café son estacionalmente elevadas, pero declinaron en los trimestres siguientes. En la segunda mitad del año, los cambios desfavorables de las reservas condujeron a Argentina, Uruguay, Brasil y Chile a imponer nuevas restricciones a las importaciones de bienes no esenciales de los Estados Unidos.

Los términos de comercio fueron más favorables a los países latinoamericanos en 1951 que en cualquier otro año post-bélico, como se muestra en el siguiente cuadro.

El valor unitario o índice de precios de las importaciones provenientes de América Latina, fué 23% más elevado que en 1950, nivel más alto anterior. Durante el año, el valor unitario de las exportaciones a América Latina aumentó 15% desde el mi-

## INVERSIONES INTERNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS

Al 31 de diciembre de cada año

En millones de dólares

TIPO DE INVERSION	TOTAL		
	1949	1950	1951
Total de Inversiones de Estados Unidos en el			
Extranjero .....	32,483	34,964	36,100
Privadas .....	18,969	21,018	22,300
A largo plazo .....	17,542	19,377	20,600
Directas .....	12,418	13,550	14,500
Bonos pagaderos en dólares .....	1,737	1,702	2,100
Valores pagaderos en monedas locales .....	1,868	2,420	2,300
Otras .....	1,519	1,705	1,700
A Corto Plazo .....	1,427	1,641	1,700
Depósitos .....	408	598	400
Otras .....	1,019	1,043	1,300
Del Gobierno de Estados Unidos .....	13,514	13,676	13,800
A largo plazo .....	13,202	13,364	13,500
A corto plazo .....	312	312	300
Total de Inversiones del Extranjero en Estados Unidos .....	17,568	20,149	21,200
Privadas .....	13,733	14,959	15,800
A largo plazo .....	7,792	8,457	9,200
Directas .....	3,066	3,293	3,500
Acciones de Sociedades .....	2,732	3,190	3,800
Bonos de Sociedades .....	480	474	400
Otras .....	1,514	1,500	1,500
A corto plazo .....	5,941	6,502	6,600
Depósitos .....	5,461	5,831	5,800
Otras .....	480	671	800
Obligaciones del Gobierno de Estados Unidos .....	3,835	5,190	5,400
A largo plazo .....	495	1,415	700
A corto plazo .....	3,340	3,775	4,700

FUENTE: U. S. Department of Commerce.

### LAS INVERSIONES INTERNACIONALES

Al 31 de diciembre de 1951 las inversiones de Estados Unidos en el extranjero ascendían a 36,100 millones de dólares y las inversiones extranjeras en Estados Unidos llegaban a 21,200 millones. Esta posición de acreedor neto por 14,900 millones es aproximadamente la misma de finales de 1949. Sin embargo, en el periodo intermedio de dos años, el activo y el pasivo internacional de los Estados Unidos, crecieron cada uno en cerca de 3,600 millones.

Desde el otoño de 1949 hasta fines de 1951, se registró un movimiento de gran amplitud en la balanza de pagos de los Estados Unidos y esto se reflejó parcialmente en el cambio de la posición internacional de inversión de los Estados Unidos.

Los hechos conectados con la devaluación de la libra esterlina y de otras monedas extranjeras importantes en el otoño de 1949, junto con un incremento del ritmo de los negocios en los Estados Unidos, dieron a los países extranjeros una oportunidad de

ESTIMACION DE LAS VARIACIONES DE LAS RESERVAS DE ORO Y DIVISAS  
DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA DURANTE 1951

En millones de dólares

PAIS	Fin de 1950	Fin de 1951	Variación total en %
<b>Argentina:</b>			
Oro .....	216	268	
Dólares .....	302	250	
Total .....	518	518	0
<b>Brasil:</b>			
Oro .....	317	317	
Dólares .....	226	100	
Total .....	543	417	- 23
<b>Cuba:</b>			
Oro .....	271	311	
Dólares .....	259	252	
Total .....	530	563	+ 6
<b>México:</b>			
Oro .....	208	208	
Dólares .....	207	158	
Total .....	415	366	- 12
<b>Uruguay:</b>			
Oro .....	236	221	
Dólares .....	75	85	
Total .....	311	306	- 2
<b>Venezuela:</b>			
Oro .....	373	373	
Dólares .....	85	72	
Total .....	458	445	- 3
<b>Otros:</b>			
Oro .....	249	257	
Dólares .....	431	470	
Total .....	680	727	+ 7
<b>Total:</b>			
Oro .....	1,870	1,955	
Dólares .....	1,585	1,387	
Total .....	3,455	3,342	- 3

FUENTE: Federal Reserve Bulletin, marzo de 1952.

INDICES DE VALOR UNITARIO DE ESTADOS UNIDOS Y TERMINOS  
DE COMERCIO CON AMERICA LATINA

PERIODO	INDICES DE VALOR UNITARIO		Términos de Comercio *
	Importaciones de Estados Unidos	Exportaciones de Estados Unidos	
1936-38 .....	100	100	109
1946 .....	171	157	109
1947 .....	229	187	122
1948 .....	258	197	131
1949 .....	255	185	138
1950 .....	309	177	175
1951 .....	380	201	189
<b>1951:</b>			
Primer Trimestre .....	370	196	189
Segundo Trimestre .....	397	204	195
Tercer Trimestre .....	385	203	190
Cuarto Trimestre .....	368	201	183

\* Estos índices se obtuvieron dividiendo los índices de valor unitario de las importaciones de Estados Unidos provenientes de América Latina entre los índices de valor unitario de las exportaciones de Estados Unidos a América Latina. Una elevación del índice indica un cambio a favor de América Latina.

FUENTE: Foreign Commerce Weekly de mayo 5 de 1952.

nimo en 4 años registrado en 1950. En la segunda mitad de 1951 los precios de las exportaciones de Estados Unidos se nivelaron y los precios de las importaciones descendieron ligeramente, pero los términos de comercio permanecieron más favorables a Latinoamérica que en los años post-bélicos precedentes.

El valor unitario promedio de las principales importaciones provenientes de América Latina ascendió en 1951 como se advierte en el cuadro siguiente.

Aunque la cantidad de lana sin elaborar y de estaño importados descendió durante el año, los ascensos de precios ocasionaron un alza en el valor de las compras de estos artículos.

Los mercados y las fuentes de abastecimiento latinoamericanos más importantes para los Estados Unidos fueron: México, Brasil, Cuba, Venezuela, Argentina y Colombia. Estos seis países absorbieron el 80% de las exportaciones de Estados Unidos hacia América Latina y proveyeron el 75% de las importaciones provenientes de esa área. México y Brasil fueron los mercados principales de exportación, mientras que Brasil fué la principal fuente de importaciones.

BRASIL.

UTILIDADES DE LOS NEGOCIOS

Los hombres de negocios del Brasil no tienen por qué preocuparse por la disminución de utilidades, ya que la prosperidad de sus empresas continuó el año pasado, sobrepasando aún el alto nivel de 1950. En seguida se dan algunos resultados de recientes estudios realizados por la Fundación Getulio Vargas, que es el equivalente en el Brasil de la Brookings Institution de los Estados Unidos.

El análisis de los informes financieros de 472 empresas representativas mostraron una utilidad promedio en relación con su capital más reservas, de 19.6% en comparación con 17.1%, en 1950. Las utilidades en relación al ingreso bruto fueron de 31.9% mientras que en 1950 llegaron a 31.3%. Los dividendos alcanzaron la cifra de 14.2% del capital, contra 10.3% en el año pasado.

Las compañías industriales (208 fueron estudiadas) promediaron 16.4% de utilidad sobre su capital más reservas; la utilidad sobre el ingreso bruto fué de 29.4% y los dividendos de 14.1%. Las utilidades sobre ventas brutas mostraron que el promedio para 14 empresas de productos metálicos fué de 54%; para 9 productores de materiales de construcción 43.5% y para 19 compañías de drogas y productos químicos 28.9%.

17 compañías de servicios públicos mostraron la tasa de rendimiento usualmente baja que siempre registran, pero que es alta en relación con el standard de Estados Unidos: las utilidades fueron de 7% del ca-

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS  
PROVENIENTES DE AMERICA LATINA

ARTICULO	Valor de las importaciones en millones de dólares		% de variación en el valor unitario promedio 1950 a 1951	Distribución en % de las importaciones totales de E.U.A. desde Latinoamérica 1951
	1951	1950		
Café .....	1,298	1,046	+ 13	39
Caña de azúcar ....	312	331	+ 2	9
Petróleo crudo ....	305	305	+ 3	9
Lana .....	218	190	+ 106	7
Cobre .....	191	150	+ 27	6
Estaño .....	36	30	+ 53	1
Plomo .....	33	73	+ 58	1
Cacao en grano ..	75	83	+ 18	2
Productos de carne.	76	44	+ 8	2
Aceite vegetal y semillas oleaginosas	75	56	—	2

FUENTE: Foreign Commerce Weekly de mayo 5 de 1952.

pital más las reservas, y de 19.2% del ingreso bruto.

La agricultura, el sector individual más reducido, con informes de sólo 18 empresas, rindió la mejor tasa. Las utilidades fueron de 38.6% del capital y reservas y de 43.4% del ingreso bruto.

EUROPA

BELGICA

PRESTAMO DEL EXPORT-IMPORT BANK

El Eximbank de Washington anunció el 21 de mayo, la terminación de los arreglos para un crédito de 50 millones de dólares a Bélgica. De este total, 90% será aportado por 34 bancos comerciales de Estados Unidos y el saldo por el Export-Import Bank. El total del crédito está garantizado incondicionalmente por el Banco Nacional de Bélgica.

Este crédito fué negociado por el Gobierno Belga para permitir la expansión de sus importaciones provenientes de los Estados Unidos. Los pagos de intereses se harán a la tasa de 4% anual y el crédito será amortizado semestralmente comenzado el 15 de junio de 1953 y terminando el 15 de diciembre de 1957.

DINAMARCA

POLITICA ECONOMICA

El Gobernador del Banco Nacional de Dinamarca en un discurso reciente sobre la política económica del Gobierno y Parlamento Daneses, examinó los créditos exteriores recibidos por Dinamarca en el período post-bélico. La cantidad total de la nueva deuda en dólares es de 480 millones de coronas danesas, de las cuales la mitad fué otorgada por el Export-Import Bank de Washington y por la Administración de Cooperación Europea y la otra mitad por el Banco Internacional de Reconstrucción y

Fomento y el Fondo Monetario Internacional.

Además Dinamarca ha recibido 1,500 millones de coronas danesas en donaciones de la Administración de Cooperación Europea. Asimismo, su adeudo con Suecia ha crecido en 150 millones de coronas y con Gran Bretaña en 400 millones.

En opinión del Gobernador, estos préstamos constantes deben terminar. Dinamarca no es un país subdesarrollado que necesite importación de capital y ya está teniendo dificultades en el servicio de la presente deuda.

Alcanzar el equilibrio de la balanza de pagos no es suficiente; debe obtenerse un excedente para que Dinamarca pueda acumular reservas de divisas. Estas reservas, sin embargo, no son un fin en sí mismas, sino un medio de alcanzar otros fines. Las reservas suficientes de divisas son una condición para el libre comercio y para lograr tipos de cambio estables. Las actuales reservas de divisas de Dinamarca son sólo suficientes para pagar las importaciones de cinco días y durante las tres semanas siguientes de abril 15, Dinamarca utilizó la mitad de sus divisas de 130 millones de coronas que habían sido acumuladas este año.

En el período post-bélico, la política inflacionaria del país ha sido ayudada grandemente por un excedente de importación. La oferta monetaria (moneda de circulación, más los depósitos a la vista de los bancos en el Banco Nacional, más billetes de Tesorería), ha declinado de cerca de 5,000 millones de coronas en 1945 a 2,300 millones en la actualidad.

Esta disminución es casi equivalente al excedente de importación durante dicho período. Aunque ha habido un superávit presupuestal corriente también se ha registrado un importante déficit presupuestal de capital: consecuentemente, la política

fiscal del Gobierno no ha producido disminución alguna de la oferta monetaria.

En el presente y en el futuro esta política gubernamental será peligrosa. Si Dinamarca ha de aumentar sus recursos de divisas no habrá excedente de importación para neutralizar el dinero inyectado en la economía por el Gobierno para financiar inversiones. Por esta razón el Gobierno ha empezado a vender bonos en series abiertas. Para evitar un incremento en la oferta monetaria, deberán venderse cerca de mil millones de estos bonos durante el próximo año.

El Gobernador expresó que era imposible predecir si pueden realizarse ventas tan cuantiosas y que en esta relación era lamentable que el Parlamento haya debilitado su política fiscal. No obstante que la posición de Dinamarca mejoró, la mejoría no fué tan grande como para hacer innecesario un cuidado extremo.

De acuerdo con el Gobernador, es probable que aparezca nuevamente un déficit de la balanza de pagos en el otoño. En tal situación las medidas fiscales tendrían un efecto lento. Y si las medidas fiscales no pueden usarse habrá que poner limitaciones a través de las inversiones. De aquí que el Banco Nacional continuará las políticas fiscal y monetaria restrictivas iniciadas hace dos años.

INGLATERRA

ABANDONA SUS NEGOCIOS EN CHINA

Están a punto de terminar 150 años de negocios británicos en China. Las empresas inglesas en ese país han decidido finalmente que no pueden hacer negocios con Mao-Tse-Tung.

El Gobierno de Londres entregó a Peiping una nota comunicando la decisión de los hombres de negocios ingleses de cerrar sus empresas y tratar de disponer de sus bienes en China. Este mensaje de Londres expresó la esperanza de que las empresas serían pagadas por sus bienes, pero no lo exigían. Los observadores creen que hay pocas probabilidades de compensación. Todo el imperio comercial británico probablemente será absorbido por el Gobierno Comunista.

*Gran Pérdida.*—Las posesiones británicas en China se calculan en cerca de mil millones de dólares, incluyendo muelles, diques, almacenes, fábricas, oficinas y residencias privadas. Todo ello en la actualidad está casi abandonado y pierde su valor rápidamente. De la colonia británica de 10,000 personas que había antes que los comunistas tomaran el poder, solamente 120 permanecen allí.

El comercio ha sido ahogado por los impuestos y las restricciones comunistas. Los británicos han sido acusados de espías y saboteadores y forzados a pagar salarios de antiguos empleados que hacía mucho tiempo estaban fuera de las listas de raya.