

Bibliografía

LOS SALARIOS Y SU ABANICO

Jerarquía de salarios y lucha de clases, Pierre Ranval, Editorial Grijalbo, Colección Hipótesis, Barcelona, 1974, 72 páginas.

Debemos agradecer a la editorial Grijalbo, y muy especialmente a Francisco Fernández y Manuel Sacristán —directores de la Colección Hipótesis— las entregas periódicas de textos relativamente pequeños, pero medulosos, serios y estimulantes. Si a esto se añade la bella y pulcra presentación, la fiesta diríamos que es completa. En general, se trata de textos poco conocidos y que realmente cumplen con el apelativo de la colección: hipótesis. Como tales, interesantes y motivadoras de investigaciones ulteriores.

En países como los latinoamericanos, caracterizados por su notoria heterogeneidad estructural, la dispersión en la distribución del ingreso es incluso mayor que la existente en

los países capitalistas desarrollados. Y como han hecho notar diversos autores (entre otros Aníbal Pinto) el problema de esa desigual distribución no puede reducirse de modo exclusivo al de la desigual distribución de la propiedad. En el estrato propietario y también en el estrato asalariado, las diferencias son notables y exigen un análisis más detallado, concreto y matizado que aquel que reduce las variables explicativas al solo hecho de la propiedad o no propiedad respecto a los medios de producción.

El problema de la eterogeneidad de los asalariados, obviamente, no es un problema que preocupa tan sólo a los economistas. Por sus derivaciones en términos de comportamientos sociopolíticos, también atrae (o debería atraer) a sociólogos, politólogos, políticos, etcétera.

El libro de Ranval está escrito con una óptica europea y describiendo el problema según se manifiesta en el viejo continente, muy en especial en Francia. Sin embargo, hay

elementos e ideas en su trabajo, que manejados con la perspicacia necesaria, pueden ser de extrema utilidad para abordar nuestros propios problemas nativos.

El tema es el de los salarios y sus diferencias. Pero así dicho, podríamos incitar a malos entendimientos. Según Ranval, “se confunden a menudo erróneamente jerarquía de los salarios y disparidades de los salarios. Se trata en cambio de dos realidades profundamente diferentes. Las disparidades traducen las diferencias que existen en las remuneraciones de un mismo trabajo. Se hablará así de disparidades de los salarios entre las regiones, entre las profesiones, entre los sexos, a propósito de la remuneración de un trabajo determinado. La jerarquía, en cambio, expresa las diferencias entre remuneraciones de trabajos *diferentes por naturaleza*. Se hablará así, por ejemplo, de las disparidades de salarios entre el oeste y la región parisiense, y de la jerarquía de salarios entre el peón y el ingeniero por término medio” (p. 7).

Lo que a Ranval preocupa es el tema de la *jerarquía*.

En este plano, nuestro autor distingue dos tipos de ordenamiento jerárquico: “una jerarquía de las funciones predominantemente técnicas (ingenieros, técnicos, obreros) y una jerarquía de las funciones predominantemente administrativas (cuadros administrativos superiores y medios, contra-maestres y capataces mayores)”. Si se compara la base de la pirámide técnica con la cima de la pirámide administrativa, la relación es de 1 a 28. Al interior de la jerarquía técnica la relación es de 1 a 10-15, mientras que en la jerarquía administrativa es de 1 a 10 (los datos son para Francia). En otras palabras, la jerarquía administrativa se encuentra desplazada hacia arriba respecto a la jerarquía técnica. Otro dato de interés es que considerando la jerarquía en su conjunto, la relación entre peones (obreros sin calificar) y técnicos es bastante cercana —igual a 2, 5— y según Ranval, la tendencia es a la reducción de la relación.

Luego, Ranval analiza el efecto del Estado en la jerarquía, y su conclusión es que “el sistema tributario y las transferencias sociales modifican poco la jerarquía” (pp. 15-17).

En el capítulo tercero del libro, Ranval pasa a analizar el porqué de las jerarquías salariales.

En primer lugar repasa los factores explicativos más usuales. Ellos son el diferente valor de la fuerza de trabajo (o sea, diferente calificación, en función del distinto entrenamiento y de los distintos años de experiencia) y también las diferentes condiciones de oferta y demanda en los diversos mercados de trabajo.

Con relación al último factor, anota que por la parte baja de la jerarquía, hay diversos mecanismos que tienden a generar una demanda excedentaria y, por consiguiente, a deprimir los salarios. Para Europa, el mecanismo más usual y significativo es la importación de mano de obra barata desde regiones más subdesarrolladas como Portugal, España, Yugoslavia, etc. Por el lado de la parte alta de la jerarquía observa cómo las “escuelas superiores” y los gremios profesionales practican una política bastante consciente de restricción artificial de la oferta, con lo cual de hecho se sitúan en una

posición monopolística y consiguen salarios por encima del valor real de las respectivas fuerzas de trabajo.

Analizando la calificación, Ranval observa que “si se calcula la ‘rentabilidad’ de los años consagrados a adquirir alguna formación profesional se obtienen los siguientes resultados:

- “1 370 francos por año para el obrero calificado, en comparación con el peón.
- “4 045 francos por año para el técnico, en comparación con el obrero calificado.
- “5 560 francos por año para el ingeniero, en comparación con el técnico.”

Para Ranval, el hecho “de que los años de estudio y los años de experiencia adquieren una rentabilidad tanto mayor cuanto más arriba en la jerarquía están los trabajos a los que corresponden. . . no ofrece posibilidades de explicación científica”.

“Hay que subrayar —agrega Ranval— que ciertos trabajos de decisión y de dirección son remunerados, en proporción, mucho más que las funciones más técnicas que requieren el mismo nivel de formación. Esto se manifiesta de modo especialmente claro en lo que se refiere al salario de los capataces, alrededor de dos veces más elevado que el de los obreros, cuando los primeros raramente tienen una formación superior a la de estos últimos.”

Todo lo expuesto apunta a una conclusión: los factores económicos *sensu stricto* no son capaces de explicar por completo el nivel (amplitud) de las jerarquías salariales. Habrían otros aspectos que tendrían que ver con las condiciones de reproducción social del sistema (al respecto ver las tesis althusserianas sobre la ideología y los aparatos ideológicos de Estado). O, lo que viene en la práctica a ser casi lo mismo, deberíamos en este punto recordar la concepción de Marx sobre el doble carácter del proceso de producción capitalista y, correlativamente, sobre el doble filo de la dirección capitalista en el proceso de trabajo.

Según Ranval, “no se puede comprender lo que es un salario ni, en consecuencia, explicar el fundamento de la jerarquía si no se lo entiende como *expresión de una relación social*”.

En este contexto, Ranval distingue entre verdaderos y falsos asalariados. Por razones fiscales, muchos capitalistas se disfrazan de asalariados. Pero el problema no se reduce a este hecho común. Ranval se pregunta: “¿Puede decirse. . . que el contra-maestre o capataz que gana 20 000 francos anuales es un verdadero asalariado, en tanto que el director que gana 80 000 francos no lo es, sólo porque el salario del primero es inferior? ¿Podrían, por el contrario, identificarse sus respectivas situaciones en la medida en que, por una función de decisión y de autoridad, perciben ambos un salario que es aproximadamente el doble del percibido por los trabajadores cuya calificación es la de origen: calificación de obrero para el contra-maestre, de ingeniero para el director? Parece, pues,

que tenga que disociarse el hecho de ser asalariado de la pertenencia al salariado; el 'salariado' traduce una situación de dependencia y de explotación. En cambio (hemos puesto el dedo en esto con el ejemplo del director y del contra maestro), el examen del salario tiende a mostrarnos que éste remunera una función social y que la jerarquía podría ser una transposición al campo de las remuneraciones del tipo de relaciones sociales que existen en la sociedad."

En síntesis, el salario no es exclusivamente el precio del valor de la fuerza de trabajo. Por su nivel, también "traduce la posición que la sociedad le reconoce a cada individuo".

La legitimación del sistema es básica para su supervivencia. En las condiciones actuales, esta exigencia se torna aún más imperativa. De aquí que si "el patrono del siglo XIX y de principios del XX era ante todo un industrial, el patrono de la posguerra era un comerciante y, al mismo tiempo, un financiero; el patrono de mañana, aunque conservará esas funciones, será ante todo un ideólogo".

La remuneración privilegiada de estas capas tan decisivas en lo social y político (que podríamos decir conforman el aparato burocrático de administración y preservación-reproducción del sistema en cuanto sociedad antagónica) cumple además otras funciones subsidiarias, pero igualmente importantes. Por un lado, sirve como mecanismo de incentivación del consumo. En palabras de Ranval, "el consumo en masa no es nunca únicamente el acceso masivo a necesidades nuevas o antiguas, sino también el acceso con retraso a un cierto prestigio social. Acceso retrasado y que rápidamente queda atrás, ya que el ritmo de los lanzamientos de productos es tal que las capas privilegiadas van siempre por delante de las demás. Es precisamente el mantenimiento continuado de esta separación lo que permite al sistema funcionar sin agotarse. Lo que importa no es el nivel del consumo, sino la distancia entre los niveles de consumo".

Por otro lado, la jerarquía salarial también ayuda a resolver algunos problemas de la innovación tecnológica. "Lanzar bienes en cantidad limitada y a precios elevados, y reservarlos con ello a algunos privilegiados, rentabiliza la investigación y permite establecer las condiciones para que haya luego un mercado extenso."

Tales son algunas de las estimulantes hipótesis que se encuentran en este pequeño pero rico trabajo. *Carlos J. Valenzuela*

PROPUESTAS DE REFORMA TRIBUTARIA

Lineamientos para realizar una reforma al sistema tributario mexicano, Pablo Antonio H. Ruiz Zubiaurre, tesis profesional, Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1975, VIII + 474 páginas.

El problema de la debilidad de los recursos del sector público mexicano ocasiona uno de los principales desequilibrios de la estructura económico-política de México, el de las

finanzas públicas. La escasez de recursos limita las posibilidades de actuación del Estado en momentos en que ha quedado demostrada la insuficiencia del sector privado para responder por sí solo a las necesidades del país en cuanto a generación de fuentes de empleo, fortalecimiento del mercado interno, creación de una estructura industrial eficiente y eliminación del crónico déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos.

El sector público está llamado a desempeñar un papel más activo en la captación de ahorro y en su canalización a inversión productiva, así como en el fortalecimiento de la demanda interna. De ello deriva la necesidad de que el Estado mexicano cuente con suficientes recursos que le permitan, en combinación con el adecuado manejo del sistema financiero y de la política de endeudamiento externo, participar más activamente en el proceso económico.

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta que el sistema tributario mexicano padece aún deficiencias en cuanto a progresividad, equidad y desperdicio del potencial tributario.

Durante este decenio se han hecho importantes modificaciones al aparato tributario mexicano que han redundado en un aumento de los recursos gubernamentales en mayor medida que el incremento a precios corrientes del producto social, lo que ha provocado un aumento de la carga fiscal. Así también, se han logrado importantes avances en cuanto a gravar en mayor medida a los sectores de más capacidad de pago y a los consumos identificables como realizados por grupos de elevados ingresos.

Sin embargo, en la situación actual, que se caracteriza por la necesidad de dotar al desarrollo económico de mayor equidad, aumentando a la vez la injerencia del sector público en el señalamiento de directrices económicas, es necesario planear adecuadamente la estructura tributaria de manera que responda a dichos objetivos. En este contexto, es de importancia prioritaria el conocimiento de fuentes de información que permitan conocer la evolución y la estructura actual de las finanzas públicas, para ser tomadas como punto de partida en esas labores de planeación.

El trabajo de Antonio Ruiz proporciona valiosa información para el estudio no sólo de la estructura del sistema tributario, sino de las causas que originan la necesidad de llevar a cabo una reforma fiscal.

La obra está dividida en nueve capítulos, con sus respectivos anexos estadísticos.

En el capítulo I se establece el marco teórico, al referirse al campo de aplicación de las finanzas públicas, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados; en él se hace mención especial a la intervención del Estado mexicano en la economía. Este capítulo tiene su principal razón de ser por el hecho de que la obra que se comenta fue presentada como tesis para examen profesional, y este tipo de trabajos requiere un capítulo teórico.

En el capítulo II se describe la evolución de los ingresos del Gobierno federal, haciendo referencia a sus reformas

desde 1917 hasta 1975. Se destaca la mayor importancia que han adquirido los gravámenes directos, y hasta cierto punto los indirectos, en contraposición a los impuestos sobre el comercio exterior. Asimismo se describen las principales reformas administrativas habidas en el área tributaria.

En el capítulo III se estudia la tendencia que ha presentado el gasto del Gobierno federal a través de las diferentes etapas económico-políticas que siguieron a la Revolución mexicana. Se asocia dicha tendencia a los diversos papeles que ha desempeñado el Estado en las áreas administrativa, de promoción del desarrollo y de beneficio social.

El capítulo IV está destinado al análisis de la evolución de la deuda pública, la que ha sido consecuencia de los mayores compromisos de gasto con relación a las fuentes ordinarias de financiamiento. Se dan elementos para conocer la capacidad de endeudamiento externo y se cuantifica la deuda del sector paraestatal.

En el capítulo V se describe la situación financiera de las principales empresas del sector paraestatal, la cual ha sido resultante de la política de precios y tarifas de los bienes y servicios generados por tal sector y del papel que éste ha desempeñado en el desarrollo económico y social del país.

Esta política tiene consecuencias tanto en las finanzas del Gobierno federal, cuanto en la capacidad de expansión de estas empresas.

El capítulo VI contiene un resumen de los factores que obligan a la realización de una reforma al sistema tributario. Se señalan los crecientes compromisos de gasto a que se debe enfrentar el Gobierno y la tendencia de las erogaciones por conceptos financieros. Asimismo se hace mención de las diferentes opciones de financiamiento que tiene el Gobierno federal. Por último, se hace una evaluación del potencial tributario no afectado; para ello se sigue el método utilizado por Kaldor en el caso chileno. Esto último constituye una interesante aportación del trabajo.

En el capítulo VII se describen algunas reformas que podrán ponerse en práctica en el corto plazo, las cuales si bien mejorarían el sistema tributario y aumentarían su capacidad para generar recursos ordinarios, distan todavía de constituir una reforma trascendental.

Las reformas administrativas que se han realizado en la presente administración gubernamental en el área de la Secretaría de Hacienda se encuentran descritas en el capítulo VII. Con ello se pretende dar elementos de juicio para el conocimiento de este tema, en el cual debe descansar con mucho el incremento de los ingresos públicos en el futuro cercano.

Por último, en el capítulo IX se hace un resumen y se señalan las conclusiones.

Si bien de la lectura de la obra se puede concluir que el sistema tributario ha ido respondiendo a las coyunturas a

que se ha enfrentado a través del tiempo, se siente la necesidad de que en el trabajo se hubiera realizado una evaluación de conjunto de dichas reformas. Se debe hacer notar que la reforma tributaria no debe entenderse como un cambio drástico en la estructura de los ingresos sino como un proceso de adecuación de los impuestos a las metas y objetivos que se trazan en forma congruente con la política económica y social en general.

Lo anterior conlleva que no sólo debe planearse en el largo plazo la estructura tributaria, sino también la diferente ponderación que debe asignarse a las diferentes áreas de erogaciones públicas. Todo ello lleva a la conclusión de que las finanzas gubernamentales deben ubicarse dentro del marco señalado por los objetivos globales de la política económica y social en general.

En este sentido cabe señalar que la política tributaria debe analizarse desde el punto de vista de su papel en el financiamiento del desarrollo y en la racionalización de los recursos generados por la sociedad en su conjunto. Un enfoque de esta naturaleza implica estudiar también el papel que han desempeñado las otras fuentes de financiamiento como son el sistema bancario, la inversión extranjera directa e indirecta, la reinversión de utilidades por parte de las empresas, etc. Un estudio de esta naturaleza hubiera enriquecido notablemente la obra.

El trabajo aquí comentado contiene algunas deficiencias de enfoque, como pudieran ser el asignar un papel de factor de inflación al financiamiento deficitario del Gobierno, descuidando el aspecto del aumento de la oferta generado también por las obras públicas. Asimismo, se asigna al aumento de las exportaciones o del turismo un papel potencial de financiador del gasto del Gobierno federal, lo cual difícilmente sucedería, salvo que se establecieran fuertes impuestos a la exportación. En ese caso también está el papel de la inversión extranjera directa como fuente de financiamiento de gasto del Gobierno federal.

Algunas cuestiones metodológicas pudieran ser discutibles, tales como asignar a la evasión un papel de factor de la inelasticidad del sistema tributario; ello sólo sucedería si tal evasión creciera en mayor proporción que la economía en su conjunto, lo cual no queda demostrado.

Entre las aportaciones más importantes que pudieran desprenderse de la obra se pueden señalar: la elaboración de diferentes propuestas de reforma tributaria, las cuales deberán ser atendidas seriamente por los encargados de planear la evolución de la estructura tributaria; los cálculos de elasticidad y carga fiscal, y la cuantificación del potencial tributario no afectado.

La información estadística contenida en la obra es de gran valía y el conocimiento cualitativo de la evolución del sistema tributario proporcionará importantes antecedentes para planear una reforma tributaria a fondo.

De lo anterior se deriva que la lectura de esta obra es de gran importancia para los estudiosos e investigadores de las

finanzas públicas mexicanas, así como para los responsables de planear la evolución del sistema tributario. *José Luis Martínez H.*

AMERICA LATINA Y LA COMUNIDAD EUROPEA

La Comunidad Económica Europea. Sus relaciones exteriores, Roberto Martínez le Clainche, El Colegio de México, Colección Jornadas (79), primera edición, México, 1975, 106 páginas.

Este pequeño libro se basa en cuatro conferencias que su autor dictó en El Colegio de México durante el mes de marzo de 1975. Su interés es indudable ya que desde el año pasado se vienen efectuando conversaciones entre funcionarios mexicanos y del Mercado Común Europeo de alto nivel, encaminadas a encontrar fórmulas de cooperación económica; éstas se han venido promoviendo por parte de nuestro país desde hace varios años. El hecho de que el autor de este libro, Roberto Martínez le Clainche, haya desempeñado hasta el año pasado el cargo de Embajador Extraordinario y Plenipotenciario ante el Reino de Bélgica, el Gran Ducado de Luxemburgo y las Comunidades Europeas, y de que, como tal, haya intervenido en representación de nuestro país en los primeros acercamientos entre México y la Comunidad, concede a esta publicación un gran valor como documento informativo sobre las verdaderas posibilidades de lograr un entendimiento formal y concreto con la Comunidad Europea en materia comercial.

El libro se divide en tres capítulos. En el primero se examinan las tres instituciones comunitarias que funcionan actualmente en Europa, o sean la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEAA). Se proporcionan los antecedentes de la fundación de ellas: la primera quedó constituida el 18 de abril de 1952 y la segunda y la tercera emanaron simultáneamente del Tratado de Roma, firmado el 25 de marzo de 1957 para entrar en vigor el 1 de enero del año siguiente. Se expone con amplitud de detalles el funcionamiento de los 4 órganos que gobiernan la Comunidad, con sus facultades y obligaciones, haciendo notar el grado extremo de complejidad que presentan para su funcionamiento el Consejo de Ministros, la Comisión, el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia, los cuales producen una gran cantidad de documentos que constituyen, a juicio del autor, un caudal avasallador que hace muy difícil comprender la maraña de las instituciones comunitarias.

El capítulo dos está dedicado a estudiar las relaciones de la Comunidad con el resto del mundo. Previamente el autor hace un análisis metódico de los artículos más importantes del Tratado de Roma, desde el segundo, que trata sobre el procedimiento para alcanzar el objetivo de un mercado común y la unificación progresiva de las políticas económicas de los países miembros, así como de la manera como ha de darse cumplimiento a la fase de la eliminación progresiva de los derechos de aduana y de las restricciones cuantitativas

para llegar a la Tarifa Aduanera Común aplicable a terceros países, fase que concluyó en 1969. Asimismo, revisa el procedimiento que se siguió para la fijación de la Tarifa Común, la que, según se relata, ha sido objeto todavía de muchas reducciones, como consecuencia de las negociaciones "Dillon" y de la "Ronda Kennedy", estimando el autor que al concluir la quinta y última reducción el 1 de enero de 1972 dichas negociaciones habrían logrado reducir la Tarifa Común de 40 a 45 por ciento en relación con el nivel que tenían en 1958. Además, se dice que dicho nivel aduanero común ha suprimido muchos derechos o ha reducido sensiblemente su nivel, con la aplicación del Sistema General de Preferencias Arancelarias adoptado por la Comunidad en favor de países en desarrollo. Se afirma también que han contribuido, por otra parte, a abatir la Tarifa Aduanera Común las negociaciones bilaterales concluidas con diversos países y que son extensivas a los miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Es digno de llamar la atención el hecho de que todas estas negociaciones son realizadas por la Comisión y no por algún país, según lo disponen los artículos 110 y siguientes del Tratado de Roma, a partir de 1974, no obstante las reticencias de varios miembros, o sea que los países integrantes de la Comunidad han perdido o han cedido su soberanía en materia de concertación de tratados comerciales, conforme al artículo 113.

El capítulo incluye igualmente valiosos datos informativos sobre los acuerdos comerciales que la Comunidad ha negociado con varios países europeos, del Cercano y Medio Oriente, de Asia y de Latinoamérica. Comprende finalmente una interesante información sobre el Sistema General de Preferencias Arancelarias que originalmente fue presentado ante la Primera UNCTAD en Ginebra, y reconocido unánimemente en la Segunda UNCTAD. La Comunidad se adelantó a poner en vigor estas preferencias a partir del 1 de julio de 1971 sin esperar a que otros países industrializados lo hicieran. Se relata en este trabajo que tales preferencias se aplican a las importaciones de manufacturas y semimanufacturas originarias de los países en vías de desarrollo, sistema que posteriormente se extendería a otros países que no habrían participado en la UNCTAD. Al otorgar estas preferencias, la Comunidad tuvo mucho cuidado de no perjudicar los intereses de países asociados a ella. En el libro se entra en varios detalles acerca de la forma como la Comunidad otorgó esas preferencias, según se trate de productos más o menos sensibles, o de acuerdo con su grado de transformación.

En cuanto a las relaciones de la Comunidad con Estados Unidos, hasta ahora, dice el autor, no se ha concluido ningún acuerdo bilateral; las relaciones comerciales se efectúan dentro del marco del GATT. La actitud de simpatía que Estados Unidos observaba al principio respecto al Mercomún se fue transformando en otra de desconfianza a medida que la Comunidad se desarrollaba y celebraba acuerdos de asociación y preferenciales con muchos países. Con la ampliación de la Comunidad al adherirse Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca surgieron serias preocupaciones en Estados Unidos, que vio en ello un mayor proteccionismo. Sin embargo, las estadísticas del comercio internacional revelan que las

ventas de Estados Unidos a Europa han aumentado desde que la Comunidad ha acordado una actitud positiva hacia el desarme tarifario dentro del marco del GATT.

La parte tercera es la que ofrece mayor interés para México y los demás países latinoamericanos, puesto que trata de las relaciones de la Comunidad con esta región. Hace una breve historia de los contactos de la Comunidad con América Latina que, según el autor, comenzaron en marzo de 1958, tres meses después de haber entrado en vigor el Tratado de Roma. Ante la imposibilidad de dar cuenta detallada de los numerosos contactos establecidos entre la Comunidad y esta parte del mundo, se destacan solamente los que se produjeron a partir del 18 de junio de 1971, cuando se instituyó finalmente un mecanismo para el diálogo con los países de Latinoamérica. Esto último se logró hasta que se creó, por parte de los países de Latinoamérica, la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), que vino a constituir un medio adecuado para negociar con la Comisión del Mercado Común. Al respecto es interesante la información minuciosa que proporciona el autor sobre los países que en América Latina lograron formar a niveles ministeriales un grupo negociador con la Comunidad, y establecer bases de negociación tendientes a conseguir del Mercomún Europeo, entre otras cosas, el establecimiento de un Sistema General de Preferencias Arancelarias no recíprocas y no discriminatorias para productos manufacturados y semimanufacturados; la extensión de créditos para el desarrollo por parte del Banco Europeo de Inversiones; la adopción de medidas que facilitarían el acceso de capitales a países latinoamericanos, y el otorgamiento de asistencia técnica en materia de integración regional. Todos estos puntos y otros más quedaron contenidos en la Resolución que se acompaña a la Declaración de Buenos Aires, como resultado de la reunión extraordinaria a nivel ministerial celebrada en la capital argentina el 29 de julio de 1970 con los países miembros del CECLA.

Es de gran interés seguir la serie de seis negociaciones celebradas entre los organismos representantes de la Comunidad y los jefes de misión de países latinoamericanos acreditados en Bruselas, que se desarrollaron del 1 de junio de 1971 al 6 de diciembre de 1974. Después de tantos encuentros, no fue posible obtener una actitud definida de la Comunidad sobre las diversas peticiones de los países latinoamericanos en materia de preferencias arancelarias, ayuda para el desarrollo, seguridad en el acceso de sus productos a los mercados de la Comunidad, etc., todo lo cual pone de manifiesto lo difíciles que han sido los tratos con la Comunidad.

Lo anterior sucedía en el ámbito de las relaciones multilaterales, pero también se registraron entre tanto negociaciones bilaterales que se examinan en este libro, por lo que toca a los convenios que celebraron Argentina, Uruguay y Brasil para terminar con la información sobre el estado de las relaciones entre México y la Comunidad a mediados de 1974, que se caracterizan, como las multilaterales ya comentadas, por su lentitud y dificultad para lograr acuerdos concretos que favorezcan la entrada de las manufacturas mexicanas a aquellos mercados europeos. Todavía recientemente se ha leído en la prensa mexicana que nuestro país solicitará de la Comunidad un mayor acceso para sus pro-

ductos, así como un aumento de inversiones privadas europeas, según declaraciones hechas en Bruselas, el 3 de diciembre de 1975, por el Subsecretario de industria de México, después de las conversaciones efectuadas por el Comité Conjunto México-Comunidad Económica Europea que se encarga de revisar y llevar adelante el acuerdo comercial celebrado entre ambas partes en julio de 1975. La nota publicada en los diarios de esta capital dejaba entrever que las relaciones comerciales entre la Comunidad y México distaban mucho de haber sido despejadas de los obstáculos arancelarios y sobre todo de las barreras no arancelarias que impiden la competencia en los mercados europeos de diversas exportaciones mexicanas y de Latinoamérica. *Gonzalo Mora Ortiz.*

LA INDUSTRIA QUIMICA EN 1974

Anuario de la industria química mexicana en 1974, Asociación Nacional de la Industria Química, A. C., México, 1975, 351 páginas.

Comienza el *Anuario* con una reseña de la situación económica de México en 1974, antecedente obligado para formarse una idea del lugar que ocupa en el conjunto la industria química nacional, que es "uno de los sectores aceleradores de la economía al registrar tradicionalmente tasas de incremento superiores a las del producto interno bruto a precios constantes. En 1974 el incremento en su valor de producción fue de 17% (24.6% a precios corrientes), mientras que su incremento en volumen fue del 8%". En el último año la producción química experimentó fuertes alzas en sus costos como consecuencia del aumento en precio de sus principales insumos. La insuficiente disponibilidad interna de materias primas, gran porcentaje de ellas de origen petroquímico, dio por resultado el que hubiera que recurrir a mayores importaciones, ocasionando que nuestro nivel de autosuficiencia se redujera comparado con el de 1973.

El valor de la producción ha ido en aumento, sin interrupción; así, de 9 978 millones de pesos en 1967 ha alcanzado en 1974 la cifra de 32 860 millones. Naturalmente, hay que considerar, por ejemplo, que en 1967 se pagó por materias primas y auxiliares 4 470 millones y que este rubro tuvo un valor de 13 045 millones en 1974. Incidieron en el aumento no sólo los incrementos de los precios sino los registrados en las cantidades de materias primas, circunstancia lógica derivada del acelerado desarrollo de la industria química en todas sus ramas.

Las inversiones realizadas por la industria química, incluyendo el área petroquímica de PEMEX, alcanzaron a precios corrientes el nivel más alto de los últimos seis años, para totalizar 30 185 millones de pesos al 31 de diciembre de 1974. Son ambiciosos los proyectos de inversión para el período 1975-1979 con un promedio anual de 7 750 millones de pesos, cifra que de realizarse podrá llevar a duplicar el valor de producción actual para 1978.

La escasez de materias primas iniciada en 1973 dejó sentir sus efectos a lo largo de todo 1974 y fue necesario

recurrir a las importaciones de faltantes a precios, en la generalidad de los casos, altamente especulativos. El monto de las importaciones, por tanto, registra un incremento muy por encima del tradicional. Las exportaciones por su parte también manifiestan una tasa de incremento extraordinaria; sin embargo, el monto de éstas no ha alcanzado aún los niveles deseados que sirvan para proporcionar una interdependencia comercial equilibrada. Sin embargo, la relación importación-exportación muestra de 1972 a 1974 una tendencia alentadora. Esta vasta industria es uno de los sectores de la economía que se caracteriza por ser altamente intensivo en sus requerimientos de capital y necesita invertir, en promedio, cerca de medio millón de pesos para generar un empleo. De acuerdo con las proyecciones, la fuerza total de trabajo requerida por esta industria para el año de 1979, será superior al doble de la utilizada en 1974.

Se incluye un análisis por producto de las principales materias importadas comparando las cantidades correspondientes a 1973 con las de 1974. En estos datos se revela la enorme diferencia de los requerimientos, pero no se hacen comentarios técnicos de los aumentos registrados.

Es muy interesante el capítulo dedicado a la petroquímica básica. Se indica que Petróleos Mexicanos atiende al sector petroquímico básico mediante 74 unidades productivas (al 31 de diciembre de 1974) localizadas como sigue: Distrito Federal, 4; Veracruz, 41; Guanajuato, 6; Tamaulipas, 12; Chihuahua, 2; Puebla, 6; Chiapas, 1; Tabasco, 2. PEMEX elabora 37 productos de este tipo. Durante 1974 se invirtieron en esta rama más de 1 200 millones de pesos; los proyectos para 1975 ascenden a más de 2 400 millones de pesos. En el período de referencia se dio ocupación en esta área a 5 310 personas. Los ambiciosos planes de inversión de PEMEX para el período 1975-1979 alcanzan cifras superiores a los 14 000 millones de pesos, exclusivamente en el área industrial de procesos petroquímicos. Los proyectos petroquímicos básicos anunciados totalizan capacidades productivas que son más de dos veces superiores a la capacidad existente. En estos proyectos se incluye la construcción de plantas para la fabricación de productos tales como cumeno y polietileno de alta densidad, no producidos en el país hasta la fecha. Figuran a continuación cuadros detallados para los 13 productos petroquímicos básicos considerados más importantes. En ellos se analiza la trayectoria que su consumo aparente ha tenido en los últimos ocho años. Tales productos son los siguientes:

Acrylonitrilo (producción en 1974: 22 015 ton). El ritmo sobre el cual hay que señalar que problemas técnicos en la operación de la planta localizada en Pajaritos, Ver., dieron por resultado un bajo nivel de producción. La demanda fue parcialmente cubierta con la importación; además, se realizaron también importaciones de productos sustitutos y derivados, reflejadas en una aparente disminución en el consumo.

Acrylonitrilo (producción en 1974: 22 015 ton). El ritmo de producción de esta planta fue normal; sin embargo, el crecimiento acelerado en la demanda la llevó a alcanzar niveles superiores a la capacidad instalada, haciéndose necesario cubrir el faltante con producto importado. Eventual-

mente faltó propileno y hubo algunos problemas de operación.

Benceno (producción en 1974: 97 123 ton). La producción obtenida cubrió casi en su totalidad el consumo interno. Aproximadamente el 90% de la producción se destina —dentro de PEMEX mismo— a la fabricación de ciclohexano, estireno y dodecibenceno.

Ciclohexano (producción en 1974: 42 203 ton), destinado fundamentalmente a la fabricación de caprolactama, la disponibilidad de ciclohexano durante 1974 cubrió ampliamente las necesidades del mercado, teniendo como resultado una reducción notable en las importaciones.

Cloruro de vinilo (producción en 1974: 50 250 ton). La segunda unidad productora de cloruro de vinilo que entró en operación normal en el tercer trimestre de 1974 alcanzó niveles adecuados de producción en un período corto, disminuyéndose por este motivo las importaciones del producto en forma notable, lo cual se empezó a hacer patente en 1975.

Dodecibenceno (producción en 1974: 60 002 ton). A pesar de haberse incrementado la producción considerablemente, fueron necesarias importaciones para satisfacer la demanda de los consumidores (fabricantes de detergentes), como resultado del crecimiento normal del mercado y la reposición de inventarios agotados en 1973.

Estireno (producción en 1974: 29 666 ton). La planta de estireno operó adecuadamente de acuerdo con su capacidad; sin embargo, ésta es claramente insuficiente para satisfacer las necesidades del mercado. Por esta razón fueron realizadas importaciones cuantiosas que, sin embargo, no aliviaron totalmente la situación. La demanda de poliestireno pudo controlarse, aunque se importaron volúmenes pequeños. En el caso de los hules, la importación fue mayor.

Isopropanol (producción en 1974: 11 765 ton). La unidad continúa trabajando a niveles muy inferiores a su capacidad nominal debido a que la demanda del mercado se satisface a ese ritmo, y esto da oportunidad de destinar el propileno a otros usos. Las importaciones efectuadas fueron consecuencia de problemas temporales en la operación de la planta.

Metanol (producción en 1974: 30 026 ton). Los consumidores de metanol, fabricantes de formaldehído, hormonas esteroideas y otros, así como el uso de éste como solvente específico, fueron adecuadamente suministrados; también fue posible la creación de inventarios para proveer en 1975 al fabricante de tereftalato de dimetilo.

Ortoxileno (producción en 1974: 17 382 ton). La producción nacional cubrió 95% la demanda del mercado interno. El resto de las importaciones registradas fueron efectuadas mediante el régimen de temporalidad, permitiendo esto la exportación de anhídrido ftálico. El consumo fue inferior al esperado, a causa de las importaciones de ftalato de dioctilo.

Oxido de etileno (producción en 1974: 22 580 ton). A pesar de que el nivel de producción fue incrementado

considerablemente, todavía se subocupó la capacidad nominal por problemas de equipo. La demanda del mercado, sobre todo la de etilen glicoles, también creció notablemente, haciéndose necesario recurrir a las importaciones.

Tolueno (producción en 1974: 118 508 ton). Cerca del 65% del consumo aparente registrado fue autoconsumido por PEMEX para la fabricación de benceno y otros derivados; el resto, aproximadamente 50 000 ton, fueron suministrados al mercado para la fabricación de otros derivados y para uso como solvente.

Xilenos (producción en 1974: 57 133 ton). Aproximadamente 19 000 ton fueron vertidas al mercado para uso de la mezcla de xilenos como solvente; el resto fue destinado a la fabricación de p-xileno por isomerización de la mezcla. La producción de este último fue intensificada en la última parte del año, destinando la totalidad de la producción de xilenos para este fin; esto provocó importaciones.

PEMEX produjo otros materiales petroquímicos, entre ellos los ácidos cianhídrico, clorhídrico y muriático, el alquilarilo pesado, amoniaco, anhídrido carbónico, aromáticos pesados, azufre, dicloro etano, etil benceno, etileno, heptano, hexano, propileno, sulfato de amonio y tetrámero de propileno.

En cuanto a la industria petroquímica secundaria, ésta mantuvo su carácter dinámico durante 1974, no obstante las vicisitudes a que se vio expuesta. Durante ese año hubo todavía escasez de algunas materias primas importantes, pero la baja en las producciones no detuvo el consumo ni tampoco las inversiones. El crecimiento de los mercados se mantuvo arriba del 10% como promedio, por lo que una vez más puede afirmarse que la industria petroquímica crece a ritmos superiores al de la economía general del país. Por la concesión de nuevos permisos petroquímicos, el número de empresas clasificadas en este sector creció de 107 a 116 en el curso de 1974. Si se considera que siempre se requieren inversiones cuantiosas para una empresa petroquímica, puede afirmarse que la diversificación y el crecimiento de ellas fue también muy importante. A fines de 1974, el número total de empresas petroquímicas había ascendido a 121, sin contar aquellas que, por ser anteriores a la ley de petroquímica, elaboran productos de esta rama sin requerir el correspondiente permiso. En 1974 destacaron por su volumen, su novedad y su integración, los permisos para fabricar toluén diisocianato y bisfenol A. También se dieron permisos para nuevas plantas y ampliaciones en formaldehído, ácidos clorados, polímero de tereftalato de etileno, parafinas cloradas, anilina, fosfitos y fosfatos orgánicos, ésteres, detergentes, taninos, nylon 6, poliacrilonitrilo, PVC, alquilfenoles, negro de humo, hules, poliestireno, uretanos, polieteres, glicoles, resinas termofijas, plastificantes monoméricos y dibenzoato de propilenglicol.

Se consignan a continuación los permisos petroquímicos otorgados hasta el 30 de junio de 1975, con las indicaciones técnicas pertinentes.

Otro capítulo se dedica a la química inorgánica básica que comprende los once productos más importantes. Se estima

que la inversión en este sector es cercana a los 15 000 millones de pesos y que da ocupación a casi 25 000 personas. Dichos productos son: los ácidos clorhídrico, fluorhídrico, nítrico, fosfórico, sulfúrico y crómico, bicarbonato de sodio, carbonato de sodio, cloro, sosa cáustica y tripolifosfato de sodio.

La industria de resinas sintéticas, que en México se encuentra integrada por más de 50 compañías, contribuyó en 1974 con el 11% aproximadamente al valor total de la producción de la industria química, con el 10% de la inversión fija bruta total del sector y dio ocupación al 16% del total de la fuerza de trabajo empleada.

De mantenerse el crecimiento anual promedio de 18% en el consumo registrado en los últimos cinco años, para 1980 éste será de 900 000 ton aproximadamente. Los proyectos anunciados para la fabricación de resinas no producidas hasta la fecha, así como las ampliaciones en aquellas ya fabricadas localmente, traerá como consecuencia la sustitución de cuantiosas importaciones.

Por lo que se refiere a la integración del sector ésta va incrementándose paulatinamente a medida que los consumos hacen económicamente factible su producción en México.

Se estudia luego la industria de las fibras artificiales y sintéticas en México, sector constituido por nueve empresas, las cuales tienen instaladas 17 plantas para producir fibras, cuya localización es un ejemplo de descentralización, ya que existen plantas en el Distrito Federal (2), en el estado de México (2), en Tlaxcala (1), en Michoacán (1), en Jalisco (2), en Querétaro (1), en Nuevo León (4) y en Chihuahua (1). En estas plantas se producen las siguientes fibras artificiales: fibra corta y filamentos textiles e industriales de rayón viscosa, fibra corta de acetato para usos textiles e industriales, filamento textil de acetato; y las siguientes sintéticas: poliéster filamento textil e industrial, poliéster fibra corta, nylon filamento textil, nylon filamento industrial, nylon fibra corta, acrílica fibra corta, polipropileno filamento textil, polipropileno fibra corta y fibras elastoméricas poliuretánicas.

Su inversión de activos fijos en 1974 era de 6 408 millones de pesos que representa un incremento de 1 693 millones (35.9%) con respecto a 1973. Los proyectos de inversión para 1975 son del orden de 1 217 millones, que representarían un aumento de 19% sobre la inversión de 1974. Se puede estimar que la inversión en el futuro crecerá a un mínimo anual de 15 por ciento.

La capacidad total instalada en diciembre de 1974 era del orden de 224 000 ton, correspondiendo 178 500 ton a las sintéticas y 45 500 ton a las artificiales.

La producción de fibras sintéticas en 1974 fue de 128 245 ton y la de artificiales de 37 192 ton, lo que hace un total de 165 437 ton. El incremento con respecto a 1973 fue de 6.4%. Si las condiciones del mercado son favorables y la disponibilidad de materias primas permite una producción continua, se puede esperar para 1975 un aumento de 15-20

por ciento con respecto a 1974 y el mismo porcentaje de incremento en el período 1975-1979. El mayor grado de integración del sector, el aumento sustancial en la capacidad instalada y el arranque de nuevas plantas, originó que en 1974 se incrementase la fuerza de trabajo 27.5% con respecto al año de 1973, contándose en la actualidad con un total de 17 951 personas divididas en tres grupos: técnicos, 1 364; empleados, 3 667 y obreros 12 920.

La industria mexicana del hule sintético y sus auxiliares está constituida por diez empresas, seis de las cuales producen los elastómeros polibutadieno estireno, polibutadieno-acrilonitrilo y polibutadieno y las siete restantes elaboran los distintos auxiliares necesarios como pueden ser: aceleradores, antioxidantes, antiozonantes, esponjantes, retardadores, etcétera.

Por otra parte, la industria de los productos químicos destinados a incrementar la productividad del agro y a preservar su salud mostró en 1974 un crecimiento adecuado como resultado del avance logrado en la tecnificación de la agricultura. Está dividida fundamentalmente en dos grandes grupos: fertilizantes y plaguicidas.

La mayor tecnificación de la agricultura en el país, se traduce en un incremento constante del consumo de nutrientes, nitrógeno en especial (295 377 ton en 1967 y 522 736 ton en 1974).

En cuanto a la producción mexicana de colorantes se inició en México hace 25 años y actualmente está constituida por once empresas, tiene un capital suscrito de 258 millones de pesos; en lo que se refiere a capital contable éste asciende a 290 millones de pesos y se tienen inversiones en activos fijos del orden de 440 millones.

Las inversiones realizadas en 1974 en activos fijos fue de 43 millones y los proyectos de inversión para este año de 1975 serán de 32.5 millones, siendo la cifra ligeramente inferior a la que se tenía proyectada el año próximo pasado. En el período 1975-1979 se piensa invertir 180 millones.

El valor de la producción total fue de 403 millones de pesos contándose con una producción de 4 398.1 ton de colorantes, entre los que se incluyen: ácidos, básicos, directos, dispersos, mordentes, al sulfuro, reactivos, para alimento y solventes. Da empleo a un total de 1 784 personas entre empleados, técnicos y obreros, pagándose sueldos por un valor de 90 millones de pesos.

La producción de pigmentos orgánicos fue de 2 100 ton y tuvo un valor de producción de 110 millones de pesos, se exportaron 683 ton con un valor de 16 millones de pesos. La producción de pigmentos inorgánicos (sin incluir el bióxido de titanio) fue de 3 964 ton con un valor de producción de 107 millones de pesos, se exportaron 560 ton con un valor de 30 millones de pesos. El porcentaje promedio al que se está ocupando la capacidad en la producción de pigmentos orgánicos e inorgánicos es de 90 por ciento.

Se reseña después la actividad de la industria de materias primas farmacéuticas que comprende las producciones de

antibióticos, hormonas, vitaminas, antiinfecciosos-analgésicos, alcaloides, etcétera.

La rama farmacéutica cuenta con 67 empresas, con cerca de cinco mil trabajadores; el valor de sus ventas en 1974 fue de cerca de 5 000 millones de pesos.

La industria de productos químicos para la construcción está formada por 17 empresas con una inversión neta total de 172.6 millones de pesos, generando un total de 1 934 empleos entre obreros, técnicos y empleados, lo que nos produce un empleo por cada 90 000 pesos de inversión. Una de las principales características en este mercado es el poder financiar la venta de los productos hasta casi concluir la obra o más allá; esto lo podemos ver reflejado en el capital en giro que suma 194 millones de pesos. El crecimiento promedio de este grupo de empresas es bastante notable; en los últimos cuatro años ha alcanzado en forma general incrementos en ventas del orden de 37.2% anual de 1971 a 1974.

Por último, figuran datos de la industria del vidrio que está clasificada dentro del subsector de cerámicos, junto con las industrias de refractarios, loza, alfarería, cemento y especialidades cerámicas. Se analiza exclusivamente el renglón vidriero, dado que representa el más importante dentro de este sector, por su volumen de producción su concentración en un número relativamente reducido de medianas y grandes empresas y porque su aplicación es preponderantemente industrial. Hay 20 empresas fabricantes de vidrio, entendiéndose este concepto de fabricación como el de fundir arenas silíceas con carbonato de sodio y otros componentes para obtener el vidrio en diversas formas. De hecho, los fabricantes de partes de vidrio en México representan un número mucho mayor, pero en su gran mayoría son reprocesadores de desperdicios de vidrio o formadores finales de piezas de vidrio adquiridas de los fundidores. Un ejemplo clásico está constituido por los fabricantes de vidrio automotriz, que fabrican los cristales inastillables, curvos y de seguridad, a partir del vidrio plano que adquieren de los fabricantes que sí son fundidores. Se hace esta distinción porque se considera industria química exclusivamente aquella que produce el vidrio como materia prima, excluyendo a la que sólo se aplica un cambio de forma. Las especialidades más importantes dentro de la industria vidriera son las de vidrio plano, envases, cristalería, fibras y especialidades.

Las principales materias primas del vidrio son de producción nacional y sólo se importan algunos auxiliares o en forma temporal y parcial alguna de sus materias primas principales cuando su producción en México es limitada. Adicionalmente, el comercio exterior en insumos y productos de esta industria registra un superávit para la balanza comercial mexicana por sus cuantiosas y crecientes exportaciones. Por todo esto puede afirmarse que la industria del vidrio en México tiene efectos económicos muy sanos para la nación.

Este es el más reciente panorama de la industria química de México, bosquejado por la ANIQ, organismo que estudia con detenimiento y sentido crítico en los órdenes técnico y económico la evolución de una de las actividades de mayor trascendencia para el país. *Alfonso Ayensa.*

OBRAS RECIBIDAS

- Anouar Abdel-Malek
La dialéctica social, Siglo XXI Editores, México, 1975, 404 páginas.
- Banco Mundial
Educación. Documento de política sectorial, Washington, 1975, 90 páginas.
- Banco Mundial
Transportes urbanos. Documento de política sectorial, Washington, 1975, 120 páginas.
- Suzanne de Brunhoff
La política monetaria, Siglo XXI Editores, México, 1974, 192 páginas.
- Isaac Deutscher
El marxismo de nuestro tiempo, Ediciones Era, Col. El hombre y su tiempo, México, 1975, 242 páginas.
- Adolfo C. Diz
Oferta monetaria (texto provisional), Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), México, 1975, 196 páginas.
- Enrique Florescano (coordinación)
Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina (Simposio de Roma organizado por el CLACSO), Siglo XXI Editores, México, 1975, 670 páginas.
- André Glucksmann
El viejo y el nuevo fascismo, Ediciones Era, serie Popular núm. 35, México, 1975, 122 páginas.
- Maurice Godelier
Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas, Siglo XXI Editores, México, 1974, 392 páginas.
- Instituto de Integración Latinoamericana, Universidad Central del Ecuador
La Universidad y la integración latinoamericana, II Jornadas de Integración Latinoamericana, Editorial Universitaria, Quito, 1975, 412 páginas.
- Erich H. Jacoby
El campesino y la tierra en los países pobres, Siglo XXI Editores, México, 1975, 392 páginas.
- Witold Kula
Teoría económica del sistema feudal, Siglo XXI Argentina Editores, Buenos Aires, 1974, 242 páginas.
- María-Antonieta Macciocchi
Gramsci y la revolución de Occidente, Siglo XXI Editores, México, 1975, 396 páginas.
- Aníbal R. Martínez
Historia petrolera venezolana en 20 jornadas, EDRECA Editores, Caracas, 1974, 240 páginas.
- Ronald I. McKinnon
Dinero y capital en el desarrollo económico (publicación conjunta del Programa de Desarrollo de Mercados de Capital de la OEA y el CEMLA), serie Estudios, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1974, 224 páginas.
- Raymond F. Mikesell y James E. Zinser
La naturaleza de la función ahorro en los países en desarrollo, serie Estudios, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1974, 164 páginas.
- Hermógenes Moreno
Dos ensayos industriales, Instituto de Desarrollo Urbano y Regional, Toluca, 1975, 97 páginas y cuadros estadísticos.
- Gunnar Myrdal
La pobreza de las naciones, Siglo XXI Editores, México, 1975, 464 páginas.
- A.E. van Niekerk
Populism and political development in Latin America, Rotterdam University Press, 1974, 230 páginas.
- Sergio de la Peña
La formación del capitalismo en México, Siglo XXI Editores-Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México, 1975, 248 páginas.
- Jesús Reyes Heróles
Discursos políticos, Comisión Nacional Editorial del Partido Revolucionario Institucional, México, 1975, 600 páginas.
- J.N. Robinson
Aplicación de la teoría macroeconómica, Siglo XXI Editores, México, 1975, 204 páginas.
- Dieter Senghaas
Armamento & militarismo, Siglo XXI Editores, México, 1974, 320 páginas.
- Varios autores
Caciquismo y poder político en el México rural, Siglo XXI Editores-Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México, 1975, 206 páginas.
- Varios autores
Radical Perspectives on the Economic Crisis on Monopoly Capitalism, Union for Radical Political Economics-Political Education & Action (URPE/PEA), Nueva York, 1975, 194 páginas.
- Jaime Wheelock Roman
Raíces indígenas de la lucha anticolonialista en Nicaragua, Siglo XXI Editores, México, 1974, 119 páginas.
- James W. Wilkie
Statistics and National Policy, Supplement 3 (1974), UCLA Statistical Abstract of Latin America: Supplement Series, University of California, Los Angeles, 1974, XXXIII + 510 páginas.