

## INVERSIONES Y LIBRE EMPRESA

LAS INVERSIONES BRITÁNICAS en la América Latina, tema muy familiar a J. Fred. Rippy, le sirven para enfrentarse al problema general de las inversiones y sus perspectivas en el futuro inmediato.\* El libro que analizamos está dominado por cuatro temas, que a menudo se entrecruzan: volumen, naturaleza y cronología de aquellas inversiones; tipos aproximados de la renta producida; tipos de renta de las inversiones británicas en otras regiones, pasados en revista con propósitos de comparación y contraste; en fin, las diversas actitudes en Gran Bretaña, Estados Unidos y América Latina frente a las inversiones extranjeras.

El estudio es más completo y más personal en los primeros capítulos; más completo, porque es continuo, sin lagunas, más personal, porque es producto de un trabajo directo y crítico sobre diversas fuentes. Luego parece abandonar la continuidad histórica para enfrentarnos monográficamente a ciertos años cruciales, escogidos con acierto: 1913, 1928, 1939 y 1949. El autor, por otra parte, se abandona cada vez más completamente a los datos del *South American Journal*, aunque lealmente nos advierte acerca de sus defectos.

Las inversiones británicas en la América Latina surgen de improviso y aumentan verticalmente —verdadero *boom* bancario— en los años de 1822-1825. Los nuevos estados americanos cubren en la Bolsa de Londres sus primeros empréstitos. Y no sólo ellos, hasta el aventurero Gregor McGregor, titulándose “Rey de Poyais” (territorio hondureño lindante con Nicaragua), obtuvo un empréstito de £ 200,000 el año 1822. Este hecho indica la imprudencia inicial de las inversiones que, aun hechas en forma usuraria (contrayendo una deuda de £ 6.400,000; México recibió sólo un efectivo de £ 2.358,578), fueron un completo fracaso. Las repúblicas de la América Latina no tardaron en suspender el pago de su

\* J. Fred. RIPPY, *British Investments in Latin America, 1822-1949. A case study in the operations of private enterprise in retarded regions.* University of Minnesota Press, Minneapolis, 1959; XII + 249 pp.

deuda. Dura lección, aun para las insignificantes inversiones directas.

El movimiento de capitales fue muy débil entre 1825 y 1850; aumentó cautelosamente en el decenio siguiente, y con mayor viveza desde 1860, para decaer de nuevo en la depresión de 1873-1879. Al terminar el año 1880, el total del nominal de la inversión británica era de £. 179.5 millones (68 % Deuda, 32 % inversiones directas). Los mayores beneficiarios son: Brasil, 22 %; Perú, 20 %; México, 18 %; Argentina, 11 %. Éste puede considerarse como el verdadero punto de arranque: lo anterior es prehistoria.

Los diez años de 1880 a 1890 se señalan por un segundo *boom* más intenso y prolongado que el primero. El total nominal alcanza a £ 425.7 millones, de los cuales poco más del 45 % en Deuda pública y poco menos del 40 % en ferrocarriles, que de £ 34.4 millones subieron a £ 166.9 millones. La inversión ferrocarrilera constituye la nota más destacada de aquel decenio junto a la marcha del capital hacia la minería en diversos países, y en Chile, hacia la explotación de los nitratos. Argentina (35 %), Brasil (16 %), (México (14 %), fueron los beneficiarios más importantes de la inversión británica. En los años sucesivos variarán los porcentos, pero los mayores participantes serán los mismos y en el mismo orden durante sesenta años. Los intereses británicos en la América Latina, y muy particularmente en la del Sur, quedaron desde entonces bien asentados y la mayor parte de sus ramas claramente definidas. Los siguientes cuarenta años se caracterizarán especialmente por una expansión desigual en los campos ya trillados. Sólo tres nuevos campos, pero de mucha importancia, atraerán el capital británico: las plantaciones de hule y café, los servicios eléctricos y el petróleo.

La corriente de capitales británicos moderó su ritmo en los diez o doce años siguientes a 1890. Al terminar el siglo XIX el monto total invertido en la América Latina era de £ 540 millones (42 % en Deuda pública y 37 % en ferrocarriles). Pero desde los primeros años del siglo XX acuden rápidamente nuevos capitales y el total de la inversión aumenta hasta £ 999.2 millones en 1913. No es todavía el punto culminante, pero el

número de empresas británicas alcanzará su máximo (alrededor de 500) aquel año o en un futuro muy inmediato. El porcentaje nominal de las ganancias (4.7) fue inusitadamente alto y jamás se repetirá. Tampoco será tan fuerte en los años sucesivos la posición británica en relación con las otras inversiones, particularmente las norteamericanas. Se debilitará a causa de los obstáculos acumulados por las dos guerras mundiales (la primera iba a comenzar el año siguiente, 1914) y por la marea ascendente del capital norteamericano.

Por vez primera la Deuda pública cede a favor de la inversión directa, y así cubren respectivamente el 32 % y el 68 % de la inversión total. Los ferrocarriles acentúan su importancia: 118 compañías, actuando en 16 países, representan un capital de £457.8 millones (67 % de las inversiones directas, 46 % de la inversión total). Capitalistas británicos monopolizaban los campos chilenos de nitratos hasta que Chile adquirió los del Perú a principios del año 1880. Hasta después de 1913 la competencia de los otros capitalistas (chilenos, alemanes, norteamericanos) fue de poca importancia. La explotación de los recursos petroleros había empezado apenas a finales de 1913, excepto en México y Perú. Unas veinte compañías de las 33 (o más) financiadas por británicos estaban operando en México.

Hacia fines del año 1928 la inversión del capital británico en la América Latina llegó a su nivel más alto, con un nominal de £1,211 millones, cuyas tres cuartas partes eran absorbidas en sólo tres Repúblicas, "las tres grandes": Argentina, 37 %; Brasil, 24 %, y México, 16 %. Los ferrocarriles (42 %) y la Deuda pública (28 %) continuaron siendo las más importantes ramas. En Brasil, Uruguay y México las inversiones en Deuda pública superan el conjunto de las inversiones directas; Chile y El Salvador superan a la inversión en ferrocarriles; en Honduras y Nicaragua cubren casi la inversión total. Disminuyen las empresas huleras, por bancarota en muchas de ellas; algo parecido ocurrió en Minas y Nitratos. En cambio, las compañías petroleras fueron más numerosas y más ricas que en 1913. Aunque el año 1928 aparece como la cima de un *boom* económico, el rendimiento fue ligeramente infe-

rior al de 1913, lo cual se debe, ante todo, a la súbita caída de los nitratos chilenos y a las escasas ganancias en México y Cuba.

Una contracción gradual de la posición británica se inicia en 1929, con la venta de algunas empresas de servicios públicos a compañías controladas por capitalistas norteamericanos. La depresión económica general de los años 30, la segunda Guerra Mundial y su aflictiva resaca en la Gran Bretaña, acompañadas por la naciente prosperidad y el acentuado nacionalismo de la América Latina, minaron progresivamente la posición británica.

En el decenio 1939-1949 el capital de la inversión británica se reduce a la mitad: de £ 1,128 millones a £ 560 millones. La contracción fue gradual durante la mayor parte del período. Las mayores contracciones se produjeron en 1941 (£ 172.5 millones) y 1948 (£ 277.3 millones). Es de observar que la mayor reducción ocurrió en los países que fueron el campo más abonado a las inversiones: Argentina, Brasil, México y Chile; reducción no compensada por pequeños aumentos en El Salvador y Paraguay. La contracción tuvo lugar en casi todas las ramas, pero fue particularmente cuantiosa en Deuda pública, ferrocarriles y Banca. Por primera vez desde 1890 la República Argentina pierde en 1949 su lugar de primer cliente, pasando al tercero (12 %), después del Brasil (31 %) y México (25 %).

Aunque parezca sorprendente, mientras el capital británico se reduce en 50 %, la renta sólo disminuye en 25 %. ¿Explicación? En 1949 había ya trepado desde el fondo de la depresión económica, de manera que las ganancias en algunas inversiones directas eran mayores; algunos de los gobiernos reanudaron el pago de su Deuda pública; en fin, los inversionistas británicos vendieron o liquidaron en otra forma muchas de sus inversiones menos rentables.

Después de vendidos casi todos los ferrocarriles y una buena parte de sus empresas de servicios públicos, los inversionistas británicos, al promediar el siglo, parece, sin embargo, que siguen teniendo algunos provechosos negocios en la América Latina. Sus inversiones no han sido "barridas todas ellas".

como se dijo en el Congreso de Washington, por la segunda Guerra Mundial y sus secuelas; en todo caso, no lo habían sido en 1949. Su futuro dependerá, opina Rippy, de los impuestos y otras medidas políticas en las Islas Británicas, de la actitud de las respectivas naciones latinoamericanas y de las posibilidades de paz mundial, mucho más que de los propios inversionistas británicos, numerosos y prósperos. Opina el autor que, de no producirse alguna gran catástrofe, las inversiones británicas en la América Latina pueden mantenerse por un período indefinido a un nivel entre £ 300 y £ 400 millones, contando las compañías navieras trasatlánticas y las agencias de las empresas comerciales británicas; y cree, también, que la mayor parte de su capital estará invertido en manufacturas, petróleo, minas, tierras y explotaciones forestales. Pero como observa el *South American Journal* (21-I-1950), es cada vez más y más difícil compilar las estadísticas pertinentes. Las subsidiarias, las sucursales, las compañías tenedoras de títulos, han complicado enormemente la tarea. Los manuales de inversiones ya no contienen datos suficientes sobre capitalización y rendimientos, y los títulos sin valor de paridad aumentan la confusión. El investigador futuro dependerá, en gran escala, de los registros oficiales de impuestos y de los archivos de las empresas.

RESUMIDA ASÍ la marcha general de las inversiones británicas en la América Latina, es indispensable comentar brevemente algunas de las cantidades atribuidas a México, en las cuales se aprecian dudas y contradicciones. Esto obedece a que el libro de Rippy es, en buena parte, una yuxtaposición de estudios anteriores (publicados la mayor parte en *Inter America Economic Affairs*) y al hecho ya señalado de que desde 1913 en adelante sus estadísticas están basadas en los datos del *South American Journal*. El mismo Rippy hace notar, sin embargo (pp. 76, 78, etc.), que los datos de esta publicación son demasiado altos para algunos países, especialmente para México, Brasil, Guatemala y Cuba; y lo son por computar como exclusivamente británicas muchas empresas cotizadas en la Bolsa de Londres, pero en cuyo capital, entrado ya este siglo, par-

ticipaban grupos extranjeros, en particular norteamericanos. Así, es inadmisibile la cifra de £ 159 millones para la inversión total en México, en 1913, cuando puede darse por seguro que en 1910 era aproximadamente de £ 98.4 millones y en 1911 de £ 98.9 millones. Para cada uno de los años 1939 y 1949 Rippy consigna dos cifras diferentes como total mexicano: las del *Journal*, £ 172.5 y 140.0 millones (p. 85), y otras más aceptables, £ 162.4 y 99.9 millones, respectivamente (p. 87).

En cuanto a las cifras atribuidas por Rippy a la Deuda pública mexicana, son todas ellas exageradas, aun las que no proceden del *Journal*. Su error proviene de haberse atenido al monto de las emisiones hechas en Londres, olvidando que el empréstito de 1910 canjeó la mitad de los títulos del empréstito de 1899, el cual, a su vez, había canjeado los títulos de 1888, 1889, 1890 y 1893. La Deuda que para el año 1913 Rippy cifra en £ 28.6 millones, seguramente no alcanzaba a £ 9 millones.

EN DIVERSAS PARTES DE SU LIBRO insiste Rippy sobre la importante cuestión de los rendimientos. Comienza por advertir que los calculará según la paridad monetaria, no según el valor de los títulos en el mercado; y cualquiera que sean sus defectos, este método es seguramente el único practicable, tratándose de estadísticas que afectan a una veintena de países por espacio de siglo y cuarto.

Los inversionistas sólo buscaban en el extranjero —lo mismo que en su propio país— el mayor rendimiento para su capital. Cabe preguntarse hasta qué punto el inversionista británico realizó su deseo en la América Latina o hasta qué punto fracasó en su empresa; y también si los rendimientos obtenidos por las empresas inversionistas justifican o no su fama de “explotadoras”.

El capital británico controló, en diversos tiempos, casi un millar de empresas económicas en la América Latina, y de acuerdo con las estadísticas presentadas por el *South American Journal*, el rédito nominal del conjunto de la inversión, incluyendo tanto la Deuda pública como las empresas económicas, descendió desde 7.5 % en 1880, hasta 4.7 % en 1913; y en los

prósperos ocho años que empiezan en 1923 fue sólo de 4.2 %, mientras que en la depresión 1931-1940 apenas excedió del 2 %. No eran éstos provechos de "explotación" dice Rippy, incluso si admitiéramos que no hubo pérdida de capital y que la mitad de la capitalización era paja.

Esto es verdad. También lo es que el rendimiento obtenido en la América Latina es muy inferior al de las inversiones en África y en Asia. Pero una cosa es el rendimiento promedio del total, otra el promedio de cada rama y otra el rendimiento real de cada una de las empresas. En el decenio 1939-1948, no faltaron en la América Latina algunos grandes rendimientos: "Mining and Enterprises" (Bolivia), 20 %; "South American Gold and Platine" (Colombia), 30 %; "Havana Cigar and Tobacco" y "Henry Clay and Bock" (Cuba), 35 % cada una; y, en la cúspide, dos empresas operantes en México: "San Francisco Mines", 50 %, y "Fresnillo Mines", 131. %. Si de estos casos de singular excepción entre varios centenares de compañías, se pasa al promedio por ramas, la estadística registra: petróleo, 11.6 %; fábricas de cerveza, 11.3 %; plantaciones de café, 9.1 %; minas no de oro, 8.1 %; minas de oro, 7.6 %; banca, 7.7 %; comercio e industria, 7.1 %; luz y fuerza eléctricas, 6.5 %. Siguen en orden descendente: tranvías, cable y telégrafos, teléfonos, fábricas de gas, obras hidráulicas, ferrocarriles, *docks* y canales, ranchos y granjas, propiedad urbana; y en todas las ramas importante número de empresas que no dieron rendimiento alguno: entre todas ellas bajan el promedio, como hemos dicho, a poco más del 2 %. Las empresas enteramente improductivas de la América Latina representaron en los años 1939 y 1949, el 62.8 % y el 45.1 %, respectivamente, de la inversión británica total. El investigador se ve obligado a concluir que por cada inversión altamente provechosa existen otras muchas que sólo produjeron rendimientos moderados y no pocas que saldaron con pérdida.

Los esfuerzos de Rippy en asentar la verdad de estas cifras no podrán destruir, sin embargo, ideas y sentimientos de creciente arraigo, cuya existencia él mismo se ve obligado a reconocer: el imperialismo de cualquier clase que sea tiene

hoy una detestable reputación, tanto en los países prósperos como en los subdesarrollados; la hostilidad al imperialismo incluye en los países coloniales o semicoloniales el sentimiento de que los explotaron y los explotan capitalistas extranjeros respaldados por gobiernos de países capitalistas. El resentimiento contra la explotación, real o imaginaria, ha surgido del conocimiento de los registros oficiales de provechos cuantiosos drenados por algunas grandes compañías extranjeras.

Es preciso, sin embargo, admitir la observación de Rippey de que, si en las inversiones hubo explotación, los habitantes de los países inversionistas han sido explotados junto con los pueblos de la América Latina y de otras regiones parejas. Aquéllos sufrieron perjuicios a causa de las inversiones extranjeras en dos aspectos: como inversionistas, a menudo les fue escamoteado su capital con el señuelo de negocios que nunca se realizaron; como consumidores, tuvieron que pagar altos precios por determinadas mercancías, pues el aumento de su exportación y los monopolios de materias primas han tendido a mantener o a aumentar los precios. Es interesante considerar las inversiones extranjeras desde el punto de vista de los intereses de grupo. Se llega así a la conclusión —aunque la prueba sea difícil de obtenerse en muchos casos— que cuatro grupos son los más claramente beneficiados por tales inversiones: los banqueros, vendedores de títulos y los especuladores; las compañías navieras; los funcionarios y agentes de los países receptores; los fabricantes, directores y otros técnicos de los países inversionistas.

EN LOS AÑOS POSTERIORES A 1930 los inversionistas parecen asaltados por dudas y temores sobre el futuro de la empresa libre en la América Latina y otras regiones parecidas. Dudas y temores causados tanto por la actitud y la política de los grupos gobernantes en aquellos países como por grandes recelos sobre el mundo en general. El futuro de las inversiones privadas internacionales parece inseguro, precisamente cuando la exportación de capitales se juzga ser uno de los mejores remedios para el mundo en crisis.

Sin embargo, existen dos hechos innegables que obligan a



meditar: el comercio y las inversiones internacionales comenzaron ya en muy grande escala, hace más de cuatrocientos años, con los descubrimientos geográficos europeos; sin embargo, la guerra y la depresión económica no sólo continuaron después de tales descubrimientos, sino que fueron agravándose, excepto durante la breve centuria de relativa paz que siguió a las guerras napoleónicas. Los "remedios" fueron, pues, ineficaces. ¿Es que lo fueron por impotencia intrínseca o porque se aplicaron en dosis insuficientes?

Durante las décadas inmediatas a la primera Guerra Mundial, gobernantes, escritores y muchos otros, contestando al segundo término de la pregunta de manera afirmativa, se interesaron en el problema de aumentar la dosis del remedio y, por consecuencia, en el de liberar el comercio y la inversión extranjeros de barreras que habían tendido a hacerse más y más formidables. Intentaron, quizá con insuficiente ahinco, remover la multitud de restricciones que dificultaban el movimiento de capitales y de mercancías a través de las fronteras nacionales. Después de la segunda Guerra Mundial, su mayor interés parece concentrado en la exportación de capitales, más que en la exportación de mercancías; probablemente por considerar el problema financiero como fundamental para obtener más alto nivel de comercio exterior, que esperaban aumentaría la eficacia productiva y el poder de compra de los países menos desarrollados. Ningún otro presunto remedio para atajar el doble peligro de guerra y depresión económica se ha discutido con más firmeza desde 1945.

Teóricamente, dos principales sistemas son utilizables para llevar capital hacia los países que lo necesitan: el antiguo método de las inversiones privadas y el nuevo método de créditos gubernamentales y préstamos a largo plazo con bajo interés. Los gobernantes y los financieros de los grandes países capitalistas prefieren el antiguo. Sin embargo, considerar la actividad de los inversionistas privados desde cualquier otro punto de vista que no sea la búsqueda de un interés mayor que el que creen posible en su propio país, es desnaturalizar los hechos. Cualesquiera que sean los beneficios que esas inversiones hayan acarreado al país de origen en su conjunto, o

los que de ellas hayan obtenido los países receptores, no fueron sino beneficios incidentales o accidentales. No se niega con ello que las inversiones internacionales privadas —sean británicas u otras— hayan beneficiado a los dos grupos de países, a los inversionistas y a los que reciben la inversión. En la mayor parte de los casos habrá ocurrido así; pero que hayan sido beneficiadas, a unos y otros, en todo tiempo y en todas las circunstancias, esto nunca ha sido probado, ni desmentido, por un balance exacto.

Lo que sí es evidente es que la empresa privada, poseyendo la libertad de acción de que disfrutó generalmente durante casi toda la pasada centuria, no consiguió abolir la pobreza en una buena parte de la tierra. ¿Qué ha faltado, pues? ¿Eficacia, moderación, generosidad, tiempo? Y si la falta principal es de tiempo, ¿cuánto más tiempo será necesario? Un programa que requiera un largo período, pregunta Rippy ¿puede tener éxito para evitar la propagación del comunismo?

Del último capítulo de Rippy se desprende la duda que para elevar el nivel de los pueblos subdesarrollados y evitar así la guerra y la depresión económica que traerían el comunismo, y por tanto la muerte de la libre empresa, las inversiones internacionales privadas y voluntarias se muestran inadecuados; habrá que adoptar otro método. Pero éste —créditos gubernamentales y préstamos a largo plazo y bajo interés atentará también contra la libre empresa. Si es así, la libre empresa, que desaparece con el comunismo, ¿tendrá que desaparecer también para evitar el comunismo?

Por ser de un conspicuo partidario de la libre empresa, estas meditaciones de Rippy, que hemos intentado ordenar y resumir, dan un particular relieve a su reciente libro. Partiendo de un hecho concreto, el pasado histórico de las inversiones británicas en la América Latina desde 1822 a 1949, el autor se eleva a consideraciones de orden general, enfocando la angustiada incertidumbre del futuro.

Luis NICOLAU D'OLWER,  
*El Colegio de México*