

comercio exterior

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.

VOL. 26, NUM. 3

MEXICO, MARZO DE 1976

El sector
externo
de la economía
mexicana
en 1975

CONSEJO DE ADMINISTRACION

Consejeros propietarios

José Campillo Sainz
Mario Ramón Beteta
Oscar Brauer Herrera
Francisco Javier Alejo
Alfonso García Robles
Miguel de la Madrid Hurtado
Ernesto Fernández Hurtado
Antonio Martínez Báez
Adrián Lajous Martínez
Carlos Tello Macías
Enrique Díaz Ballesteros
Julio Faesler Carlisle

Comisario propietario

Juan Guillermo Becker A.

Secretario del Consejo

Enrique Landa Berriozábal

Director General

Francisco Alcalá Quintero

Subdirector

José Bravo Silva



Comercio Exterior, órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., es editado por su DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES, Sergio Ortiz Hernán, jefe. Jorge Cárdenas Elizondo, subjefe. Asesores: Miguel S. Wionczek y Jacques Taransaud Z. "Informe mensual de la integración latinoamericana": Juan Luis Hernández. Redacción: Luis Córdova, Teresa Frost Restori, Teresa López Vergara, Graciela Phillips, Angel Serrano, Vicente Villamar Calderón. Edición: Alfredo Perera Mena, Enrique Pérez Vera, Ana Leticia Cruz Rivero. Formación: Carlos Orozco Mares. Composición: Magnetipo, S. A. Impresión: Talleres de imprenta y offset Policromía. Pueden reproducirse los materiales de esta revista siempre que se mencione la fuente. El contenido editorial refleja la opinión del Banco y los artículos firmados son de la responsabilidad de sus autores. Aparece el último día de cada mes. Autorizado como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos con fecha 20-X-62, oficio 2151/35217. Distribución gratuita, DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES, Avenida Chapultepec 230, 2o. piso, México 7, D.F. Teléfono: 528-67-11.

293 FINANCIAMIENTO MULTILATERAL Y DESARROLLO

Wolfgang Koenig

El autor ofrece una visión general de las principales instituciones financieras internacionales nacidas de los acuerdos de Bretton Woods. Centra su análisis en los conceptos que respaldan la posición de esas instituciones respecto al desarrollo, así como en el proceso de decisión en cuanto a la ayuda financiera que otorgan, en el poder que ejercen durante dicho proceso y en los problemas a que hacen frente.

329 | documento

INFORME SOBRE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO EN 1975

Fragmento del Informe del Consejo de Administración del Banco de México, S. A., a la última Asamblea de Accionistas.

259 | editoriales

El sector externo de la economía mexicana en 1975

Etapa decisiva en las negociaciones sobre el mar

268 DEBATE EN TORNO A LA ZONA DEL CANAL Y EL SUBDESARROLLO PANAMEÑO

Xabier Gorostiaga

En este artículo se da respuesta a las críticas hechas en *Comercio Exterior* (julio de 1975) por José E. Torres Abrego a un trabajo del autor respecto a la importancia de ese enclave extranjero como elemento causal de la situación panameña. Dicho trabajo también se publicó en esta revista, en octubre de 1974.

305 LAS EMPRESAS PRIVADAS Y EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL: BANDERA BLANCA DE PARLAMENTO

André Van Dam

En este artículo se aborda el tema del nuevo orden económico mundial para tratar de demostrar que sus postulados no niegan, por principio, la participación de la empresa privada en un mundo más justo desde el punto de vista de las relaciones económicas internacionales.

350 | documento

TERCERA REUNION DE MINISTROS DEL GRUPO DE LOS 77

Fragmento de la declaración de Manila de los ministros del Grupo de los 77 y textos de los informes de la Comisión I (productos básicos, manufacturas y semimanufacturas y negociaciones comerciales multilaterales) y de la Comisión II (cuestiones monetarias y financieras y transferencia de recursos reales para el desarrollo).

278 SECCION NACIONAL

Legislación sobre desarrollo urbano / Federico Torres A.
Nuevas leyes en materia de energía eléctrica
Reunión del Sureste
V Informe de actividades del Instituto Mexicano de Comercio Exterior
Visita del Viceprimer Ministro israelí
Visita del presidente de Yugoslavia
El golfo de California, rescate imprescindible / César Sepúlveda

309 SECCION INTERNACIONAL

Hacia la Conferencia de la ONU sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo / Joseph Hodara
Las reformas recientes al sistema monetario internacional / Pablo Serrano Calvo
La batalla del "Concorde"
El informe Tindemans y la Unión Europea de los Nueve
La reforma agraria de Sri Lanka aumenta el empleo y los ingresos / Paul Harrison

362 BIBLIOGRAFIA

Gonzalo Agustín Bravo y Vera / *El petróleo como elemento de negociación de los países subdesarrollados: su proyección a otras materias primas* (Liberio Villalobos Calderón)
Frederic C. Turner / *Responsible Parenthood. The Politics of Mexico's New Population Policies* (Aaron Segal)
Jorge Witker / *La enseñanza del Derecho. Crítica metodológica* (Jorge Reinaldo Vanossi)
Terry L. McCoy / *The Dynamics of Population Policy in Latin America* (Aaron Segal)
Jaime Wheelock / *Raíces indígenas de la lucha anticolonialista en Nicaragua* (Margarita Gasteazoro M.)
Obras recibidas

297 SECCION LATINOAMERICANA

Guatemala: Un país devastado
Nicaragua: ¿Un país olvidado?

341 INFORME MENSUAL DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

El sistema latinoamericano / Alfredo Bruno Bologna
Asuntos generales
Algunos comentarios en torno a la integración
Grupo Andino
Un tropiezo ominoso
Mercado Común Centroamericano
Líneas generales que seguirá la reestructuración
Empresas multinacionales latinoamericanas
Zarpó el primer barco de la NAMUCAR

370 MERCADOS Y PRODUCTOS

Limón o lima agria y sus derivados (segunda parte)

379 SUMARIO ESTADISTICO

El sector externo de la economía mexicana en 1975

La evolución del sector externo constituye actualmente uno de los aspectos económicos de mayor interés en México. El fuerte crecimiento del desequilibrio de las transacciones con el exterior en 1975 ha suscitado una viva discusión sobre el futuro de la economía nacional.

La exportación de mercancías en 1975 fue ligeramente superior (0.3%) a la de 1974. Las ventas de petróleo y sus derivados (460 millones de dólares) compensaron la declinación de las exportaciones del resto de los sectores económicos: agropecuario (-3.8%), minería (-19.0%), manufacturas (-16.2%) y otros productos (-0.7%). Tal comportamiento obedeció fundamentalmente a la disminución de la demanda y de los precios internacionales. Estos factores influyeron asimismo en el estancamiento de los ingresos por maquiladoras, que crecieron sólo 0.5% durante el año anterior. La recesión norteamericana afectó particularmente las entradas provenientes del turismo, que disminuyeron 4.9%, y debilitó la tendencia de los ingresos por transacciones fronterizas que subieron 10.6%. En total la exportación de mercancías y servicios tuvo una pequeña caída (0.6 por ciento).

La importación de mercancías ascendió 8.6%, a pesar de la sensible baja del crecimiento del producto interno bruto. Esto se debió principalmente a la persistencia de las presiones inflacionarias en el exterior (aunque en menor escala) y al incremento de las compras del sector público (13.4%) para cubrir la insuficiencia de la oferta interna de alimentos y continuar los programas de expansión de sectores estratégicos de la economía (siderurgia, electricidad, ferrocarriles, petróleo y petroquímica). El nivel de actividad económica y los inventarios acumulados en 1974 permitieron que disminuyeran las compras de materias primas y auxiliares 3.5 por ciento.

Indice de cotizaciones internacionales de los principales productos de exportación de México (1970=100)

	<i>Promedios Enero-diciembre</i>	<i>Variaciones %</i>
1969	95.0	—
1970	100.0	5.3
1971	106.6	6.6
1972	112.0	5.1
1973	157.1	40.3
1974	166.7	6.0
1975	154.2	— 7.5

Fuente: Banco de México, S. A.

Los gastos en turismo y transacciones fronterizas tuvieron crecimientos apreciables (18.9 y 14 por ciento, respectivamente), reflejando en buena medida las distorsiones de la inflación sobre la distribución del ingreso nacional y el poder adquisitivo del peso en el exterior. Las salidas por dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera crecieron 10.3%, mientras los intereses sobre deudas oficiales ascendieron 32.3%; los dos renglones de pagos a factores productivos del exterior sumaron 1 477.8 millones de dólares, que equivalen al 51.7% de la exportación de mercancías. Esto se explica por el fuerte ritmo de endeudamiento externo de los últimos años y por el efecto que la inflación tiene sobre las remesas de utilidades al exterior.

El déficit en cuenta corriente (3 643.4 millones de dólares) fue cubierto fundamentalmente con préstamos al sector público, aunque los créditos netos al sector privado fueron también importantes (483.3 millones de dólares); la inversión extranjera directa (362.3 millones) se mantuvo en un nivel relativamente elevado.

El signo negativo del rubro de errores y omisiones en cuenta corriente y en movimiento de capital (véase la balanza de pagos adjunta) sugiere un incremento conjunto de cuantía en la salida de capital a corto plazo y en el contrabando, tomando en cuenta que han sido importantes los préstamos obtenidos a corto plazo.

Buena parte del déficit en cuenta corriente de los últimos años corresponde a importaciones para cubrir faltantes de la oferta interna de alimentos, petróleo y sus derivados y algunas materias primas, deficiencias que no se habrían presentado si se

hubiesen tomado a tiempo las decisiones necesarias para fortalecer el aparato productivo. En lo que va de este decenio se han tratado de subsanar estas carencias y se está cerca de lograrlo. Sin embargo, ello ha exigido a su vez compras considerables en el exterior de bienes de capital que también han pesado fuertemente sobre la disponibilidad de divisas. Al mismo tiempo, el sector público ha emprendido de nuevo una política de vigorosa intervención en la economía para revitalizar el proceso de crecimiento económico. Todo ello ha significado un fuerte aumento de las importaciones públicas, que han pasado de 453.2 millones de dólares en 1971 a 2 498.1 millones en 1975, o sea que han crecido anualmente 53% y han aumentado su participación en las compras totales en el exterior de 20.1 a 38.0 por ciento, respectivamente, en los años mencionados.

Más importante aún que la incidencia de las importaciones del sector público es la rigidez de las compras en el exterior que impone el modelo de industrialización del país. Este se ha basado fundamentalmente en la sustitución de importaciones de bienes de consumo y algunas materias primas, lo que a su vez ha determinado compras crecientes de bienes intermedios y de capital, al grado de que, en buena medida, la tasa de crecimiento económico depende a corto plazo del nivel de las adquisiciones en otros países para mantener en operación y ampliar la planta industrial.

Por lo que se refiere a los ingresos de divisas, cabe reconocer que se han hecho grandes esfuerzos de promoción en materia crediticia, de incentivos fiscales e incluso de inversión (sobre todo en turismo). No obstante, los resultados han sido insuficientes, sobre todo en condiciones de debilidad de la demanda externa, como ocurrió en 1975. Mientras no se incremente de manera significativa la oferta exportable, los apoyos oficiales de diverso tipo tendrán pocos efectos en términos de ventas al exterior. Al parecer, el dinamismo de las exportaciones de manufacturas experimentado hasta 1974 tenía bases endeble, pues descansaba en gran parte en las actividades de empresas transnacionales. Como se sabe, tales empresas realizan cuantiosas remesas de divisas al exterior y su volumen de operaciones depende en última instancia de los planes de producción de las empresas matrices, por lo que las medidas internas de promoción y apoyo resultan marginales. En este sentido, han sido más eficaces las exigencias de los programas de integración industrial, que imponen a aquéllas determinada cuota de exportación; sin embargo, ese requisito no produce una ventaja neta, pues al cumplirlo se permiten importaciones de consideración.

La tendencia desfavorable de la balanza comercial y el insuficiente crecimiento del saldo neto de servicios han conducido a una ampliación constante del déficit en cuenta corriente y del endeudamiento externo, que a su vez han llevado a un aumento persistente de los pagos a factores productivos del exterior, los cuales han reforzado de manera significativa el desequilibrio externo. No obstante, el país ha mantenido y aun acrecentado su solvencia como deudor en los mercados internacionales de capital. El tradicional dinamismo de la economía mexicana ha generado la confianza suficiente para captar fondos del exterior en proporciones cada vez más elevadas. Pese a este efecto favorable, a nadie escapa la inconveniencia a largo plazo de depender más allá de cierto grado del ahorro externo. La evolución de la balanza en cuenta corriente en los últimos años obliga a reflexionar sobre las posibilidades de continuar por ese camino.

En general, parece difícil revertir la tendencia de las compras en el exterior, tomando en cuenta las necesidades del proceso de sustitución de importaciones de bienes de capital y de materias primas complejas que se ha iniciado ya. Continuar por esta senda de industrialización resulta indispensable para sostener una alta tasa de crecimiento económico y, consecuentemente, de empleo. Además, es la única perspectiva viable a largo plazo para superar la dependencia de la actividad económica interna respecto de las importaciones de bienes de producción.

Balanza de pagos de México, 1970-1975
(Millones de dólares)

Concepto	1970 (1)	1971 (2)	1972 (3)	1973 (4)	1974 ^p (5)	1975 ^p (6)	Variación, % (6)/(5)
I. Balanza de mercancías y servicios	- 945.9	- 726.4	- 761.5	- 1 175.4	- 2 558.1	- 3 643.4	42.4
A. Exportación de mercancías y servicios	2 933.1	3 167.1	3 800.6	4 828.4	6 342.5	6 303.3	- 0.6
1. Exportación de mercancías ^a	1 281.3	1 363.4	1 665.3	2 070.5	2 850.0	2 858.6	0.3
2. Producción de plata ^b	66.4	46.9	51.1	69.8	148.9	140.1	- 5.9
3. Turismo	415.0	461.0	562.6	724.2	842.0	800.8	- 4.9
4. Pasajes internacionales	39.3	47.3	59.5	63.4	78.1	88.7	13.6
5. Transacciones fronterizas	878.9	966.9	1 057.0	1 207.7	1 372.9	1 518.8	10.6
6. Servicios por transformación. Maquiladoras ^c	80.9	101.9	164.7	277.6	443.5	445.9	0.5
7. Otros conceptos ^d	171.3	179.7	240.4	415.2	607.1	450.3	- 25.8
B. Importación de mercancías y servicios (-)	3 879.0	3 893.5	4 562.1	6 003.8	8 900.6	9 946.7	11.8
1. Importación de mercancías ^e	2 326.8	2 254.0	2 717.9	3 813.4	6 056.7	6 580.2	8.6
2. Turismo	169.7	172.2	220.4	258.0	334.8	398.0	18.9
3. Pasajes internacionales	53.9	54.3	65.7	72.6	96.8	134.1	38.5
4. Transacciones fronterizas	585.0	612.5	649.3	695.0	819.2	933.6	14.0
5. Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera	357.5	383.0	451.5	528.4	633.7	699.0	10.3
6. Intereses sobre deudas oficiales	229.2	236.8	261.8	378.5	588.5	778.8	32.3
i) Nafinsa y otros	210.6	219.3	241.5	357.6	560.3	680.6	21.5
ii) Gubernamental	18.6	17.5	20.3	20.9	28.2	98.2	248.2
7. Otros conceptos ^{d f}	156.9	180.7	195.5	257.9	370.9	423.0	14.0
II. Errores y omisiones en cuenta corriente y en movimiento de capital (neto)	498.7	217.7	233.5	- 378.4	- 135.8	- 82.0	- 39.6
III. Capital a largo plazo (neto)	503.9	669.1	753.5	1 676.1	2 730.8	3 890.5	42.5
1. Inversiones extranjeras directas	200.7	196.1	189.8	286.9	362.2	362.3	-
2. Compra de empresas extranjeras	-	-	10.0	- 22.2	- 2.1	- 25.8	-
3. Operaciones con valores	- 7.2	52.0	6.2	- 10.3	- 59.8	136.8	-
4. Créditos del exterior (neto)	324.2	450.6	546.0	1 370.7	1 999.2	2 952.3	47.7
a) Sector público (neto)	263.1	286.4	359.7	1 046.6	1 672.9	2 469.0	47.6
i) Disposiciones	799.0	742.2	864.2	1 891.9	2 233.9	3 157.1	41.3
ii) Amortizaciones	- 535.9	- 455.0	- 504.5	- 845.3	- 561.0	- 688.1	22.7
b) Sector privado (neto)	61.1	164.2	186.3	324.1	326.3	483.3	48.1
i) Empresas con inversión extranjera (neto) ^g	41.7	168.0	179.4	196.4	196.5	348.7	77.5
ii) Otras empresas (neto) ^g	19.4	- 3.8	6.9	127.7	129.8	134.6	3.7
5. Deuda gubernamental (neto)	- 2.3	- 28.9	37.8	69.9	470.9	460.0	- 2.3
6. Créditos al exterior	- 11.5	- 0.7	16.3	- 18.9	- 39.5	4.9	-
IV. Derechos especiales de giro	45.4	39.6	39.2	-	-	-	-
V. Variación de la reserva del Banco de México, S. A.							
Suma de I, II, III y IV) ^h	102.1	200.0	264.7	122.3	36.9	165.1	347.4

^a Deducidas las exportaciones realizadas por las empresas maquiladoras.

^b Deducida la plata utilizada en el país para fines industriales.

^c Estos datos corresponden al valor agregado más los insumos nacionales que las empresas maquiladoras incorporan a las mercancías exportadas.

^d Estas cifras modifican las publicadas anteriormente. Se han separado de este rubro los pasajes internacionales y se registran en forma neta los datos de seguros y reaseguros.

^e Deducidas las importaciones realizadas por las empresas maquiladoras.

^f Incluye la importación de oro destinado a la industria.

^g Incluye los créditos con aval del sector público.

^h Reserva computada de acuerdo con el criterio del Fondo Monetario Internacional, más la plata.

^p Cifras preliminares.

- - No hubo movimiento. - No significativo.

El signo negativo (-) indica egreso de divisas.

Fuente: Banco de México, S. A.

Se ha propuesto, como una de las soluciones al desequilibrio externo, restringir las adquisiciones en el exterior de materias primas y bienes de capital destinados a satisfacer el consumo de los grupos de medianos y altos ingresos. Esto sin duda es aconsejable, pero cabe reconocer que sería poco realista llevarlo a cabo en gran escala, pues con ello se frenaría buena parte de la economía nacional. La inequitativa distribución del ingreso ha conducido a una industrialización sostenida por la capacidad de compra de una minoría de la población, de la cual desafortunadamente depende una gran cantidad de empleos. Es preciso revisar cuidadosamente la asignación de divisas para estos propósitos, a fin de lograr el máximo de economías; sobre todo, hay que planear el futuro desarrollo industrial, de tal suerte que se dirija a satisfacer las necesidades de las grandes mayorías, cuyo poder adquisitivo debe fortalecerse simultáneamente.

Lo dicho parece conducir a un callejón sin salida ante el comportamiento de los ingresos corrientes de divisas durante los últimos años. A este respecto cabe considerar dos grandes líneas de estrategia para el mediano y largo plazo, entre otras. Conforme a una de ellas, resulta aconsejable apoyar el desarrollo industrial con una fuerte exportación de manufacturas, introduciendo un cambio cualitativo de consideración en la oferta. Para ello habría que tener un peso muy subvaluado y una inversión extranjera directa muy cuantiosa, indispensables para concurrir a los mercados internacionales con calidad y precios competitivos y en condiciones ventajosas de comercialización. Sin discutir en detalle las posibilidades de este camino, puede suponerse poco viable en términos de proyecto nacional, considerando la preeminencia de los valores nacionalistas y de liderazgo del Estado en materia económica.

Otra opción de largo plazo es realizar un gran esfuerzo para incrementar las exportaciones en general, a fin de continuar el proceso de sustitución de importaciones de bienes de producción. De acuerdo con esta propuesta hay que mantener la política de promoción de los últimos años, complementándola con un aumento sustancial de la oferta exportable. Esto último sólo puede asegurarse si el Estado apoya la exportación en renglones escogidos o la realiza directamente. En lo fundamental tales renglones serían el petróleo y sus derivados, algunos minerales, ciertas manufacturas y determinados productos agropecuarios. En alguna medida esto se ha empezado a hacer, aunque no de manera coherente ni en escala significativa. Los trabajos de exploración y explotación petrolera son tal vez el ejemplo más destacado; muy probablemente en esta actividad radique gran parte de la solución al problema de divisas. Los actuales programas de exportación son modestos con base en una cautelosa política de asegurar reservas probadas en cantidades suficientes. Sin embargo, es necesario considerar la necesidad de tomar riesgos a partir de niveles estimados de reservas probables aún no plenamente confirmadas. La coyuntura del país así lo exige. Diversos proyectos estatales mineros (roca fosfórica, azufre, cobre, plata, plomo y cinc) ofrecen también amplias oportunidades a mediano plazo de proveer grandes montos de divisas. La condición para ello es que se acelere el ritmo de las inversiones.

La situación en las manufacturas y en los productos agrícolas es más difícil de visualizar y tal vez de menor importancia estratégica. No obstante, pueden apuntarse como punto de referencia las posibilidades a mediano plazo de elevar la oferta de alimentos para aprovechar una previsible y significativa demanda internacional. Asimismo, hay perspectivas favorables en algunos productos químicos.

Además de la exportación de mercancías también parecen prometedoras las entradas de divisas por concepto de turismo y maquiladoras, habida cuenta del esfuerzo de inversión del Estado y los particulares, en el primer caso, y de las ventajas de localización de México en cuanto a los trabajos de maquila.

En conjunto, las posibilidades de exportación de bienes y servicios probablemente permitan continuar con la característica alta tasa de crecimiento del país, dentro de los propósitos generales de lograr un desarrollo más justo e independiente que el conseguido de 1940 a 1970. Sin embargo, no puede dejarse de lado que las presiones de corto plazo quizá alteren de manera importante el desarrollo futuro del país. La inflación y los embates contra la estabilidad cambiaria requieren una respuesta cuidadosa que permita conservar el equilibrio actual, por precario que se considere, frenando en la medida de lo posible el alza de precios y fortaleciendo al sector externo.

Específicamente, para 1976 se prevé una mejoría en el déficit en cuenta corriente. Hay signos visibles de cierta recuperación de la demanda externa y quizá disminuya el ritmo de nuestras compras de mercancías en el exterior. Se han conseguido recursos financieros en los mercados internacionales de capital para sostener el tipo de cambio y las autoridades han señalado enfáticamente que no se modificará la paridad de la moneda nacional. En las actuales circunstancias de la economía mundial y dada la dificultad de lograr una reacción rápida de las exportaciones, una devaluación sólo aumentaría la tendencia inflacionaria y conduciría a un círculo vicioso de inflación-devaluación del que sólo podría salirse con grandes sacrificios en términos de empleo. □

Etapa decisiva en las negociaciones sobre el mar

Al inaugurar la IV Sesión de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, el 15 del presente, el Secretario General de dicha organización mundial, Kurt Waldheim, señaló lo siguiente: "Habremos perdido una oportunidad única, que acaso no vuelva a presentarse nunca, si no sometemos los usos que se hacen del mar a un esquema de desarrollo ordenado en beneficio de todos". En presencia de las delegaciones oficiales de 156 estados soberanos (144 miembros de las Naciones Unidas y 12 estados no pertenecientes a ellas: las dos repúblicas de Corea, El Vaticano, Lichstenstein, Mónaco, Nauru, San Marino, Samoa occidental, Suiza, Tonga y las dos repúblicas de Vietnam), el alto funcionario internacional insistió en la urgencia de reglamentar los problemas del derecho del mar, so pena de ver cómo se multiplican en el próximo futuro los litigios y los enfrentamientos. Recalcó que "la oportunidad de codificar el aprovechamiento y uso del mar y de promover de esa manera un sistema económico global más equitativo puede no presentarse nunca más".

Se generaliza cada vez más la opinión de que la mencionada Conferencia constituye la negociación multilateral más importante que se haya efectuado, no sólo porque nunca antes se habían reunido los representantes de tantos estados soberanos a discutir asuntos de la mayor trascendencia para el porvenir de la humanidad, sino también porque representa un hito muy señalado en la transformación del sistema internacional.

Están en discusión cuestiones tales como las referentes a las modalidades de navegación por casi 120 estrechos o las relativas a la explotación de los fondos marinos. Asimismo, las referentes a la participación en los beneficios del mar de los países mediterráneos, a la extensión del mar territorial y de la zona económica exclusiva, al régimen jurídico que prevalecerá en esta última, y otros temas igualmente espinosos. Como se ve, los asuntos que se debaten tienen enorme importancia política y económica, sobre todo con vistas al futuro. De ahí tantos intereses contrapuestos, tantos puntos de vista divergentes que han sembrado de obstáculos el camino, ya de suyo azaroso, para llegar a un acuerdo. De ahí, también, la pugna entre las grandes potencias industrializadas —poseedoras de avanzadas tecnologías que les permiten explotar los recursos marinos, a menudo poniéndolos al borde del agotamiento— y otros países interesados en participar de los beneficios de esa vasta riqueza y sobre todo en preservarla y explotarla racionalmente para el bien de la humanidad ahora y en los años venideros. Afortunadamente, en esta última preocupación coinciden cada vez más las voluntades de los poderosos y los débiles por igual. A este respecto se va imponiendo la terca e insobornable realidad: el planeta es uno solo y sus recursos, pese a sus gigantescas magnitudes, no son infinitos ni inalterables. De no manejárseles adecuadamente pueden agotarse o corromperse más allá de toda esperanza.

A título de ejemplo y a fin de mostrar (sin pretensión alguna de hacer una exposición sistemática y completa) la importancia de los temas planteados en la Conferencia, se mencionarán enseguida algunos hechos y estimaciones al respecto:

- El valor de los nódulos polimetálicos que se forman en los fondos marinos a un ritmo anual de casi 10 millones de toneladas se ha fijado tentativamente en la astronómica cifra de tres billones de dólares. Conforme a otra estimación, en profundidades de alrededor de 3 000 metros existen depósitos de cobre y níquel superiores a los 20 billones de toneladas.
- El 20% de la producción petrolera actual del mundo se extrae de los fondos marinos. Se prevé que esa proporción se elevará al 33 o 35 por ciento hacia 1980.
- Sólo en las aguas que corresponderían a la zona económica exclusiva de Estados Unidos se declaró en 1973 una producción pesquera de más de 4 millones de toneladas. Se calcula que la pesca real fue casi 32% mayor. De la cantidad declarada, casi el 85% fue capturado por las flotas extranjeras —principalmente la japonesa (49%) y la soviética (24%)— y sólo el restante 15% correspondió a las embarcaciones estadounidenses, las cuales pescaron el 8% en el Atlántico y el 7% en el Pacífico.
- Como resultado de la sobre-explotación, en esas mismas aguas están a punto de extinguirse once especies antes muy abundantes. Entre ellas se cuentan el robalo, el hipogloso, el lenguado de aleta amarilla, el rodaballo de cola amarilla, la sardina del Pacífico, el arenque del Atlántico, el bacalao de Alaska y el menhaden (sábalo). Ya han desaparecido como recursos comerciales para Estados Unidos la perca y la merluza en el Pacífico y la merluza roja en el Atlántico.
- En un informe oficial reciente se ha estimado que las aguas costeras de Estados

Unidos podrían producir anualmente, de mediar un régimen adecuado de explotación, entre 9 y 18 millones de toneladas de pescado de manera sostenida, sin poner en peligro las especies. En cambio, en 1973 sólo se obtuvieron 5.6 millones de toneladas (la captura total, es decir, la foránea y la estadounidense) y desde entonces la cifra anual continúa disminuyendo.

- En caso de aprobarse en la Conferencia el establecimiento general de la zona económica exclusiva de 200 millas náuticas,¹ aproximadamente una tercera parte de todos los océanos (que cubren más del 70% del planeta) dejarían de ser mar abierto sin disputa alguna. De esa gran zona cuya condición jurídica se modificaría irreversiblemente, cerca del 30% pasaría a aumentar los derechos patrimoniales de los 10 países que tienen los litorales más largos.

En relación con las dificultades que se han vencido, no sin arduo trabajo, en las anteriores sesiones de la Conferencia² (Nueva York, 3 a 14 de diciembre de 1973; Caracas, 20 de junio a 29 de agosto de 1974, y Ginebra, 17 de marzo a 10 de mayo de 1975) se ha comentado también que a menudo las reuniones internacionales más difíciles son precisamente aquellas que tratan de ampliar el campo del derecho. En ese sentido, se agrega, entre las conferencias que se ocupan de problemas jurídicos, las que intentan elaborar nuevos códigos son más problemáticas que las que se limitan a codificar prácticas aceptadas. Por ello, se dice, la tercera conferencia sobre derecho del mar puede muy bien ser la empresa más ambiciosa del mundo para establecer normas legales en un campo en el que las antiguas ya no son muy útiles o en el que no existen. Como ejemplo del difícil trabajo que está detrás de acontecimientos de este tipo, baste mencionar que la primera sesión de la Conferencia (diciembre de 1973), limitada a cuestiones de procedimiento, estuvo precedida por cinco años de trabajo preparatorio a cargo del Comité de las Naciones Unidas para los Fondos Marinos.

La presente sesión de la concurrida Conferencia, ya en plena marcha en la sede neoyorquina de las Naciones Unidas, es la primera a la que se llega con un proyecto previo, un "texto unificado" que contiene más de 300 artículos, fruto de los intensos esfuerzos de los presidentes de los tres principales comités de la Conferencia durante las tres últimas semanas de la sesión celebrada en Ginebra. En efecto, cuando sólo faltaban escasos 21 días para que terminara aquella sesión, el 19 de abril del año pasado, se hizo una evaluación del avance logrado. No había resultados cuantificables y las perspectivas parecían muy poco promisorias. En esa oportunidad, el presidente de la Conferencia presentó la idea de que los responsables de los comités de trabajo elaboraran sendos proyectos de textos unificados que abarcaran todos los asuntos encomendados a sus respectivos comités, con base en lo que se había tratado al respecto. De hecho —escribió una destacada estudiosa del derecho del mar— se les pedía que elaborasen un modelo del gran tratado que constituye el objetivo último de la Conferencia. Los tres responsables conjuntaron los diversos elementos aislados y presentaron un vasto texto orgánico que es materia de las presentes negociaciones en la ciudad de Nueva York.

Entre los temas que se abordan en el proyecto se cuentan los siguientes: las condiciones básicas de la exploración y explotación de la zona internacional; el establecimiento de una autoridad internacional de los fondos marinos; el mar territorial y la zona contigua; el uso de los estrechos para la navegación internacional; la zona económica exclusiva; la plataforma continental; el alta mar; las normas aplicables a los estados sin litoral; la reglamentación de los archipiélagos y las islas; los mares cerrados y semicerrados;

1. En relación con la posición mexicana, véase "Defensa de los recursos marinos", en *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1975, pp. 1194-1197.

2. Véase "La III conferencia sobre derecho del mar", en *Comercio Exterior*, México, julio de 1974, pp. 649-653.

la protección y cuidado del ambiente marino; la investigación científica en el mar, y el desarrollo y transferencia de tecnología.

De acuerdo con el proyecto los mares del mundo deben manejarse mediante un sistema en el que se combinen, en estrecha coordinación, las jurisdicciones nacional e internacional en reemplazo del concepto superado de la libertad de los mares. Se ha comentado que en el documento unificado destaca lo referente al establecimiento de la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos, que se encargará de regular y manejar la explotación de los minerales en la zona internacional, a fin de que no puedan ser apropiados por Estado o entidad algunos y mediante la operación conjunta rindan provechos que puedan compartirse, especialmente para beneficiar a los países más necesitados.

Existen, sin duda, varios grandes temas de mucha importancia en los cuales se ha alcanzado un acuerdo cada vez más extendido. Entre tales asuntos pueden mencionarse el de las 12 millas de mar territorial, el de la zona económica exclusiva, el de la Autoridad Internacional ya mencionada y, desde luego, el de la necesidad y urgencia de buscar el consenso internacional en todas estas materias.

Sin embargo, subsisten desacuerdos fundamentales, sobre todo en lo referente a las modalidades concretas de aplicación de los principios acordados. Uno de los más importantes, por ejemplo, es el referente a las facultades que deberán tener los órganos de dicha Autoridad (la asamblea, el consejo, el tribunal, la empresa y la secretaría). Desde luego, por resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas, de 17 de diciembre de 1970, quedó ya sentado el principio de que los fondos marinos y oceánicos están fuera de la jurisdicción nacional y todas sus riquezas son patrimonio común de la humanidad. La resolución fue aprobada gracias al voto positivo de 108 estados, entre los que estuvieron todos los latinoamericanos; hubo 19 abstenciones y ningún voto en contra. No obstante, no hay acuerdo respecto a cómo regular y aprovechar ese patrimonio común. Las naciones del Tercer Mundo están en favor de que la Autoridad determine las zonas que habrán de explotarse, establezca los precios y ponga límites a las cantidades extraídas, a fin no sólo de conservar los recursos, sino también de proteger los ingresos de exportación de muchos países. En cambio, varias naciones industrializadas, poseedoras de la tecnología y los recursos financieros necesarios para explotar los minerales oceánicos, pretenden que la Autoridad se constriña a dar licencias mediante las cuales se asegure una participación en las regalías a todos los países. Entre los estados que sostienen esta posición se cuentan Estados Unidos, Francia, Japón, el Reino Unido y la República Federal de Alemania.

Los trabajos de la cuarta sesión habrán de prolongarse hasta el 7 de mayo próximo. Sin duda, las negociaciones serán arduas y quizá no sea posible firmar, en el plazo estipulado, el gran documento internacional que dé origen al nuevo derecho del mar. Empero, mientras concluye la magna asamblea, cabe suponer que continuarán los avances de esta tendencia que resulta ya irreversible en favor de un orden mundial más equitativo y previsor de las necesidades de las generaciones futuras.

Contribuye a fortalecer esta esperanza el venturoso resultado de la Conferencia de Plenipotenciarios de los Estados Ribereños del Mar Mediterráneo, celebrada en Barcelona del 2 al 16 de febrero último. En ella se logró el acuerdo unánime de los 16 países participantes y se contrajo el compromiso de proteger a esa histórica cuenca de los efectos de una contaminación creciente y amenazadora. Además, se establecieron las bases de la cooperación de los estados ribereños a fin de enfrentarse a cualquier peligro grave e inminente que provenga de la contaminación y afecte al ambiente marino, a las costas o a la pesca, el turismo, la salud pública y la preservación de los recursos biológicos. Es de esperarse que el buen éxito obtenido en Barcelona aliente las actividades en Nueva York. □

Debate en torno a la Zona del Canal y el subdesarrollo panameño

XABIER GOROSTIAGA

En *Comercio Exterior* (julio de 1975), y en la revista panameña *Tareas* (núm. 31) el profesor José E. Torres Abrego ha criticado fuertemente nuestra posición y nuestros diversos trabajos publicados respecto al Canal y sus efectos en el subdesarrollo panameño.¹

Mi respuesta deberá detenerse brevemente en algunos aspectos formales, para evitar una polémica personal que no suele conducir a nada positivo. Entiendo que para evitarla se deben eliminar ciertos planteamientos carentes de base objetiva o ataques personales poco profesionales. Por ejemplo, no se puede mantener que las bases militares de la Zona del Canal de Panamá (ZCP) y la inversión militar en la misma por parte de Estados Unidos (casi 5 000 millones de dólares) “son financiadas con los peajes del Canal”, y son la causa de que “no se hayan recuperado los 715.8 millones de dólares de la inversión total ‘civil’ realizada por el gobierno estadounidense” (JET, pp. 794, 795 y 806).

Este es un punto central que JET repite insistentemente y que le lleva a conclusiones sin base objetiva.

Tampoco se puede afirmar, sin ningún análisis, que la nacionalización de la banca en Panamá que “no ofrece

absolutamente ninguna dificultad ni de orden técnico ni de orden cultural” (sic), “ofrece la posibilidad de implantar un control efectivo... de toda la vida económica” (*ibid*, p. 805).

Este tipo de generalizaciones parecen desconocer la peculiaridad y extrema sensibilidad del sistema bancario panameño, no sólo al control total o nacionalización por parte del Estado panameño, sino aun a medidas mínimas que intenten racionalizar el uso del crédito. Una nacionalización tan simple como la que sugiere JET, a lo más lograría nacionalizar los edificios de los bancos y cierto tipo de inversiones locales, pero no afectaría a unos 6 000 millones de dólares de depósitos externos que están registrados en Panamá, no físicamente depositados aquí. El Centro Financiero panameño desaparecería, no con la nacionalización, sino aun sólo con un intento de controlar la banca. (Prescindimos por el momento de considerar si la “huida” del Centro Financiero de Panamá a la isla de Gran Caimán, por ejemplo, donde parece ser se está preparando el lugar sustitutivo en caso de “restricciones” en Panamá, sería positiva o negativa para el desarrollo del país a largo plazo.)

Por otra parte, al no hacer JET más que una leve referencia al papel de las empresas transnacionales y al papel que desempeña Panamá como *sede regional de las empresas transnacionales* (por su posición geográfica, por el Centro Financiero, por el Canal, por la Zona Libre de Colón, por la presencia de las 14 bases militares que aseguran la estabilidad del sistema, etc.) se crean algunas dificultades para un debate, dadas las diferencias de marcos teóricos desde donde parten los análisis.

Sin embargo, dada la importancia del tema del Canal, considero que estas dificultades no deben impedir ni desviar la discusión de un tema central para Panamá e incluso para toda América Latina, como es el análisis del papel del Canal y el fenómeno particular y original del subdesarrollo panameño. Además, el profesor Torres Abrego introduce el *análisis*

1. Las acotaciones al artículo del profesor José E. Torres Abrego (JET) las tomé del artículo de *Comercio Exterior* para ayudar al lector latinoamericano, ya que el panameño tiene más facilidad de obtener mis publicaciones en Panamá y el artículo (JET) en *Tareas*, núm. 31.

Para evitar exceso de citas, me permito señalar con una abreviatura los trabajos que serán más adelante citados repetidamente.

Xabier Gorostiaga, *Panamá y la Zona del Canal*, Tierra Nueva, Buenos Aires, 1975. Esta es una edición corregida y aumentada del trabajo *Evaluación de la potencialidad económica del Canal de Panamá para Panamá y E. U.*, AUDE, Universidad de Panamá, 1974; “La inversión extranjera en Panamá”, en *Inversión extranjera en Centroamérica*, EDUCA, Costa Rica; La Zona del Canal y el subdesarrollo panameño”, en *Comercio Exterior*, México, octubre de 1974 y en *Tareas*, núm. 29; “La Zona del Canal y su impacto en el movimiento obrero panameño”, en *Tareas*, núm. 32, y “Las empresas transnacionales y el subdesarrollo latinoamericano”, en *Boletín Económico ACAN EFE*, núms. 37 y 38, Panamá.

clasista en el estudio del Canal y el problema de la *causalidad del subdesarrollo panameño*, que considero dos contribuciones muy válidas que merecen una discusión detenida por mi parte.

EL ENCLAVE DE LA ZONA

Analizaremos en esta primera parte el enclave de la zona y sus características.

Esta tesis implica varios aspectos que Torres Abrego no ha distinguido suficientemente:

a] El enclave de la zona del Canal es un enclave económico-político-militar.

b] Sus rasgos definitivos son que no pretende maximizar los beneficios económicos (“on a non profit basis”), a través de utilidades directas.

c] Que está bajo control oficial de un gobierno extranjero, siendo un monopolio oficial del Gobierno norteamericano (“a public utility”).

d] Como conclusión, se define esta situación como la de un enclave colonial, donde los móviles político-militares de la ZCP son más importantes para Estados Unidos que los móviles económicos.

Al no criticar JET el análisis de las cifras y cálculos que presento en mis trabajos para probar estas tesis, más bien al usarlos él mismo repetidamente, considero que lo “absolutamente erróneo” (*ibid.*, 795), “errónea concepción” (*ibid.*, 805), no es el problema de las estimaciones, sino la interpretación de las mismas.

Para no hacer perder el tiempo al lector con discusiones semánticas o de matiz con JET, permítaseme rephrasear mis tesis, aclararlas en los casos en que pudieran dar lugar a confusión, e insistir en los puntos en los que realmente hay análisis y conclusiones diferentes.

1) La ZCP es un enclave dentro de la economía panameña. Se entiende por enclave aquella unidad productiva, de alto nivel de productividad, que intenta maximizar los beneficios económicos (a nivel local o global si se trata de un enclave controlado por las multinacionales), pero que tiene escasos vínculos productivos con el resto del país. (El estaño en Bolivia; el cobre en Chile; el banano y el Canal de Panamá. . .)

El Canal sin embargo es un *enclave especial* por sus implicaciones militares y políticas, por depender de un gobierno extranjero y no de una compañía privada, y por no intentar la maximización de los beneficios económicos en forma directa, sino a través de subsidios a la economía de Estados Unidos y al comercio internacional. Es especial también porque sus vínculos con la economía panameña son muy grandes (casi 33% del PIB, cerca de un 40% del total de los bienes y servicios exportados por el país se “exportan” a la ZCP, 8% del empleo) pero muy inferiores a los de su

potencialidad si se racionalizase económicamente la ZCP al servicio de la economía panameña.

A pesar de estas peculiaridades que lo distinguen de un enclave en el sentido estricto, consideramos que el concepto de enclave es justificado y útil en el análisis del fenómeno canalero, porque la actividad económica y social de la ZCP, tan importante para Panamá, escapa al control y planificación de la política económica del país, y sobre todo por su sentido más político, de enclave colonial, que analizaremos más adelante.

Como creo probar en otros trabajos, este enclave mantiene “una estructura económica, tecnológica, de organización, de costos, de relaciones internacionales y, sobre todo, de objetivos e intereses completamente diferentes a los del sistema económico panameño”. (Recordemos aquí el problema de utilización de tierras, las distorsiones en la urbanización de Panamá y Colón, la expansión de la Zona Libre de Colón y sus limitaciones por la ZCP, la utilización de los dos puertos por Estados Unidos, la política de salarios y empleo, etc.) Este aspecto es central para estudiar la tesis del subdesarrollo panameño que analizaremos después.

2) Otra peculiaridad del enclave canalero radica en que la base económica fundacional del Canal (“on a non profit basis”) y el haberse creado la Compañía del Canal de Panamá (CCP) como una “public utility”, dependiente del Gobierno de Estados Unidos, y más particularmente del Departamento de Defensa, establece la *especificidad* económica del enclave canalero.

Es *obvio* y resulta *patente* que el Canal y la zona producen ingentes beneficios económicos: de acuerdo con la CEPAL,² “superiores a los que rinden otro tipo de empresas localizadas en el extranjero”.

Lo que *no produce el Canal son utilidades directas*,³ o cuando las ha producido ha sido en cantidades minúsculas en relación con su potencialidad. Este aspecto es el que ha confundido Torres Abrego. Es obvio que el Canal subsidia a la economía norteamericana, y en este sentido produce ingentes beneficios.⁴ Pero al haber sido convertida la operación del Canal en una “public utility” del Gobierno estadounidense su fin ha sido subsidiar el comercio norteamericano para *maximizar los beneficios globales* (“global profits”) de la economía norteamericana. En este sentido el Canal y la zona actúan como una subsidiaria de servicios marítimos y comerciales, que incluso pueden tener pérdidas contables locales como las informadas por la CCP⁵ en los dos últimos años. Para maximizar así los beneficios globales de la economía de Estados Unidos. En este sentido estoy muy de

2. CEPAL, “la economía de Panamá y la Zona del Canal”, p. 74.

3. XG, *Panamá y la Zona del Canal*, p. 54.

4. “Los ingentes beneficios que Estados Unidos recibe por el usufructo de nuestra posición geográfica por motivos del Canal... representan posiblemente el subsidio *per capita* más grande que país alguno haya otorgado a la vasta economía norteamericana”. Juan Antonio Tack, Ministro de Relaciones Exteriores de Panamá ante el Consejo de Seguridad (20 de marzo de 1973).

5. “La contabilidad del canal utiliza cierto tipo de técnicas contables que son usuales en las empresas transnacionales para evitar el control de los estados y poder transferir los beneficios económicos de las filiales a la casa matriz.” Véase sobre este aspecto de la “transferencia de precios”, “subsidios cruzados”, etc., el libro de R. Barnet y Ronald Muller, *Global Reach. The power of multinational Corporations*, Simon and Schuster, Nueva York, 1975.

acuerdo con Torres Abrego y Juan Jované⁶ cuando afirman que el Canal, al acelerar el tráfico internacional, especialmente norteamericano, por la accesibilidad a mercados y materias primas (90% del tráfico del Canal), permite aumentar la tasa de los beneficios globales y la cuota de ganancia de la economía norteamericana.

3) Otra peculiaridad del enclave de la ZCP consiste en que:

a] Es un *enclave militar*, donde el 68% de sus tierras están ocupadas por actividades militares y *no económicas per se*.

b] La inversión militar en la ZCP supera a la inversión civil por más del doble.

c] El personal militar norteamericano en la zona ha superado siempre al personal civil.

d] Incluso la propia CCP ha sido siempre presidida por un militar norteamericano.

No es explicable cómo Torres Abrego, habiendo leído mis diferentes trabajos, ha podido llegar a la conclusión de que las bases militares y la inversión militar son financiadas con "erogaciones subsidiadas por los ingresos de la CCP" (*op. cit.*, 795). El Secretario de la Defensa de Estados Unidos presentó al Congreso de ese país, el 6 de abril de 1972, una detallada información cuyo resumen presentamos en seguida.⁷

Inversión total de Estados Unidos en la adquisición de la Zona del Canal de Panamá, construcción, mantenimiento, operación, saneamiento, protección y defensa del Canal de Panamá, 1904-1971 (Millones de dólares)

<i>Inversión global civil</i>	2 247.1
Recobrado por el Tesoro de Estados Unidos	1 504.9
No recobrado ^a	706.2
<i>Inversión en defensa de la ZCP</i>	4 794.6
Ejército	3 335.3
Marina	946.3
Aire	512.9
<i>Inversión total ajustada</i>	5 695.7
<i>Inversión global</i>	7 041.7

a. Estas cifras no incluyen los peajes recibidos después del 30 de junio de 1951, por lo que consideramos que hoy ya está más que recobrada la inversión de 2 247.1 millones de dólares, aun aceptando el sistema de contabilidad peculiar de la CCP.

Los gastos e inversiones militares en la ZCP son por tanto independientes contablemente de los gastos e inversión civil.

6. Juan Jovane, "Canal: Dependencia y Subdesarrollo", en *Tareas*, núm. 30, y "El Canal de Panamá y la acumulación de capital corporativo norteamericano". (Mimiografiado.)

7. Congressional Record House, abril 18, 1972. Para más detalle sobre la inversión militar, véase el Anexo B del libro *Panamá y la Zona del Canal*.

les. Además son financiados con los fondos del presupuesto militar norteamericano.

Sin embargo, es cierto que *existe un subsidio indirecto* de parte de la CCP a las fuerzas militares norteamericanas, a través de servicios gratuitos o altamente subsidiados (escuelas, hospitales, infraestructura, servicios públicos, etc.) que la Administración de la ZCP, financiada con los ingresos de la CCP, provee a las bases y su personal militar. El sistema de contabilidad de la ZCP no permite calcular cuál es este subsidio.⁸

4) En otro de mis trabajos⁹ pretendía hallar una metodología para evaluar la potencialidad económica del Canal. Allí se estudian los beneficios directos e indirectos para Panamá y Estados Unidos, los beneficios potenciales de la ZCP y los costos sociales para Panamá producidos por la ZCP. No se entienden, por tanto, los comentarios de JET sobre la carencia de estudios sobre "beneficios indirectos", cuando éste ha sido también uno de los intereses principales de la CEPAL en sus varios estudios sobre el Canal.¹⁰

El punto neurálgico para analizar los beneficios de la ZCP depende de un correcto análisis de la política de mantener el Canal "on a non profit basis", y desentrañar el contenido del "carácter no lucrativo del Canal" (*ibid.*, p. 796). Como bien dice Torres Abrego, "esta contradicción aparente" (*ibid.*, 796) no quiere decir que el Canal no produzca beneficios económicos, sino que éstos no van a ser contabilizados como utilidades directas por el mismo Canal, sino por la economía global de Estados Unidos primordialmente y por el comercio internacional.

El haber mantenido los peajes fijos desde el inicio del tránsito canalero en 1914 hasta 1975 (el único precio internacional que no tuvo alteraciones en 60 años, hasta que en 1974 se elevaron los peajes en un 20% para "cubrir el déficit" de la CCP) ha supuesto que:

a] El comercio de Estados Unidos, que es el mayor "cliente" del Canal (70% del tráfico), se ahorró sólo en peajes en el año 1971 una suma superior a 600 millones de dólares. Con el aumento de los precios del petróleo desde entonces, ese ahorro puede ser hoy día del orden de los 800 millones.¹¹ Además, es conveniente advertir que el ingreso potencial que la CCP deja de percibir voluntariamente *triplicaría el ingreso actual* de esa compañía. Esta política, establecida unilateralmente por Estados Unidos, sin siquiera consultar al país soberano del recurso, ha supuesto un ahorro

8. Recuerde el lector que estamos utilizando "datos ortodoxos", es decir, norteamericanos, lo cual supone normalmente unas magnitudes conservadoras. Más aún, cuando el sistema de contabilidad de la CCP ha sido criticado incluso por la G. A. O. (General Accounting Office) por usar "doble contabilidad" y "costos indebidamente altos", *The New York Times*, marzo de 1948 y febrero, marzo, agosto y diciembre de 1949.

9. *Panamá y la Zona del Canal*, p. 11.

10. El último estudio de la CEPAL también analiza los beneficios indirectos. CEPAL, "Consideraciones sobre la economía de Panamá. El nuevo acuerdo sobre el Canal existente y la construcción de otro Canal", abril, 1975.

También realizó un intento de medir los beneficios indirectos un grupo de estudiantes de la Universidad de Panamá, publicado en la revista *Diálogo Social*, núm. 70, número especial sobre la problemática canalera.

11. Véanse los estudios de la CEPAL, mi libro *Panamá y la Zona del Canal* y los estudios de Stanford Research Institute, A. D. Little y Economic Research Associated.

o subsidio indirecto ingente para la economía norteamericana a expensas de un país subdesarrollado como Panamá. Esta es una faceta del enclave que nos permite calificarlo de *colonial*.¹²

5) "Los móviles político-militares de la ZCP —sosteníamos en nuestro artículo de *Comercio Exterior* (octubre de 1974)—, son más importantes para Estados Unidos que los móviles económicos."

Creemos haber dejado patentes los ingentes beneficios económicos que el Canal aporta a la economía norteamericana. Sin embargo, consideraremos que *son los intereses estratégicos* (político-militares) los que convierten a la ZCP en algo "esencial... vital... crucial" (Kissinger) para mantener la hegemonía de Estados Unidos en el continente, en un momento histórico en que su hegemonía mundial ha entrado en profunda crisis.

Sólo teóricamente se puede hacer esta distinción y separar los intereses económicos de los militares de un país imperialista. Ambos intereses forman parte esencial del *poder de control sobre mercados y recursos* que son vitales para la expansión, o al menos para el mantenimiento de su hegemonía. Guatemala, Cuba, la República Dominicana, Bolivia, Chile... Vietnam; las amenazas sobre los países árabes en la crisis del petróleo; ... Panamá; todas son muestras de que cuando el imperio pierde o disminuye su control de mercados y recursos naturales, necesita recurrir al poder militar para mantener el poder económico y la hegemonía.

Panamá sirvió durante la Colonia para la conquista y expansión del imperio español por todo el continente, a la vez que como centro neurálgico de sus transacciones comerciales. Desde mediados del siglo XIX Estados Unidos comenzó a controlar los pasos estratégicos de Centroamérica, especialmente Nicaragua y Panamá.¹³ La construcción del

12. Además del ahorro económico que supone para el tráfico del Canal (del cual 70% es de Estados Unidos) supone también una dificultad política y económica para Panamá en el momento en que los panameños comienzan a operar el Canal (esperamos que para finales de siglo a más tardar) dado que Panamá recibirá sólo las utilidades directas provenientes de los peajes, sin poder contar con los beneficios indirectos del subsidio de su comercio internacional, como lo hace actualmente Estados Unidos. Obligar a Panamá a enfrentarse políticamente con una abrupta subida de peajes en un corto plazo, ha sido una táctica política preparada por Estados Unidos en su contra. *Los peajes artificialmente bajos*, podían haber mantenido un ritmo de crecimiento acorde con los precios internacionales (digamos un incremento de 2 a 3 por ciento anual desde 1914). Esto hubiese permitido tener hoy unos *peajes comerciales* del orden de 2.50 a 3 dólares por tonelada neta, que hubiesen sido asimilados por los usuarios sin mayor problema. (Por ejemplo los fletes de los tanqueros aumentaron en 1973 entre 80 y 90%, según *The petroleum economist* de julio de 1973; los de carga general en un 75% según el *Monthly Bulletin of Statistics*, Dic. 1973). El valor de los peajes del Canal es por tanto insignificante, del orden del 5% en el valor total del costo del transporte, por lo que ofrece un amplio margen de maniobra, sin afectar la sensibilidad de la mayoría de los productos, exceptuando azúcar, plátano y algunos minerales. Los peajes artificialmente bajos del Canal deben ser interpretados como un *subsidio al comercio norteamericano principalmente*, a la vez que como un *arma colonial* en contra de Panamá, dificultando la recuperación del Canal.

13. Edelberto Torres Rivas, "Notas sobre la dominación burguesa en América Latina", en *Alero*, Universidad de San Carlos, Guatemala. En este y otros de sus trabajos sobre el área centroamericana el sociólogo guatemalteco insiste en la importancia estratégica del área, que explicaría la intervención directa militar de Estados Unidos, que no se explicaría en razón de intereses económicos únicamente. Sobre los aspectos históricos del modo de inserción de Panamá en el mercado internacional recomendamos los siguientes trabajos: Alfredo

terrocarril (1850); la intervención directa en la independencia panameña; el tratado de 1903; la construcción del canal y de las bases militares... son los pasos de esta escalada expansionista del imperio hacia el sur del continente, después de las "conquistas" de México, Cuba y Puerto Rico.

Panamá se convierte así en la frontera estratégica de Estados Unidos respecto al continente sur, formando el triángulo militar del Caribe (Guantánamo, Puerto Rico y Panamá). El control del Canal fue llamado el control de la "jugular vein of hemispheric defense" (M. Flood, representante de Pennsylvania).

Este marco teórico de *interpretar el Canal dentro de la expansión imperialista de Estados Unidos* permite entender:

a] *La racionalidad* del "carácter no lucrativo del Canal", que manteniendo un "low profile" económico, no resalta los ingentes beneficios económicos que el Canal produce a Estados Unidos, ni deja constancia (contable) de los excedentes potenciales que expropia a Panamá.

b] *La intensidad* de la inversión militar en la ZCP (68% de la inversión total); la utilización militar de las tierras (66 209 ha., 67.8% de las tierras de la ZCP); la presencia de las 14 bases militares; la dirección militar de las operaciones civiles del canal y de la administración civil de la zona; la permanente y mayoritaria presencia de personal militar norteamericano en la ZCP...¹⁴

c] *La intervención* militar permanente en la ideología y técnicas político-militares de las fuerzas armadas latinoamericanas con el entrenamiento de más de 40 000 oficiales de América Latina en la "Escuela de las Américas" y otros centros especializados dentro de la ZCP, en el control y represión de movimientos políticos del continente.

d] *La importancia* del Comando Sur, establecido en la ZCP que coordina las actividades de todos los agregados militares de las embajadas de Estados Unidos en América Latina; que mantiene al centro de intercomunicaciones más importante del ejército norteamericano fuera del territorio de Estados Unidos (La Galeta, isla cercana a Colón), y que ofrece, en las reservas forestales de la ZCP, el mejor "Jungle Operation Training Center" que posee Estados Unidos en el mundo.

La importancia político-militar de la ZCP ha aumentado en los últimos años, al haberse acrecentado en América

Castillero, "Transitismos y Dependencia", en *Dependencia y liberación*, EDUCA, Costa Rica, 1974; Julio Yau, "El canal, calvario de un pueblo", y Luis Navas, *El movimiento obrero en Panamá (1880-1914)*, Universidad de Panamá, 1975.

14. Este contraste de intensidad es lo que se quiso señalar cuando contraponía la intensidad de la inversión y utilización militar, con la inversión civil (31.9%); la utilización de tierras por el canal y la población civil (3.6% de las tierras solamente). En este sentido mencionaba que el *valor agregado* generado dentro del enclave de la ZCP, lo que podríamos llamar su PIB, asciende a 328 millones de dólares en 1970. Si consideramos el enclave como una unidad económica cerrada (hipótesis de trabajo para clarificar la importancia relativa de las diversas actividades dentro de la ZCP), un 40% de ese PIB es debido a las bases militares, 10% a la Administración de la Zona, 5% a las actividades privadas y 45% a las actividades de la CCP. Además, de este 45% de las actividades de la CCP, casi la mitad es producida por actividades subsidiarias del canal (transporte, electricidad, reparaciones...). En este sentido señalábamos que sólo un 31% de los costos de la CCP y un 33% de su personal se ocupan de la operación del Canal.

Latina el número de naciones con gobierno militar, la mayoría de cuyos altos jefes han recibido entrenamiento en la ZCP. Por otra parte, con la derrota de Vietnam y la pérdida de hegemonía en Asia del Sur, con los problemas encontrados en mantener las bases en Japón, Filipinas, Turquía, España, Portugal, Puerto Rico... la retención de las bases de la ZCP adquieren una significación de especial importancia.

Por tanto, como hemos afirmado, a pesar de que la separación entre los intereses militares y económicos del imperialismo es meramente un recurso teórico, sin embargo permite descubrir para fines analíticos el interés prioritario y el papel que tiene la ZCP dentro de la estrategia global del imperio.¹⁵

En las negociaciones por un nuevo tratado entre Panamá y Estados Unidos han sido los aspectos militares los que más dificultad han presentado en la consecución de un acuerdo.¹⁶ Incluso después de terminar el período del nuevo tratado, Estados Unidos pretende mantener un "residual power" de fuerzas militares en el Canal, aun después de que la operación de esa vía haya pasado enteramente a manos panameñas.

Recientemente (septiembre de 1975) el propio Kissinger respondía al gobernador de Alabama, G. Wallace, que "Estados Unidos debe reservarse el derecho de defender en forma unilateral el Canal de Panamá por largo tiempo..." ". . . Este es en realidad el verdadero asunto. Si no se logra, no habrá tratado." Por su parte, el Ministro de Relaciones Exteriores de Panamá respondió que las afirmaciones de Kissinger son inaceptables y no permiten ninguna flexibilidad en las negociaciones. El plazo máximo de la presencia militar norteamericana en Panamá, afirmó el Ministro, será hasta finales de siglo.

Dentro de la dificultad de probar qué *móviles* son prioritarios para Estados Unidos en el Canal, la complejidad de las negociaciones sobre los aspectos militares y, por otra parte, la más fluida actitud norteamericana respecto a la devolución del Canal a Panamá y de las actividades económicas de la Zona, parecieran ser una indicación de cuáles son sus intereses prioritarios.

Para confirmar este punto, convendría recordar que en el voluminoso estudio sobre el Canal a Nivel ("Atlantic-Pacific Interoceanic Canal Study Commission", 1970), realizado por el gobierno norteamericano, la comisión encargada, en su informe final al Presidente de Estados Unidos justificando la conveniencia de que ese país construya un canal a nivel por Panamá, escribe el 1 de diciembre de 1971: "Nosotros creemos que los beneficios potenciales para la *defensa nacional* y la *política exterior* de Estados Unidos justifican la aceptación de un riesgo financiero considerable" (el subrayado es nuestro). Es decir, que aunque el canal a nivel, con una inversión de cerca de 3 000 millones de dólares de 1970 ofrece un "riesgo financiero considerable", los móviles de defensa y de política exterior aconsejan realizarlo.

15. La Casa Blanca siempre se refiere a estos intereses en conjunto, cuando apunta la importancia del Canal: "a vital economic and security interest of the United States".

16. "El tema de la presencia militar de Estados Unidos es el más espinoso de la negociación." Entrevista del Ministro de Relaciones Exteriores de Panamá, Juan Antonio Tack, a la Revista *Diálogo Social*, núm. 70, en su número especial sobre el canal.

Creo que este punto queda suficientemente claro y el lector juzgará si es mero problema semántico o hay algo más sustancial con respecto a la tesis contraria de Torres Abrego, en la que afirma: "no es el móvil estratégico-político-militar, sino el aspecto económico la causa determinante de las ventajas que deriva la economía norteamericana del enclave de la ZCP" (*ibid.*, 795-96).

6) Estamos, por otra parte, muy de acuerdo con el profesor Torres Abrego en que el gran beneficio económico que la ZCP reporta a la economía de Estados Unidos es más amplio que el del ahorro. La ZCP es una "externalidad económica" no cuantificable fácilmente por los métodos de medir el ahorro. *Su gran beneficio es el de proveer a la economía norteamericana de una plataforma político-militar, comercial y financiera, de una vía de tránsito transoceánico en el corazón de América Latina*, en el llamado "Puente del Mundo".

No es midiendo las repercusiones del Canal en el producto bruto y la renta nacional norteamericana, como sugiere Torres Abrego, como se podría descubrir la importancia de esa vía para Estados Unidos (la CEPAL ha calculado estos efectos en tres diezmilésimos del producto norteamericano).

El Canal y la Zona, como ejes sustentadores de esa plataforma al servicio de la expansión norteamericana, han creado distorsiones agudas en la economía y sociedad panameñas y son la causa principal de su subdesarrollo. Esta plataforma, al servicio de un gobierno extranjero, hace de Panamá una especie de Puerto Rico, a pesar de su *status* legal de nación libre.

Esto nos lleva al segundo aspecto de este debate, el Canal y el subdesarrollo panameño.

EL CANAL Y EL SUBDESARROLLO PANAMEÑO

Al mantener en otros trabajos que el enclave es una de las causales más importantes para explicar el subdesarrollo panameño, nos basábamos en tres razones principales:

a) El enclave de la ZCP supone una expropiación del excedente económico actual por parte de Estados Unidos, del recurso natural más importante del país.

b) La expropiación mayor, sin embargo, se efectúa mediante la *desutilización del potencial económico de la ZCP*.

c) Más aún, las distorsiones económicas y sociales producidas por el enclave económico-político-militar de la ZCP en la estructura económica panameña son todavía más importantes que la expropiación del excedente actual y potencial.¹⁷

El profesor Torres Abrego mantiene, por el contrario, que "no puede sostenerse, de ninguna manera, que ésta [la ZCP] sea la causa más importante de sus principales distorsiones, y menos aún que los objetivos e intereses que mantiene aquel enclave colonial sean completamente diferentes y opuestos al

17. Véase el análisis de las distorsiones en *Panamá y la Zona del Canal*, cap. III.

sistema económico panameño" (*ibid.*, p. 800). Torres Abrego considera que mis tesis suponen una relación "entre cosas y hombres. . .", "una relación de *objetos*", cuando "el subdesarrollo panameño es una función cuyas variables están determinadas por la estructura de clases que prevalece en el país" (*ibid.*, p. 800).

Estoy de acuerdo con Torres Abrego en que *el subdesarrollo panameño, como cualquier otro subdesarrollo, depende de la estructura de clases que prevalece en el país*. Pero ¿qué significa esto? ¿Por qué Panamá tiene la estructura de clases que tiene, y no la de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica. . . por referirme sólo a los países más próximos y semejantes? ¿Son la "oligarquía comercial-usurera-terateniente". . . "la burguesía industrial-nacional". . . y "el proletariado. . . y las amplias masas de la población campesina" (*ibid.*, p. 800) las clases sociales de Panamá en 1976, o las de la década de los cincuenta?

Aquí está implícita toda una teoría del desarrollo, tanto de Panamá como de los demás países latinoamericanos. Nos remitiremos a trabajos más exhaustivos sobre el tema y que compartimos fundamentalmente¹⁸ y nos limitaremos a señalar aquí brevemente un marco teórico, que reconocemos no estaba explícito en nuestros trabajos anteriores.

Como principio general interpretamos el subdesarrollo como el producto de la expansión del capitalismo internacional, que a través de su control de recursos y mercados produjo y sigue produciendo el subdesarrollo en la periferia del sistema.

La causalidad del subdesarrollo, sin embargo, es un fenómeno dialéctico. Depende de la forma de inserción de cada país dentro del mercado internacional, que condiciona así la composición de clases en cada nación. Por otra parte, el efecto internacional se ejerce sobre unas relaciones y condiciones de producción preexistentes, que pueden reaccionar diferentemente ante el efecto externo, según sea la composición de las fuerzas sociales internas.

Esta unidad dialéctica entre la causalidad externa y los condicionamientos internos preexistentes a la inserción en el mercado internacional es lo que determina la peculiaridad de cada nación subdesarrollada.

Nos atreveríamos a resumir la peculiaridad del subdesarrollo panameño en los siguientes puntos:

1) El marco estructural de la economía panameña ha sido determinado por un proceso histórico, cuyos elementos más importantes son:

- La forma peculiar de inserción de Panamá en el mercado internacional en tiempos de la Colonia, como lugar de tránsito y de ferias al servicio del comercio monopolístico español.

18. Cardozo-Faleto, *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1970; Edelberto Torres Rivas, "Notas sobre la crisis de dominación burguesa en América Latina", en *Alero*, Universidad de San Carlos, Guatemala, 1975; Luis Guagnini, "La estructura de poder en Panamá. El modelo panameño", en *Tareas*, núm. 32, Tercer Mundo, Buenos Aires, Argentina, núm. 4, Alfredo Castillero, "Significación del istmo de Panamá en la expansión europea durante los siglos de la dominación hispana", en *Relaciones entre Panamá y Estados Unidos*, Ministerio de Educación, Panamá, 1974, y Hebert y Souza, "Notas acerca de la situación socio-política de Panamá", Panamá, 1974 (mimeografiado).

- La presencia directa del imperialismo dentro de Panamá desde mediados del siglo XIX (ferrocarril).

- La formación del enclave de la ZCP bajo control directo del Gobierno de Estados Unidos.

- La utilización reciente de Panamá como una plataforma para la expansión, mantenimiento y defensa de la hegemonía de Estados Unidos en el continente. . .

2) Este marco estructural ha creado las condiciones para la composición de clases de Panamá y para determinar el papel que estas clases van a desempeñar como "procónsules" del imperio, administradores o clase gerencial del capitalismo internacional (fenómeno que Torres Rivas califica de "burguesía subalterna del capital internacional").¹⁹

Panamá no ha elegido ser un país de tránsito. Su situación geográfica y su configuración ístmica le han condicionado a ello, por ofrecer ventajas comparativas en este sentido. Pero el que esta situación favorable haya sido usurpada por las metrópolis (España y Estados Unidos principalmente) y que su "transitismo" sea dependiente²⁰ de objetivos, prioridades, ritmos y estilos externos, todavía en nuestros días, es lo que causó y sigue causando el subdesarrollo panameño, aunque éste se encuentra camuflado bajo altas tasas de crecimiento económico (lo que se ha llamado modernización sin desarrollo).

El "transitismo" de por sí no tenía por qué haber impedido la creación de un sector productivo dentro del enclave colonial (utilizando las riberas del canal para construcción, reparación de barcos, ensamblado y almacenamiento de productos, etc). Pero la existencia de intereses externos preponderantes, la expropiación continua de su excedente actual y potencial, han circunscrito a Panamá principalmente al sector servicios.

3) La *dicotomía* creada ya en el tiempo de la Colonia entre el *área de tránsito* (Portobelo y Panamá) y el *interior* del país ha sido reforzada por la ZCP, de la misma forma que ésta ha reforzado y endurecido la constitución de los sectores económicos y de las clases. La ZCP y las bases militares han fortalecido el sector servicios, dificultando el nacimiento del sector industrial, de la misma forma que han reforzado a la burguesía comercial y a la nueva burguesía ligada a las multinacionales, en contra de la burguesía industrial y la vieja oligarquía terrateniente. Por otra parte han dividido a la clase obrera, con el elitismo y separación de los obreros de la ZCP de los del resto del país, e incluso ha aumentado la rigidez entre la formación obrera del área metropolitana y los campesinos del interior del país.²¹

Al reforzar la función de tránsito al servicio de la

19. E. Torres Rivas, *op. cit.* También en el trabajo sobre las multinacionales, *ACAN-EFE*, núms. 37 y 38.

20. La burguesía brasileña ha ejecutado estas funciones subalternas del capitalismo internacional a nivel del continente latinoamericano, como una burguesía sub o miniimperialista dentro del área. La burguesía panameña, por supuesto a una escala muy inferior, ha administrado parte de estos intereses del capitalismo internacional desde esta pequeña pero estratégica plataforma financiero-comercial. Además ha permitido históricamente, aunque con tenues protestas, más formales que reales, el mantenimiento de la plataforma político-militar de las bases de la ZCP, que han reforzado el control y la estabilidad del sistema en el área.

21. Alfredo Castillero, *op. cit.*

metrópoli norteamericana, impidiendo la creación de una función de tránsito panameña (autónoma y vinculada al desarrollo de los demás sectores nacionales), la ZCP ha reforzado aquellos sectores y clases, programas y estilos de producción que mantienen y acrecientan la dependencia y el subdesarrollo, aunque éste haya ido acompañado de un fuerte crecimiento económico.²²

La estructura de clases determina el tipo de subdesarrollo que prevalece en un país dependiente, pero esta estructura de clases está en función de los intereses del capitalismo internacional, del cual estas clases "nacionales" son subalternas.

Tampoco consideramos con Torres Abrego que los intereses económicos de estas clases "son opuestos y absolutamente antagónicos" (*ibid.*, p. 800; subrayado del propio autor), ni aceptamos la simple composición de clases en la sociedad panameña que él enuncia (oligarquía comercial-usurera-terrateniente; burguesía industrial nacional; proletariado y masas campesinas).

Los intereses antagónicos absolutos sólo se dan entre clases fundamentales de una formación social concreta, en un modo de producción prevalente. Otras contradicciones menores o tensiones se dan entre fracciones de la misma clase que se disputan la predominancia en una determinada coyuntura. (En el caso de Panamá, por ejemplo, entre una burguesía ligada al centro financiero y a las multinacionales, y la burguesía industrial.)

Por otra parte habría que analizar si se puede hablar estrictamente de una burguesía nacional en Panamá, o de una burguesía en formación, dado que la misma nacionalidad está en proceso de maduración y formación.

Consideramos, por tanto, que los intereses de las distintas capas de la burguesía panameña han entrado en conflictos y tensiones en repetidas ocasiones, pero rechazamos que éstos sean "intereses económicos opuestos y absolutamente antagónicos". La organización de la burguesía panameña y sus intereses, manteniendo todavía serias tensiones entre los diversos grupos, ha logrado hoy un grado de unidad que no había tenido anteriormente. Esto se debe a una reacción defensiva ante la pérdida del poder político que sufrieron en octubre de 1968 con la subida del gobierno actual, al aumento del poder económico y mayor control del sector público, que ha intentado por primera vez en Panamá regular al sector privado e incluso competir con él, y a la necesidad de parte de la burguesía panameña de unir fuerzas para conseguir una recuperación del Canal conforme a sus intereses.

Por otra parte, nos preguntamos, ¿dónde deja Torres Abrego a la enorme *clase media panameña*, posiblemente la más numerosa y fuerte, en términos relativos, de América Latina? La clase media panameña tiene poco que ver con el origen y composición de las clases medias de los países europeos, e incluso con las clases medias de los países industrializados de América Latina. (La clase media clásica es una clase oscilante entre el proletariado de donde proviene y

la burguesía a la que aspira.) En Panamá la numerosa clase media surge en los servicios, sin una función productiva común y aun una ideología común, y representa aproximadamente 60% de la población económicamente activa del país. Esta clase intermedia en Panamá está dependiendo directamente de las fluctuaciones del comercio y la demanda internacionales. En los últimos años, una clase media burocrática y tecnoprofesional, con una participación más que simbólica en el disfrute de la riqueza y del poder político (pautas de consumo, nivel de vida, educación, participación en el gobierno...) ha reforzado a la clase media tradicional de Panamá.

Una buena parte de esta clase media es compradora de *status* y muy conformista ("el cuadro administrativo de la dominación" la ha llamado Torres Rivas refiriéndose a Centroamérica), a excepción de una pequeña intelectualidad radicalizada y socialista, y de algunos sectores jóvenes dentro de la Guardia Nacional.

Para insistir en la *carencia* y en la *necesidad* de un análisis profundo de la composición de clases en Panamá, me permito señalar otro aspecto especial de las clases en la sociedad istmeña. En Panamá, casi 500 000 habitantes (1/3 de la población total) están registrados como estudiantes. Una mayoría de los 26 000 estudiantes universitarios trabaja, permitiendo la posibilidad de una relación directa entre la universidad y la clase trabajadora. Esta numerosa y fuerte población estudiantil ha contado y cuenta en Panamá con más poder político potencial que las organizaciones sociales, sindicales y campesinas. Dentro de la movilidad social que ha producido el estudio académico en Panamá, ¿en qué "clase o clases" se debe considerar a este tercio de la población panameña?

¿Ha sido o será esta clase media absorbida por los intereses de la oligarquía o de la burguesía industrial? O por el contrario, ¿se están comenzando a dar pasos en Panamá hacia un modelo bonapartista, fuertemente nacionalista, anti-imperialista, antioligárquico, pero todavía inclinado a formas capitalistas de crecimiento económico? Este pareciera ser el gran dilema y el gran interrogante del "modelo panameño".²³

"Ni con la izquierda, ni con la derecha: con Panamá" (Torrijos) representa el equilibrio pragmático que ha podido mantenerse por siete años en una situación de extrema dependencia e influjos externos. Sin embargo, pareciera que las negociaciones del Canal con Estados Unidos están forzando a una definición más precisa respecto al planteamiento de su estilo de desarrollo futuro.

Por otra parte y sólo con el intento de señalar la complejidad del análisis del sistema panameño de clases, ¿se puede hablar en Panamá con exactitud de una burguesía nacional? ¿No está la burguesía panameña de tal forma comprometida con la inversión extranjera, especialmente a través del Centro Financiero, que las posibilidades de una actuación de tipo "nacional independiente" o "nacionalista" por parte de ella son muy limitadas? Habría que preguntarse

23. Me atrevería a asegurar que una gran mayoría de los científicos sociales panameños que han abordado este tema en numerosas publicaciones (Jorge Turner, Simeón E. González, Ricaurte Soler, M. A. Bernal, Alfredo Castillero, Julio Yau, Marco Gandasegui, entre otros) aceptarían esta interpretación.

22. Marco Gandasegui, "La lucha de clases y la Zona del Canal de Panamá", en *Tareas*, núm. 30, y Jorge Arosemena, "Los panameños negros de origen antillano", en *Tareas*, núm. 32.

también si no se ha dado en Panamá una “desnacionalización de la burguesía”, más que una “descapitalización de la economía”,²⁴ al haber sido hipotecada la posibilidad nacional de la burguesía por el control que sobre ella tiene el capital extranjero, la financiación del centro bancario y la dinámica transnacional creada en Panamá por las empresas multinacionales.

¿Es a esta burguesía desnacionalizada a la que quiere otorgar Torres Abrego la dirección de un frente único, junto con el proletariado y las amplias capas populares, los intelectuales y profesionales progresistas del país? (JET, *ibid.*, p. 805.)

“Es un hecho incontrovertible que si no es la burguesía nacional, corresponderá inevitablemente al proletariado realizar bajo su dictadura la revolución democrática burguesa.” (*Ibid.*, p. 805.)

Reconozco mi incapacidad para seguir la lógica de este tipo de argumentación y dejo al lector que saque sus conclusiones. Preguntaría, sin embargo, si en Panamá existe ese proletariado y esos sectores populares que junto con los intelectuales y profesionales progresistas aceptarían tomar parte en un frente único bajo la dirección de la burguesía para realizar una “revolución democrático-burguesa”.

Más me sorprendería todavía que a una “dictadura del proletariado” le pudiera interesar una revolución democrático-burguesa, como sugiere JET, sino más bien todo lo contrario, una revolución socialista.

De la misma forma, me sorprendería que una burguesía propusiese un “programa mínimo” con las siguientes características (*ibid.*, p. 805):

- Reforma agraria sin indemnización.
- Nacionalización de los bancos.
- Control y regulación de las inversiones extranjeras.
- Control estatal del comercio exterior.
- Reforma tributaria de impuestos progresivos, etcétera.

Si la teoría de Torres Abrego sobre las clases en Panamá es correcta, definitivamente mi interpretación es “absolutamente errónea”.

Dos aspectos finales para acabar con estos comentarios, aunque por supuesto no con el debate, que, como se ve por los temas mencionados, ofrece grandes problemas que no han sido todavía analizados y menos resueltos.

Después de haber analizado que la *causalidad* del subdesarrollo proviene fundamentalmente de la dependencia externa y que la expansión imperialista de Estados Unidos ha convertido a la economía panameña en una *plataforma de servicios internacionales*, pivote de las empresas transnacionales en América Latina y plataforma para el control estraté-

gico del área del Caribe, nos preguntamos qué caminos quedan abiertos para el desarrollo panameño.

Hemos mencionado las propuestas de Torres Abrego en su artículo sobre el frente único y el programa mínimo para lograr lo que él califica de “desarrollo capitalista nacional”. Su insistencia se centra en una “estrategia de crecimiento hacia dentro... decididamente proteccionista... con incentivos fiscales... apoyo financiero y crediticio... para el desarrollo industrial” (*ibid.*, p. 804).

Como comprenderá el lector, éste sería tema para un libro y nos sacaría del debate sobre el Canal y su efecto en el subdesarrollo panameño. Personalmente creo que la experiencia latinoamericana después de la segunda guerra mundial demuestra que los intentos de crear un desarrollo capitalista independiente bajo liderazgo burgués en nuestros países, aun aquellos con un proceso industrial más avanzado que el de Panamá, han fracasado. La experiencia más amplia del Tercer Mundo señala que no hay posibilidad de desarrollo nacional (puede darse crecimiento económico y modernización, con altos costos sociales y políticos) bajo pautas y programas capitalistas, aunque éstos pretendan ser libres y nacionales.

El dilema que parece confrontar hoy la teoría y práctica del desarrollo latinoamericano es el de *definir las etapas, el ritmo, los costos sociales* que los países latinoamericanos están dispuestos a pagar para lograr *un modelo nacional y latinoamericano de transición al socialismo*. (nacional y latinoamericano a la vez, dado que el imperio aplastaría cualquier intento aislado, como lo demuestra la historia reciente de América Latina.)

En el caso panameño, lo primero que hay que analizar para llegar a ese modelo panameño y latinoamericano de transición al socialismo, es el de descubrir: *a)* el papel que tiene Panamá dentro del sistema capitalista actual, y *b)* qué fuerzas y clases internas y externas se benefician del *statu quo* del sistema actual.

Al mantener, y creo que con fundamento, que es la posición estratégica (militar-comercial-financiera) lo esencial para explicar el papel de Panamá dentro del capitalismo internacional, y al analizar la *presencia directa* del imperialismo dentro de Panamá, el problema ya *no es al nivel de estados independientes*, sino al nivel de una situación colonial donde el estamento burocrático (Gobierno) cumple las funciones dirigentes pero subordinadas que le permite la metrópoli. En esta situación de dependencia extrema, la función del Estado se vuelve muy limitada y en algunos países casi una ficción (Nicaragua, Haití...).

Las clases internas que colaboran y se benefician *relativamente* del sistema son aliados más o menos voluntarios. Por eso mantengo que “ha sido la burguesía nacional la beneficiada de la situación del enclave colonial, la que ha podido *acomodarse mejor* a este sistema, y la que ha servido de puente al enclave de la ZCP para sus transacciones comerciales con Panamá y el resto del mundo” (*ibid.*, p. 805).

Se reconoce por tanto el hecho de que esta clase tiene una posición privilegiada en el mercado interno, aunque por supuesto supeditada y dependiente dentro del sistema. Es

24. Luis Guagnini, *op. cit.*

por esto que la burguesía panameña hoy está luchando fuertemente también por una *recuperación nacional* de los recursos de la ZCP, porque ello supondría para ella una ampliación del mercado y posibilidades expansionistas muy grandes. La recuperación nacional de la ZCP, en sí misma, sería una recuperación burguesa, dentro de la estructura productiva actual. Ofrecería a la burguesía comercial e industrial panameña las ventajas que la "Tarifa Dingley" le arrebató en 1904, y cuyos beneficios sólo muy parcialmente se recuperaron con el tratado Remón-Eisenhower de 1955. *Una recuperación nacional del recursos solamente, no rompería el vínculo orgánico y dependiente entre la burguesía panameña y la norteamericana.*

Como bien dice Torres Abrego, todas las clases sociales coinciden en la recuperación del recurso natural del Canal "aunque con objetivos diametralmente opuestos" (*ibid.*, p. 803).

Es aquí donde interviene una de las peculiaridades esenciales del modelo panameño, el papel que puede desempeñar *el sector público*. La entidad del Estado panameño históricamente ha tenido más de ficción que de realidad, por la presencia física y militar de Estados Unidos en el territorio nacional y por haber expropiado el Canal al sector público de su principal fuente de financiamiento.²⁵

El fortalecimiento del sector público es esencial y primario en una situación de tipo colonialista²⁶ para lograr:

- a) La maduración de la nacionalidad.
- b) Impedir o al menos controlar la relación directa entre las clases dominantes del imperio y las clases subsidiarias en Panamá. (Hasta 1968 no hubo intervención significativa del Gobierno en estas relaciones.)
- c) Aumentar la competencia interna frente al sector privado, que actualmente mantiene un estilo de producción monolítico en el mercado interno.
- d) Mejorar la eficiencia social de la economía (empleo, distribución del ingreso, corrección de la dicotomía entre el área metropolitana y el interior. . .).
- e) Incorporar política y económicamente a las grandes mayorías panameñas a la vida nacional.

La recuperación no sólo nacional sino social de la ZCP podría ser la fuente de acumulación y de financiamiento interno en este proceso de crear, por primera vez, un sector público suficientemente independiente de Estados Unidos y de la burguesía local, capaz de ganarse la confianza de los sectores populares y de los sectores más progresistas de la clase media.

25. La banca no ha descapitalizado a la economía hasta ahora, como afirma Torres Abrego (*ibid.*, p. 80), ya que el flujo de capital, sin contar con la reinversión, ha sido muy positivo, superando las transferencias al extranjero. No ha habido descapitalización hasta el momento, pero sí una grave pérdida de control y un aumento de la dependencia externa.

26. Los ingresos del gobierno provenientes del canal podrían aumentar en un 130%. (En 1970 de 160 millones de dólares a 368.) Véase *Comercio Exterior*, México, octubre, 1974, en mi trabajo en discusión.

Esta recuperación social del recurso de la ZCP²⁷ junto con el conjunto de los *grandes proyectos económicos*²⁸ podría ser un paso sustancial en la "vieja aspiración nacional de lograr la verdadera independencia económica del país a través de un mejor aprovechamiento del recurso geográfico". Prosigue el trabajo preparado por INDESA para el informativo económico del Banco Continental: "La ejecución de los grandes proyectos puede significar. . . que para la década de los ochenta, la inversión de capital y los impulsos productivos de la economía provendrán preponderantemente del Estado, mientras que el rol de la iniciativa (privada) se verá disminuido en forma sensible".²⁹

Debemos, por tanto, reconocer como positiva la aceptación por parte de los sectores más avanzados dentro de la empresa privada del futuro papel que el Estado debe desempeñar en el desarrollo del país. . . Sin embargo, para superar la ambigüedad congénita de todo sector público y clarificar los intereses que él representa, los grandes proyectos deberían ser:

- a) *Propiedad del sector público.*
- b) *Integrados entre sí en una gran empresa social mancomunada* (cobre, banano, azúcar, turismo, pesca. . .).
- c) Con *autogestión obrera* que aumentase el poder de negociación interna de la clase trabajadora frente a la empresa privada y el mismo Estado.
- d) Con *caja común de compensación obrera* entre los diversos proyectos, para ayudar a nivelar los diversos niveles salariales y las diferencias regionales.
- e) Con *inclusión en el futuro del Canal* como un proyecto básico.
- f) Concebidos *dentro de un plan quinquenal*, a su vez parte de un *programa a largo plazo* (20 años), que permita ir corrigiendo, armonizando y progresando en la transformación de la estructura dependiente y dicotómica del país.

27. El sector público no es una entidad aislada de la composición de clases de la sociedad, sino que representa los intereses de la clase dominante. En Panamá esto ha sido obvio hasta 1968. Con la Revolución de Octubre y su posterior evolución, el sector público ha conseguido cierto grado de independencia respecto a la clase dominante, y cada vez se ha identificado más en su composición e intereses con la clase media. Este equilibrio del sector público, apoyándose en una clase que no tiene opción propia, sino que refleja la contradicciones entre las clases más definidas en sus objetivos (la burguesía y el proletariado), deberá definirse a corto plazo. Se pretende indicar aquí que hoy se abre en Panamá la posibilidad de una opción económica y política más popular que las conocidas históricamente en Centroamérica.

28. Véase mi trabajo en *Tareas*, núm. 32.

29. *Ibid.* Otra reseña de los principales proyectos aparece en "Los grandes proyectos y sus efectos en la economía", en *La Diligencia*, informativo económico del Banco Continental, mayo, 1975. (Preparado por INDESA.) Los grandes proyectos son: las minas de cobre; el oleoducto; las dos hidroeléctricas; la nueva fábrica de cemento; el nuevo puerto pesquero; los nuevos ingenios de azúcar; el puerto multifuncional; las grandes autopistas; el nuevo aeropuerto internacional y su zona libre; los proyectos turísticos y el centro de convenciones internacionales; la nueva refinería; siderurgia. . . El monto total de la inversión pública para el año 1980 es del orden superior a los 3 000 millones de dólares.

La recuperación de los beneficios del Canal es *urgente* (en contra de la tesis que mantiene que el tiempo trabaja para Panamá), dado que la participación en estos beneficios permitiría enfrentarse al financiamiento de estos proyectos con mucha más independencia. De lo contrario estos proyectos volverían a ser mayoritariamente financiados con capital controlado por Estados Unidos, que de nuevo enfeudaría a Panamá en otra nueva era de dependencia, aunque esta vez a un nivel y estilo más complejos y menos claramente colonialistas que los actuales.

Estos proyectos además rompen la pauta tradicional de crecimiento de Panamá, ampliando sustancialmente los sectores productivos (el cobre con unos 150 millones de dólares de exportación en los 80, duplicaría las exportaciones de bienes del país); se abrirían nuevas áreas a la economía (Darién, Remedios...), aumentando considerablemente el empleo fuera del sector servicios; mejoraría la balanza de pagos y la deuda externa... .

En las negociaciones sobre el actual Canal con Estados Unidos, no sólo están en juego el Canal y la Zona, *se negocia la dependencia de Panamá*. La potencia imperialista es consciente de ello y no está dispuesta a perder el control de esta área estratégica sin pelear una gran batalla. La presión de todos los países latinoamericanos apoyando a Panamá (reuniones de cancilleres en Bogotá, Tlatelolco, Washington); el apoyo de los países del Tercer Mundo (reuniones de Argel, Dakar, Lima); el apoyo del Consejo de Seguridad, que forzó a Estados Unidos a recurrir al veto (Panamá, marzo de 1973); el apoyo de la izquierda y grupos liberales, incluso dentro de ese país...³⁰ constituyen la gran fuerza moral y política de Panamá, que ha puesto en entredicho la política latinoamericana de Kissinger, el "Nuevo Diálogo".

Estados Unidos es consciente de que se han abierto grandes posibilidades económicas para Panamá, que podrían permitir un despegue económico y político de cierta autonomía al país. La recuperación del canal es la llave para esa autonomía. Estados Unidos está volcando, a través de la AID y de los organismos internacionales que controla, ingentes sumas de dinero sobre Panamá para crear un círculo económico y de endeudamiento que no permita un margen de maniobra al Gobierno panameño, más allá de las áreas tolerables para dicha potencia.³¹

30. *La Diligencia*, p. 6.

31. El Informe de la Linovicht Commission.

Uniting Panamá. EPICA. Washington 1975.

Quizá sea interesante señalar el apoyo de la conferencia de obispos católicos de Estados Unidos a favor de la posición panameña. "Panama-US relations" (24 de febrero de 1975). Por no ser usual en el lenguaje de los obispos, es de admirar la concreción y exactitud de su principal conclusión: "El problema por tanto consiste en si aceptamos o no el hecho de que Panamá es una nación libre e independiente. Como tal, sus reclamos sobre el área del canal son una simple consecuencia de su derecho básico. En otras palabras, si aceptamos los derechos de Panamá sobre sus territorios, entonces en vez de Panamá negociar con Estados Unidos para obtener para sí alguna compensación por el uso del Canal y la Zona del Canal [por Estados Unidos] podría razonarse que las negociaciones deberían ser el revés. *Los principales beneficios del Canal deberían ser para Panamá, como nación con control primario sobre sus recursos naturales, y una justa compensación correspondería a Estados Unidos por su inversión en Panamá.*" (Subrayado nuestro.) La revista *América*, de agosto de 1975, de los jesuitas norteamericanos tomó también una clara posición a favor de Panamá, en su artículo "The land divided".

Incluso hay indicios de que Estados Unidos está interesado en controlar los nuevos proyectos, especialmente las minas de cobre (Texas Gulf), los proyectos turísticos, los agroindustrias... .

Para concluir, insistimos en que así como el enclave del Canal ha sido una de las causales principales del subdesarrollo panameño, el Canal y la zona, recuperados nacional y socialmente, pueden ser la clave para iniciar la transformación estructural de Panamá.

Sin embargo, al ser los intereses estadounidenses en el enclave de la ZCP primordialmente estratégicos, por la situación que ocupa en el "Mare Nostrum" norteamericano, la presencia militar de Estados Unidos en Panamá ha alterado las relaciones internas de clases. La recuperación del recurso se ha convertido en una *lucha de liberación nacional*, que va unida intrínsecamente a una clara opción de liberación social. *La unidad nacional*, de todos los panameños, es una unidad táctica para reforzar la posición panameña. Pero esta unidad nacional debe implicar una *unidad popular*, que no es sólo táctica sino estratégica, ya que debe permitir la recuperación social del recurso para transformar la estructura económica y de poder prevaeciente en el país,³² para romper el cordón umbilical de dependencia que nos ata a Estados Unidos.

Los análisis de denuncia de la situación colonial, aunque necesarios, hoy ya no son suficientes. *El proyecto panameño respecto del Canal no puede ser sólo reivindicativo, sino debe ser programático*, señalando qué tipo de sociedad se desea crear en el país. Para ser un modelo de liberación externa e interna, debe ser realizado con una fuerte participación de las masas populares y no sólo por un grupo de académicos, políticos y tecnócratas.

Cómo transformar la situación transitista, dependiente y colonial en una plataforma que sirva al comercio internacional (*Pro Mundi Benefitio* es el lema nacional de Panamá), pero a la vez también a la liberación nacional y social del país, es el dilema de la generación panameña actual.

La crisis económica y política de Estados Unidos en los dos últimos años, sobre todo después de la derrota de Vietnam, ha resquebrajado su hegemonía mundial, pero ha reforzado su necesidad de concentrarse en su hegemonía continental, ya que América Latina es todavía su "back yard", y Panamá la puerta trasera para él. Esto explica el endurecimiento de la posición negociadora estadounidense en el último año y la oposición mayoritaria en el Congreso a conceder las demandas fundamentales que Panamá exige.

Panamá no puede aisladamente combatir ni resistir el bloqueo que se está montando contra su poder negociador. El pueblo y el Gobierno panameños tienen una grave responsabilidad histórica de no desperdiciar este momento, pero América Latina y el Tercer Mundo tienen también la suya. Ω

32. A. Firfer, director de la AID en Panamá, reconoció en mayo de 1974 que la ayuda de ese organismo a dicho país es "desproporcionada", pero ello se debe "al especial interés del Gobierno de Estados Unidos en un Panamá rico y estable".

33. Sobre el debate en Panamá entre unidad nacional y unidad popular puede verse *Tareas*, núm. 32.

Sección nacional

SECTOR INDUSTRIAL

Nuevas leyes en materia de energía eléctrica

Con la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, cuya iniciativa fue enviada al Congreso de la Unión en octubre de 1975, y que entró en vigor el 24 de diciembre del mismo año, se da a la industria eléctrica una orientación más coherente con las necesidades actuales del país y un mayor contenido social. A ello contribuye también la creación del Instituto de Investigaciones Eléctricas.

Antecedentes

La industria eléctrica se introdujo en México a fines del siglo XIX, después de haberse generalizado en los países industrializados. Durante el primer decenio del siglo siguiente hubo un notable avance de la misma. Entre 1902 y 1906, cinco grandes compañías británico-canadienses y norteamericanas iniciaron sus actividades en la generación de energía eléctrica, constituyendo en los siguientes cuarenta años la base de la industria eléctrica en la república.

Esta penetración extranjera fue posible gracias a la existencia de un régimen de concesiones, creado durante el Porfiriato, por medio del cual las compañías foráneas pudieron operar con exclusividad en el servicio, en áreas determinadas. Esto ocasionó, a la postre, la aparición de sistemas aislados de suministro de electricidad, sin concordancia directa con las necesidades del desarrollo global de la nación, el cual se vio frenado años después por el deficiente servicio y por la virtual paralización de las inversiones en ese campo.

El régimen jurídico de las concesiones otorgadas durante el Porfiriato se fundamentó en el decreto promulgado en 1894 que complementaba la Ley sobre Vías Generales de Comunicación de

1888. Dicho decreto aclaraba el concepto del control federal sobre los recursos hidráulicos nacionales e introducía por primera vez, con relación al desarrollo de esos recursos, la figura jurídica de "concesión". La Constitución de 1857 había dejado, en parte, el control de las corrientes superficiales y subterráneas bajo la jurisdicción de los estados y municipios. El decreto de 1894, contrariamente al precepto constitucional, no sólo sujetó en la práctica al control federal todas las corrientes de agua existentes, sino que confirió al Poder Ejecutivo la autoridad adecuada para otorgar "concesiones para irrigación y generación de energía con propósitos industriales". En el mismo decreto se concedían exenciones fiscales a las plantas hidroeléctricas por un lapso de cinco años, exenciones de derechos aduaneros sobre el equipo importado y se atribuía al Gobierno federal la facultad de expropiar los predios susceptibles de ser utilizados por los inversionistas privados para la instalación de plantas generadoras de energía eléctrica.¹

Hacia 1910, las compañías extranjeras controlaban las concesiones más reutilizables para la generación de energía hidroeléctrica. Esas concesiones fueron otorgadas directamente por el gobierno de Porfirio Díaz, o bien compradas a los concesionarios nacionales originales.

Sin embargo, en las postrimerías del régimen de Díaz fue aprobada una ley en materia de recursos hidráulicos en la cual se hicieron más rígidas las condiciones aplicables a las concesiones para la generación de energía hidroeléctrica.²

Para mediados de la década de los veinte, México estaba notablemente atrasado con respecto a la reglamentación de su industria eléctrica. Ya desde el gobierno de Venustiano Carranza se insistía en que se debían modernizar las bases que normaban las relaciones entre el Estado y la industria eléctrica. El primer intento real de reglamentación de esa actividad fue la creación, en 1922, de la Comisión Nacional de Fuerza Motriz, para estudiar

las condiciones imperantes en ella. Sus conclusiones permitieron comprobar la existencia de relaciones anárquicas entre el Estado y las empresas eléctricas privadas, de grandes abusos por parte de los consumidores de electricidad, distintos de las empresas mineras e industriales, de tarifas exageradamente altas, de suministro errático de energía eléctrica, de instalaciones de transmisión deficientes, que resultaban en extremo peligrosas para la seguridad del personal técnico de las empresas y de otros inconvenientes.³

Con base en los resultados de los estudios de la Comisión Nacional de Fuerza Motriz se promulgó el 30 de abril de 1926 el Código Nacional Eléctrico. Conforme a él, correspondía a la jurisdicción federal toda regulación y control de la generación de energía eléctrica con propósitos industriales y comerciales. Además, la industria eléctrica misma sería considerada como un "servicio público".⁴ Su principal carencia era que no establecía claramente la forma en que las autoridades ejercerían sus facultades de reglamentación y control.

El Código entró en vigor dos años después, al promulgarse su respectiva ley reglamentaria.⁵ Dicho reglamento extendía la autoridad federal a todos los aspectos comerciales de las empresas eléctricas y establecía la regulación gubernamental de las tarifas; creaba un sistema federal de concesiones para las empresas termoeléctricas y preveía la posibilidad de revisar, al término de un año, todas las concesiones otorgadas a las compañías por las autoridades estatales y municipales. Se estipulaba, además, que la Secretaría de la Economía Nacional tendría facultades para revisar y aprobar las estructuras tarifarias de todas las compañías que operaran en el país, pudiendo incluso revisar los libros de contabilidad de las empresas.

Entre 1926 y 1930 se incrementó notablemente la capacidad de generación de energía. Por otra parte, la estructura

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que así se manifieste.

1. Véase Miguel S. Wionczek, *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera* (trad. de Jorge Eduardo Navarrete), Siglo XXI Editores, México, 2a. ed., 1973, pp. 33-34.

2. *Ibidem*, p. 48.

3. *Ibidem*, pp. 61-65.

4. *Ibidem*, p. 66.

5. En el sistema jurídico mexicano el Poder Ejecutivo suele emitir de manera directa la legislación reglamentaria, mediante decretos, circulares, criterios, etcétera.

de la industria eléctrica se vio afectada por las cuantiosas inversiones hechas por una empresa recién llegada, la American & Foreign Power Company, subsidiaria del Electric Bond & Share System, de Estados Unidos. Dicha empresa adquirió inmediatamente después de que se iniciara la crisis económica mundial tres de los cinco grandes sistemas eléctricos que funcionaban entonces en México, comprando, además, varias plantas termoeléctricas en siete centros industriales de mediana importancia. Como resultado de esta transacción financiera, la mayor en la historia de la industria eléctrica mexicana antes de las medidas reivindicatorias de 1960, la American & Foreign Power se convirtió en propietaria de las instalaciones más importantes de generación y transmisión existentes en el país, fuera de la zona de la ciudad de México.⁶

En agosto de 1929 se promulgaron la Ley de Aguas de Propiedad Nacional y su reglamento, que constituyeron la primera revisión de la legislación de aguas después de la Revolución. Esos ordenamientos fortalecieron el control federal sobre los recursos hidráulicos, teniendo como objetivo más importante impedir que las empresas privadas mantuvieran concesiones no explotadas "para usarlas en el futuro". También limitaron el otorgamiento de concesiones y establecieron el derecho del Estado de adquirir las en el momento en que ello se considerara necesario.

Durante el régimen de Abelardo Rodríguez (septiembre de 1932-noviembre de 1934), se reformó el artículo 73 constitucional, con lo que la industria eléctrica quedó comprendida entre las actividades sometidas a la jurisdicción del Gobierno federal, dándole fuerza y sentido a la legislación eléctrica de 1926 y 1928. Además, el presidente Rodríguez solicitó y obtuvo del Congreso, en 1933, facultades para establecer la Comisión Federal de Electricidad (CFE), una vez que se hubieran satisfecho los requisitos legales y técnicos. Se preveía que el nuevo organismo se dedicaría al estudio de los programas de planeación adecuados para el sistema nacional de electrificación; a la realización de todas las operaciones ligadas a la generación, transformación y distribución de energía eléctrica, etc.⁷ Como se sabe, la Comisión Federal de Electricidad fue establecida hasta 1937, pero con las medidas

anteriores se abrió el camino a la participación estatal en la industria eléctrica.

En el gobierno de Lázaro Cárdenas (diciembre de 1934 a noviembre de 1940) dos grandes monopolios, uno de capital canadiense y europeo (principalmente británico) y otro norteamericano, manejaban el 90% de la industria de generación eléctrica. El primero era la SOFONA, que operaba a través de la Compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz y algunas subsidiarias, dando servicio a la capital de la República y regiones vecinas. El segundo era la American & Foreign Power, que operaba a través de la Compañía Impulsora de Empresas Eléctricas y cuyo mercado abarcaba la casi totalidad de los estados de la República Mexicana.⁸

En la década de los treinta, el conflicto entre la soberanía de la nación y los intereses particulares de las empresas petroleras foráneas que condujo a la nacionalización de la industria del petróleo, provocó el temor y la animadversión de las compañías extranjeras que operaban en México, debido a la posibilidad de que se generalizaran las medidas reivindicatorias. En la industria eléctrica, las compañías dejaron paulatinamente de invertir, padeciendo el país una situación de semiestancamiento en ese rubro que produjo una cada vez más grave escasez de electricidad.

En 1935, el presidente Cárdenas dio instrucciones a la Secretaría de la Economía Nacional para la elaboración de una nueva Ley sobre energía eléctrica, destinada a consolidar el control federal de la industria y a sustituir el Código Eléctrico Nacional de 1926-1928. Dos años después, por decreto presidencial, se creó la Comisión Federal de Electricidad con el fin de "organizar y dirigir un sistema nacional de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, basado en principios técnicos y económicos, sin propósitos de lucro y con la finalidad de obtener, con su costo mínimo, el mayor rendimiento posible en beneficio de los intereses generales". En 1938, después de dos años de deliberaciones, fue aprobado por el Congreso el proyecto de Ley de la Industria Eléctrica, así como sus disposiciones reglamentarias. Dicha ley fue modificada posteriormente convirtiéndose a fines de 1940

en la legislación básica de la industria eléctrica.⁹

En la Ley de la Industria Eléctrica se estipulaba específicamente lo siguiente: el otorgamiento de concesiones para la generación y distribución de energía eléctrica no podía hacerse por lapsos mayores de 50 años. Las nuevas concesiones sólo se otorgarían a las compañías mexicanas previa aprobación de la Comisión Federal de Electricidad. Se recaudaría anualmente, durante los 50 años de vigencia de la concesión, un pago equivalente al 2% del valor de la propiedad, excluyendo las obras hidráulicas permanentes. Era obligatorio que los concesionarios emprendieran los programas de construcción necesarios para hacer frente a la demanda de energía eléctrica. Se otorgaría atención prioritaria a las concesiones referentes a zonas que tuviesen servicios inadecuados de energía eléctrica. Se someterían a la aprobación gubernamental todos los nuevos proyectos de construcción y los programas financieros con ellos relacionados. Se estableció la Comisión de Tarifas como un organismo descentralizado sobre el que la Secretaría de la Economía Nacional tendría amplias facultades de veto.¹⁰

Después de 1945 se produjo una expansión considerable y sostenida de las instalaciones de generación y distribución eléctrica en México. Entre 1945 y 1960, la capacidad instalada total en el país se elevó de sólo 700 000 kilowatts a algo más de 3 millones de kilowatts. La generación efectiva anual aumentó en el mismo período, de 3 100 millones a 10 800 millones de kilowatts-hora. Cabe destacar que, para 1945, la capacidad de la CFE era de 50 000 kilowatts, alcanzando para 1960 una capacidad superior al millón de kilowatts. Por otro lado, las dos grandes empresas extranjeras, la Mexlight y la American & Foreign Power, aumentaron su capacidad en el mismo lapso en sólo 500 000 kilowatts.¹¹ Además, las inversiones foráneas disminuyeron hasta su nivel más bajo, absorbiendo la industria eléctrica sólo el 1% del total.

La CFE logró aumentar su capacidad generadora en una proporción mayor a la de las compañías extranjeras. Estas

9. Miguel S. Wionczek, *op. cit.*, pp. 95-103.

10. Resumen de la ley original de 1938 con las modificaciones de 1940 y los reglamentos correspondientes de 1940 y 1945.

11. Miguel S. Wionczek, *op. cit.*, p. 116.

6. Miguel S. Wionczek, *op. cit.*, p. 72.

7. *Ibidem*, p. 90.

8. José Luis Ceceña, *México en la órbita imperial*, Ediciones "El Caballito", México, 1973, p. 118.

Legislación sobre desarrollo urbano

FEDERICO TORRES A.

En los dos últimos meses de 1975, el Presidente de la República envió a la Cámara de Diputados tres iniciativas de ley relacionadas con los problemas del desarrollo urbano: una de reformas y adiciones a los artículos 27, 73 y 115 constitucionales, otra referente al Desarrollo Urbano del Distrito Federal y una última sobre Asentamientos Humanos. Las dos primeras iniciativas ya han quedado debidamente aprobadas. La última probablemente se discuta y se apruebe por el Congreso en un período extraordinario de sesiones.

Los tres proyectos legislativos están íntimamente relacionados entre sí. La Ley General de Asentamientos Humanos tiene por objeto "establecer la adecuada concurrencia de las entidades federativas, de los municipios y de la federación, con la finalidad de ordenar los asentamientos humanos en el territorio nacional; fijar las normas básicas que regulen la función pública relativa a la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población, y definir los principios conforme a los cuales el Estado ejercerá sus atribuciones para determinar las provisiones, usos, reservas y destinos de tierras, aguas y bosques".

La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal pretende "ordenar el desarrollo urbano del Distrito Federal, la conservación y mejoramiento de su territorio, establecer las normas conforme a las que el Departamento del Distrito Federal ejercerá sus atribuciones para determinar los usos, destinos y reservas de tierras, aguas y bosques, y las demás que le confiera este ordenamiento". Como se ve el objeto establecido es el mismo que el de la ley anterior, pero referido exclusivamente al Distrito Federal y a su gobierno.

Las reformas y adiciones a la Constitución han tenido como fin fundamental remover los impedimentos constitucionales para la expedición y aplicación de las dos anteriores leyes. Según el artículo 124 de la Carta Magna, todas las facultades que no están expresamente concedidas por ésta a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los

estados. La facultad de legislar en materia urbana estaba en este caso, por lo cual se propuso una adición al artículo 73, mediante la cual se faculta al Congreso de la Unión "para expedir las leyes que establezcan la adecuada concurrencia de las entidades federativas, de los municipios y de la propia federación, en el ámbito de sus respectivas competencias, en materia de asentamientos humanos. . ."

Además, como las leyes mencionadas hablan de "ordenar los asentamientos humanos" (lo cual implica ordenar el territorio) y como prevén la posible determinación de "usos, destinos y reservas de tierras, aguas y bosques", se consideró necesario reformar el párrafo tercero del artículo 27 para hacer mención expresa del derecho que tendrá la nación de dictar "las medidas necesarias para ordenar los asentamientos humanos y establecer las adecuadas provisiones, usos, reservas y destinos de tierras, aguas y bosques, a efecto de planear y regular la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población. . ."

Por último, para asegurar que los estados y municipios expidan, en el ámbito de sus competencias, las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas que prevé la Ley General de Asentamientos Humanos y que lo hagan con apego a ésta, se hacen dos adiciones al artículo 115 tendientes a dejar asentada esta obligación. Una de ellas, muy importante, prevé la concurrencia coordinada de las acciones de los tres niveles de gobierno en el caso de las "conurbaciones".

Sin la previa aprobación de estas reformas y adiciones, las dos leyes señaladas, y sobre todo la Ley General de Asentamientos Humanos, no serían constitucionales, como se deduce claramente del mero enunciado de su objeto. Ahora bien, para que cualquier adición o reforma a la Constitución llegue a ser parte de la misma se requiere, como señala el artículo 135 constitucional, "que el Congreso de la Unión, por el voto de las dos terceras partes de los individuos

presentes, acuerde las reformas o adiciones y que éstas sean aprobadas por la mayoría de las legislaturas de los estados". El proyecto de reformas y adiciones acaba de regresar triunfante de su gira por estas legislaturas y ya puede, por tanto, ser discutida, y aprobada en su caso, la Ley de Asentamientos Humanos, bien sea en el próximo período ordinario de sesiones del Congreso o en alguno extraordinario, si es que se encuentra alguna razón de peso para urgir dicha tarea. Asimismo, la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal podrá ya ser aplicada por las autoridades, sin temor a reclamos de anticonstitucionalidad.

Podrá notarse que ha habido ya bastante tráfago legislativo por causa de esas iniciativas. Pero no se piense que la actividad cesará una vez aprobada la Ley General de Asentamientos Humanos. Por el contrario, se puede decir que ése será apenas el comienzo. De ser expedida esta ley, nos esperan después 31 Leyes Locales de Asentamientos Humanos, una por cada estado, que en respuesta a aquel ordenamiento federal y apegándose a las adiciones del artículo 115, expedirán los gobiernos de las entidades federativas.

Una vez aprobadas todas estas leyes se dejará venir un aluvión de planes: un plan federal de desarrollo urbano, 31 planes estatales sobre la misma materia, planes específicos de cada una de las zonas "conurbadas", planes municipales para los centros urbanos de cada municipio y un Plan Director para el Desarrollo Urbano del Distrito Federal, que se subdividirá en tantos planes parciales cuantos sean necesarios. Después vendrán los decretos y declaratorias, tanto de los ayuntamientos municipales como del Departamento del Distrito Federal, en los que se determinen, con apego a los planes previos, los destinos, usos, provisiones y reservas de los predios de sus respectivas jurisdicciones. Podrá haber también declaratorias sobre la existencia de una conurbación. Además, con el fin de apoyar los objetivos de los diversos planes, será tal vez necesario firmar convenios entre los municipios, entre los municipios y la federación, entre ésta y las entidades federativas, entre uno y otro estados y entre éstos y los municipios. Para algunos efectos, tendrán que establecerse diversas comisiones y órganos administrativos. Por último, todo lo anterior deberá reglamentarse en la forma debida y los reglamentos seguramente formarán gruesos volúmenes.

Como se ve, se pretende levantar un edificio legislativo y administrativo de grandes proporciones. Se necesitarán verdaderos especialistas en derecho urbano para recorrer todos los vericuetos de las leyes y de sus disposiciones reglamentarias, para seguirle la pista a los dictámenes de las comisiones, para interpretar los contenidos de los planes, para entenderse con notarios que escriban actas de contratos y convenios relativos a la propiedad, posesión o uso de los predios urbanos, para descifrar la información de los registros y para asesorar a los quejosos, que sin duda habrá en respetables cantidades. Los resultados últimos del proceso de ordenamiento del territorio serán, además, muy difícilmente articulables como para permitir su evaluación de conjunto.

¿Qué puede esperarse de este "paquete" de leyes? La respuesta no es sencilla. Desde un punto de vista muy general y

considerando los problemas regionales y urbanos del país en su conjunto, tal vez pueda afirmarse que no hay que esperar mucho. Estos problemas son demasiado complejos como para ser resueltos mediante los ordenamientos legales de un ámbito específico. En los procesos de urbanización y de desarrollo regional, así como en cada una de sus manifestaciones concretas, concurren influencias derivadas de otros procesos sociales más amplios: del crecimiento económico, del cambio cultural, de la evolución de nuestras relaciones con el exterior, de los vaivenes de la vida política, etc. No es el momento apropiado para abundar en el análisis de estas influencias y de las interrelaciones que están en la base del desarrollo urbano.

Sin embargo, para muestra basta un botón. El problema de la contaminación del aire en las ciudades, por ejemplo, no puede ser comprendido y menos aún resuelto si no se toman en cuenta las fuerzas económicas que empujan a la concentración de la industria en las grandes metrópolis, las variables técnicas de los procesos productivos, el ambiente natural de las zonas urbanas, el intercambio de materia entre este medio natural y los agentes productivos, el poder político de los empresarios y muchos otros factores. Así con cada uno de los problemas urbanos: escasez de vivienda y de servicios, especulación con el valor de la tierra, congestiónamiento del tráfico de personas y mercancías, deterioro de la salud pública, etc. Ninguno de estos problemas podrá resolverse plenamente si no se cuenta con una política coherente de desarrollo urbano, entendida ésta como un conjunto de objetivos, instrumentos y medidas estrictamente coordinados entre sí y con la política general de desarrollo.

El Estado ha venido posponiendo la elaboración, discusión y puesta en práctica de una verdadera política de desarrollo, alrededor de la cual debieran coordinarse las políticas sectoriales y regionales, hasta ahora formadas por objetivos e instrumentos dispersos que han sido implantados atendiendo a situaciones coyunturales. En el caso que ahora comentamos, la falta de esa política global originará problemas serios, incluso para el cumplimiento estricto de las leyes. En éstas se menciona expresamente que los planes de ordenamiento del territorio deben tomar como referencia un marco más amplio de política. En la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal se lee: "el Plan Director tendrá como referencia la planeación nacional, regional y metropolitana..." La Ley General de Asentamientos Humanos prevé que los planes federales de desarrollo de los asentamientos humanos "deberán estar de acuerdo con las bases y objetivos de la planeación económica y social" y que en el caso de las entidades federativas, el Plan Local de Desarrollo de los Asentamientos Humanos "deberá ajustarse a los planes estatales de desarrollo socioeconómico". La inmadurez actual del proceso de planeación socioeconómica en el país obliga a pensar que planteamientos como los anteriores son incluso aventurados. Si un plan local de asentamientos humanos se trata realmente de ajustar al plan estatal de desarrollo socioeconómico, no pasará de ser un conjunto de generalidades y buenos deseos.

Hasta ahora no ha existido una política de desarrollo urbano para el país. Igual que en otros ámbitos, lo que ha existido es una serie de medidas dispersas y coyunturales,

que en algunos casos fueron incluso concebidas para otros propósitos de política. Si se analizan las acciones públicas que tienen incidencia en el sistema urbano del país, encontraremos que dependen de dos tipos de medidas e instrumentos: unos específicos, como los decretos de Descentralización Industrial o como los fondos del Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales, que más bien forman parte de la política de industrialización, y otros genéricos, como las inversiones públicas, a los que recurren todas las políticas sectoriales (de vivienda, de salud pública, de electrificación, etc.), apenas coordinadas entre sí y vaga o demagógicamente preocupadas por sus efectos en el desarrollo urbano del país.

En el ámbito intraurbano las cosas han andado por el estilo. Es cierto que en diversas ciudades se han elaborado planes reguladores con el pretendido fin de introducir cierto orden en el caótico crecimiento urbano. En el Distrito Federal, hace más de 20 años se promulgó una Ley de Planificación que estuvo vigente hasta que se puso en vigor la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal a la que nos hemos referido.

Se pueden también considerar como parte de la política intraurbana ciertas acciones realizadas por el Gobierno federal en ciudades específicas, a través de organismos tales como las juntas federales de Mejoras Materiales, la Comisión Coordinadora de Puertos, y otros. Todas estas medidas, sin embargo, han adolecido de diversas fallas. En primer lugar, no han estado coordinadas entre sí; en segundo lugar, fueron hechas sin prever la creciente complejidad y rapidez del crecimiento urbano, por lo que pronto se volvieron obsoletas; por último, todas ellas han descansado para su aplicación, bien en instrumentos de alcance muy restringido como ciertos ordenamientos legales que regulan aspectos específicos de la problemática urbana (Leyes de Saneamiento, Reglamentos de Construcción, de Tránsito, de Zonificación, etc.), bien en instrumentos genéricos como las inversiones en obras públicas que, como hemos visto, obedecen a una racionalidad sectorial. La falta de correspondencia entre acciones e instrumentos ha originado además que muchos ordenamientos legales sirvan únicamente para proveer estándares aislados e independientes de una concepción urbanística integral.

Las nuevas leyes vienen sin duda a llenar algunas de las deficiencias respecto a instrumentos, pero de ninguna manera cubren la falta de una política orgánica de desarrollo urbano. Esta aseveración requiere una explicación más detallada. Los nuevos ordenamientos legales dotan a los gobiernos del Distrito Federal, de los estados y de los municipios de facultades amplias para determinar los usos del territorio urbano, las zonas de reserva y de conservación dentro de las ciudades y las áreas para el establecimiento de futuros centros de población. Estas facultades podrán ejercerse mediante decretos y declaratorias de observancia obligatoria, que vendrán a ser un instrumento poderoso para regular el desarrollo urbano. También se prevé, en la Ley General de Asentamientos Humanos, la posibilidad de que los tres niveles de gobierno actúen conjuntamente en las zonas conurbadas, o sea, en aquellos centros de población pertene-

cientes a entidades federativas distintas, que tienden a formar una continuidad geográfica de construcción. Estos núcleos urbanos, de los cuales hay ya varios ejemplos (los más conocidos son la ciudad de México y Torreón), representaban sin duda alguna un problema político-administrativo muy grave que impedía su planificación de conjunto y que no había podido resolverse en forma adecuada. En el futuro, el Presidente de la República podrá determinar, mediante una declaratoria oficial, cuándo se presenta un fenómeno de conurbación. "Hecha la declaratoria el Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Gobernación convocará, en un plazo de 30 días, a los gobernadores y presidentes municipales correspondientes para constituir la Comisión que ordene y regule el desarrollo de dicha zona."

Con la nueva legislación se da un paso adelante, aunque tímido, en la lucha contra el acaparamiento de tierras urbanas y la especulación. La Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal retoma algunas disposiciones de la anterior Ley de Planificación relativas a la fusión, subdivisión y fraccionamiento de terrenos, elevando las tarifas que se pagan por la superficie sujeta a esas acciones y haciéndolas más progresivas. Cabe, sin embargo, aclarar que desgraciadamente no se prevé mecanismo alguno para evitar que se traslade el pago de estas tarifas a los compradores finales.

Todas estas disposiciones, que sin duda constituyen los mayores aciertos de las nuevas leyes, y que proveen al Estado de nuevos instrumentos específicos para actuar sobre el desarrollo urbano, han sido fuertemente criticadas por ciertos sectores de la iniciativa privada, en particular por los grupos de especuladores, fraccionadores, terratenientes urbanos y banqueros. Los grupos más reaccionarios del país ven en la aplicación de estas normas un peligro inminente para sus muy personales intereses, sin descartar que unos cuantos, en el colmo de la astucia, se aprovechan del mismo descuido de otros para seguir especulando. En ciertas declaraciones públicas dichos grupos llegan al extremo de tachar a la Ley de Asentamientos Humanos de "instrumento sovietizante" (!). Esta colérica reacción dice mucho del profundo sentido social que se trasluce en parte del articulado de las nuevas leyes.

Desgraciadamente, no se puede hablar del sentido social de una ley en abstracto. En México hay multitud de ordenamientos y lineamientos de política con profundo "contenido social y humanístico" que en la práctica han sido desvirtuados e incluso utilizados en contra de las mayorías. En el caso que nos ocupa puede presentarse también esta desviación. Aquí conviene referirse al otro aspecto de la afirmación antes hecha: que los nuevos ordenamientos no vienen de ninguna forma a constituir un cuerpo orgánico de política sobre el desarrollo urbano. Esta quedará plasmada realmente en los planes que se elaborarán posteriormente y que, según se prevé, habrán de considerar las cuestiones socioeconómicas y físico-ecológicas relevantes al caso. Esto significa que, en último término, se dejará el manejo real de la política de desarrollo urbano y la interpretación y uso de los principios que se asientan en las leyes a las instancias técnico-administrativas (la Secretaría de la Presidencia, el Departamento del Distrito Federal, las direcciones de Planea-

ción o de Obras Públicas de los estados, los departamentos técnicos de los ayuntamientos, etc.) y a una serie de instrumentos discrecionales (los planes que cada una de estas entidades realicen).

Aunque es difícil pensar que pudiese haber otra solución, es necesario al menos meditar sobre las limitaciones de ésta y sobre la falta de correspondencia entre el espíritu de los ordenamientos y sus mecanismos de operación. En consideración a estos problemas, los legisladores deberían haber procurado que los textos de las leyes fuesen más precisos en lo que respecta al contenido de los planes, a los efectos de los mismos, a su obligatoriedad, a las atribuciones de los cuerpos administrativos, a la estructura mínima de organización de dichos cuerpos y a otros muchos aspectos relevantes. Como la especificación del contenido de los planes (las normas de planificación) se hace en forma vaga, se corre el riesgo de caer en remedios simplistas, en un extremo, o en soluciones tecnocráticas, en el polo opuesto. Se presenta el peligro, además, de que se filtren en las instancias administrativas las influencias de grupos de presión con intereses antisociales, los cuales, por distintos medios, logren que los planes se inclinen a su favor. A medida que nos movemos de la esfera del Gobierno federal a la de los municipios, estos peligros y limitaciones se hacen más palpables. ¡Basta imaginar a un cacique municipal con los instrumentos de las nuevas leyes en su poder! En este nivel de gobierno, la contradicción entre el sentido social de los ordenamientos y las limitaciones y defectos de nuestro sistema político resultan casi insalvables.

La complejidad de las tareas técnico-administrativas que implica la elaboración de los referidos planes, obliga, además, a plantearse muchas otras preguntas ¿Contarán las dependencias de los tres niveles de gobierno con los técnicos capacitados para realizar todas esas tareas? ¿Tendrán estos técnicos a su alcance la información y los recursos que les permitan realmente prever todas las complejidades del desarrollo urbano? ¿Interpretarán cabalmente el sentido social de las leyes?

Aparte de estos problemas generales, existen otros más específicos derivados de la naturaleza jurídica misma de los ordenamientos comentados. Andrés Alarcón Segovia, especialista en derecho urbanístico, nos ilustra sobre algunos de ellos que merecen detenida consideración.

Una de las principales deficiencias de la iniciativa de Ley General de Asentamientos Humanos —nos indica Alarcón Segovia— es que soslaya en forma definitiva todo lo relativo a los contenidos de los planes, su forma de elaboración y sus efectos respecto a los particulares y a la administración pública. Además, no define ni clasifica los planes con precisión, ni aclara suficientemente su naturaleza jurídica. Las normas de planeación de la Ley son, pues, muy deficientes. Como en última instancia estas normas de planeación son las rectoras del desarrollo urbano, su omisión no se puede justificar en un ordenamiento que pretende precisamente ser una ley regla.

En cuanto a normas de control —continúa el citado

profesional — hay también ausencia de contenidos, aun de los más generales, aunque se supone que esta deficiencia puede ser salvada en su mayor parte por las leyes locales. Sin embargo, correlativamente al control como medio coactivo existen los medios indicativos de estímulo, aspecto en el cual la iniciativa de ley es por completo omisa. Esto significa dejar de lado toda una gama de posibilidades de acción sobre el desarrollo urbano, que al menos debía haber sido prevista.

En cuanto a los instrumentos de acción para la defensa de los intereses legítimos de particulares afectados por la aplicación de esta futura ley, el profesor Alarcón Segovia opina que acertadamente se hace remisión de la regulación de estos aspectos a las legislaturas locales, las cuales instrumentarán desde el punto de vista procesal la legislación urbanística en sus respectivos ámbitos territoriales de competencia. Es desalentador, sin embargo, notar que si bien existen o pueden existir medios de defensa, se ignora la posibilidad de acciones por parte de la comunidad y de los particulares para obligar a la administración al exacto cumplimiento de sus prevenciones, olvidándose así que el gobernado puede ser censor de la administración pública cuando ésta, como sucede en ciertos casos, actúa con manifiesta irresponsabilidad.

En general —concluye el destacado jurisperito urbanístico— el desequilibrio entre los distintos tipos de normas de las leyes en cuestión, así como ciertas imprecisiones en algunos conceptos jurídicos y la falta de detalle en otros (por ejemplo, en las modalidades de uso del suelo, que deberían quedar especificadas con mayor rigor) hacen que el conjunto de disposiciones, que el “paquete” legislativo que prevé la Ley de Asentamientos no tienda a formar una sistemática jurídica coherente y armoniosa, que saque partido de la conceptualización teórica de Derecho Urbanístico que se ha desarrollado notablemente en Europa en los últimos años y que facilita el tratamiento del problema. Se ignora así toda una corriente de conocimientos.

En conclusión, tanto la Ley General de Asentamientos Humanos como la de Desarrollo Urbano del Distrito Federal contienen principios y disposiciones avanzados y de gran alcance, que pueden utilizarse en beneficio de las mayorías urbanas. Se abriga, sin embargo, cierta duda respecto a que los mecanismos administrativos discrecionales en los que descansan la aplicación de estos principios y disposiciones no se presten a un fluido y fácil manejo por los grupos que tendrán a su cargo la tarea de definir en la práctica la verdadera política de desarrollo urbano. Por lo mismo, existe el peligro de adoptar soluciones que no correspondan realmente a las exigencias que plantean la complejidad, magnitud y rapidez del fenómeno de la urbanización. Las dificultades de la organización técnica, política, administrativa y judicial que se requiere para planear el desarrollo urbano y la falta de sistemática jurídica de los ordenamientos hacen aumentar estos temores. Quienes tengan que tomar decisiones respecto a la aprobación de las leyes y su aplicación deben profundizar en el análisis de estos problemas para darles una solución adecuada. Si no lo hacen, todo el esfuerzo realizado hasta ahora y las variadas y difíciles tareas que se avecinan correrán el riesgo de convertirse en un ejercicio legislativo frustrado. Ω

adquirían el 70% de la energía generada por la primera y la revendían posteriormente, con un sistema de tarifas anacrónico.

La necesidad de asegurar el sano desarrollo de la industria eléctrica, que se veía amenazado por la disminución de la inversión extranjera y por la existencia de sistemas aislados de generación y distribución, obligó al presidente Adolfo López Mateos (diciembre de 1958 a noviembre de 1964) a promover la adquisición de las dos grandes empresas privadas de generación y distribución de energía eléctrica. De esta forma el Estado compró todas las propiedades que tenía en México la American & Foreign Power en unos 70 millones de dólares, precio que coincidía con la valuación de la empresa. Posteriormente, el gobierno de México adquirió el 90% de los activos de la Mexican Light & Power, o Compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz. Estas dos operaciones no constituyeron propiamente una nacionalización, por no abarcar universos o ramas completas de la industria. Se trató de una mexicanización o estabilización al poner bajo control del Estado la propiedad (en el caso de la compañía norteamericana) y los activos (en el caso de la europea) de dos empresas extranjeras que dominaban una parte de la industria eléctrica.

Como culminación de este proceso reivindicatorio, el presidente López Mateos envió al Congreso de la Unión una iniciativa por la que se proponía una adición al párrafo sexto del artículo 27 constitucional, por medio del cual se le otorgaba a la nación la exclusividad en la generación, conducción, transformación, distribución y abastecimiento de energía eléctrica, prohibiéndose el otorgamiento de concesiones a los particulares en esta materia. La adición a la Constitución fue promulgada posteriormente, pero siguió rigiendo la Ley de la Industria Eléctrica de 1938.

En 1963 se le adicionaron administrativamente a la CFE 18 grandes empresas que previamente habían sido adquiridas por el Gobierno federal a través de la Nacional Financiera. Con esta integración la CFE se convirtió, además de productora, en distribuidora de energía eléctrica. En este mismo año, el Gobierno federal negoció la fusión de la Compañía de Luz y Fuerza Motriz y de la Compañía de Fuerza del Suroeste de México, S. A., ambas subsidiarias de la Mexican Light and Power, creándose la Compañía de Luz y Fuerza del Centro.

Mediante esta operación la Mexican Light and Power conservó una parte importante de las acciones de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro. En el régimen del presidente Gustavo Díaz Ordaz (diciembre de 1964 a noviembre de 1970) se adquirió la mayor parte de las acciones de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, que estaban en manos de extranjeros, quedando la Mexican Light and Power en poder del 5% del capital social. El gobierno actual compró en 1974 ese pequeño remanente y con ello tuvo la posibilidad de desaparecer la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, incorporándola a la CFE. Así, llegó a buen término un largo proceso de consolidación, integración y nacionalización de la industria eléctrica.¹²

La Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica

En ocasión de las discusiones de la iniciativa de ley en materia de energía eléctrica, el secretario del Patrimonio Nacional, Francisco Javier Alejo, compareció ante el Congreso de la Unión el día 23 de octubre de 1975. Afirmó que para mantener el desarrollo socioeconómico del país es necesario que la tasa de crecimiento de la generación de energía eléctrica sea mayor que la del resto de la actividad económica. En los últimos 15 años, la tasa media anual de crecimiento del sector eléctrico fue de 12.4%, casi el doble que la del producto interno bruto. Se necesitará, agregó el funcionario federal, que en el futuro inmediato se mantenga y aun se supere la tasa de crecimiento de generación de energía eléctrica a fin de subsanar la falta de capacidad suficiente y satisfacer una demanda que crece aproximadamente el 12% anual.

"...La administración actual —expresó el Secretario del Patrimonio Nacional— incrementó la capacidad de generación en casi 50% de 1970 a 1974 y tiene obras en proceso y programas para casi duplicar la capacidad inicial del período para 1976 y para llevarla a poco menos de 14 millones de kilowatts en 1978. La inversión acumulada en el período 1970-74 fue de más de 25 mil millones de pesos, con un incremento anual de 12.6% promedio. En este año se ejerce un presupuesto de inversión de casi 9 mil millones de pesos y el próxi-

mo seguramente superará los 12 mil millones. La mayor proporción de las inversiones en construcción de plantas se destina a obras en proceso, entre las cuales se encuentra la nucleoelectrónica de Laguna Verde, a fin de asegurar el crecimiento sostenido a largo plazo de la capacidad instalada."

La nueva Ley del Servicio de Energía Eléctrica reglamenta por primera vez el párrafo sexto del artículo 27 constitucional. Señala claramente que "no se otorgarán concesiones a los particulares en la generación, transformación, distribución y abastecimiento de energía eléctrica".

En su primer capítulo se determina que, reglamentariamente, la CFE es un organismo descentralizado que prestará el servicio público de generación, conducción, transformación, distribución y abastecimiento de energía eléctrica y que estos actos son de orden público. Además, se establece que la Secretaría del Patrimonio Nacional estará encargada de fijar la política nacional de energéticos y será la responsable de dictar las normas relativas al servicio público de energía eléctrica. Esta última disposición tiene como fin lograr una mayor coordinación en la planeación energética del país.

El capítulo segundo es de hecho una ley orgánica de la CFE. Se define a ésta como organismo público descentralizado con personalidad jurídica propia, encargado de la planeación del sistema eléctrico nacional (respetando las disposiciones de la Secretaría del Patrimonio Nacional que autorizará los planes y proyectos presentados por la Comisión), así como de la prestación del servicio público de energía eléctrica en todas sus fases. Además de lo señalado, la CFE deja de ser mera prestataria del servicio eléctrico para transformarse en un instrumento de desarrollo, ya que se le asigna la promoción de la investigación científica y tecnológica en materia de electricidad, así como el desarrollo y la fabricación nacional de equipos y materiales utilizables en el servicio público de energía eléctrica.

Se señala también en el capítulo segundo que la CFE estará regida por una Junta de Gobierno, órgano administrativo integrado por los secretarios de Hacienda y Crédito Público, de Industria y Comercio y del Patrimonio Nacional (el cual lo presidirá), así como por tres

¹². Véase "Culmina la nacionalización de la industria eléctrica", en *Comercio Exterior*, México, octubre de 1974, pp. 1024-1025.

representantes de los trabajadores sindicalizados.

El capítulo tercero introduce una innovación que permite la participación de los trabajadores en el funcionamiento de la CFE, convirtiéndola de esa manera en "prototipo" de organización de una empresa descentralizada al promoverse relaciones laborales más racionales y democráticas. Esta participación de los trabajadores parte del supuesto de que "propiciará el aumento de la productividad y la reafirmación de la conciencia y capacidad profesional de todos los integrantes de la industria".¹³ De acuerdo con la exposición de motivos de la Ley, la participación de los trabajadores en la industria eléctrica será puesta a prueba progresivamente en un proceso de mayor "responsabilidad compartida" que, de tener buen éxito, podrá aplicarse a otras empresas descentralizadas.

El capítulo cuarto se refiere a las obras e instalaciones necesarias para la prestación del servicio público de energía eléctrica, mismas que se sujetarán a los requisitos que fijan los reglamentos técnicos correspondientes y a la inspección periódica de la Secretaría del Patrimonio Nacional. Asimismo, se estipula que la CFE deberá mantener sus instalaciones en forma adecuada para prestar el servicio en forma eficiente y segura, pudiendo ejecutar en las calles, calzadas, jardines, plazas y demás lugares públicos los trabajos necesarios para la instalación, mantenimiento y retiro de líneas aéreas y subterráneas y equipo destinado al servicio.

En cuanto al suministro de energía eléctrica (cap. V) la CFE no debe establecer "preferencia alguna", pero no la suministrará si las obras e instalaciones destinadas a su uso (cuyos proyectos deben ser aprobados previamente por la Secretaría de Industria y Comercio) no cumplen los requisitos técnicos y de seguridad fijados por los respectivos reglamentos. Un aspecto importante de la Ley es que las tarifas se sujetan a una planeación nacional en la que se toma en consideración el estado patrimonial y financiero de la industria, "conciliando los intereses de las mayorías con la obtención de los recursos necesarios para el mantenimiento y ampliación del sis-

tema"¹⁴ y estableciéndose además el concepto de tarifas diferenciales conforme a las horas de demanda mínima y máxima.

En el capítulo VI se señala que se sancionará administrativamente, con multa de 100 a 100 000 pesos, a todo usuario que a juicio de la Secretaría de Industria y Comercio haya conectado sin la debida autorización sus líneas particulares conductoras de energía eléctrica con las generales de la CFE; al usuario que consuma energía eléctrica a través de instalaciones que alteren o impidan el buen funcionamiento de los instrumentos de medidas o control del suministro de ese fluido; a quien consuma energía eléctrica sin haber celebrado el contrato respectivo; a quien la utilice en forma o cantidad que no esté autorizada por su contrato respectivo; a quien instale plantas de autoabastecimiento sin la autorización de la Secretaría de Industria y Comercio, y a quien viole cualquier otra disposición de la Ley o de su reglamento. El afectado podrá recurrir al "recurso administrativo" (Cap. VII) en caso de inconformidad, previa solicitud enviada a la Secretaría de Industria y Comercio dentro del término de quince días.

En el capítulo VIII se estipula que la aplicación de la Ley y la expedición de sus disposiciones reglamentarias "son competencia del Ejecutivo Federal por conducto de las secretarías de Industria y Comercio y del Patrimonio Nacional.

El Instituto de Investigaciones Eléctricas

Por decreto presidencial, publicado en el *Diario Oficial* de la Federación el 1 de diciembre de 1975, se creó un organismo público descentralizado de ese nombre, "con personalidad jurídica y patrimonio propios, de carácter científico y tecnológico".

Entre sus objetivos se cuentan los siguientes:

- Realizar y promover la investigación científica, el desarrollo experimental y la investigación tecnológica, con la finalidad de resolver los problemas científicos y tecnológicos relacionados con el mejoramiento y el desarrollo de la industria eléctrica.
- Contribuir a la difusión e implanta-

ción dentro de la industria eléctrica, de aquellas técnicas que mejor se adapten al desarrollo económico del país.

- Mantener relaciones efectivas con institutos similares de otros países y con institutos académicos y de investigación tecnológica en el país.

- Brindar asesoría a la Comisión Federal de Electricidad, a la industria de manufacturas eléctricas y a las compañías de ingeniería y de servicios de consultoría relacionadas con la industria eléctrica.

- Proponer a la Secretaría del Patrimonio Nacional y a la Comisión Federal de Electricidad, programas de investigación aplicada y tecnológica y los correspondientes planes de operación, inversión y financiamiento, a corto, mediano y largo plazo. Ω

ECONOMIA REGIONAL

Reunión del Sureste

Como un primer paso en el camino de la regionalización del país en materia económica, el 2 de febrero último tuvo lugar una reunión de trabajo en Cozumel de los gobernadores de Yucatán, Campeche, Tabasco, Chiapas y Quintana Roo a la que asistió el Presidente de la República. En esta reunión se discutió sobre la integración económica del sureste de la república, evaluándose lo realizado al respecto y lo mucho que falta por hacer. Se tiene pensado organizar actos como éste en las otras nueve regiones en las que ha sido dividido el país con el fin de adelantar la formulación de planes de trabajo regionales, como una aportación al próximo régimen.

También asistieron a la reunión alrededor de 20 funcionarios federales, entre ellos siete secretarios de Estado. El tema central de las 25 intervenciones fue el desarrollo del sureste señalando en forma particular los aspectos agropecuario, industrial, de infraestructura vial y social, desarrollo pesquero y turístico.

En su intervención cada uno de los gobernadores hizo una somera presentación de los principales problemas con que tropieza el desarrollo en sus respectivas entidades. Los cinco coincidieron en señalar la urgencia de erigir la infraestructura necesaria para hacer posible el desarrollo económico y social de la región.

13. Ponencia del Director de la CFE, Arsenio Farell, en la Conferencia sobre la labor Legislativa de la Revolución, organizada el 16 de enero de 1976 por el Partido Revolucionario Institucional.

14. Comparecencia del Secretario del Patrimonio Nacional, Francisco Javier Alejo, ante el Congreso de la Unión, el 23 de octubre de 1975.

El Sureste cuenta con amplias perspectivas de desarrollo considerando sus abundantes y variados recursos naturales. Entre ellos cabe mencionar una gran capacidad de recursos hidrológicos (50% del total del país) tierras aptas para el aprovechamiento agrícola y para la ganadería, importantes zonas boscosas y un vasto litoral (2 000 km) con abundantes y ricas especies marinas.

No obstante estos factores favorables, la población, que asciende a 4.1 millones, está dispersa en 11 783 localidades de las cuales sólo 26 tienen más de 10 000 habitantes, no rebasando la mayor parte de los poblados la cifra de 100 habitantes. Un 50% de la población carece de agua potable y sólo una cuarta parte cuenta con drenaje. La tercera parte de los mayores de diez años es analfabeta.

Otra característica de la región es el relativo aislamiento económico, social y cultural en el que se encuentra respecto a la zona central del país, mismo que obedece, en buena parte, a la insuficiencia de vías de comunicación.

En la estructura económica del sureste destacan las actividades agrícolas, principalmente los cultivos de plantación como cacao, plátano, café, henequén, chicle y maderas preciosas, productos que generalmente se destinan a la exportación. Existe una industrialización muy incipiente como se aprecia en los siguientes datos: su participación en la producción bruta total del país es de apenas 1.4%; el capital invertido escasamente representa el 1.8% del total y sólo proporciona ocupación al 3.1% del total de personas empleadas en este sector. Así, esta región del sur constituye la parte menos desarrollada relativamente en nuestro territorio.

El producto bruto industrial de la región asciende aproximadamente a 3 000 millones de pesos anualmente. Cuatro ramas proporcionan cerca del 50% de ese valor: textiles e hilados de fibras duras, preparación, conservación y envasado de pescados y mariscos (que se realiza en un 85% en Campeche); beneficio del café y del arroz (principalmente en Chiapas, que proporciona el 75%) y los aserraderos y fábricas de triplay (se explotan en Chiapas, Campeche, Quintana Roo y Yucatán).

En términos generales, los gobernadores y funcionarios estatales propusieron la creación de una red de comunica-

ciones terrestres, aéreas y marítimas que unan entre sí a las cinco entidades; el establecimiento de zonas de producción exclusiva de ciertos cultivos como el maíz, sorgo y frijol, de acuerdo con las propiedades de la tierra; una infraestructura coherente y armónica, según las necesidades de la región, para instalaciones industriales; creación de universidades de agricultura y pesqueras, además de una comercialización más adecuada de los productos de la región.

A iniciativa de Martínez Ross, gobernador de Quintana Roo, que aprobaron los demás mandatarios, se propuso construir la rama del ferrocarril Valladolid-Cancún-Puerto Morelos; la integración turística de toda la zona maya; la ruta aérea entre Chetumal-Mérida y Campeche, y la realización de obras de infraestructura marítima.

Después de mencionar algunas de las aportaciones que puede ofrecer la región al desarrollo del país, como son energía eléctrica, producción de azúcar, ampliación del turismo y mayor producción pesquera, se dijo que para que el sureste participe del desarrollo general del país es indispensable la elaboración de un plan regional, con la participación conjunta de los comités promotores de desarrollo de Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán.

Jaime Luna Traill, director general de Desarrollo Regional de la Secretaría de la Presidencia, pidió se forme un grupo permanente de trabajo integrado por los coordinadores de los cinco comités promotores y se cree con recursos de Nacional Financiera, S. A., un fondo para llevar a cabo en 1976 programas de preinversión de diversos proyectos.

En relación al sector agropecuario se destacaron los siguientes lineamientos generales:

- Incorporación de nuevas áreas de desarrollo mediante obras necesarias de ingeniería hidráulica (riego y drenaje).
- Intensificar el uso de los suelos a través de programas agrícolas y frutícolas.
- Racionalización de las explotaciones silvícolas impulsando proyectos específicos de reforestación.

En términos específicos se propuso consolidar como Universidad de Agricultura Tropical el actual Colegio Superior de Agricultura, de Cárdenas, Tabasco,

abrir el Instituto de Investigaciones Pecuarias del Sureste, en Villaflores, Chiapas; apoyar en forma oportuna y con recursos suficientes actividades cacaoteras y copreras, fortalecer la organización de productores de miel, estudiar proyectos de construcción de presas previstos por la Secretaría de Recursos Hidráulicos (SRH) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), para rescatar de la inundación permanente a importantes superficies comprendidas en las cuencas de los ríos de La Sierra y Tulija, en Tabasco; estudiar la viabilidad de un programa encaminado a fomentar el cultivo, comercialización e industrialización de especies en las que la región tiene grandes posibilidades; ampliar las superficies cultivadas de hule hevea en Chiapas y Tabasco, para que se produzca en escala comercial y haga rentable la operación de un centro industrial; realizar estudios para organizar a los productores de chile y quina de Chiapas y apoyarlos con recursos financieros; evaluar la posibilidad de nuevos cultivos de arroz y sorgo en los estados de Campeche y Quintana Roo para satisfacer la demanda regional. Entre los programas concretos de desmontes se mencionaron los de Quintana Roo: uno de 25 mil ha. para la actividad ganadera, otro de seis mil ha. para nuevos centros de población así como la apertura de unidades de riego en el valle de Ucum y la rehabilitación de 12 mil ha. de pastizales. El Secretario de Agricultura habló de la posibilidad de instalar centros productores de pavos, patos y cerdos, entre otros asuntos.

Los planteamientos en el sector pesquero fueron tratados por el Secretario de Recursos Hidráulicos, en unión del Subsecretario de Pesca y del Director del Banco Nacional de Fomento Cooperativo. En el plano general se dieron los siguientes lineamientos:

- Ampliar la flota de embarcaciones.
- Mejorar la comercialización de los productos pesqueros.
- Impulsar y desarrollar los programas de acuicultura.
- Fomentar los programas de capacitación y orientación pesquera.
- Incrementar las líneas de crédito y crear un fondo pesquero.
- Incorporar al trabajador al régimen de seguridad social.
- Industrializar la pesca a través de la instalación de fábricas de harina de pescado.

En relación a cuestiones específicas se señaló la conveniencia de establecer un centro industrial ostrícola en Ciudad del Carmen, Campeche; la construcción de un muelle de pesca en Paredón, Chiapas; la iniciación de proyectos de acuacultura en Quintana Roo; el establecimiento de un centro de acuacultura en La Chontalpa, Tabasco, y la construcción de seis nuevos refugios pesqueros en Yucatán.

Respecto al desarrollo industrial las exposiciones precisaron una serie de proyectos. Intervinieron Francisco Merino Rábago, director del Banco Nacional de Crédito Rural; Francisco Cano Escalante, director de la Comisión Nacional de la Industria Azucarera y Gustavo Romero Kolbeck, director de Nacional Financiera, S. A.

El resumen de los proyectos de carácter regional propuestos se presenta a continuación:

- Ingenios azucareros en Edzna, Campeche; Huixtla, Chiapas, Huimanguillo, Tabasco; Alvaro Obregón, Quintana Roo, y Kakalná, Yucatán.
- Fábricas de cemento con posible localización en los cinco estados: industrialización y comercialización de la miel; fomento a la artesanía de la palma; industria petroquímica básica.
- Planta industrializadora de cacao en Pichucalco, Chiapas; planta pasteurizadora de leche en Campeche y una productora de parafina en Reforma, Chiapas.

Los proyectos de carácter estatal incluyen un parque industrial para Campeche y aserraderos ejidales en la misma entidad; industrialización de semilla de algodón en Tapachula y una fábrica de textiles de algodón en la misma capital chiapaneca; también en Chiapas una planta productora de pulpa, celulosa y papel.

Para Quintana Roo: una beneficiadora de arroz y promoción para la instalación de maquiladoras en todo el Estado; fabricación de materiales para la construcción en Puerto Morelos.

Para Tabasco: ampliación de la ciudad industrial de Villahermosa; una planta pasteurizadora de leche; refinadora de aceite en Villahermosa; una fábrica de jabón, otra de harina y la producción de celulosa a partir de bagazo de caña de Huimanguillo; también un rastro y una empacadora de cerdo en la zona de Plan Chontalpa.

Para Yucatán: explotación de materiales pétreos, talleres de ropa y de zapatos, fábrica de tubos de plástico.

Los planteamientos de obras para la infraestructura vial y social del sureste estuvieron a cargo de los Secretarios de Marina, Comunicaciones y Transportes Obras Públicas y Salubridad. Se mencionaron obras por realizar con inversiones que rebasan, en conjunto, los 1 000 millones de pesos, algunas de las cuales se construirán en este año.

Se propusieron siete caminos, uno de ellos para acortar en 25 km la distancia entre Campeche y Yucatán y comunicar a la zona agropecuaria de ambas entidades.

Se mencionó igualmente la construcción de un ramal de ferrocarril de Candelaria a Chetumal, que tendría una longitud de 340 kilómetros.

Otro aspecto importante de la estructura de comunicaciones fue la mención de los estudios e iniciación de obras para puerto de abrigo principalmente de barcos pesqueros, en Boca de Cielo, Tonalá, Chiapas. También, se sugirió la construcción de un puerto de altura en Playa del Carmen, Quintana Roo, y el establecimiento de un servicio de transbordadores de paso Puerto Morelos-Cozumel y Puerto Morelos-Miami. Otro puerto de altura necesario es el de Chiltepec, Tabasco, y la habilitación como tales del de Frontera, en la misma entidad y el de Progreso, en Yucatán.

En cuanto a la comunicación por aire se habló del establecimiento de rutas aéreas comerciales para ligar a las ciudades del sureste con ruinas arqueológicas y con otros centros turísticos como Acapulco y Oaxaca.

El turismo del Sureste es un aspecto importante de su economía debido a que los lugares históricos que posee despiertan un gran interés a los visitantes extranjeros. Así, en este aspecto se insistió en el proyecto del circuito turístico de la Ruta Maya, como programa de carácter regional. Adicionalmente se propusieron: un fraccionamiento turístico en Ciudad del Carmen; desarrollo de hotelería en diversos municipios chiapanecos y un teleférico en el Cañón del Sumidero. Para Quintana Roo, una segunda etapa en Cancún y obras de infraestructura turística en Xelha y en Tulum; para Tabasco un museo de Antropología en Villahermosa y el establecimiento del espectáculo luz y sonido en

las ruinas de Chichén-Itza, Valladolid y Grutas de Laltún, en Yucatán. Además, un centro de convenciones en Mérida y la creación de un museo para albergar las estelas, códices y piezas de la cultura maya en la ciudad de Mérida. Ω

RELACIONES CON EL EXTERIOR

V Informe de actividades del Instituto Mexicano de Comercio Exterior

El 23 de febrero último se llevó a cabo la trigésimocuarta reunión del Consejo de Administración del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), en la que se celebró el quinto aniversario de la creación de dicho organismo. El presidente Luis Echeverría presidió la sesión en la cual Julio Faesler, director general del IMCE, rindió un informe sobre las labores desarrolladas en el quinquenio por el Instituto.

En la misma fecha se inauguró el nuevo edificio del IMCE, el cual consta de 20 pisos, con 20 000 m² para oficinas, 1 100 m² para exhibiciones interiores, complementados con 3 000 m² de espacios exteriores para la instalación de exposiciones. Cuenta además con tres salas para reuniones y un auditorio con cupo para más de 260 personas.

A continuación se presentan los aspectos más relevantes del informe mencionado.

El director del IMCE caracterizó en primer término al Instituto a partir de sus funciones de fomento al comercio exterior relacionadas con la difusión entre los productores de oportunidades de exportar y de las técnicas de comercialización y del apoyo gubernamental a las exportaciones. Es función del Instituto, además, asesorar a las autoridades en el otorgamiento de dicha ayuda. Señaló asimismo la importancia de promover la sustitución de importaciones para incrementar la oferta nacional y fortalecer al sector exportador. En estos elementos se ha fundamentado la estrategia del IMCE —según explicó Julio Faesler—, integrada por los siguientes lineamientos:

“Promoción al exterior de nuestros productos a través de misiones, ferias y

otros eventos, apoyada en las consejerías comerciales y la investigación que éstas realizan.

"Selección de artículos prioritarios exportables con base en las oportunidades del mercado exterior y la comunicación directa con los productores a través de oficinas en el interior de la república.

"Servicios prácticos y eficaces para los productores en sus gestiones ante las autoridades, allanando a éstas su camino para otorgar apoyo a la exportación y la racionalización de importaciones.

"Coordinación en comisiones y comités intersecretariales o mixtos de ciertas funciones públicas y privadas en determinados campos específicos relacionados con el comercio exterior.

Una vez delineados los objetivos y definidas las estrategias fue integrándose "un cuadro de servicios destinados a responder a necesidades reales y a impulsar nuevas áreas del comercio exterior que reclamaban atención".

Once consejerías comerciales del servicio diplomático estaban encargadas hasta 1970 de promover el intercambio comercial de México. El IMCE ha recibido esta tarea, la cual ha complementado con representaciones en el interior de la república para entrar en contacto con los productores que estén en posibilidad de exportar.

Actualmente el IMCE "cuenta con 29 consejerías económicas que atienden a 47 países en conjunto y 34 oficinas estatales y subregionales. Un total de 63 oficinas que ofrecen a nacionales y extranjeros la información actualizada y los servicios complementarios que requieren para realizar comercio o establecer empresas mixtas con nuestro país".

Además, con el propósito de dar a conocer distintos aspectos de la exportación, fueron creadas comisiones estatales de fomento al comercio exterior que están integradas por productores locales, representantes de la banca pública y privada, así como de los gobiernos estatales y las dependencias federales.

Como resultado de los trabajos efectuados por dichas comisiones y las representaciones estatales, cerca del 60% de los participantes en misiones y ferias ha sido de la provincia.

La organización de productores para la exportación ha recibido especial atención. Se han creado 173 unidades que incorporan a más de 8 000 productores. "Estas organizaciones son de la más variada índole: cooperativas, asociaciones de productores, uniones de crédito, sociedades solidarias ejidales o sociedades anónimas que se refieren al sector agropecuario principalmente. Gracias a estas organizaciones ha aumentado la exportación de artículos como melón, oca, guayaba, calabaza, pepino, otras hortalizas y frutas."

Entre los organismos creados por el IMCE se encuentra la Comisión Nacional de Casas de Artesanías para Exportación (CONARTEX), la cual reúne nueve casas de artesanías estatales que, a su vez, prestan servicio a cerca de 5 000 artesanos. Esta organización distribuye información sobre demandas internacionales de artesanías, en parte a través de la *Carta al artesano exportador*; organiza, conjuntamente con el Centro de Estudios de Comercio Internacional (CECI), asistencia en materia de técnicas de producción y ha fabricado herramienta y equipo para talleres artesanales. "Con participación en ferias y misiones la CONARTEX ha venido, a través de su filial CONARTEX, S. A., más de diez millones de pesos."

El IMCE ha elaborado una lista de artículos que tienen mayores posibilidades de exportación para promoverlos en forma prioritaria. Dicha lista incluye artículos con diversos grados de elaboración, aunque el Instituto tiene como criterio general dar preferencia a los que tienen un mejor grupo de elaboración. Como parte del apoyo a los exportadores "el IMCE realiza, y en su caso apoya, la contratación de estudios de mercadeo sobre productos específicos. Asimismo, comparte gastos con promotores en viajes de negocios conforme a itinerarios y programas de entrevistas determinados".

Durante los últimos cinco años el Instituto ha organizado un total de 42 misiones y 79 brigadas a distintos países y ha participado en 83 ferias. El total de las ventas ha sumado 5 632 millones de pesos. "Las ferias y exposiciones han sido ocasión para que más de 1 500 de los 3 900 exportadores a los que se les ha expedido la credencial del Registro Nacional de Importadores y Exportadores del IMCE, hayan salido, generalmen-

te por primera vez, a mercados internacionales a promover sus artículos conforme a métodos modernos. El IMCE apoya su participación y cubre los gastos del transporte de sus muestras, obtiene tarifas rebajadas de avión y hoteles y efectúa sin costo la instalación y montaje de los puestos que rentan conforme a tarifas escalonadas de promoción.

"En combinación con nuestro Centro de Estudios de Comercio Internacional, en muchos casos se han impartido cursillos de comercialización para los expositores asistentes a estas ferias.

"El Instituto también ha apoyado, compartiendo gastos de preparación, la impresión de folletos y catálogos para la mejor presentación de los productos promovidos."

Por su parte, el IMCE ha montado ferias mexicanas en varias ciudades del exterior: Amberes, Kansas, Pekín, La Habana, Basilea, Beirut, Nueva Orleans, Panamá y Santo Domingo; además, en tres ocasiones consecutivas en San Antonio, Texas. En estas exposiciones exclusivamente mexicanas y predominantemente industriales han participado 1 500 productores y se ha recibido la visita de más de 10 00 compradores.

"Al lado de la presentación de nuestros productos en estas ferias, se han celebrado seminarios y reuniones de hombres de negocios para promover coinversiones en México."

"Las ventas calculadas en las ferias mexicanas, han sido de 2 519 millones incluyendo las de San Antonio por 2 090 millones."

El Instituto también ha participado en ferias celebradas dentro de la república, por ejemplo la "Internacional Mesoamericana", en Tapachula y las de Piedras Negras y Ciudad Juárez.

El Centro de Estudios de Comercio Internacional (CECI) imparte más de 70 distintos cursos relativos a técnicas de comercialización. Durante los últimos cinco años se han impartido cursos en 99 lugares de la república a más de 30 700 productores, técnicos, empresarios, estudiantes y empleados interesados en el comercio exterior.

"El Centro de Idiomas ha impartido cursos prácticos de ocho lenguas a más

de 3 000 alumnos, en cinco ciudades de la república, en sus dos años y medio de actividades.

"Más de 30 000 técnicos, estudiantes y productores han consultado la biblioteca y el Banco de Información donde el IMCE ha reunido más de 7 000 volúmenes y recibe 1 500 revistas y boletines informativos sobre comercio exterior.

"En el Centro de Información se proporcionan datos en forma inmediata sobre demandas para productos. Muchas veces las consultas pueden desahogarse con alguno de los 380 folletos, libros y directorios que el IMCE ha publicado.

"El Instituto publica las cartas al exportador, al artesano exportador, de calidad, de transporte internacional, de diseño, de la ADACI y de integración económica. El tiro de la carta al exportador es de 15 000 ejemplares semanales y alcanza a todos los rumbos de la república."

La Comisión Nacional de Calidad para Productos de Exportación (CONACALPE) es un organismo mixto de coordinación que facilita información a los productores sobre requisitos de calidad establecidos en otros países. Está vinculado estrechamente con la actividad que México realiza en el campo del Codex Alimentarius.

"A través de acuerdos suscritos con los organismos correspondientes de otros países, como es el caso de la Oficina de Alimentos y Medicinas de Estados Unidos, los convenios que se encuentran en vías de negociación en Canadá y Australia y los 100 técnicos en materia de análisis, muestreo e inspección que CONACALPE ha enviado a adiestrar, se abrieron nuevos caminos para enviar productos como: cerámica ornamental, fresas, cítricos, tomate, chile y pepino; vinos y licores, medicinas y aparatos médicos con la seguridad de que satisfacen desde su embarque, los requerimientos del cliente y del país de destino.

"El centro de Diseño del IMCE orienta a toda clase de productores respecto al diseño y desarrollo de productos, empaques y etiquetas, para incorporarles funcionalidad, belleza y el máximo de aprovechamiento de materiales en su producción.

"Además de cursos, mesas redondas y

asesoría directa el Centro ha organizado en cinco ocasiones el concurso 'Premio Nacional Anual de Diseño para la Exportación' en el que han participado 1 377 diseñadores y 1 271 empresas, con 3 640 productos."

Se encuentran registrados 450 diseñadores en el Centro, incluyendo profesionales prácticos y estudiantes. A la fecha, se han formado centros regionales de diseño en Guadalajara, Monterrey y Mérida y se ha asesorado individualmente o en grupo a 1 180 artesanos en múltiples localidades, para el mejor aprovechamiento de materiales como ónix, coral negro, fibras y otros.

"Otro organismo mixto que trabaja dentro del marco del IMCE es la Comisión Nacional de Fletes Marítimos (CONAFLEMAR), que promueve el fortalecimiento de las navieras de nuestro país y el conocimiento por parte de los exportadores de los fletes y rutas más convenientes."

"El IMCE auspició la creación de la Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte Marítimo (AMUTMAC), para defender los intereses del exportador o importador mexicano frente a decisiones inaceptables de las conferencias navieras internacionales. Por ejemplo, logró recientemente negociar la eliminación de un sobrecargo que se pretendía establecer en las rutas que tocan el puerto de Veracruz."

La comercialización de los productos se ha apoyado con la creación de una red de 60 bodegas en 17 países mismas que son utilizadas por 64 productores, que han movido y distribuido a través de ellas productos con un valor de más de 150 millones de pesos.

En lo correspondiente a asesorías jurídicas y funciones de arbitraje, se informó que se ha asesorado a 2 413 productores, en especial agropecuarios y artesanales, "para que formalicen contratos ahí donde la vaguedad del convenio verbal venía siendo riesgosa o bien para precisar los términos de los contratos escritos, evitando así prácticas y cláusulas lesivas a los intereses de los exportadores". Se han preparado contratos tipo y se ha asesorado a diversas empresas públicas y privadas en la negociación de sus contratos de comercio exterior.

"La Comisión para la Protección del

Comercio Exterior, organismo arbitral, conoce de las desavenencias surgidas en comercio exterior en las que un mexicano es parte. Ha atendido 1 828 casos en los últimos cinco años.

"El IMCE ha auspiciado a través de dicha comisión el establecimiento de la Academia de Arbitraje Comercial Internacional (ADACI), que en combinación con la Sección Mexicana de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, ha formado ya 33 árbitros profesionales que no sólo sirven a los intereses de los casos presentados a organismos arbitrales en México, sino los que pueden ser sujetos al arbitraje de otros tribunales internacionales.

"Como respuesta a la necesidad de contar con una organización para conjurar, a través de los procedimientos jurídicos y administrativos del caso, las restricciones que países extranjeros pretenden imponer a su importación de nuestros productos, el IMCE formó un Comité de Defensa de las Exportaciones, entidad intersecretarial que ha venido coordinando con nuestra cancillería la defensa de los intereses de los productores mexicanos, asesorándolos en cuanto a su asistencia a audiencias públicas o en cuanto a la presentación de pruebas documentales."

"El Instituto ha iniciado el sistema de programas registrados de exportación, para facilitar al exportador la obtención de los apoyos fiscales, financieros y administrativos que están a su disposición y para coadyuvar con las autoridades en la expedición de los mismos, ofreciéndoles elementos adicionales de juicio para sus decisiones.

"Conforme a este sistema, el exportador presente su plan de ventas al exterior y de encontrarlo factible el IMCE lo registra y recomienda a las autoridades el otorgamiento acelerado de los apoyos a que pueda tener derecho el interesado conforme a las disposiciones en vigor. Los programas actualmente registrados por el IMCE suman exportaciones por 946 millones de pesos.

"La reciente reforma al Reglamento de Operación de los Consorcios de Exportación encomienda al Instituto la función de evaluar y opinar respecto de los programas de exportación de los mismos, que existiendo 22 registrados, agrupan a 856 empresas y exportaron

5 185 millones de pesos en el año de 1975.”

El Instituto evalúa y apoya la ejecución de los programas de exportación que presentan los exportadores acreditados de FOMEX, FONEI y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

“El Instituto formula anualmente metas de exportación que sirven para coordinar los programas de trabajo de los representantes en el interior y en el exterior. La meta actual de exportación fue el resultado de entrevistas con 1 371 productores de toda la República, que representaron en 1974 el 83% de la exportación.”

Con objeto de sustituir importaciones y aumentar la producción, a mediados de 1974 se inauguró la exposición permanente “En México la Mejor Inversión” (EMMI) promovida por varias dependencias federales que exhibe cerca de 7 000 productos de importación, que pueden producirse con recursos del país.

“Hasta fines de diciembre de 1975, se materializaron, gracias a alguna intervención decisiva de EMMI, 82 proyectos en 29 empresas de diversos sectores como eléctrico-electrónico, maquinaria industrial y partes automotrices, que representan la sustitución de importaciones por valor de 1 255 millones de pesos y la generación de nueva oferta exportable por 34 millones de pesos anuales.” Ω

Visita del Viceprimer Ministro israelí

Para efectuar una visita oficial de cinco días a México arribó el pasado 29 de febrero Yigal Allon, viceprimer ministro y ministro de Relaciones Exteriores de Israel.

El objeto de dicha visita fue intercambiar puntos de vista sobre las relaciones entre las dos naciones. En materia económica se discutieron las posibilidades de incrementar el intercambio comercial y la cooperación tecnológica en distintas áreas de la industria, entre ellas la productora de óxido de magnesio a partir de la sal. Además, se tratará de establecer una fábrica de ácido fosfórico en Israel, para la cual México aportará azufre.

Actualmente el intercambio comercial

entre ambos países es favorable a México en 41.9 millones de dólares. Los principales artículos de exportación de México son hormonas naturales o sintéticas, azufre en estado natural y telas de algodón. Por el lado de las compras mexicanas destacan por sus volúmenes: copolímeros de cloruro de vinilo, acetato de vinilo y fosforoditrato de o,o-dimetil.

Durante las reuniones que sostuvieron el Canciller mexicano y el Viceprimer Ministro israelí, quedó claro que en el marco de unas relaciones amistosas existen también puntos de desacuerdo. A este respecto, Allon se refirió en una entrevista a “esa triste votación acaecida en la ONU en la cual se acusó al movimiento sionista nada menos que de racista, y nosotros hemos visto en esa votación automática, una votación en contra del movimiento sionista y en contra de Israel; vimos en ello una votación contra el Estado de Israel; contra el movimiento sionista que tanto ha sufrido”, y añadió: “debo expresar asimismo que luego de la votación, el Gobierno de México, a través del ex-Secretario de Relaciones Exteriores, encontró la forma de poner fin a este desacuerdo, a este mal entendido”.

Con anterioridad, en una comida ofrecida por el Canciller mexicano a Yigal Allon, el primero expresó su confianza respecto a que “las honestas diferencias de opinión no deben turbarnos, porque entre pares no puede haber agravio cuando uno u otro ejerce su derecho inalienable a opinar y llegar a distintas conclusiones”. Al referirse al conflicto del Cercano Oriente, el Secretario mexicano

señaló que es aplicable el principio de que la conquista armada no da derechos ni puede ser título para la anexión de territorios. “Pensamos —añadió— que el principio de la libre determinación es también aplicable al pueblo palestino, el cual aspira, como antaño el pueblo judío, a formar un hogar nacional mediante la constitución de un Estado.” Agregó que “una paz estable con el Cercano Oriente exige, del mismo modo, asegurar el derecho de cada uno de los estados de la región, incluyendo por supuesto a Israel, a vivir en paz y seguridad”.

Por su parte el Ministro israelí afirmó: “No es un secreto, por supuesto, que al lado de los puntos importantes en los que reina la comprensión y el entendimiento entre México e Israel, hay también puntos en los cuales no siempre estamos de acuerdo y está claro que al igual que la invitación oficial a mi persona a visitar a México no implica aprobación de antemano de parte de vuestro gobierno hacia todos los componentes de nuestra política, asimismo no debe verse en mi decisión de visitar a su país, consentimiento *a priori* de toda posición que adopte México en las cuestiones del conflicto del Medio Oriente”. Respecto a la política de Israel en lo referente a esta región, Allon señaló que su país no busca incorporar territorios por la anexión misma y destacó la disposición de Israel de “comenzar negociaciones directas con cada uno de nuestros vecinos para lograr la paz sin ninguna condición previa. Empero, nuestra disposición siempre ha encontrado un repudio total por parte de nuestros vecinos”. Y agregó que confía en la Conferencia de Ginebra

México: balanza comercial con Israel
(Miles de dólares)

Años	Exportación ^a		Importación		Saldo
	Valor	Variación % anual	Valor	Variación % anual	
1970	903	—	1 243	—	340
1971	968	7.2	824	— 33.7	144
1972	605	— 37.5	481	— 41.6	124
1973	666	10.1	580	20.6	86
1974	3 860	479.6	1 559	168.8	2 301
1975 ^b	43 644	^c	1 767	13.3	41 877

a. Incluye revaluación.

b. Cifras preliminares.

c. El incremento es mayor a 1 000 por ciento.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

como único conducto con perspectivas de progreso. Por último señaló que Israel no ignora el dilema de la identidad palestina. "Nosotros vemos en ella uno de los problemas principales en el conflicto del Medio Oriente, y yo mismo declaré en nombre de mi gobierno desde la tribuna de las Naciones Unidas, que aun si ello fuese posible, no aceptará Israel solución al conflicto del Medio Oriente, sin que éste incluya una solución adecuada al problema de la identidad propia de los palestinos."

Al concluir su visita a México, Yigal Allon ofreció una conferencia de prensa conjuntamente con Alfonso García Robles, Canciller de México. Durante la misma se manifestaron discrepancias al reconocerse que los desacuerdos entre las dos naciones no pudieron ser superados durante la estancia de Allon en México.

Uno de los motivos de desacuerdo es la resolución 242 de las Naciones Unidas referente a los territorios ocupados. En este sentido Allon afirmó que dicha resolución tiene varias interpretaciones, según el idioma: inglés, español, ruso, árabe o francés. Precisó que mientras la versión en inglés habla de la desocupación "del territorio ocupado", la versión en español dice "los territorios ocupados", por lo cual, señaló, se presta a distintas interpretaciones. Ante esta aclaración, el Canciller mexicano respondió que "para México sí ha significado dos territorios ocupados porque así lo dice la resolución en español y las cinco lenguas autorizadas en las Naciones Unidas tienen para México igual valor".

Aclaró entonces que antes de que el Consejo de Seguridad votara esa resolución, el grupo latinoamericano presentó un proyecto en el que se hablaba claramente de "los territorios ocupados" y cuando se preguntó al presidente del bloque latinoamericano, el representante de Trinidad y Tabago, que si queríamos decir "todos los territorios, la respuesta fue afirmativa", y recalcó: "es la razón de nuestra interpretación de la resolución 242".

Otro de los motivos de desacuerdo es la decisión de México de permitir que se establezca una oficina de prensa de la Organización para la Liberación de Palestina (OLP). El ministro Allon se mostró decepcionado ante esta posibilidad y expresó esperanzas de que México reconsi-

dere su decisión, ya que de no hacerlo "dicho ofrecimiento alentaría las posiciones extremas y no favorecería una actitud moderada".

Antes de dar por concluida la reunión, el Secretario mexicano respondió a las preocupaciones del visitante: "comparto plenamente la conclusión a que acaba de llegar el señor Ministro Allon tocante a que nuestras conversaciones y su visita han sido fructíferas para el futuro desarrollo de las relaciones entre nuestros dos países", y continuó: "Creo necesario decir, dado que aquí se preguntó al principio cuáles eran los puntos en que no obtuvimos acuerdo, que no ha sido por mi voluntad". Expresó, asimismo, su coincidencia con Allon en el sentido de que "la base de nuestra amistad es suficientemente sólida y amplia para no sufrir si existen algunas discrepancias de opinión". Por último, refiriéndose a la apertura de la oficina de la OLP, García Robles dijo: "yo creo que el hecho de que el gobierno de México mantenga la promesa hecha por el presidente Echeverría en su viaje por el Cercano Oriente en el sentido de autorizar la apertura de una oficina de prensa de la Organización de Liberación Palestina en nuestro país no implica que, en nuestra opinión, surja un peligro ni para Israel ni para la evolución hacia un arreglo de la cuestión del Cercano Oriente que, como lo puse de relieve, nosotros somos los primeros en desear".

Visita del Presidente de Yugoslavia

El presidente de Yugoslavia, mariscal Josip Broz Tito, efectuó una visita oficial a

México del 10 al 14 de marzo. Durante su estancia recorrió lugares de interés en los estados de Veracruz y Quintana Roo.

Los motivos principales de esta visita fueron: estrechar los lazos de amistad existentes y estudiar las posibilidades de incrementar las relaciones comerciales, culturales y tecnológicas entre ambas naciones.

Según datos oficiales, en los últimos seis años el intercambio comercial entre México y Yugoslavia ha sido escaso e irregular. Entre los artículos importados con regularidad se encuentran hoces y guadañas, cortacircuitos y sus partes, así como productos químicos.

También las exportaciones se encuentran concentradas en un número limitado de productos, tales como algodón en rama, cobre en barras impuras, frijol y miel de abeja.

Actualmente se estudian las posibilidades de exportar otras mercancías, entre las que se incluyen productos enlatados de origen agrícola, partes automáticas y artículos para la industria siderúrgica.

Una vez concluida la visita se suscribió un comunicado conjunto a nivel de jefes de Estado. En dicho comunicado se hace un análisis de las coincidencias en materia de política internacional de ambos países.

Trascendió que los jefes de Estado de México y Yugoslavia hablaron de las posibilidades de organizar vuelos del llamado tipo "Charter" entre ambos países como parte de un futuro acuerdo turístico y otro en materia de becas. Ω

México: balanza comercial con Yugoslavia (Miles de dólares)

Años	Exportación		Importación		Saldo
	Valor	Variación % anual	Valor	Variación % anual	
1970	2 867	—	94	—	2 773
1971	1 969	— 31.3	369	292.6	1 600
1972	6 330	221.5	371	0.1	5 859
1973	5 429	— 14.2	2 052	653.1	3 377
1974	7 751	42.8	1 421	— 30.8	6 330
1975 ^b	3 353	— 56.7	2 963	108.5	390

a. Incluye revaluación.

b. Cifras preliminares.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

El golfo de California, rescate imprescindible

CESAR SEPULVEDA

Con la devolución al mar, en las aguas de Bahía Kino, Sonora, de una tortuga verde marina —especie en vísperas de extinción— rescatada cuando pequeña por un científico de las manos de un pescador comercial desaprensivo, reintegración hecha con solemnidad, un grupo de expertos en ecología y recursos del golfo de California y de su tierra circundante se reunieron a deliberar la semana pasada en aquel puerto en búsqueda de métodos, de normas y, sobre todo, de comprensión, capaces de salvaguardar ese único patrimonio natural para las generaciones venideras, de asegurar una explotación racional de los recursos y de mantener al hombre reconciliado siempre con su medio.

Más que una asamblea de científicos y de especialistas, aquello puede considerarse un cónclave de personas que aman al golfo de California, y que quisieran encontrar urgentemente la fórmula para detener el deterioro de esa área incomparable que es admiración del mundo, para devolverle su riqueza de fauna y de flora, para preservarla, en medio de toda su belleza, como el principal factor ecológico y económico de toda esa vasta región.

Con las recientes medidas legislativas sobre la zona económica marítima exclusiva de doscientas millas, y que entrarán en vigor el próximo 6 de junio, se ha dado un gran paso para evitar el despilfarro de los recursos y reintegrar el equilibrio ecológico en las aguas del golfo de California. Ya hemos expresado aquí mismo nuestro cálido apoyo a esa decisión valiente y oportuna del presidente Echeverría. Con ello, y con la limitación permanente a pescadores extranjeros para explotar cualquier excedente —si lo llegara a haber— se ha asegurado el cierre del Mar de Cortés a los no mexicanos. No descansaremos en alabar este gesto resuelto.

Por otra parte, se ha de reconocer un meritorio esfuerzo de varias dependencias oficiales para regular el uso y la explotación de los recursos. La Direc-

ción de Fauna Silvestre se encuentra empeñada, a la vez de vigilar cuidadosamente las acciones de los depredadores, en repoblar de especies ciertas zonas, y en crear refugios para determinadas variedades animales sobre las que se cierne su extinción definitiva. La Subsecretaría de Pesca trata de imponer las vedas y de velar por que no se efectúe el agotamiento de los cardúmenes. La Subsecretaría del Mejoramiento del Ambiente, aunque nueva, está interesada en frenar la efluencia de detritus y de afluentes dañinos en esas aguas y ha empezado a actuar, preparando un buen aparato jurídico.

Las universidades de Sonora y Baja California se han trazado programas de investigación para proponer reglas y crear organismos para detener el daño que se está causando a la región del golfo. Algunas instituciones del país vecino, como el Museo del Desierto Arizona-Sonora y otras, están cooperando para el estudio de las especies animales y vegetales y auxilian para repoblar algunas variedades, pero la verdad es que la tarea de rescatar el ecosistema del golfo y de la zona terrestre que lo rodea exige esfuerzos mayores, casi gigantescos.

Primeramente, deberán reunirse los empeños de todos los investigadores interesados, nacionales y extranjeros, en un bien dotado centro de investigación, patrocinado por el Gobierno federal, para que concentre todos los datos obtenidos hasta la fecha, y los que se obtengan de su actividad, que deben emprenderse desde ahora con planes escalonados. Ello es urgente ya, antes de que ocurra el deterioro irreversible del ecosistema del golfo.

En seguida deben formularse programas de educación para todas las escuelas de la zona, en todos los niveles educativos, en los que se destaque la importancia del golfo de California para la zona próxima, para México y para el mundo, y que sirvan para preparar una conciencia de empleo sensato y ordenado de los recursos.

Simultáneamente, debería crearse un código para el golfo de California, con todas las numerosas y variadas disposiciones legales que existen hasta ahora y que encuentran aplicación ahí, junto con

aquellas nuevas que resulten de un estudio más concienzudo de la aplicación del derecho en el área a la cual habrá que definirle sus fronteras.

Tendría que pensarse asimismo en una autoridad única para la administración de los recursos y para observar que se cumplieran en todos los preceptos legales destinados a esa región ecológica excepcional. Aunque existe la costumbre de crear comisiones intersecretariales, la experiencia no muestra que ellas funcionen eficientemente y con la debida coordinación. Por lo general, una de las secretarías prepondera, con mengua de las demás.

Más bien parece aconsejable una comisión especial, investida de poderes también particulares. Es posible que la institución de una autoridad investida de grandes atribuciones choque con la costumbre política, pues se crearía un puesto de enorme importancia, y es posible también que se piense que depositar tantas facultades en unas solas manos trae consigo el riesgo de que puedan emplearse ineficientemente, causando embotamiento o daño serio, pero la madurez de México y el peligro que amaga al golfo vuelve esta decisión imperativa.

No debe desdeñarse, en este programa, la cooperación de los organismos internacionales intergubernamentales que tienen que ver con la protección del ambiente, la preservación de especies marinas y el uso racional de los recursos naturales. De ahí podrían recibirse indicaciones muy útiles para la solución de algunos de los problemas.

Y sobre todo, deben aprovecharse los medios oficiales de comunicación y difusión para crear una recia conciencia, nacional y regional, para evitar el deterioro y el desgaste en toda esa región, y para cumplir las normas de protección necesarias.

Nos espera una tarea ingente, mas debemos poner manos a la obra cuanto antes, para corresponder a ese gesto determinado y trascendente del gobierno de poner en manos de los mexicanos, exclusivamente, todas las aguas del golfo de California y sus amenazados recursos. Ω

Nota: Este artículo fue tomado de *Excelsior*, México, 9 de marzo de 1976, pp. 6 y 8.

Financiamiento multilateral y desarrollo

WOLFGANG KOENIG

Organizaciones de toda índole participan actualmente en el sistema cada vez mayor de la cooperación económica internacional. El rasgo distintivo de las instituciones financieras es que su producto no sólo es verbal; por esta razón se las suele considerar (y quizá ya son) los mecanismos más eficaces de la colaboración multilateral. Son mecanismos receptores y trasmisores, aun cuando sus miembros tienen intereses en conflicto, diferentes grados de poderío y relaciones bilaterales importantes. Por lo que hace al desarrollo del Tercer Mundo, podemos considerar que estas instituciones financieras internacionales no sólo son variables independientes, sino también mecanismos conformados por las demandas de ese desarrollo.

En este trabajo se ofrece una visión general de las principales instituciones financieras internacionales, es decir, de las organizaciones nacidas de Bretton Woods, a saber: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), junto con la Corporación Financiera Internacional (CFI) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF), así como los bancos de desarrollo regional, por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (IDB). El análisis se centrará en los conceptos que han dado forma a la posición de estas instituciones en lo que se refiere al desarrollo, el proceso de decisión respecto al otorgamiento de ayuda financiera a los países menos desarrollados (PMD), el poder que logran y que ejercen en el proceso y los problemas a que hacen frente a mediados de este decenio. Ante todo, estableceremos nuestros términos de referencia.

PRINCIPIOS

No es difícil hacer la defensa de la cooperación monetaria multilateral en la que esté incluida la ayuda temporal a la balanza de pagos cuyo objeto sea mitigar los efectos a corto plazo de la inestabilidad internacional. Tal cooperación se puede tornar necesaria cuando, por ejemplo, se transmiten a la economía internacional ciertas sacudidas que se originan en otra parte de la economía mundial, cuando ocurren variaciones a corto plazo en la oferta y la demanda o cuando se presentan movimientos internacionales volátiles de capital a corto plazo. La defensa se hace más compleja, empero, cuando tenemos que ocuparnos de cambios a largo plazo en la economía internacional y de las cuestiones propias de los países en desarrollo. ¿Deberán cargar estos países con la responsabilidad total de su desarrollo, es decir, lograr un aumento de la capacidad productiva y transformar sus estructuras sociales y económicas? Si aceptamos que, en un mundo que cada día se hace más interdependiente, deben

reducirse en gran medida las desigualdades regionales del nivel de vida, habremos puesto los cimientos de una asociación y cooperación constructiva basada en la interdependencia de intereses; y con mayor razón si también aceptamos que las economías en desarrollo relativamente abiertas se enfrentan a barreras externas que frenan su crecimiento. Con esto en mente, podremos formular un conjunto coherente de medidas de política internacional y la cooperación financiera externa ayudará a vencer la rigidez de una estructura económica, llevará a la movilización y al aprovechamiento más eficaces de los recursos financieros, aumentará la tasa de formación de capital, acelerará el proceso de industrialización y proporcionará empleos para los desocupados.

¿Cuáles son los aspectos potencialmente controvertibles de tal acción? Diagnosticar las causas del subdesarrollo puede desembocar en la decisión de concentrarse en medidas curativas cuyo fin sea transformar la estructura social más que acelerar el crecimiento de la economía; también en que se considere innecesaria o indeseable la ayuda financiera externa. En términos de eficiencia económica, el éxito del enfoque en el que se prescinde de la cooperación externa depende, entre otras cosas, del grado de sustituibilidad entre los recursos nacionales y extranjeros, o, dicho en otra forma, de la importancia relativa de la brecha de divisas y la brecha del ahorro. Desde el punto de vista de la política podrá exigirse la introducción de métodos coercitivos de formación de capital, que suelen considerarse socialistas. Así pues, se puede concluir que, en ciertas circunstancias y en aras de lograr altas tasas de crecimiento, la ayuda financiera externa hace innecesario que el Estado se apodere de las fuentes de ingreso de los más ricos y evita la necesidad de la reorganización social. Esto explica por qué la cooperación financiera internacional no se basa por fuerza en consideraciones humanitarias y económicas. En realidad, un sistema financiero multilateral para el desarrollo podrá verse obligado a renunciar a algunas de sus probables ventajas en favor de las naciones receptoras, y ganar así una dimensión política a fin de movilizar recursos financieros provenientes de prestamistas últimos. Sin embargo, con la perspectiva de la estabilidad internacional a largo plazo, es probable que ambas partes convengan en una condición mínima de la ayuda externa: que el esfuerzo de autoayuda de los receptores no se menoscabe.

CREACION DE INSTITUCIONES Y EXPANSION DE TAREAS

Los principios y objetivos del sistema de Bretton Woods, tal como se enuncian en los artículos del Acuerdo del BIRF y del FMI, consisten en la estabilidad del tipo de cambio, del multilateralismo, la convertibilidad, el acceso a un fondo de liquidez internacional en caso de dificultades temporales en la balanza de pagos y un alto nivel de inversión internacional

Nota: El autor es profesor de economía de la Universidad de Gotinga, República Federal de Alemania. Traducción del inglés de Agustín Bárcena.

en que se dé mayor importancia a las corrientes de capital privado. Tanto el Banco como el Fondo “estaban destinados a someterse al control político”,¹ ya que en el ejercicio de sus funciones debían ocuparse de cuestiones políticamente delicadas, como son las referentes a las políticas del tipo de cambio y la generalización de riesgos inherentes a la inversión privada en el extranjero. Dadas las circunstancias, se había logrado un gran avance en la cooperación internacional. De conformidad con sus funciones, ambas instituciones fueron concebidas para complementarse con eficacia en el restablecimiento y mantenimiento de la estabilidad económica internacional, pero debido a que el Banco no tenía autoridad directa sobre la inversión internacional, su campo de acción estaba relativamente limitado y su función resultaba más fácil de cumplir que la del Fondo, el cual se enfrentaba al reto de asumir, mediante enfoques completamente nuevos, una posición central en el sistema monetario internacional.

Las organizaciones tuvieron un arranque lento; sin embargo, los años cincuenta vieron la activación de las políticas financieras multilaterales, el nacimiento de más instituciones y la expansión de sus funciones. Debido a que la capacidad del Banco Mundial para promover directamente la empresa privada está limitada por sus propios estatutos, en 1956 se estableció la CFI. Se la ha descrito como “única entre las organizaciones intergubernamentales, en cuanto que es la única de tales instituciones que opera con el solo fin de ayudar a la propagación internacional de la empresa privada”.² En diciembre de 1959 se constituyó el BID, cuando se consideraba que el sistema interamericano estaba por desplomarse y después de que muchas gestiones de la América Latina vencieron la renuencia de Estados Unidos hacia el proyecto. En vista de la pesada carga del servicio de la deuda de muchos países, en 1960 se estableció la AIF. Se afirma que sus préstamos concesionarios no sólo fortalecen la economía del país que pide prestado, sin acrecentar su carga a corto plazo por el servicio de la deuda exterior, sino que también indirectamente aumentan la seguridad de los préstamos comunes de los inversionistas extranjeros.

El FMI otorgó a las naciones en desarrollo elementos para el financiamiento compensatorio y para estabilizar los precios de los productos primarios, hecho que equivalió, hasta cierto punto, a perder el control de sus políticas de giro. Después vino el amplio debate sobre las reformas del sistema monetario internacional que tuvo lugar en el decenio de 1960 y que desembocó en una innovación potencialmente importante, los derechos especiales de giro (DEG), que pusieron la liquidez incondicional al alcance de los miembros para reforzar los activos existentes y que constituyeron las primeras reservas internacionales planeadas. Sin embargo, la distribución de los DEG de acuerdo con las cuotas de los miembros provocó fuertes críticas tanto en círculos académicos cuanto en los países en desarrollo por parte de quienes habían esperado que se estableciera un vínculo entre ellos y el financiamiento del desarrollo.

El Grupo del Banco Mundial y el BID vigorizaron su posición con relativa facilidad, extendiendo y diversificando

el alcance de sus sistemas de préstamos y de otras actividades de acuerdo con sus apreciaciones de las cambiantes prioridades para el desarrollo. Al igual que el BID, el Grupo ha revelado una percepción cada vez mayor de los problemas sociales del mundo en desarrollo, tales como el desempleo, la distribución del ingreso, la pobreza y la desigualdad. Con todo, estas instituciones siguen dependiendo en gran medida de inversionistas privados para movilizar recursos hacia el desarrollo. Más todavía, sus venturosas operaciones en los mercados de capital dependen en mucho de que las naciones interesadas otorguen privilegios, ya que la programación y autorización de las emisiones de bonos suelen estar sujetas a regulaciones muy estrictas. Otras técnicas de movilización empleadas por el BIRF y el BID y, por supuesto, la CFI, también entrañan una colaboración estrecha con instituciones financieras privadas de los países desarrollados, en el ejercicio de la cual las organizaciones internacionales se ven obligadas a ganarse una sólida reputación financiera.

A partir de los años setenta, el sistema financiero multilateral ha pasado por una serie de difíciles pruebas cuya severidad fue diferente para cada una de las instituciones, si bien los problemas mayores recayeron sobre el FMI. El surgimiento del dólar de Estados Unidos como moneda vehículo y las dificultades internacionales debidas a los persistentes déficit de la balanza de pagos estadounidense, habían sido una de las causas principales de la concentración en el Grupo de los Diez de un poderío rival, lo que llevó a que el FMI fuera hecho a un lado y a que se debilitara su posición en asuntos importantes. Luego, en 1971 la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro inició un período de gran incertidumbre que después fue acrecentada por el auge del mercado de euromonedas (que comprendía una parte importante de la liquidez mundial no controlada), por el rompimiento del sistema de tipos de cambio establecido en Bretton Woods y por las crecientes tendencias inflacionarias que acosaban al mundo industrializado.

Sin embargo, la existencia misma del sistema financiero multilateral fue sometida a una prueba crítica por la crisis de energía durante la cual se cuadruplicaron los precios del petróleo y surgió el peligro de devaluaciones competitivas y del aumento de restricciones al comercio y a los pagos. Los hábitos ya establecidos en la cooperación internacional demostraron la capacidad de evitar lo peor de este choque; lo que es más, la crisis pareció dar a las instituciones internacionales la oportunidad de ampliar sus atribuciones y de constituirse como el verdadero centro de la colaboración financiera internacional. El Fondo estableció un servicio financiero del petróleo como medio suplementario de ayuda a los miembros y también creó un Comité Interino que serviría de foro para debatir las cuestiones referentes a la reforma monetaria. La creación del Comité de Desarrollo, cuerpo conjunto del Banco Mundial y del Fondo, significó un paso concreto hacia nuevas formas de transferir recursos reales hacia los PMD y llevó al establecimiento de una “Tercera Ventanilla” en el BIRF.

Sin embargo, hasta ahora el único resultado de toda esta profunda revaloración de las relaciones económicas internacionales desde la segunda guerra mundial, ha sido el de convenios limitados sobre cuestiones apremiantes, amén de que las sumas adicionales que las instituciones multilaterales han puesto al alcance de los países interesados son pequeñas si se comparan con las necesidades de los miembros en condicio-

1. J. Keith Horsefield, *The International Monetary Fund 1945-1965*, vol. I. Chronicle, FMI, Washington, 1969, p. 130.

2. Banco Mundial, AIF y CFI, *Policies and Operations*, abril de 1968, p. 95.

nes económicas más difíciles y con la magnitud de la "red de seguridad" convenida por el Grupo de los Diez. Sin embargo, de mucha importancia para la orientación futura y las posibilidades de trabajo de estas instituciones puede resultar cierto cansancio respecto a la ayuda de los tradicionales prestamistas finales y la apertura de nuevas fuentes de fondos: acuerdos del FMI con miembros de la OPEP y préstamos al BIRF procedentes de la misma Organización, así como, en el caso del BID, la declaración de 12 países industriales de fuera del hemisferio occidental de que estaban interesados en ser miembros del Banco. Todo lo anterior lleva en sí la posibilidad de importantes cambios cuantitativos y cualitativos de la función intermediaria de las instituciones en la canalización de recursos a los países menos desarrollados.

DECISIONES Y ENFOQUES

Al igual que el dinero en general, el financiamiento externo multilateral implica control sobre recursos y, por tanto, poder. Por lo que hace a la actividad financiera, los hechos sobresalientes son corrientes mucho mayores de ayuda financiera multilateral y también un cambio gradual del sector público al privado en el total del financiamiento externo de los PMD y niveles considerablemente aumentados de endeudamiento de esas naciones. Este problema del endeudamiento no es necesariamente cuantitativo, sino más bien de los términos y condiciones de la ayuda financiera. El problema se manifiesta en el endurecimiento de los términos de los préstamos y en una declinación significativa del volumen de las donaciones.

Al parecer, ciertos códigos más o menos informales para la conducción de políticas económicas han cobrado mayor importancia en la canalización de la ayuda financiera multilateral. Por una parte, en ocasiones esto ha causado grandes sospechas respecto a los "verdaderos" motivos de las instituciones. Por otra, parece del todo natural que éstas busquen seguridades de que sus recursos se emplearán con eficacia; la evaluación del desempeño económico de los receptores deberá considerarse importante si se quiere que la cooperación financiera internacional para el desarrollo sea eficaz. En este proceso, puede resultar esencial la información adecuada acerca del proyecto por financiar y sobre la economía general del receptor. Esta información no por fuerza es contraria a los intereses del receptor, aunque en ciertas condiciones puede provocar una tendencia a que las decisiones referentes a la política de desarrollo del país receptor se tomen fuera de él.

A lo largo de los años, el Banco ha hecho depender los préstamos no sólo de la solidez financiera y de la dirección eficiente del proyecto de que se trate, sino también, y cada vez más, de que considere que el país receptor esté haciendo lo que a su juicio es un buen esfuerzo de autoayuda para promover su propio desarrollo. Con relación a este último propósito, las misiones económicas del BIRF visitan periódicamente a los países miembros y valoran su desempeño, empleando como criterio de medición aspectos tales como la movilización y asignación de los recursos internos disponibles, las políticas de inversión y de comercio exterior, las pautas del gasto público, etc. Subsecuentemente, se hacen recomendaciones de política a los receptores. Conforme a sus criterios para prestar, el BID se concentra sobre todo en los proyectos y de ordinario se abstiene de hacer evaluaciones

generales separadas de las políticas económicas y sociales de los países prestatarios.

Por lo que hace a las operaciones financieras del FMI, que cada día son mayores, la institución reconoció que los acuerdos de *stand-by* (préstamos contingentes) ofrecían la posibilidad de crear códigos obligatorios que regularan las políticas internas de sus miembros. En la práctica, estos acuerdos se convirtieron en el instrumento aislado más importante del Fondo y su conformación gradual por parte de la Junta de Directores constituye un ejemplo destacado del proceso de decisión. Originalmente se supuso que los acuerdos darían a los miembros el derecho de realizar operaciones por el monto total del crédito otorgado, sin inspección posterior por parte del Fondo. Pero la siempre creciente inclusión de condiciones, las cláusulas "gatillo", junto con la naciente técnica de establecer fases o etapas, lo que significaba que no podía disponerse de una sola vez del monto total del *stand-by*, sino sólo en cantidades parciales cuya continuidad estaba vinculada al cumplimiento de las cláusulas de comportamiento, dio en realidad al Fondo el derecho de cancelar estos acuerdos.

En principio las políticas del Fondo han estado predisuestas contra los esfuerzos proteccionistas de los PMD para promover la industrialización y han supuesto que toda la carga del ajuste de los desequilibrios en la balanza de pagos debidos a factores fuera del control de estos países debe gravitar sobre ellos. Más aún, la pronta aplicación de la devaluación del tipo de cambio cuando fallan los frenos crediticios lleva a un fortalecimiento del sector tradicional orientado hacia las exportaciones. Este enfoque resulta probablemente eficaz cuando la meta es fortalecer lo antes posible la posición de la reserva internacional de un país; empero, se ha sostenido con frecuencia que esto ocurrirá con cierta mengua del potencial de crecimiento a largo plazo.

Si la meta central de tales políticas fue la estabilización de las economías de los países en cuestión, debe estimarse que los acuerdos *stand-by* han fallado considerablemente. En términos generales, se ha reconocido desde hace mucho que estos acuerdos son un medio de los países miembros para aumentar sus posibilidades de financiamiento externo, dado que los potenciales prestamistas de capital tienden a reputar su concertación como una seguridad aceptable de conducta conveniente por parte de los prestatarios. Pero, ¿qué cosa es conducta "conveniente"? No por fuerza significa estabilización completa; más bien quiere decir, quizá, la eliminación de lo que se consideran los peores tipos de controles de cambio y, en general, la conducta financiera "responsable".

Ciertamente, a partir de la segunda mitad del decenio de 1950, el Fondo estimuló una tendencia hacia la simplificación y eliminación de los tipos de cambio múltiples que se habrían ido convirtiendo en instrumentos clave de los ambiciosos esfuerzos de las principales naciones en desarrollo para lograr una rápida industrialización de sus economías. Se afirmó que algunas de las medidas sustitutivas que se implantaron, principalmente sobre tasas a la importación, depósitos adelantados por impuestos de importación y exportación, eran de carácter temporal, pero el caso es que siguen en pleno vigor y al parecer desempeñan en forma permanente la mayoría de las antiguas funciones de los tipos múltiples. Del mismo modo, la experiencia obtenida con la aplicación de la llamada *crawling peg*, introducida por primera vez en Chile a

finés de 1962 (y suprimida por el gobierno de Allende) deja ver que esta técnica sólo se puede introducir y mantener mediante la aplicación simultánea de tipos múltiples de cambio y de restricciones no tarifarias.

Entre las muchas cuestiones complejas e interdependientes planteadas en principio por las políticas de cambio y otras no tarifarias de los PMD y del FMI, cabe señalar los dos grupos siguientes que no han sido estudiados a fondo: 1) Tipos de desequilibrios, el grado de responsabilidad conjunta de países superavitarios y deficitarios y la ventaja relativa del ajuste del desequilibrio en comparación con su financiamiento. 2) La eficacia relativa de los instrumentos de ajuste existentes y su relación con las políticas de desarrollo, incluida la supresión de los desequilibrios estructurales y la diversificación de las exportaciones, así como las posibilidades de crear otros instrumentos.

OBSERVACIONES FINALES

No hay acuerdo respecto a un solo punto de vista desde el cual se pueda considerar la formación de instituciones y la expansión de tareas en el financiamiento multilateral del desarrollo en los PMD. En última instancia, la dimensión política del sistema financiero puede descartar una perspectiva no normativa. Así pues, al revisar la eficacia del sistema seguirán como materia de controversia las respuestas a las siguientes interrogantes: ¿Se han creado los mecanismos institucionales apropiados en el nivel multilateral para ocuparse de las necesidades de desarrollo de los PMD? En caso afirmativo, ¿en qué forma han respondido estas instituciones a la oportunidad de aplicar políticas de desarrollo? ¿Han alcanzado en este proceso una legítima posición de autoridad en el terreno del desarrollo?

Las interrogantes llevan en sí, no hay duda, el problema de determinar el grado de objetividad que es posible alcanzar en la identificación de las causas del subdesarrollo de los PMD y en la prescripción de las medidas correctivas conducentes. Desde un punto de vista puramente práctico, podemos limitarnos a preguntar qué tanto responden las instituciones a los cambios de las prioridades de desarrollo.

Los diversos grados de adaptabilidad del Fondo y de las instituciones de financiamiento para el desarrollo deben explicarse en gran medida atendiendo a los propósitos para los que fueron constituidos. El FMI no se creó teniendo en mente el problema del desarrollo. Sin embargo, desde mediados del decenio de los cincuenta aprovechó diversas coyunturas para ampliar sus operaciones en los PMD mediante disposiciones que muchos tuvieron por discutibles tanto en su forma como en su esencia.

Por el contrario, las instituciones financieras internacionales parecen haber respondido al reto funcional del desarrollo del Tercer Mundo creando de continuo nuevas técnicas y financiando crecientemente proyectos que por largo tiempo se consideraron no financiables. Areas problema son el volumen, términos y condiciones de sus recursos financieros disponibles, así como la orientación de las políticas de desarrollo de los propios PMD al hacer efectiva la ayuda financiera externa. Por lo que hace a esto último, ha sido causa de gran preocupación el descenso de la tasa de inversión proveniente de recursos internos que tuvo lugar en varios países receptores.

En este contexto, el efecto de los recursos financieros externos sobre el esfuerzo de autoayuda de los PMD puede ser una cuestión crucial. Debido a que se carece de base estadística, no es posible probar o rechazar el peor de todos los casos posibles, o sea que contrariamente al supuesto usual (de que significativa y eficazmente elevan la tasa de formación de capital en los PMD), los recursos financieros multilaterales han reducido de hecho los ahorros internos, reforzado considerablemente el consumo y tendido a reducir la relación producto-capital. Sólo se podría sostener esta tesis si se demostrara, entre otras cosas, que los recursos se habían dedicado a proyectos marginales y de baja prioridad; que, pese a la escasez de recursos, un proyecto tendió a llevar a otro en determinado sector o país; que se dio preferencia al financiamiento de grandes proyectos (posiblemente porque el esfuerzo y los costos administrativos son menores por cada dólar prestado); que los recursos garantizados públicamente se canalizaron hacia actividades menos productivas directamente (quizá debido a que no se promueve la propiedad por parte del gobierno de actividades directamente productivas), y que la disponibilidad de recursos redujo el esfuerzo fiscal y encauzó el gasto público más hacia el consumo. De ser cierto todo esto, bien se podría aconsejar al país que prescindiera de los recursos financieros externos, pero en ese caso sostener cierta tasa de crecimiento exigiría restricciones al consumo corriente y probablemente obligaría a cierta reorganización social.

La posibilidad de que los recursos externos de financiamiento permitan directamente un nivel más alto de consumo corriente en los países receptores, y la necesidad de estos países de introducir cambios en sus políticas de desarrollo socioeconómico, podría llevar a examinar el ingreso en el sistema financiero multilateral en relación con el grado en que están disponibles para los miembros las opciones de desarrollo. Las decisiones de los prestatarios sobre opciones de desarrollo tienen siempre un contenido sociopolítico y, por tanto, son de interés para los prestamistas últimos, aunque no necesariamente para las instituciones financieras multilaterales como tales. Se espera que estas instituciones se abstengan de inmiscuirse en las políticas internas de sus miembros. Pese a ello, su evaluación del desempeño económico de los receptores puede tomar en cuenta fenómenos sociopolíticos y, por otro lado, la decisión de las instituciones puede tener una influencia extraeconómica en el país receptor.³

La función futura del sistema financiero multinacional en el desarrollo del Tercer Mundo será, a final de cuentas, el resultado de cambios en las prioridades y en el grado de consenso de las grandes potencias. En realidad, falta por verse hasta qué punto se da a las instituciones la oportunidad de seguir siendo o de llegar a ser variables más independientes frente a estas potencias de estructura cambiante; debe tenerse en cuenta, además, la posibilidad de que aumenten los conflictos de intereses entre ellas. Se puede fortalecer la independencia institucional si el sistema financiero multilateral cambia la dirección de su actividad en favor de las relaciones de cooperación y no de integración. Esta posibilidad realzaría el carácter internacional del sistema mismo y aumentaría las opciones de desarrollo de sus miembros. Ω

3. Banco Mundial y AIF, *Questions and Answers*, septiembre de 1971, pp. 7 y 13.

Sección latinoamericana

GUATEMALA

Un país devastado

Guatemala sufrió el peor desastre natural de su historia por los movimientos telúricos de febrero y principios de marzo. Estos se iniciaron el 4 del primer mes mencionado y el 9 de marzo sumaban un total de 1 315 (*Excelsior*, México, 10 de marzo), de los cuales dos fueron calificados de terremotos. Oficialmente el número de muertos ascendió a 23 000, el de heridos a 80 000 y a más de un millón el de los damnificados, quienes perdieron sus viviendas. Los sismos provocaron falta de energía eléctrica, incomunicación telefónica y telegráfica, derrumbes en carreteras, vías férreas y de puentes, y escasez de combustible.

Estos datos son alarmantes, sobre todo si se considera la situación de atraso y pobreza que ya existía en Guatemala.

Algunos datos recientes

El país tiene una extensión de 108 889 km² y está dividido en tres regiones: el Petén, con 45% del territorio nacional, en el norte, inaccesible y despoblado (menos de un habitante por km²); la llanura costera del Pacífico, de 15 a 40 km de ancho, con suelo rico para cultivos tropicales y cría de ganado, también escasamente poblada, y las sierras, con alturas que fluctúan entre 1 300 y 2 600 m, con la ciudad de Guatemala en su centro (1 478 m sobre el nivel del mar); en esta región se encuentran la mayoría

de los caminos y vías férreas, casi toda la industria y los principales cultivos, entre ellos el de café. Las tierras sembradas sólo representan aproximadamente el 29.7% del área cultivable del país.

El 54 % de la población, que en 1975 ascendió a 6.1 millones, está integrado por indios mayas; éstos conservan buena parte de sus costumbres ancestrales, y en su mayoría desconocen el español y viven marginados económica y socialmente.

El restante 46 % de la población está formado fundamentalmente por mestizos (o ladinos, como los llaman los guatemaltecos). Este grupo incluye también a unos cuantos miles de ascendencia europea, sobre todo españoles.

Estos guatemaltecos blancos con algunos ladinos forman el grupo privilegiado que integra la clase administrativa y profesional. Son dueños y explotadores de la mayor parte del comercio y la industria, así como propietarios de grandes extensiones de tierra. El 2.4 % de los predios cuentan con el 62.6% de la tierra.

El 70% de la población es rural. De ellos 55 % habita en chozas, 10 % tiene acceso a los servicios de salud pública, 13% al agua potable y únicamente el 2% cuenta con electricidad.

El índice de analfabetismo es de 63%; el 30% asiste a la escuela (en las áreas urbanas este porcentaje es de 80%). La esperanza de vida de la población indígena es de 45 años aproximadamente mientras que la de la población blanca de origen europeo es de 60 años.¹

El índice de mortalidad general es de 14.2 por mil habitantes y el de mortalidad infantil (menores de un año) de 84.7 por cada mil.

La agricultura es la actividad predominante en la economía de Guatemala. Aporta el 27% del producto interno bruto (PIB), absorbe el 56.5% de la fuerza de trabajo y participa con más de 60% de las exportaciones en las cuales el café contribuye con 28 por ciento.

La industria manufacturera, no obstante que recibió un fuerte impulso a partir de 1960 con la entrada de Guatemala en el Mercado Común Centroamericano, participa apenas con 16% del PIB y da ocupación a 13.7 % de la población trabajadora, porcentaje similar al del empleo que proporciona el comercio (13.2%). La participación de esta última actividad en el PIB es de 28.6 por ciento.

La penetración del capital extranjero en Guatemala es muy importante, no sólo por el monto sino también por su tendencia reciente (18.5% de incremento medio anual en 1971-1974). En 1974, por ejemplo, las entradas de capital privado externo ascendieron a 56.6 millones de quetzales (1 quetzal = 1 dólar), cifra muy significativa, pues la inversión extranjera total llega aproximadamente a 300 millones.

El desastre

Los últimos movimientos telúricos, y en particular el del día 4 de febrero, agravaron la situación de pobreza de Guatemala. Este podría ser el tercero en magnitud de los desastres telúricos ocurridos en América Latina en lo que va de este siglo ya que alcanzó una intensidad de 6.2 grados en la escala de Mercalli; el epicentro se localizó a 55 km al sureste de la capital del país. Provocó

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del *Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*, sino en los casos en que así se manifieste.

1. Véase "Guatemala: elecciones, marginalismo y dependencia", en *Comercio Exterior*, México, marzo, 1974, pp. 285-287.

una grieta de 170 km de longitud y de una profundidad de casi 30 km, que fue calificada de gigantesca por Claudio Urrutia, director del Servicio Meteorológico guatemalteco y coordinador del grupo de científicos, entre los que se encuentran varios mexicanos y estadounidenses, que actualmente estudian los movimientos sísmicos en ese país. El día 6 del mismo mes otro fuerte sismo (5.5 grados) sacudió nuevamente al país, y se han registrado a partir de entonces frecuentes temblores.

Dan idea de la desolación del país los comentarios publicados en el periódico de la ciudad de México, *El Día*, del 8 de febrero:

"A lo largo de 160 kilómetros pudimos observar pueblos enteros destruidos y miles de mujeres, ahora viudas, y madres de muchos niños que esperan todos los días lleguen los primeros auxilios. Muchas de ellas afirmaron llevar tres días sin comer y aseguraron que, de no cambiar la situación, los niños, mal nutridos de por sí, empezarán a morir.

"En Chimaltenango, una de las poblaciones más castigadas, ya que de sus 17 000 habitantes, fallecieron 5 000, se tuvo la oportunidad, muy amarga por cierto, de coincidir con el reparto de víveres. Un solo camión cargado de maíz, frijol y leche para cientos de personas corriendo tras de él con la desesperación reflejada en el rostro.

"Texpan, Guatemala y Comalapan arrojaron hasta el momento cerca de 2 500 muertos y una cifra similar o mayor se calcula para San Martín Kilotepeque. En Zaragoza, en las últimas horas se registraron cerca de 500 muertos y en El Tejar únicamente 22 personas. La cifra en Patzún es mayor, pues se cree que el número de muertos llegará a 700."

Otro pueblo casi desaparecido es el de San Pedro Sacatepequez que, en opinión de su alcalde (*Excelsior*, México, 6 de febrero), de los 11 512 habitantes que tenía posiblemente queden sólo 1 000 o 2 000. También resultó severamente afectada la ciudad de La Antigua, ex-capital de Guatemala, cuyos monumentos e iglesias le valieron el nombre de "Monumento de América".

Debido al hambre extrema que sufrió gran parte de la población, la distribución de los alimentos planteó serios pro-

blemas. Uno de los periódicos citados (*El Día*, México, 8 de febrero) comentó:

"Un avión de socorro que esta mañana llevaba víveres tuvo que levantar el vuelo, sin dejar nada ante el peligro para los tripulantes, pues una turba hambrienta estuvo a punto de causar daño a los socorristas ante el desorden que se produjo para arrebatar los suministros." Esto dio lugar a que el gobierno actuara con gran severidad. Se calcula que por lo menos 200 personas fueron ejecutadas por el ejército, la policía y los vecinos, al ser sorprendidos en "actos de pillaje" (*El Sol de México*, 10 de febrero), los que generalmente son cometidos por hambre.

La amenaza de epidemias, debido a la falta de agua y alimentos y a la imposibilidad de inhumar a todos los muertos, y los efectos psicológicos que sufre buena parte de la población, son otras de las consecuencias de la catástrofe sufrida por Guatemala.

Este país recibió un monto importante de ayuda para sortear la crisis y empezar la reconstrucción.

Estados Unidos aportará 3 600 millones de dólares para la reconstrucción (*Excelsior*, México, 14 de febrero), además de una ayuda de 25 millones que fue aprobada por el Senado para las víctimas del terremoto (*Tiempo*, México, 15 de marzo). También proporcionó dos hospitales de campaña completos y ayuda para reparar las carreteras.

Canadá envió 13 ton de leche en polvo, frazadas y alimentos. La Cruz Roja de este país envió 100 000 dólares en efectivo. La institución CARE (*Cooperative for America Relief Everywhere*) de Canadá envió 10 000 dólares.

España colaboró enviando 800 cajas con medicinas cuyo valor asciende a 200 000 dólares.

Argentina, Brasil, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Panamá, Colombia, México y Estados Unidos establecieron un puente aéreo mediante el cual transportaron constantemente alimentos, medicinas y personal especializado.

Chile y Cuba también colaboraron, el primero con un grupo de 60 médicos voluntarios y el segundo con 10 000 dólares.

El presidente Luis Echeverría ordenó un programa de auxilio. De acuerdo con él se enviaron 50 ton de alimentos, diez ton de medicinas y plasma sanguíneo, 8 000 láminas para construcción de tiendas, 5 000 cobertores y 5 000 juegos de ropa para igual número de personas. Se enviaron, asimismo, cinco cocinas móviles que distribuyen 150 000 raciones diarias de comida caliente. Estas cocinas permanecerán en ese país hasta que pase el estado de emergencia. En total la ayuda de México sobrepasó las 650 toneladas.

Una brigada mexicana encabezada por el Secretario de Obras Públicas e integrada por 270 personas (médicos, ingenieros, arquitectos, técnicos y trabajadores) y dotada de equipo mecánico salió para el país centroamericano (*El Nacional*, México, 12 de febrero) para colaborar a la reconstrucción.

La Institución Mexicana de Asistencia a la Niñez (IMAN) ofreció recibir a niños guatemaltecos que hayan quedado huérfanos a causa de los sismos.

A través de convoyes organizados por la Embajada guatemalteca en México muchas personas enviaron su ayuda directamente.

Los organismos internacionales que han dado ayuda a Guatemala son: la Cruz Roja Internacional que envió a un delegado especial que determinará las necesidades del país; el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) dio créditos por 140 000 dólares; la Organización Mundial de la Salud, 50 000 dólares; el Programa Alimentario Mundial, 33 000 dólares; la Organización de Estados Americanos (OEA) dio un crédito por 500 000 dólares; y la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) que dio un millón de dólares.

Toda la ayuda que recibió Guatemala se organizó y distribuyó por el Comité Nacional de Emergencia (CNE), integrado por un Comité Ejecutivo que forman el Presidente de la República y el Ministro de la Defensa, y un coordinador general.

Si bien directa o indirectamente toda la población de Guatemala sufrió las graves consecuencias de los sismos, es innegable que los más afectados son la gran masa de marginados. El mayor número de víctimas y las mayores pérdidas

se dieron en las capas pobres de la población, debido, entre otros factores, a que sus viviendas resisten menos los desastres naturales y a que tienen menos acceso a los alimentos y medicinas.

En términos generales el aparato productivo sufrió poco con los sismos. La industria y la agricultura podrán seguir laborando si disponen de electricidad y comunicaciones adecuadas; los problemas a ese respecto se están superando rápidamente. Ω

NICARAGUA

¿Un país olvidado?

Para las grandes agencias internacionales de noticias, muchos de los países del llamado "Tercer Mundo" —particularmente los más pequeños y atrasados— merecen su atención sólo cuando sufren un desastre natural, están en guerra o un gobierno civil deja de ser gobierno o deja de ser civil. También se ocupan de ellos cuando el militar en turno en el cargo presidencial es desplazado por otro miembro de las fuerzas armadas. Después, tal parece, estos países casi dejan de existir y los teletipos se satisfacen transmitiendo, por lo general, comentarios intrascendentes, que en muy poco reflejan su dinámica social. Y es que, como acertadamente escribió un reconocido ensayista latinoamericano, "los dueños de los medios de información que fabrican la opinión pública, ocultan y deforman los hechos con arbitrariedad y eficacia: las noticias se contraen hasta desaparecer o se hinchan hasta el estallido, según convenga", es decir, según sea o no ventajoso para incrementar las de por sí ya elevadas utilidades de estas empresas.

En los últimos años, se han dado ejemplos relevantes de esta especie de "conspiración del silencio" sobre países latinoamericanos. Hace apenas unas semanas la tragedia de Guatemala dio una muestra de hasta dónde se ocultan las noticias y hasta dónde conviene inflarlas. Paraguay, El Salvador, Honduras, Uruguay, . . . todos pueden servir de ejemplo en este caso. Unos más que otros, naturalmente.

Nicaragua constituyó un tópico favorito de los medios de información con motivo del terremoto que destruyó la ciudad de Managua, el 23 de diciembre de 1972, hasta que los especialistas en

comunicaciones determinaron que la opinión pública estaba saturada. Desde entonces muy rara vez se ha publicado algo de este país, y poco o nada se sabe sobre los efectos socioeconómicos de este desastre y el curso que ha seguido la reconstrucción de la capital nicaragüense, excepto en publicaciones muy especializadas.

Algunos datos básicos

Nicaragua es la mayor en superficie de las seis repúblicas centroamericanas. Tiene frontera con Honduras al norte y con Costa Rica al sur, y cuenta con una extensión de 140 000 km² aproximadamente, en la que abundan lagos, ciénegas, montañas, selvas y llanuras. Tiene un clima cálido y un suelo fértil con vastos recursos, todavía sin explotar en gran parte. Estos comprenden tierras que producen una gran variedad de productos primarios, como café, algodón, azúcar, arroz, maíz y trigo; bosques de madera dura e inmensos campos de pastoreo. También cuenta con reservas auríferas y argentíferas. Las principales ciudades están en las húmedas tierras bajas, junto a los lagos Nicaragua y Managua, regiones que hasta hace unos cuantos años fueron assoladas por la fiebre amarilla y la malaria.

Nicaragua contaba en 1974 con una población de alrededor de 2.3 millones, que crece a una tasa anual de 3.2%. Según cálculos del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE), casi el 50% de los habitantes tienen 20 años o menos y están distribuidos de la siguiente manera: 451 167 de 0 a 4 años; 362 763, de 5 a 9 años; 306 969, de 10 a 14 años y 257 072 de 15 a 19 años. A corto plazo el Gobierno deberá atender un fuerte incremento de la demanda de empleos que, aunada a la ya existente, puede poner en aprietos la futura evolución económica.

Por otra parte, cerca del 45% de la población total es urbana. Managua cuenta con 415 000 personas.

La población económicamente activa es de 600 000 aproximadamente, (26.1% de la población total) y el 20% de ella se compone de mujeres, según los datos oficiales. Su estructura laboral la caracteriza como una sociedad agroexportadora, con un sector industrial de desarrollo incipiente. el 47% de los trabajadores dependen de la agricultura, el 12% de la

industria, el 21% de los servicios, y el resto se distribuye entre los demás sectores de la actividad económica.

Según las cifras publicadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el país alcanzó en 1974 un ingreso *per capita* de 470 dólares. La desigualdad en la distribución del producto social es enorme: el 5% de la población recibe el 28% del ingreso, mientras que, en el otro extremo, el 50% recibe apenas el 15% del ingreso. Esta desproporción cobra caracteres aún más dramáticos al comparar las condiciones de vida de los campesinos y los pobladores de las zonas urbanas. En efecto, en un reciente estudio elaborado por la Organización de Estados Americanos (OEA) se afirma que el 77% de la población rural tiene un ingreso *per capita* de menos de 120 dólares al año. Asimismo, se señala que existen grandes diferencias entre las distintas regiones del país.

La tasa de mortandad infantil es de 4.2%, mientras la general es de 0.8%. Entre las causas de muerte relacionadas con la última de las tasas, corresponde a enfermedades infecciosas y parasitarias 14.7%, a enteritis y otras enfermedades diarreicas 14.2%, a influenza 7.6% y a neumonía 7.5%. A estas cifras hay que añadir que cerca de 20 000 nicaragüenses padecían de tuberculosis avanzada en 1974. En ese año el país contaba con seis médicos por cada 10 000 habitantes. El gasto público en salud en 1973 fue de 73.3 millones de córdobas, apenas una cuarta parte del monto de los gastos militares y de seguridad. En 1973 el país contaba con 1.75 camas por cada 1 000 habitantes y, para 1975, estas cifras de por sí raquíticas acusaron un considerable descenso con motivo del terremoto: sólo en Managua el número de camas bajó de 2 130 que había en 1972 a 1 622 camas para atender a una población de más de 400 000, de los cuales 20 000 se consideran enfermos permanentes.

El atraso en materia educativa es también notable. El 70% de la población es analfabeta y en el campo este porcentaje es más elevado aún. El analfabetismo en la mujer alcanza el 93% en el área rural, y en algunas comarcas, como Matagalpa, Jinotega y Madriz sube hasta el 100%. El coeficiente de retención para los que empiezan el primer grado de primaria es de 35%, y sólo el 5% alcanza sexto

grado. En 1974 apenas 84 000 niños estaban cursando estudios primarios, mientras que la población potencial ascendía a 350 000. Para la educación secundaria sólo hay 509 aulas (58 menos que en 1972) para 31 500 alumnos que están atendidos por un poco más de 800 profesores. El 50% de los servicios para la educación secundaria los prestan empresas privadas u órdenes religiosas, cuyas altas colegiaturas impiden el acceso a la mayoría de la población.

La educación universitaria cubre apenas el 0.3% de la población. Según algunos analistas, la calidad de la enseñanza superior está afectada por los insuficientes recursos que le asigna el Estado.

La economía se ha basado fundamentalmente en la producción agropecuaria, la cual proporcionó en 1963 el 37% de la producción total de bienes y servicios, en tanto que la industria manufacturera participó con el 13%. Para 1974 disminuyó la participación del sector agropecuario a 27.3% en beneficio del industrial, que alcanzó 17.8% como efecto de la ampliación de la capacidad instalada.

La agricultura nicaragüense consiste básicamente en ocho cultivos: algodón, café, maíz, caña de azúcar, frijol, sorgo, arroz y ajonjolí. Los dos primeros son los más importantes y constituyen los principales rubros del comercio exterior del país. Por las favorables condiciones climatológicas para el cultivo del maíz, frijol y sorgo, se obtienen hasta dos cosechas por ciclo agrícola.

De los 13 millones de ha. con que cuenta el territorio nacional, excluidas las 900 000 de lagos, sólo se cultiva poco más de 2.3 millones de ha., es decir, el 18% de la superficie total.

Casi el 70% de la producción manufacturera se destina al consumo interno y el resto se exporta. Las ramas más importantes son la alimentaria y la de bebidas, que contribuyen con el 42% de la producción industrial. Le siguen en importancia la de calzado y prendas de vestir, con el 15%. Otras industrias importantes son las de cigarrillos, tejidos de algodón y cemento.

El comercio exterior es un sector destacado, en él descansan muchas de las características peculiares de la evolución económica y social del país. Los efectos de la demanda externa se han traducido,

por una parte, en acelerador o freno del ritmo de crecimiento y han agudizado, por otra, los contrastes entre el sector de exportación y el de subsistencia, aumentando la dependencia respecto a los mercados internacionales. Este es uno de los problemas fundamentales con que tropiezan los países que, como Nicaragua, disponen de un mercado interno reducido que fija límites estrechos a las posibilidades de diversificación de la producción industrial y a otras actividades que se basan en el volumen y en el crecimiento de la demanda interna.

Podría afirmarse, sin lugar a dudas, que el comercio exterior ha sido tradicionalmente el eje en torno al cual se ha desenvuelto toda la actividad económica del país, desde que alcanzó su independencia de España, aunque, como señalan los estudiosos de los aspectos socioeconómicos, este sector adquirió su madurez —en la concepción tradicional capitalista— en el período inmediato posterior a la terminación de la segunda guerra mundial. En este sentido la tardía consolidación del sector comercial externo obedeció a diversos factores de carácter histórico, cuyo análisis detallado rebasaría con mucho los marcos de estas notas. Sin embargo, conviene señalar en términos muy generales, las circunstancias históricas en que se asienta.

Una vista al pasado

Antes de que Nicaragua quedara incorporada como una economía agroexportadora al sistema capitalista mundial, la clase dominante estaba constituida por comerciantes-agricultores muy atrasados que explotaban la ganadería tradicional y, al mismo tiempo, eran comerciantes rutinarios importadores de manufacturas encargadas a casas inglesas o francesas.

En 1855, la sociedad nicaragüense sufrió los efectos de la "Guerra Nacional Antiexpansionista" provocada por la invasión de las tropas mercenarias al servicio de los sectores esclavistas del sur de Estados Unidos, quienes amenazaban con incorporar por las armas a los territorios ubicados desde la frontera México-norteamericana hasta Panamá y Venezuela. A partir de 1857, una vez concluida la guerra, ocuparon la administración pública los más caracterizados jercas de la oligarquía conservadora, de larga tradición en las actividades agropecuarias. El período conservador se extendió más de 30 años, durante los cuales el país tuvo que soportar diversas presiones so-

bre su soberanía por parte de las grandes potencias: Inglaterra, reclamaba para sí la mitad del territorio nacional; Estados Unidos quería controlar al país completo para construir un canal interoceánico; Alemania exigió con una fragata de guerra anclada en el puerto de Corinto un homenaje de desagravio a su bandera y una indemnización en moneda fuerte por presuntas ofensas a civiles alemanes residentes en Nicaragua.

Mientras tanto, durante este lapso el cultivo del café —introducido entre 1844 y 1848— se fue extendiendo paulatinamente, con un respaldo oficial que se materializaba en concesiones de tierra, divulgación de datos técnicos y apoyo económico. Para 1871, según los datos oficiales, las ventas al exterior de café representaban el 10% del total de sus exportaciones, estimado en 1.4 millones de pesos nicaragüenses. De 1920 a 1940 el café ocupó el primer lugar en las exportaciones del país y puede decirse que representó el principal producto de exportación generador de riqueza para la clase dominante local. En 1926 las exportaciones cafetaleras constituyeron el 62.2% del total. Sin embargo, la crisis mundial afectó considerablemente el mercado de este producto, por lo que su participación en las exportaciones se redujo a casi la mitad, en la década de los años treinta.

Durante los años cuarenta, las condiciones imperantes en el mercado mundial —generadas por el conflicto bélico— hicieron que esa situación se prolongara. En 1950 nuevamente elevó su participación, significando el 50.7% de las exportaciones. En la segunda mitad de esta década, el café disminuyó su participación en las exportaciones, pasando desde entonces a ocupar el segundo lugar en las ventas al exterior. En las décadas de los 60 y los 70 la tendencia a la baja continuó, hasta que en 1974 participó con poco menos del 13% del total de las exportaciones.

Según un conocido tratadista, desde que se introdujo el café en Nicaragua, y a partir de su incidencia en el comercio exterior, ocurrieron una serie de fenómenos económicos y sociales que modificaron la estructura productiva del país, dando lugar a cambios correlativos en el orden político, social y cultural, de tal profundidad que puede afirmarse "que el cultivo cafetalero representa uno de los hechos más profundamente perturba-

dores, luego del proceso independentista contra el colonialismo español".

En efecto, por una parte, el cultivo cafetalero relacionó de manera sostenida y definitiva a un sector de la economía nicaragüense con el mercado mundial. A la vez, el impulso dinámico representado por el mercado externo, ávido de materias primas y productos agrícolas, determinó el carácter predominante de monocultivo de la producción nicaragüense. Por otra parte, la generalización de este cultivo influyó poderosamente en la política económica y social de los gobiernos conservadores, los cuales hicieron reformas al régimen de tierras pertenecientes a las comunidades indígenas y sentaron las bases para la apertura de amplias zonas del norte central al cultivo cafetalero. El marco jurídico-político se basó en el autoritarismo señorial y en la propiedad de latifundio. El avance del sistema agroexportador muy pronto entró en choque con las tradicionales estructuras sociopolíticas dominantes. En el plano político, dicha contradicción se resolvió con el ascenso de la burguesía liberal al poder político, a partir de la revolución liberal encabezada por José Santos Zelaya, en 1893.

La administración de Zelaya promovió una serie de reformas sociales, económicas y administrativas para impulsar el desarrollo nacional sobre la base del sector agroexportador y la expansión de las actividades comerciales. Durante esta administración fueron incorporadas inmensas porciones de tierras ociosas o subutilizadas a la producción cafetalera, mediante la abolición del sistema de manos muertas, la desamortización de la propiedad eclesiástica y la venta de tierras nacionales. Junto a la reorganización de la propiedad agraria, los liberales impulsaron una serie de reformas legales y administrativas para crear las condiciones internas para la evolución de un régimen de mercado moderno; para lo cual elaboraron una constitución política acorde con esos principios. Asimismo, se llevaron a cabo una serie de obras de infraestructura, tales como apertura de caminos, construcción de vías férreas, modernización portuaria y otras medidas tendientes a facilitar un desarrollo económico y social.

Sin embargo, las aspiraciones de la burguesía liberal pronto entraron en conflicto con algunos gobiernos centroamericanos, estrechamente ligados a los grupos expansionistas estadounidenses, quienes vieron un peligro en la orienta-

ción nacionalista del gobierno de Zelaya. Al mismo tiempo, el Gobierno de Washington se persuadió del riesgo que representaba el gobierno liberal-nacionalista para los intereses estratégicos involucrados en la construcción del canal de Panamá, donde Estados Unidos no solo arriesgaba una cuantiosa inversión, sino el destino de un eje territorial cuyo monopolio resultaba importante para la expansión de ese país. Así, en 1909 la burguesía liberal fue derrocada y en su lugar tomó el mando un gobierno representante de las tradiciones conservadoras más recalcitrantes.

En 1910, las ambiciones geopolíticas estadounidenses llevaron a ocupar militarmente el territorio de Nicaragua. Bien pronto esta situación derivó en pugnas políticas y militares, cuyo principal impulsor fue la burguesía agroexportadora que junto con los grupos de la pequeña burguesía urbana componían "las fuerzas políticas del desarrollo capitalista" y, por tanto, defendían cierta democracia liberal contra las concepciones señoriales de los sectores de la oligarquía tradicionalista, cuya base fundamental la constituían las fuerzas de ocupación estadounidense.

En muy pocos meses, la administración conservadora se perfiló como la mejor garantía de los intereses foráneos. Contrató varios empréstitos en términos muy desfavorables con una casa bancaria de Nueva York, hipotecando las rentas aduaneras y cediendo el usufructo de los ferrocarriles del Estado. Además entregó el 51% de las acciones del Banco Nacional a los personeros de las casas financieras neoyorquinas, se comprometió a no hacer reformas que afectaran a sus intereses y sometió a una "comisión mixta" el arbitraje de las finanzas del país. La vida económica nicaragüense quedó sometida a los designios de aquellos banqueros.

Los gobiernos conservadores no gozaron de popularidad. Desde 1913 a 1924 ocurrieron más de diez tentativas armadas importantes en contra de ellos. Empero, la administración tradicionalista se sostuvo en el poder gracias a la acción de las fuerzas de ocupación. Según se afirma, el estallido antioligárquico estuvo siempre a las puertas. En 1925, las fuerzas estadounidenses abandonaron el país y se inició un gobierno compuesto por conservadores y liberales, quienes compartían la administración, tanto en el Poder Ejecutivo como en la composición

ministerial. Sin embargo, muy pronto entró en crisis este gobierno, produciéndose una contienda armada entre ambos sectores. Cabe anotar que si el levantamiento democrático popular se logró hasta 1926, ello en buena parte obedeció a la tremenda represión política determinada por la ocupación militar de que fue víctima el país. En este contexto se inscribió la lucha popular y liberadora de los obreros y los trabajadores del campo encabezados por Augusto César Sandino.

Esta guerra nacional tuvo su culminación con la expulsión de las tropas interventoras y la aceptación por parte del Gobierno de Washington del compromiso de respetar en lo sucesivo la soberanía y la autodeterminación del país centroamericano. Posteriormente, este compromiso fue reafirmado en la Conferencia Panamericana celebrada en La Habana, en 1934.

Al terminar la etapa bélica ascendió el gobierno de Juan Bautista Sacasa, considerado como liberal civilista. Sacasa asumió el poder en condiciones muy desfavorables, coincidiendo con la crisis mundial que afectó grandemente a la economía nicaragüense. El precio del café en el mercado internacional tuvo una fuerte contracción, pasando de 21 centavos de dólar por libra en 1926 a 7 centavos de dólar en 1933-34, con lo que el valor de las exportaciones descendió en ese lapso de 8.1 a 2.3 millones de dólares. Por otra parte, el país no contaba con recursos materiales y humanos para entrar en una fase de sustitución de importaciones que hiciera frente al deterioro sufrido en su base de intercambio, por lo que continuó su dependencia de las exportaciones de café. Para solventar la situación, tuvo que refugiarse en el aumento del volumen de la producción cafetalera, para recuperar en cantidad lo que perdía en precio, y en incrementar las exportaciones de oro, plata y otros minerales.

Esta crisis repercutió en la esfera social, en donde las tensiones populares fueron en ascenso. Frente a esta situación, la Guardia Nacional, cuyo jefe era Anastasio Somoza, se fortaleció, iniciándose un período represivo que abarcó a todo el país. Cabe señalar que la Guardia Nacional era considerada como una especie de dictadura militar con vida paralela a la del Gobierno, al servicio de los intereses foráneos.

La crisis económica y social fue hábilmente aprovechada por Anastasio Somoza para derrocar al gobierno liberal de Sacasa e instaurar una sangrienta dictadura militar.

Al iniciarse la segunda guerra mundial, la actividad económica del país quedó sujeta a un programa de economía de guerra, en el cual Nicaragua se especializó en el suministro de materias primas para la industria bélica (metales, caucho, maderas) y el abastecimiento de productos alimenticios al mercado estadounidense. Paralelamente, las importaciones tuvieron una drástica reducción debido a las limitaciones impuestas por el conflicto bélico. Estos factores vinieron a acentuar la dependencia de Nicaragua respecto al mercado estadounidense, que absorbió más del 90% de las exportaciones. Baste señalar que en 1944 el 91% de las exportaciones nicaragüenses se destinaron a Estados Unidos; el 6% a América Latina y el resto a Europa y Centroamérica. En cambio, en 1938 el 35% se destinaba a Europa y el 65% a Estados Unidos.

El programa de economía de guerra se convirtió en un plan de desarrollo, que puede resumirse de la siguiente manera:

Prioridad en el crédito para apoyar las exportaciones agrícolas y de materias primas para la industria de guerra; en la práctica, la industria no contó con ningún apoyo financiero.

Dependencia de la industria manufacturera estadounidense; el plan no recomendaba la creación de nuevas industrias productoras de bienes manufacturados, salvo alguna ampliación de las existentes en tanto que estos bienes "... pueden ser suministrados por los países que los producen en gran escala", y por otro lado, "... el país produce una variedad de materias primas que podrían ser explotadas para beneficio de su economía interna".

Este esquema de desarrollo encontró su expresión más significativa en el período de posguerra, cuando la política somocista apoyó la diversificación agrícola introduciendo un nuevo producto en la agricultura de exportación: el algodón. En el período 1950-1955, las regiones tradicionalmente cerealeras del Pacífico quedaron convertidas en áreas de cultivo algodonero, ocupando de

190 000 a 250 000 manzanas sembradas, es decir, el 80% del área cultivada. Hay que señalar que en esta zona llegó a concentrarse el 56% de la población económicamente activa del país y se instalaron aproximadamente el 75% de los establecimientos industriales. En la actualidad esta región concentra el 74% de la superficie regada del país, el 98% de los tractores en servicio, el 99.5% de los trabajadores agrícolas del algodón y absorbe el 78% de los fertilizantes utilizados en Nicaragua.

Es claro que, en las condiciones pre-vecientes al principio de los años 50, el cultivo del algodón acentuó aún más la dependencia de Nicaragua respecto a Estados Unidos, en la medida que la racionalización agrícola que introdujo se basó fundamentalmente en patrones de producción correspondientes a modelos económicos ajenos, lo que generó la necesidad de importar masivamente de Estados Unidos grandes cantidades de maquinaria agrícola, tecnología e insumos.

En los años del "boom" algodonero (1951-1953), la oligarquía conservadora llegó a una importante cuota del poder político local. Las contradicciones aparentes entre los conservadores y los liberales quedaron zanjadas, abriéndose un paréntesis de relativa estabilidad política. Paralelamente, aprovechando la entrada de divisas procedentes de las exportaciones algodoneras, se fundó el Banco Nicaragüense, que sirvió de base para que la familia Somoza ampliara la órbita de su poder económico, erigiendo las más grandes empresas organizadas hasta entonces en el país, entre las que destacan Arslite, Casanica, Espumas Sintéticas de Centroamérica, Televisión de Nicaragua, Pesqueros Anticorrosivos, Productos Carnic, Interore de Centroamérica, Papeles y Cartones de Centroamérica, Asbesto Cemento Nicalit, y otras muchas más, atribuibles todas ellas al grupo Somoza.

En la segunda mitad de los años 50, pasada la euforia del algodón, la economía nicaragüense entró de nuevo en una fase crítica en la que prevaleció el estancamiento y cuyas repercusiones abrirían una nueva etapa en la lucha armada que arranca con el asesinato de Anastasio Somoza en 1956. Esta etapa se extendió hasta los primeros años de 1960, cuando Nicaragua fue incorporada a la estrategia global de la Alianza para el Progreso. Asimismo, en esta década se puso en ejecución el proceso de integración eco-

nómico centroamericano con lo que la economía nicaragüense tuvo un respiro.

También, a comienzos de los años sesenta, los Somoza trataron de crear una imagen civilista que ocultara la férrea dictadura militar que ejercían. Así, en 1963 impusieron en la presidencia a René Schick Gutiérrez, quien murió en 1967. Mientras duró el gobierno de Schick, Anastasio Somoza Debayle —hijo de Anastasio Somoza— conservó la jefatura de la Guardia Nacional, y su hermano Luis la dirección del Partido Liberal Nacionalista, órgano político de la dictadura. En 1967, la presidencia pasó a manos de Lorenzo Guerrero, quien el mismo año se la entregó a Anastasio Somoza Debayle.

En 1963, el gobierno impulsó una reforma agraria junto con medidas de carácter tributario, y de industrialización cuyo propósito original fue el de ampliar el mercado interno para la producción industrial y reubicar al campesinado que vivía en las zonas en donde se desarrollaba el movimiento armado, instalándolo en tierras de reserva forestal al este del país, impropias para la agricultura y sin medios de transporte o de comunicación. Al amparo de esta reforma se acentuó la apropiación individual de tierras y el carácter latifundista de la tenencia. Según los analistas, después de aplicar dicha reforma, se estima que 0.6% de los propietarios agrícolas poseen el 30.5% de la superficie total cultivada, mientras que el 50.8% de los agricultores cuenta con el 3.4% de esta extensión total. La pequeña propiedad está especializada en producir granos para el consumo interno, mientras que el latifundio se orienta preferentemente a la producción para el comercio exterior.

La política de desarrollo industrial se inició con el establecimiento de muchas firmas industriales estadounidenses, que controlaron rápidamente una buena parte de las instalaciones, fabriles tradicionales que operaban en el país. Por ejemplo, la empresa Nabisco adquirió a tres imponentes industrias de alimentos.

Otras empresas fueron presionadas por las corporaciones foráneas para reducir y regular el volumen de sus operaciones "a un mínimo de subsistencia", según afirma un analista estadounidense. La producción manufacturera nicaragüense se redujo en mucho al aporte de mano de obra barata para una industria que utilizó el territorio nacional para

aprovechar el régimen de libre comercio centroamericano.

El gobierno de René Schick fue incapaz de realizar las reformas prometidas y sustraerse al peso gravitante de la familia Somoza, lo que derivó en ascenso de las tensiones político-sociales y, en 1966, nuevamente el Frente Sandinista de Liberación Nacional emprendió una serie de actividades políticas y militares contra el régimen.

Ante esta situación, la Guardia Nacional realizó una escalada represiva en la que —según se afirma— fueron muertos más de 300 opositoristas. En 1967 se convocaron nuevas elecciones, y en los comicios resultó "electo" Anastasio Somoza Debayle.

Este nuevo período presidencial coincidió con la crisis estructural del modelo desarrollista aplicado en Centroamérica. El intercambio constantemente deficitario de los países menos desarrollados del área —Nicaragua y Honduras— y un poco después el conflicto armado entre Honduras y El Salvador, mostraron que la sustitución de importaciones fácil en el mercado interno centroamericano había alcanzado su límite. Así, mientras al principio de la década de los 60 la afluencia de capitales foráneos se incrementó con rapidez, en cambio, a finales de la década, los consorcios internacionales comenzaron a variar su estrategia y el flujo de capitales comenzó a descender paulatinamente, llegando algunas empresas filiales a cerrar sus operaciones o a vender las empresas a accionistas locales.

A partir de esta crisis, aparecieron en Nicaragua inversionistas especializados en fortunas fáciles, negocios sucios, drogas, prostitución, juego, etc. Entre estos inversionistas destaca la presencia del célebre millonario estadounidense Howard Hughes.¹

Evolución económica reciente

En términos de producto interno bruto (PIB) la economía nicaragüense creció de 1950 a 1960 a una tasa anual media de 1.9%, en tanto que en el lapso de 1960 a 1963 dicha tasa fue de 8.4%, disminuyendo en 1965-70 a 4.2%. De 1970 a 1975 Nicaragua registró tasas de crecimiento muy variables. Mientras que

en el período 1970-1972 el PIB creció a una tasa anual media de 4.9% en 1973 el aumento fue de 2.2% respecto al año anterior, como consecuencia del terremoto que destruyó la ciudad de Managua el 23 de diciembre de 1972 y las secuelas de la grave sequía que afectó a Nicaragua ese año. En cambio, en 1974 el crecimiento del producto interno bruto fue de 7.7% revelando un importante cambio en la tendencia de los últimos años.

En 1974, el sector agrícola cambió sustancialmente el comportamiento registrado en los dos últimos años, expandiéndose a una tasa anual de 10%. Tal comportamiento se apoyó en las favorables condiciones climatológicas que imperaron en ese año y en las medidas de política en apoyo a la producción en determinados renglones y, en ciertos casos, en mejoramiento de la coyuntura de precios en el mercado mundial, particularmente en los del algodón. La cosecha de este cultivo experimentó un rápido crecimiento en el volumen, tanto en el aumento de los rendimientos cuanto por la ampliación de las áreas de cultivo, a lo que contribuyó la eliminación de las restricciones crediticias que existían para las empresas con pocos rendimientos.

También aumentaron notablemente los niveles de producción del arroz y frijol a causa del mejoramiento en el régimen de lluvias y por la fijación de precios de garantía remunerativos. Para el arroz de primera calidad el precio aumentó en 70% y para el frijol rojo el alza fue de más de 50 por ciento.

Por otra parte, el sector pecuario continuó con su tendencia a la baja, debido a la persistencia de los efectos negativos de la sequía de 1972 y a la situación desfavorable de los precios, tanto en el mercado doméstico como en el internacional.

El crecimiento de la actividad industrial (8.3%) se debió principalmente a la ampliación de la demanda local ocasionada por los efectos secundarios de la actividad de la construcción y la demanda externa. Destacaron diversas ramas como la textil y la de prendas de vestir, la de la madera, la de productos plásticos y la de los materiales para la construcción.

Sin embargo, durante 1974 la economía de Nicaragua estuvo expuesta a

fuertes presiones desestabilizadoras debido a la agudización del proceso inflacionario. Según algunas estimaciones, basadas en estadísticas oficiales, los precios se elevaron en 17% respecto al año anterior, como efecto de la repercusión de las importaciones y la elevación de los precios de los productos de exportación, además de los factores derivados del proceso de reconstrucción de la ciudad de Managua, iniciado en 1973. En opinión de algunos analistas, este proceso puso en evidencia rigideces y estrangulamientos en algunas ramas de la producción, que resultan difíciles de superar a corto plazo. Estos factores condicionaron el comportamiento de la economía en 1975.

Según estimaciones preliminares en 1975 el PIB tuvo una tasa de crecimiento de 2.2% en términos reales. Tal reducción en el dinamismo de la economía se debió a la expansión mucho más lenta de la industria manufacturera y de la construcción. También se registró una baja en la producción agropecuaria, como resultado por una parte de la sequía que sufrió al país en 1975, que afectó principalmente al algodón y a la producción de granos básicos y por otra a una reducción en el área cultivada debido a la desfavorable coyuntura en los precios internacionales de los principales productos de exportación. Respecto al café, las condiciones creadas a consecuencia de las heladas en Brasil no tuvieron efectos en 1975, ya que la cosecha estaba vendida o comprometida.

Se estima que en 1975 el sector industrial, tuvo un crecimiento cercano a 2.4%. Según afirman los especialistas, tal comportamiento obedeció a que desde 1974 se cubrieron las necesidades básicas de la reconstrucción, y a que los problemas de capacidad que no permitieron continuar con el rápido crecimiento observado el año anterior. Además, hay que agregar que en 1975 el costo del dinero aumentó sensiblemente debido a la intensificación del proceso de inflación y la disminución de las ventas a los países centroamericanos.

En el sector de la construcción también se observó una disminución de la tasa de crecimiento, alcanzando sólo el 1% comparado con el 39.3% registrado en 1974. Sin embargo, este comportamiento de la construcción no indica que Managua se haya restaurado totalmente. En efecto, sobre la base de las cifras

1. Véase Jaime Wheelock R., *Imperialismo y dictadura*, Siglo XXI Editores, México, 1975, pp. 187-188.

oficiales, mientras en diciembre de 1972 había 72 000 viviendas, en julio de 1975 había poco más de 49 000. Cabe señalar que 51 000 viviendas resultaron afectadas por el sismo, 38 000 destruidas y 13 000 dañadas. Hasta julio de 1975 habían sido reparadas 9 000 viviendas y construidas 15 000 más. De éstas, el 73% corresponde a viviendas temporales, que cumplieron una importante función en la emergencia originada por el terremoto, pero que deben ser reemplazadas en el futuro próximo.

En cuanto a la situación de los precios, los analistas no han llegado a un acuerdo. Para unos, la tendencia manifestada en el período 1973-74, en el cual se registraron aumentos del orden del 17%, continuó durante 1975; para otros, la tasa de crecimiento de los precios mostró una desaceleración, alcanzando un nivel de 10 a 12 por ciento.

Hay que señalar, sin embargo, que con el fin de desacelerar la tendencia expansionista de los precios observada después del terremoto, durante 1974 el gobierno aplicó algunas medidas, como el aumento en los requerimientos del encaje legal. Empero, las medidas tomadas resultaron insuficientes para contener al proceso inflacionario, lo que afectó considerablemente el consumo popular.

La reconstrucción de Managua

Una de las características más importantes —y, al mismo tiempo, la más olvidada— de la reciente evolución de Nicaragua es precisamente la labor que se ha realizado en la reconstrucción y el restablecimiento de los servicios sociales a la población de Managua. En un reciente estudio (23 de diciembre de 1975) elaborado por la Comisión Ejecutiva Permanente del Consejo Interamericano Económico y Social (CEPCIES), dependiente de la OEA, se hace un interesante balance de la situación a este respecto.

Con relación a la vivienda, el documento señala que el proceso de reconstrucción ha tenido, hasta el momento, tres modalidades de operación diferentes: en primer lugar, la reparación de las viviendas dañadas; en segundo, se puso en marcha el programa denominado "Las Américas", que consistió en la construcción de 11 132 viviendas de carácter temporal. Este programa fue completado en 1973 y en la actualidad se están impulsando los programas de mejo-

ramiento o demolición de las primeras unidades. En tercer lugar, se iniciaron programas de construcción de viviendas permanentes. En este sentido, hasta junio de 1975, el sector público había terminado 2 166 unidades y el sector privado 1 867 unidades. En total han sido construidas 15 165 viviendas.

El 73% de las viviendas construidas corresponde a las de carácter temporal, que si bien tuvieron una importante función en los momentos de emergencia, en un futuro próximo deberán ser reemplazadas. De esta manera, el CEPCIES estima que la cantidad real de unidades completadas ha sido de 4 033 unidades, es decir, el 11% de las 37 954 viviendas destruidas por el terremoto.

Sobre la base de estas cifras, comenta el informe, "se puede comprobar que los niveles actuales de hacinamiento llegan a 8.3 personas por vivienda", a lo que hay que agregar que "el 77% de las viviendas construidas no pasan de 20 m²", lo que agudiza el problema de hacinamiento por cuarto.

En cuanto a los servicios de salud, la reconstrucción hasta julio de 1975 comprendió la construcción de dos hospitales y el reacondicionamiento de dos hospitales y tres centros de asistencia social. El total de camas es de 1 622, es decir, se ha recuperado casi el 76% de la capacidad instalada con anterioridad al sismo, que era de 2 130 camas. Además, para 1977 se concluirán las obras de cuatro centros de salud, con lo que Managua contará con 11 instituciones de este tipo.

Referente a la educación, la primera tarea de reconstrucción consistió en reparar 129 aulas primarias parcialmente dañadas y el inicio de un programa de construcción de nuevas aulas. De esta manera, en junio de 1973 se disponía de 859 aulas primarias, de las cuales 752 eran públicas y 107 privadas. Además, para utilizar al máximo la capacidad instalada, el Ministerio de Educación estableció el uso de las aulas primarias en dos turnos y el de las de secundaria en tres turnos.

En el caso de la enseñanza media, se recuperaron 50 aulas mediante reparaciones y se construyeron 100 más. Cabe anotar que esta recuperación estuvo en gran medida relacionada con el sector privado que utilizó las indemnizaciones de los seguros y las contribuciones voluntarias para estas obras.

En total, en el período 1973-74, se construyeron y repararon 1 680 aulas en los niveles primario y secundario, que agregadas a las que no sufrieron daño dan un total de 2 077, con lo que se ha superado en 25% el nivel anterior al sismo, según las estimaciones del viceministerio de Planificación Urbana.

En cuanto a los servicios de aprovechamiento de agua, alcantarillado y electricidad, en los que la población de Managua sufrió daños de diversa cuantía la recuperación ha llegado a los niveles anteriores al terremoto. Aunque en materia de aprovisionamiento de agua las más significativas carencias se presentan en las áreas marginadas, para las que se están elaborando programas de abastecimiento. A fines de 1974 el número de teléfonos superaba en 26% a los de 1972.

Respecto al servicio de transportes, las rutas de autobuses operadas por los particulares han tenido que adaptarse a la nueva distribución de la población. Sin embargo, hay grandes carencias debido a la falta de calles pavimentadas, la mala distribución de las paradas y al alto costo de los combustibles. Estos problemas, que afectan al 80% de la población de Managua, han alcanzado tal magnitud que por encargo del Senado se elaboró un informe para ser analizado por el Congreso.

El documento del CEPCIES concluye que, como promedio, el 92% de los daños causados por el sismo han sido superados, y, en la mayoría de los casos, la población de Managua cuenta "con los mismos o mejores servicios de los existentes antes del terremoto", aunque aún "existen deficiencias estructurales en la ciudad que sugieren la necesidad de acciones futuras más significativas que las que se pueden deducir del simple análisis de la población atendida".

En efecto, el estudio señala que sólo el 35% del área urbanizada recibe los servicios (agua, alcantarillado sanitario, alcantarillado pluvial, pavimento y electricidad). "Si se elimina el pavimento, el área servida es aproximadamente el 52%, si se elimina también el alcantarillado pluvial, se llega al 73% y finalmente el área urbanizada que tiene sólo agua y electricidad es del 80% del total." Después del terremoto dejaron la ciudad alrededor de 100 000 personas; el número de habitantes se ha venido recuperando con rapidez y ya se acerca al que había a fines de 1972. Ω

Las empresas privadas y el nuevo orden económico internacional: bandera blanca de parlamento

ANDRE VAN DAM

Algunas crisis en curso pueden compararse con las cenizas que abruptamente estallan en llamaradas. Ese fue el caso de la crisis ecológica, desde que se publicó *Primavera silenciosa* de Rachel Carson hasta la amplia conferencia de Estocolmo. Así es con la crisis alrededor del “nuevo orden económico internacional”. Actualmente limitada a debates políticos e intelectuales, con seguridad estallará en llamarada gigante. Puede ser prematuro para la empresa privada tomar una posición enérgica en las discusiones. Sin embargo, la gerencia no puede permitirse no participar en ellas.

Despojado de toda su retórica, el “nuevo orden económico internacional” (que escribiremos con las siglas NOEI) representa un intento por restablecer el equilibrio mundial. Muchos factores han contribuido a desequilibrar al mundo, incluso 1) el ritmo acelerado de crecimiento económico y de innovación tecnológica, 2) la creciente escasez de recursos estratégicos, y 3) la brecha cada vez mayor entre las naciones industriales y el Tercer Mundo. Tras mucho trabajo previo, la sexta y la séptima sesiones especiales de la Asamblea General de las Naciones Unidas (junio de 1974 y septiembre de

1975) casi unánimemente adoptaron la idea de un nuevo orden económico internacional.

El NOEI ha sido enfocado desde tantos ángulos que se ha creado la impresión de que el mundo debate sobre una cantidad de NOEIs. Los que deseen familiarizarse con el tema, podrán consultar el llamado proyecto "Río" en Rotterdam. Lo emprendieron 20 de los más prominentes científicos sociales y de otras ramas, bajo la dirección de Jan Tinbergen, premio Nobel; es auspiciado por el Club de Roma, patrocinado por el Gobierno de los Países Bajos y promovido por los aportes de más de 100 instituciones consultoras y expertos de todas partes del mundo. Estará listo para ser publicado en la primavera de 1976.

Llegado aquí, el ejecutivo de corporaciones se preguntará qué pasa con el orden existente para que se haya derrochado tanta discusión en uno nuevo. El secretario de Estado de Estados Unidos, Henry Kissinger, en su discurso de la ciudad de Kansas, tan citado, trató de demostrar que el orden existente había prestado grandes servicios al mundo. A lo cual las naciones en desarrollo replicaron: "Verdad, pero ¿a quién?"

Pierre-Paul Schweitzer, el anterior presidente del Fondo Monetario Internacional, Karl Schiller, ex-ministro alemán de Finanzas, y otros 15 notables expertos europeos y estadounidenses escribieron un ensayo para la Institución Brookings en el que, entre otras cosas, expresan que hay crisis en el orden económico internacional establecido.

Es evidente por la literatura disponible que los enfoques sobre el NOEI están teñidos por la profesión, lugar de residencia, ideología política y actitud social de los que participan en el forcejeo alrededor del nuevo orden económico internacional.

EL FORCEJEO ALREDEDOR DEL NOEI

El nudo de la cuestión es si en la década de los ochenta y después hay lugar para un orden económico que floreció en condiciones de abundancia y en ausencia de frenos ecológicos. Los que propugnan un NOEI sostienen que difícilmente se puede conseguir un más juicioso uso de los recursos y una más equitativa distribución de los ingresos y crecimiento mundiales mediante el orden económico internacional que prevaleció en las décadas de los cincuenta y los sesenta.

Los que tienen fe en el orden económico existente suponen que la ciencia y la tecnología proveerán sustitutos para los recursos escasos. Por ejemplo, conjeturan que el alcohol metílico proveniente del carbón puede ser convertido en un combustible sintético no contaminante, barato y abundante, y que el mecanismo de mercado finalmente provocará un nuevo equilibrio entre la oferta y la demanda de aquellos recursos que sufrieron de excesivos vaivenes en cuanto a disponibilidad y precio. Tienen una profunda fe en el ansia del hombre por crecer. La creación de empleos por sí sola requerirá, en opinión de ellos, una continua expansión de la economía mundial. Finalmente suponen que las cartas y disposiciones internacionales bastan para disminuir y final-

mente anular los subproductos perniciosos del orden existente.

Los defensores del NOEI temen que los frutos del crecimiento caigan mayormente en la falda de las naciones industrializadas, y actualmente en aquellos países en desarrollo que tienen una posición monopolística con respecto a recursos escasos específicos. Los partidarios del NOEI citan por ejemplo al especialista monetario Robert Triffin cuando dice que el Tercer Mundo sólo ha tenido acceso al 4% de los 130 000 millones de dólares de liquidez mundial creados en los últimos veinte años. También citan al experto en desarrollo Hans Singer, de Sussex, cuando éste demuestra que los productores pobres de materias primas reciben sólo un promedio de 15% del precio pagado por el consumidor final. No dejan de citar a Mahbub ul Haq, del Banco Mundial, quien calculó que el total de todas las reclamaciones presentadas por el Tercer Mundo a los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) no excede el 1% de sus ingresos combinados.

En resumen, percibo al NOEI como un forcejeo entre los que prevén escasez y los que prevén abundancia, entre el norte y el sur, entre las escuelas de crecimiento y las de justicia distributiva, entre los defensores del mecanismo de mercado y los de la planificación mundial, entre las naciones ricas en recursos y las naciones pobres en recursos. La mayor parte de las corporaciones están más íntimamente preocupadas por este forcejeo de lo que reflejan las crónicas especializadas que tratan de problemas de organización, administración, empresa y mercadeo.

Es evidente que las corporaciones transnacionales tienen mucho puesto en juego en el NOEI. Ello es así porque el mundo entero es su campo de acción. Las empresas que tienen por lo menos una afiliada en el Tercer Mundo deberían tomar muy en serio el debate sobre el NOEI. EL NOEI está destinado a afectar a las corporaciones que se dedican al comercio con los países en desarrollo. El NOEI específicamente tendrá efecto en todas las firmas comerciales que 1) usen materias primas en las que se especializa el Tercer Mundo, y 2) a la larga tomen en consideración una mudanza hacia el sur de sus procesos de manufactura. *En esencia, se puede considerar al NOEI como un nuevo modelo global de industrialización, basado en la distribución mundial de la mano de obra, los recursos y el capital; en ese orden de importancia.*

LA CONVENCION DE LOME, ¿MODELO DEL FUTURO?

Quizá la gerencia corporativa pueda encontrar una clave para el NOEI en el espíritu (pero no necesariamente en la letra) de la Convención de Lomé. El Mercado Común Europeo (MCE) recientemente firmó esta Convención con 46 naciones del tercer mundo africano, del Caribe y del Pacífico. Dentro de esta Convención, esos países tienen virtualmente acceso libre al MCE. Además, un mecanismo llamado *stabex* protege a estas naciones contra las fluctuaciones demasiado grandes en el precio de su única cosecha, o de sus múltiples cosechas. El MCE subsidiará las deficiencias de precios como

un regalo liso y llano a la parte pobre de estas 46 naciones, y en condiciones preferenciales a la parte rica. Además, en una cosecha (caña de azúcar) el MCE garantiza la compra anual de 1.4 millones de toneladas métricas a un precio igual al que el MCE paga a sus propios productores de azúcar de remolacha.

Dentro del espíritu de Lomé, el Gobierno de los Países Bajos propuso a sus socios del MCE subsidiar aquellas ramas de la industria que podrían sufrir, ya sea por la transferencia hacia el sur de industrias o por cualquier otra consecuencia de la Convención de Lomé. Es evidente que el espíritu de Lomé requeriría también la consulta y cooperación entusiastas de los sindicatos de aquellos trabajadores cuyos empleos están en juego. Europa, que ha importado diez millones de trabajadores de los países del Mediterráneo, haría bien en mudar a la industria hasta las fuentes de mano de obra, en vez de hacer a la inversa.

El espíritu de Lomé no puede limitarse al comercio y a la industria manufacturera. El NOEI comprende otros elementos, tales como: a) la transferencia de tecnología y su pago; b) la reforma del sistema monetario internacional; c) la provisión mundial de alimentos; d) la coordinación global de problemas mundiales como el control del océano el uso de la energía atómica y la contaminación de la tierra, el agua y el aire, y, por fin, e) la gradual reducción del mayor derroche de la humanidad: los armamentos.

"¿CUANTO ES LAGOM?"

Para que los ejecutivos corporativos o los planificadores no dejen de lado esta visión del NOEI como si fuera el capricho ingenuo de los moradores de la torre de marfil, haríamos bien en buscar dentro de nuestra propia estructura corporativa y nuestro propio medio comercial los signos distantes del prematuro anuncio de un nuevo orden. Vamos a señalar algunas situaciones indicativas de ello, elegidas al azar:

El *Journal of Marketing*, de Estados Unidos, publica en forma habitual artículos sobre tópicos tales como "mercadeo social" y "mercado en condiciones de escasez". Hace bastante tiempo, en noviembre de 1971, *Harvard Business Review* publicó un artículo titulado "Desmercadeo. Sí: desmercadeo". Textos como éstos proliferan en otras publicaciones. Reflejan la noción de que las ventas, la publicidad y la distribución pueden frenar o cambiar el consumo con la misma celeridad con la que crearon demanda cuando prevalecía la abundancia.

En una de sus cartas mensuales, el Royal Bank of Canada se refería a la grata sensación de huir de las complejidades de la vida volcándose a sus simplicidades para luego encontrarse con que tales simplicidades resuelven las complejidades. Esto no es más que un reflejo de la proposición en pro de una vida más sencilla o diferente, cosa que fue propugnada con mucha fuerza en la conferencia mundial de las agencias de publicidad en Río de Janeiro en 1974. Los que recomiendan que se abandone la economía del derroche en favor de una reutilización del papel y de los envases con devolución, sin

querer están a la cabeza del nuevo orden económico internacional.

Esa corriente se refleja, por ejemplo, en un reciente informe para la Fundación Dag Hammarskjöld, de Uppsala, titulado "¿Cuánto es *lagom*? ¿Otra Suecia?" (*lagom* quiere decir "suficiente" en sueco). Los autores proponen un estilo de vida más sencillo para 1) aligerar las presiones sobre la ecología, 2) mejorar la calidad de vida de los suecos, y 3) expresar así su solidaridad con las naciones no poseedoras. Esta percepción global del control de los recursos se refleja también en un informe titulado "El pacto planetario", que es un artículo sobre políticas publicado por el Instituto Aspen de Estudios Humanísticos. Es de hacer notar que, mientras el Instituto Aspen está financiado parcialmente por importantes corporaciones comerciales, sólo dos de los 60 participantes en el artículo arriba mencionado tienen que ver con empresas privadas.

EL PAPEL FUTURO DE LA EMPRESA EN EL NOEI

Ni qué decir que los futuros debates sobre el NOEI necesitarán participación más amplia de parte de los ejecutivos corporativos con visión. Quizá esto se base en la premisa de que "si no puedes vencerlos, asóciate con ellos". De esta manera, la empresa privada todavía puede tener una voz decisiva en el forcejeo sobre el NOEI. Después de todo, las corporaciones tienen en sus manos, individual y conjuntamente, muchos de los hilos grandes y pequeños que determinan dónde se acaba el forcejeo del nuevo orden económico internacional.

Es la acción no colectiva de las empresas privadas la que hace de talón de Aquiles. Esto puede ejemplificarse con una propuesta conjunta hecha recientemente por los principales ejecutivos de Nestlé y Philips a muchos de sus pares en otras empresas transnacionales, recomendando la creación conjunta de un Centro de Investigación e Información sobre Transnacionales (yuxtapuesto a un centro similar que actualmente patrocinan las Naciones Unidas). Esta propuesta fue desechada de inmediato. En su comentario sobre esta decisión, *The Economist*, de Londres, lo vio como de mal agüero en momentos en que las transnacionales aparecen pintadas de colores oscuros tanto en los países ricos cuanto en los pobres.

Es *sine qua non* alguna forma de cooperación entre corporaciones, que por lo demás compiten, en un NOEI empeñado en una redistribución del esquema mundial de industrialización. Cerca del 80% del comercio mundial está representado por los productos manufacturados. Aproximadamente el 80% de las exportaciones de la OCDE se comercia entre los países de la misma Organización, cerca del 80% de las exportaciones del Tercer Mundo abarca materias primas sin procesar, y casi el 80% de la población mundial tiene su hogar en las naciones en desarrollo. *La clave del NOEI, así como la clave hacia un papel de las corporaciones en el NOEI que les dé ganancia, es un nuevo esquema de industrialización mundial, un esquema que distribuya la mano de obra, las materias primas y el crecimiento*

futuro de una manera más equitativa. Sólo semejante política puede detener e invertir la creciente polarización en un mundo donde un día todo va a ser escaso excepto la energía nuclear, para cualquier uso que sea. La desnuda realidad geopolítica por sí sola debería inducir a la empresa privada a cumplir su papel en el nuevo orden económico internacional.

El papel de la empresa en el NOEI recibirá la influencia del grado de interdependencia o autoabastecimiento que la mayoría de las naciones decida tener. El proyecto Tanaka, de Japón, prevé el grado máximo posible de autoabastecimiento en recursos estratégicos y un drástico acortamiento de las líneas de abastecimiento de aquellos recursos en los que el autoabastecimiento es imposible.

El "Proyecto Independencia" de Estados Unidos, ahora prácticamente archivado, tenía un fin parecido, aunque principalmente en derivados del petróleo. China y Tanzania aplican el autoabastecimiento en el contexto de sus esquemas de desarrollo *sui generis*. Aun el MCE da señales de buscar un autoabastecimiento colectivo.

Sin duda, las estrategias mencionadas cambiarán las reglas del juego, que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) inició y arbitró en el comercio mundial. En el mismo sentido, es perfectamente concebible que la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), con sede en Viena dicte las reglas del juego y actúe como árbitro en el esquema mundial de la industrialización (siempre y cuando esto se dé). En tal configuración, nos imaginamos el siguiente papel para las corporaciones industriales:

Al igual que unas 100 corporaciones agroindustriales forjaron un programa cooperativo industrial (PCI) dentro de la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO). La PCI-FAO resultante involucra corporaciones agroindustriales en nuevos objetivos y coordina la investigación. Un ONUDI-PCI similar, en escala mucho mayor porque tanto más es lo que está en juego, permitiría a las corporaciones promover en conjunto un nuevo modelo de industrialización del cual se beneficiarían. Visualizamos a la ONUDI-PCI con vida propia, incluso con su propia investigación y desarrollo. En esto contrasta con el OCDE-BIAC que es simplemente una cantidad de organizaciones de empleadores agrupadas alrededor de la OCDE. Lo que le falta al OCDE-BIAC y que el ONUDI-PCI necesita, es un alto grado de estrecha colaboración entre corporaciones que en otro sentido son competidoras o no conectadas. Aquí es exactamente donde aprieta el zapato, y mucho.

EL NUDO DE LA CUESTION

Para los gobiernos, el nudo de la cuestión en el NOEI es el dilema de: ¿cuánto crecimiento están dispuestas las naciones industriales a dejar de lado en favor del Tercer Mundo? Actualmente éste es un tema bastante controvertido. Por ejemplo, el embajador de Estados Unidos ante las Naciones Unidas escribió en la revista *Comentario* del 7 de febrero de 1975 que el Tercer Mundo tiene que resolver el problema de

su propia alimentación y que ello no se conseguirá insinuando que los norteamericanos comen demasiado. Por otro lado, la Fundación Dag Hamm incita a los suecos a consumir menos carne y petróleo, a vivir en casas y edificios más pequeños, a usar menos calor en invierno y menos frío en verano.

Para la gerencia corporativa, el nudo de la cuestión del NOEI es si el mecanismo de mercado y la investigación y desarrollo pueden distribuir los recursos mundiales de acuerdo con las prioridades recientemente percibidas. También aquí la brecha es grande. El profesor F. M. Esfiandary escribió en *The New York Times* del 9 de agosto de 1975 que el mundo disfrutará de un período de inacabable abundancia de comida, energía y materias primas. Mucho después, las décadas de los ochenta y los noventa serán recordadas, declaró él, como el período en que el mundo salió de una era de escasez para entrar en una de abundancia. Por otro lado, Bernard Cazes, del Commissariat Général du Plan francés, y Roberto de Oliveira Campos, ex-ministro de planificación brasileño, llegaron en la Conferencia Atlántica de Taormina, Italia, a la conclusión de que la escasez de recursos estratégicos será permanente y que cambiará para siempre la relación entre Norteamérica, Europa, Japón y el Tercer Mundo. Para las corporaciones cuya producción y distribución están organizadas para la abundancia, la escasez con seguridad alterará sus relaciones con los consumidores tanto como con los gobiernos.

En definitiva el NOEI debe ser tomado como otro esquema de distribución de la riqueza mundial, acorde con la expresión de Gandhi en el sentido de que la tierra produce suficiente para las necesidades de todos, pero no para la codicia de todos. La escasez no debe asustar a nadie, aunque sea la de capital. Desde 1876 hasta el presente, la proporción de capital en los ingresos de Europa occidental descendieron de 40 a 15 por ciento y, sin embargo, está muy bien, financieramente hablando, según los patrones de 1875. *Business Week*, del 22 de septiembre de 1975, prevé que la más grande escasez del mundo en la década de los ochenta no será de agua dulce, ni de proteínas, ni de combustibles energéticos, sino de capital. Lo que implica que el mundo deberá ahorrar más para poder invertir más, y consumir menos para ahorrar más. Esto, en esencia, es la antítesis de las décadas de los cincuenta y los sesenta.

Quizá el papel futuro de la empresa en el NOEI pueda ser ilustrado mediante un ejemplo que Harlan Cleveland utiliza en su libro *El ejecutivo futuro*. Cuenta que una bella joven con su llamativo coche se mete en sentido contrario en una calle. Cuando el agente de policía está por multarla, ella, con sonrisa que desarma, le pregunta: "Agente, ¿no se le ocurrió que la flecha podría estar colocada al revés?" La gerencia corporativa que sigue la flecha de la competencia podría preguntarse si la flecha no estará señalando la cooperación de la abundancia con la escasez, y la de las necesidades privadas con las necesidades públicas.

En una sociedad que ya ha dejado de marcar límites rígidos entre los asuntos públicos y los privados, el NOEI no debe proceder como la capa roja del torero, sino como la bandera blanca de parlamento. Ω

Sección internacional

ASUNTOS GENERALES

La batalla del "Concorde"

Diseño y desarrollo

En la actualidad a menudo se observan casos en que la tecnología avanzada se adapta y se conforma gracias a una mente creadora para lograr una expresión artística. Esto se advierte, por ejemplo, en la música nueva, creada con instrumentos electrónicos y en algunas

expresiones de la escultura y de la estructura arquitectónica modernas. Dentro del terreno eminentemente funcional de la aviación, en el *Concorde* se logró una coordinación casi perfecta entre la belleza y la tecnología, según opinan sus partidarios.

La génesis del *Concorde*, por el lado francés, incluye como antecedentes a los supersónicos *Sud 212 Durandal*, el interceptor *Sud 9000 Trident*, el *Nord Griffon*, y los cazas *Dassault Mirage III* y *IV*.

La experiencia supersónica del Reino Unido se derivó del *Fairey Delta 2*, el primer avión que voló a 1 609 km por hora, destinado originalmente al combate, aunque se prefirió usarlo en la investigación aeronáutica; después el gobierno lo convirtió en el *T-221*; el caza supersónico *English Electric Lightning*, aún en

servicio en la Real Fuerza Aérea; el *Bristol T-188*, de acero inoxidable con calefacción cinética, y la nave de alas delgadas *Handley Page HP-115*, utilizada en la investigación del manejo de aviones con alas semejantes a velocidades reducidas.

El *Concorde* anglofrancés no es, tan sólo, el primer avión civil supersónico que presta el servicio público de transporte de pasajeros en el mundo. Es, asimismo, un ejemplo supremo de la colaboración internacional en un ambicioso programa espacial ubicado en una zona en la que se amplían las fronteras de la tecnología. Sin bien en esta labor se han invertido grandes cantidades y muchísimas horas de trabajo, los resultados demostraron en forma decisiva —según un comentario de *The Financial Times*— que es posible, para dos países separados, con idiomas y culturas distintas y

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que así se manifieste.

con industrias de características particulares, trabajar en unidad y armonía.

Al mismo tiempo, el *Concorde* sirvió como impulso para numerosas empresas conjuntas internacionales en el campo de la aeronáutica y significó para ambos gobiernos una gran experiencia en el control de costos en este tipo de actividades. Aunque haya quienes critiquen la idea a causa de su dilación y de los gastos que ha requerido, es innegable que representa una importante contribución para el avance de la tecnología aeronáutica, así como para el transporte.

Si bien el tratado entre los gobiernos de Francia y del Reino Unido, firmado el 29 de noviembre de 1962, fue la señal formal de marcha del programa, los trabajos sobre el avión supersónico se iniciaron a ambos lados del Canal de la Mancha desde 1954, a través de los estudios independientes realizados por Sud Aviation de France (que devino en Aérospatiale), por la Bristol Airplane Company (una de las precursoras de la British Aircraft Corporation) y por la Rolls-Royce.

Más de 300 empresas grandes y pequeñas en el Reino Unido y un número semejante en Francia colaboran en el programa de producción del avión supersónico, abasteciendo a las líneas de ensamblado situadas en Bristol, Inglaterra, y en Tolosa, Francia, con un vasto número de artículos, desde materias primas como el titanio hasta pequeñas bisagras. El número de personas que trabaja directamente en el programa se calcula en 75 000, entre británicos y galos.

Durante casi 15 años el programa *Concorde* ha logrado que, pese a las discrepancias mostradas por ambos gobiernos en el frente político, los técnicos mantengan un estrecho contacto. En un momento llegó a pensarse que los participantes en el proyecto eran los únicos ciudadanos franceses y británicos "que se dirigían la palabra a través del Canal de la Mancha."

Desde un principio ambos equipos se delegaron responsabilidades específicas. La Rolls-Royce realizó el 60% del trabajo de los motores y la compañía francesa Snecma el 40%. Aérospatiale desarrolló el 60% del conjunto estructural y la British Aircraft Corporation (BAC) el 40%. Con ello se ha logrado en efecto una participación dividida por mitades en todo el programa.

Siguiendo esta asignación de las tareas, la BAC es responsable de la electricidad, el oxígeno, el combustible, los motores, el control de los mismos, el encendido, la distribución del aire acondicionado y el sistema anticongelante. La empresa Aérospatiale lo es de la hidráulica, el control de vuelo, la navegación, la radio y el abastecimiento de aire acondicionado.

A la BAC correspondió fabricar el fuselaje de la nariz descendente, el fuselaje delantero y el de la cola, la barquilla del timón y la del motor. Aérospatiale construyó el fuselaje intermedio, el ala delantera y la central. Hispano Suiza fabricó los principales instrumentos de aterrizaje y los de la nariz descendente los produjo la empresa Messier.

La supervisión se encomendó a un comité de funcionarios gubernamentales y la dirección a la Junta del *Concorde*, integrada por altos funcionarios de las empresas participantes de ambos países. Se establecieron dos líneas de ensamblado, una en Filton, cerca de Bristol, y la otra en Tolosa. A cada uno de los diversos fabricantes se le asignaron áreas de actividad específicas y totales, de manera que deben cumplir su tarea para todos los aviones y para las dos líneas de ensamblado. De cada una de éstas se hizo responsable la gran empresa respectiva, así como de los vuelos de prueba de los prototipos y de los aviones en la etapa de preproducción y de producción. De éstos, los que tienen números pares corren a cargo de la BAC y los ones, de la Aérospatiale. Las pruebas de estática se realizaron en Tolosa; las de fatiga prosiguen en Farnborough, Inglaterra.

Contribuciones tecnológicas

Las investigaciones generadas en el Programa *Concorde* durante más de un decenio motivaron que sus realizadores obtuvieran importantes avances tecnológicos. Por ejemplo, la nave supersónica utiliza frenos de carbón estructural. Asimismo, se han obtenido aleaciones ligeras, aceros para fines especiales, materiales refractarios, vidrio, adhesivos y pinturas nuevos. El uso de un elastómero especial que aumenta la protección de la red eléctrica del aparato se está generalizando en Europa.

Se fabricaron nuevas herramientas, lográndose grandes adelantos en los proce-

dos ópticos, en el uso de los rayos laser y en los circuitos electrónicos. Conforme avanza el programa se amplía la aplicación de complejos progresos tecnológicos en numerosas industrias.

Al mismo tiempo, en el aparato supersónico se aplicaron los conocimientos más recientes. Uno es el Sistema Automático de Control de Vuelo (Automatic Flight Control System, AFCS) desarrollado por Marconi-Elliott Avionic Systems en el Reino Unido y por SFENA en Francia. El AFCS da estabilidad al *Concorde* mientras rasga los aires con la rapidez de una bala y le ayuda a aterrizar con suavidad. Dicho sistema es indispensable en la aviación moderna. En el *Concorde* funciona desde el despegue hasta el aterrizaje, operaciones éstas más complejas que las de otros aparatos. Cuenta con 33 formas de funcionamiento, logrando que la nave obtenga la precisión absoluta, factor necesario para ahorrar combustible a una velocidad dos veces superior a la del sonido.

Como resultado del éxito de Marconi-Elliott y SFENA los estándares aplicados al *Concorde* se están aceptando para los jets subsónicos de más reciente fabricación, incluyendo el *TriStar*, el *DC-10* y el *Boeing 747*.

En el sistema de abastecimiento, otro aspecto innovador, el combustible, al tiempo que actúa como propulsor, desempeña dos funciones vitales en el control y el manejo del aparato. Durante el vuelo supersónico, al experimentar elevadas temperaturas, el tanque de combustible actúa como "vertedero del calor", lo que ayuda a disipar el calor producido en las superficies externas de las alas, en el sistema hidráulico, en el sistema de aire de la cabina y en los sistemas lubricantes.

Asimismo, el combustible equilibra a la nave durante el cambio de la velocidad subsónica a la supersónica. En este proceso, el combustible se desplaza automáticamente hacia proa o hacia popa para ayudar a lograr el centro de gravedad necesario en el vuelo. Toda el área de las alas es un gran depósito de combustible, mismo que es bombeado a través de un complejo sistema desde el centraje aerodinámico del frente hasta los centrajes posteriores en el momento de iniciar la velocidad supersónica. Al finalizar el vuelo el combustible vuelve a

distribuirse en el centraje aerodinámico del frente.

Otro aspecto importante en este sistema único de bombeo del *Concorde*, es asegurar que ninguna parte de la estructura cargue pesos excesivos durante las distintas fases de la travesía y conforme se utiliza el combustible. A causa de su gran cantidad, el propio combustible es el medio ideal para enfriar y absorber el exceso de calor imposible de eliminar en el resto del aparato, debido a que no se dispone de otro sistema de enfriamiento. Con el fin de no aumentar el peso de la nave se descartaron otros métodos refrigerantes. Con el sistema adoptado, el exceso de calor en la nave se elimina a través de los motores. Las empresas petroleras que participaron durante siete años de experimentos en el programa han logrado elaborar combustibles y lubricantes de la calidad requerida para el supersónico.

El *Concorde* es el avión civil de línea que más pruebas ha pasado en toda la historia de la aviación de transporte. Desde el día que obtuvo su certificación, en diciembre de 1975, ocho unidades han volado colectivamente durante 5 542 horas. Más del triple del jet *Jumbo Boeing 747* para merecer sus certificado de vuelo. De las 5 542 horas de vuelo, más de 2 000 han sido en velocidades supersónicas. Ha aterrizado en 83 aeropuertos en 49 diferentes países.

Durante dichos vuelos, que prosiguen con el fin de entrenar a las tripulaciones, investigar nuevas rutas, realizar operaciones de flete o simplemente hacer demostraciones, casi 10 000 viajeros han comprobado la diferencia entre la aviación supersónica y la subsónica y una gran mayoría ha declarado preferir el sistema primeramente mencionado.

Estados Unidos versus el Concorde

Ya a principios de 1973 el *Concorde* había recibido un rechazo rotundo por parte de Estados Unidos y, siguiendo ese ejemplo, numerosas líneas aéreas de otros países, en un principio interesadas en comprar el avión supersónico, descharon todo proyecto sobre una futura adquisición.¹ British Airways y Air

France, las aerolíneas estatales de Albién y Francia, previeron el mercado que obtendrían al ganarse a los actores del mundo del dinero, cuya presencia es necesaria casi a la vez en Londres y Bahrein, en París y Río de Janeiro, en Washington y Roma. Por ello, los fabricantes continuaron probando la confiabilidad de la nave con vuelos sobre zonas tórridas o glaciales, a fin de imponerla como la solución definitiva para los que quieren ante todo rapidez. Sin embargo, de nuevo despertaron una negativa por parte de los norteamericanos, cuya opinión ha sido muy influida por los medios de difusión masivos durante años y por los ecologistas desde que el nombre del *Concorde* comenzó a destacar en el mundo de la aviación.

Por otra parte, el supersónico sale a la escena en un momento en que la aviación civil, en especial la de Estados Unidos, está muy lejos de recuperarse de la disminución en el tráfico de pasajeros padecida de 1973 a 1975. Para atraer posibles viajeros las aerolíneas norteamericanas libran una guerra de precios en sus rutas nacionales. En las internacionales el pasaje también ha disminuido, pese a que, en ocasiones y violando los acuerdos de la aviación civil internacional, que establece tarifas fijas, Estados Unidos ha buscado incrementar su clientela mediante reducciones en ellas.

Con el fin de utilizar el menor número de naves, ahorrar combustible y transportar más personas por avión, las aerolíneas de Estados Unidos están aumentando el cupo de pasajeros en cada jet

mediante la reducción del espacio destinado a cada butaca y la supresión de asientos de primera clase, sustituyéndolos por otros de clase turista. En el cuadro adjunto, publicado por *The New York Times* (6 de febrero), se muestran las pérdidas sufridas por las principales aerolíneas de Estados Unidos.

Sin embargo, pese a las quejas de los norteamericanos, y desde otro ángulo, *The Economist* (7 de febrero) afirma que Estados Unidos aún domina el mercado de la aviación mundial y que la industria de la aeronáutica europea está en peores condiciones que su homóloga estadounidense. Afirma que las rutas están dominadas por los aviones fabricados por Boeing, McDonell Douglas y Lockheed. Estados Unidos, dicen los analistas británicos, domina el 99% de su mercado nacional para jets comerciales, el 90% del total del mundo capitalista y una proporción cada vez mayor del mercado europeo (esa participación subió de 2/3 en 1970 a 4/5 en 1974).

Por otra parte, a diferencia de la prensa francesa que abiertamente afirma que el *Concorde* se enfrenta a una batalla política, económica y ecológica (*Le Monde*, 3 de enero), la revista británica afirma que la aviación europea carece de la perfección de la norteamericana y critica la distribución del programa *Concorde* en dos líneas de ensamblado.

Para Francia el supersónico nunca fue uno de tantos aviones sino el símbolo del prestigio nacional. Nunca ha compar-

Pérdidas y ganancias de las aerolíneas en millones de dólares

Aerolíneas	Cuarto trimestre		Año	
	1975	1974	1975	1974
American	(2.0)	(7.4)	(21.0)	(20.4)
Braniff	3.8	6.7	16.0	26.1
Continental	(3.6)	(3.9)	(9.7)	8.1
Delta	18.9	12.3	37.4	87.3
Eastern	(33.5)	(7.3)	(49.7)	11.5
National	(0.3)	(2.0)	10.6	21.3
Pan Am	(33.2)	(49.4)	(46.1)	(85.5)
TWA	(29.6)	(28.4)	(86.3)	(23.6)
United	(20.0)	1.0	(7.0)	86.4
Western	(1.7)	0.6	12.3	24.1

() = pérdida.

Fuente: Informes de las empresas de aviación.

1. Véase "La encrucijada del *Concorde*", en *Comercio Exterior*, México, enero de 1973, pp. 163 y 166.

Hacia la Conferencia de la ONU sobre Ciencia y Tecnología para el Desarrollo

JOSEPH HODARA*

El Comité de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, foro de 54 países creado en 1971 por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, se reunió del 2 al 20 de febrero último en Nueva York, con el propósito de considerar diferentes asuntos relacionados con el fomento de la cooperación internacional en el desarrollo científico y tecnológico. Las deliberaciones del Comité se apoyaron en un

* De la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de la Organización de las Naciones Unidas. El texto es de responsabilidad personal.

conjunto de documentos preparados por la Oficina de Ciencia y Tecnología, por el Comité Asesor sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo (ACAST), y por otras instituciones que pertenecen al organismo mundial. Entre los temas discutidos (la cuantificación del esfuerzo científico-técnico en favor de los países de menor ingreso, la rehabilitación de zonas áridas, el uso de las computadoras, el éxodo de cerebros, la exploración de fuentes de energía no contaminantes) mereció preferente atención el de las modalidades que debería tomar la puesta en marcha de la Conferencia Mundial sobre Ciencia y Tecnología, cuya realización ya

había sido decidida por la Asamblea General de las Naciones Unidas en septiembre de 1975 (resolución 3362-S-VII).

El intercambio de ideas en el Comité no fue improvisado. Como telón de fondo tuvo las discusiones —no pocas veces encendidas— que se han efectuado recientemente en diversos foros internacionales en torno al nuevo orden económico internacional y a la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.¹ Estos debates tradujeron la marcada sensibilidad de los países de menor desarrollo por las disparidades crecientes, y, en particular, por el rezago en el campo científico y tecnológico.

El Comité recomendó que la Conferencia se efectúe en el curso de 1979; con vistas a que sus resoluciones sean tomadas en cuenta en la delineación de la Tercera Década para el Desarrollo. El temario propuesto² consta de cuatro puntos. El primero alude a los escollos que hoy entorpecen la transferencia fluida de tecnología entre países con niveles y grados desiguales de desarrollo y a los métodos para hacer confluir la ciencia y la técnica en el progreso socioeconómico; el segundo hace hincapié en la cooperación internacional, especialmente en el nuevo tipo de ordenamientos institucionales que se precisan a fin de reorientar las investigaciones científicas en provecho de los países pobres; la reestructuración del sistema de las Naciones Unidas para facilitar el citado propósito es el tercer tema de la agenda; finalmente, se tratará de vislumbrar las direcciones del progreso científico-técnico en una perspectiva de largo plazo.

El Comité recomendó, por añadidura, que se constituya una Secretaría independiente, dirigida por una personalidad reconocida de los países en vías de desarrollo, y a la que se le encomendará la coordinación del esfuerzo en favor de la Conferencia. Cabe señalar que México y Austria ya se han ofrecido como país sede de este acontecimiento internacional.

Y ahora la pregunta incómoda: ¿para qué sirven las conferencias mundiales? Ya nos estamos habituando a ellas: Conferencia del Medio Ambiente, de Población, de la Mujer, del Mar, de Asentamientos Humanos... y la lista no se agota. A ella se debe sumar la densa colección de encuentros que se llevan a cabo en el plano regional e interregional. Dígase en términos negativos: las conferencias mundiales no son un acto de magia ni pueden ser un complejo pero inútil ritual colectivo. Muy pocos problemas se resuelven en esos marcos, y éstos encierran el peligro de difundir ilusiones precarias, que confunden la palabra con la realidad. No debe sorprender, entonces, que esfumada la solemnidad del foro, retornen las viejas frustraciones.

Pero éste es sólo un ángulo del cuadro. Las reuniones

internacionales tienen también virtudes: ponen al descubierto la naturaleza y el rumbo de muchos problemas, fomentan convergencias inéditas y fortalecen algunos mecanismos institucionales que pretenden atenuar desigualdades entre países, regiones y segmentos sociales.

Estas apreciaciones tienen especial relieve en el contexto de una conferencia mundial sobre ciencia y tecnología. Ya despuntan los pesimistas, los optimistas y los cínicos. Los primeros vislumbran un derroche pirotécnico de recursos que se haría acompañar por el acentuamiento estéril de los antagonismos entre países pobres, ricos y nuevos ricos; los otros perciben la conferencia como un evento cuasimesiánico que llevaría a perfeccionar los dispositivos del entendimiento mutuo; y los cínicos dicen que, en suma y a lo sumo, se tendrá un acervo de buenos documentos e inflamados reproches que secretará nuevas funciones y mandatos para la fatigada tecnoburocracia internacional.

El rumbo deberá encontrarse en los intersticios de estas posiciones. La denuncia en sí misma no es ilegítima, ni los antagonismos son el fruto de pasajeras fantasías. Hay historia y sustancia en aquélla y en éstos. Piénsese en las cuestiones complejas de la transferencia de tecnologías: sus costos desmesurados, su papel en la perpetuación del subdesarrollo, las deformaciones que suele involucrar en la estructura del ingreso y del consumo. Los países que mueven y orientan el progreso técnico tienen aquí responsabilidades insoslayables, que la Conferencia debe poner en relieve.

Pero la denuncia puede esterilizarse si es unilateral. Pensemos en el éxodo de cerebros, cuestión que también abordará este foro. Se ha insistido al respecto que los centros industriales atraen a los mejores recursos humanos que se forman en los países en desarrollo, y deben ser censurados por ello. Mas no se tiene presente el hecho de que algunos de estos países vomitan y destruyen talentos, sin medida ni tino, con alegría apenas disimulada. La Conferencia no podrá eludir la crítica ni la autocrítica: dos requisitos aún inmovibles de la creación científica.

Y en cuanto a los programas de acción deben decirse dos cosas. Más que nuevas instituciones se precisa la coordinación de las múltiples actividades que se llevan a cabo en el marco de las Naciones Unidas —y, en general, del sistema de cooperación internacional— en favor del desarrollo científico y tecnológico. Y más que abordar innumerables tareas es aconsejable seleccionar algunas de ellas, que tengan efectos multiplicadores sobre las otras.

Hay señales de que la Conferencia pretende marchar con equilibrio.³ Lograrlo dependerá del buen juicio de la comunidad internacional. Ω

1. Véanse las resoluciones 3201 y 3203 (S-VI) y 3486 (XXX) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, tomadas en mayo de 1974 y diciembre de 1975, respectivamente.

2. Véase el documento E/C.8/L.57, del Comité de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo.

3. Aparte de los documentos del Comité de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo, véase Naciones Unidas, *Comité Asesor sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo: Duodécimo Informe* (E/C.8/30), 14 de enero de 1976.

tido las dudas de los ingleses acerca del proyecto. Desde que el general De Gaulle subió al poder, en 1958, la brecha existente entre la tecnología de Estados Unidos y la europea ha sido un *Leitmotiv* dentro del pensamiento económico y político de Francia. Hace años, cuando el Gobierno británico intentó deshacer el acuerdo sobre el Programa Concorde, el general De Gaulle amenazó al Reino Unido con llevar el asunto hasta la sede del Tribunal Internacional de Justicia de La Haya, ante lo cual los británicos se alinearon con los galos.

Al parecer, la mayoría de los franceses acepta los motivos aducidos por su Gobierno para no abandonar al avión supersónico y advierten en la actitud de Estados Unidos un complot promovido por los intereses de las empresas de aeronáutica civil, más interesadas, por otra parte, en la elecciones presidenciales que en las relaciones internacionales.

El embajador de Francia en Estados Unidos, Jacques Kosciusko-Morizet, afirmó ante el Consejo de Asuntos Mundiales, reunido en Pittsburgh a fines de enero, que prohibir el vuelo del *Concorde* "sería un increíble rechazo al esfuerzo monumental realizado por dos grandes amigos de Estados Unidos, como son Francia y Gran Bretaña". Según el diplomático galo, dicho rechazo alteraría más al mundo que el vuelo del mismo *Concorde* (*Le Nouvel Observateur*, 2 de febrero).

Al avión supersónico anglofrancés se le discute en relación con tres efectos ambientales: la explosión sónica, los efectos de la elevada altura y la contaminación.

Respecto al primer punto, cualquier avión supersónico crea, durante su paso por el aire, lo que se llama explosión sónica, o sea, el efecto de moverse más rápido que la velocidad del sonido, efecto consiguiente al aumento de la presión atmosférica y que se escucha indistintamente como un rugido sordo o como un estruendo, conforme las ondas de choque del aparato llegan al suelo. Por este motivo la mayoría de los vuelos militares supersónicos se realiza lejos de las áreas pobladas, cerca del mar.

Dicho método es el que se sigue en los vuelos del *Concorde*. Durante su programa de vuelos de prueba los constructores confirmaron que la explosión

sónica no afecta a las embarcaciones marinas. Además, con el fin de adaptarse a los reglamentos del tráfico aéreo normal en las cercanías de los aeropuertos, antes de aterrizar el *Concorde* reduce su velocidad supersónica a niveles subsónicos desde una distancia superior a 300 km. Así, en el momento de aproximarse al aeropuerto vuela igual que cualquier jet subsónico.

Asimismo, al despegar no adopta la velocidad supersónica sino hasta después de lograr una altitud de 12 000 o 15 000 metros y sólo después de recorrer 300 km. Para entonces casi siempre ya está volando sobre los mares.

Hasta ahora la mayoría de las capitales elegidas para el servicio del *Concorde* cuentan con litorales cercanos: Nueva York, Los Angeles, San Francisco, Singapur, Melbourne, Sidney, Río de Janeiro e, incluso, Londres y París.

La contaminación ambiental, es decir, los efectos producidos en la atmósfera por las emisiones del *Concorde*, no son alarmantes, según se ha afirmado. Tras un exhaustivo análisis científico y después de numerosos debates, en la Declaración Final sobre el Ambiente, redactada por la Administración de Aviación Federal (FAA), de Estados Unidos, se afirma que el óxido nítrico y otras posibles emanaciones del avión supersónico producirán una mínima alteración en la capa de ozono que cubre la atmósfera. La FAA afirma que los únicos efectos predecibles de los seis vuelos diarios que realiza actualmente la nave supersónica hasta Estados Unidos serán cambios mínimos en la opacidad atmosférica. Empero, los enemigos del *Concorde* argumentan que éste provocará un elevado aumento en el volumen de nubes que envuelve a la Tierra y que impedirá el paso de los rayos del sol hasta ésta, provocando una nueva Edad de Hielo y destruyendo el oxígeno y a la humanidad entera.

El ruido del despegue y del aterrizaje es lo que presenta mayores obstáculos, según Washington, para la aceptación del supersónico. De acuerdo con los reglamentos de Nueva York no se admitirán en sus aeropuertos aviones que excedan niveles de ruidos de 108db (decibeles). No sólo el *Concorde*, sino otras grandes naves en circulación en el aeropuerto John F. Kennedy traspasan ese nivel de ruido. La ley concede cinco años para

modificar esta situación. Hasta la fecha el *Dc-8* produce 116db al despegar y 117db al aterrizar. El *B-707*, 113db al despegar y 118db al aterrizar. El *DC-10*, 104db al despegar y 108db al aterrizar. El *Concorde* produce 119.5db al despegar (con lo que es el más ruidoso en esta etapa) y 116.5db al aterrizar, menos que el *DC-8* y que el *B-707* (fuente: U.S. Environmental Protection Agency).

En las postrimerías del año pasado los constructores francobritánicos mostraban grandes esperanzas en que el supersónico sería acogido en los aeropuertos de Estados Unidos. Realizaban recorridos sobre el Medio Oriente, Canadá y Sudamérica, invitando a destacados corresponsales de prensa, funcionarios, empresarios y agentes de viajes. Ya habían formulado la petición a Washington para obtener derechos de aterrizaje en el aeropuerto internacional Kennedy de Nueva York.

El 5 de enero, reunidos en Washington, los defensores del *Concorde* se enfrentaron al juicio más severo entablado contra un avión en toda la historia de la aeronáutica. La audiencia estuvo presidida por el secretario de Transportes, William T. Coleman, y duró 8 horas. Los ecologistas norteamericanos, integrados en 57 grupos, habían insistido previamente en tomar la palabra todos, pero por último convinieron en elegir a algunos representantes que lo hicieran. Varios congresistas decretaron el destierro definitivo del monstruo francobritánico. Sin embargo, los alcaldes de Cleveland, Fort Worth y Dallas se mostraron decididos a recibir en sus aeropuertos al avión supersónico. Encabezando a un grupo numeroso, el senador Barry Goldwater argumentó que Estados Unidos no debería obstaculizar el progreso técnico rechazando al *Concorde* y añadió que nunca había escuchado tanta información equivocada sobre un aparato supersónico (*Financial Times*, enero 5).

Tanto en Londres como en París se comentaba la audiencia y la reiterada actitud en contra del *Concorde* mostrada por Estados Unidos. "Los ecologistas intentan matarlo antes de que inicie el vuelo sobre el Atlántico del Norte", declaró el *Daily Express*, de Londres. Un diplomático alemán afirmó que todo era política, el acostumbrado proteccionismo de Estados Unidos.

El Secretario de Transportes de Estados Unidos anunció que decidiría la suerte del *Concorde* un mes después de efectuada la audiencia. En efecto, el 4 de febrero Coleman autorizó a la British Airways y a Air France a operar con seis vuelos diarios en el aeropuerto Kennedy, de Nueva York, y en el aeropuerto Dulles, cercano a Washington.

Los vuelos se realizarán durante 16 meses, tiempo que el funcionario norteamericano considera suficiente para determinar si las ventajas del vuelo supersónico a través del Atlántico del Norte superan a los daños que pueda provocar en el ambiente y en los moradores de las regiones cercanas a los aeropuertos. De surgir problemas, los vuelos se cancelarán de inmediato.

Coleman evitó, en todo momento, esgrimir los argumentos de los ecologistas, quienes dirigieron la lucha que detuvo el desarrollo de un avión supersónico norteamericano en 1971, despojándolo de su financiamiento federal. En un escrito de 61 páginas, Coleman reconoce que el supersónico *Concorde*, para 100 pasajeros, "será más ruidoso que los actuales aviones subsónicos, salvo el B-707 y el DC-8 al aterrizar, mismos que integran el 27% de la flota comercial de Estados Unidos"

En cuanto a los temores de que el *Concorde* contamine el aire o trastorne el clima, Coleman no encontró ningún peligro evidente. El Secretario de Transportes juzga que los efectos en la estratosfera durante los 16 meses de vuelos de prueba será minúsculo. Calificó de "meras especulaciones" a las advertencias de que el *Concorde* provocará más casos de cáncer y no las juzga un motivo suficiente para negar al avión los derechos de aterrizar en Estados Unidos.

Añadió que "toda tecnología nueva conlleva cierto grado de riesgos", inferiores a los beneficios que probablemente obtengan Francia y el Reino Unido. Reconoció que una negativa inmediata sería un golpe para ambos países después de que han invertido a lo largo de 13 años 1 096 millones de libras esterlina (más de 2 100 millones de dólares al cambio actual) en el desarrollo de la nave. Además, rechazarlo "quizá equivalga a retrasar, durante decenios, un importante adelanto tecnológico para la humanidad". Coleman examinó también el argumento de que sólo los muy ricos tendrán acceso al *Concorde*, puesto que

la tarifa para el viaje redondo, de Nueva York a Londres, costará 1 360 dólares, frente a los 1 156 de un boleto de jet subsónico de primera clase. Asegura que, atraídos por el buen servicio y la rapidez, numerosos viajeros imitarán a los pudientes una vez iniciados los vuelos (*Time*, 16 de febrero).

La decisión del secretario Coleman de autorizar los vuelos del aparato anglofrancés a Washington y Nueva York sobre una base limitada, experimental y sujeta a estrictos controles, suscitó fuerte oposición aun antes de darse a conocer. Con tanta mayor razón una vez que se hizo pública. Así, los ecologistas, por medio del Fondo de Defensa del Ambiente, presentaron de inmediato una demanda ante una corte federal para anular la resolución del primero.

En el Capitolio de Washington se presentaron varias resoluciones de los congresistas con el fin de prohibir los vuelos del avión supersónico. El senador William Proxmire, de Wisconsin, declaró que Coleman anteponía "los beneficios de una empresa aérea extranjera a la salud de los norteamericanos que radican cerca de los aeropuertos Kennedy y Dulles".

A principios de marzo, el gobernador de Nueva York, Hugh L. Carey, firmó una resolución con el fin de prohibir que el *Concorde* aterrice en el Aeropuerto Internacional Kennedy, sobre cuyas operaciones tiene derecho de veto, a diferencia del aeropuerto Dulles, de Washington, que es una instalación federal, sujeta, por tanto, a la acción del Congreso o de los tribunales federales de justicia.

Sin embargo, el estado de Nueva Jersey también ejerce control sobre el aeropuerto Kennedy y su gobernador no comparte el criterio del de Nueva York. Además, los gobiernos de Francia y el Reino Unido han declarado que, de aprobarse la resolución contra el *Concorde* en ambos estados, iniciarán un juicio por violación de los acuerdos internacionales de vuelo.

Los fabricantes de la nave confían en que, una vez en servicio, se destierre la imagen de monstruo terrible que muchos tienen del *Concorde* y reconozcan que es un avión bello y revolucionario, capaz de adaptarse al actual sistema de transporte aéreo sin causar la menor desorga-

nización. La British Airways inició sus vuelos a Bahrein al mismo tiempo que Air France partía hacia Río de Janeiro, desde Londres la primera y desde París la segunda.

Algunos de los pasajeros del primer vuelo de Londres al Medio Oriente habían reservado su pasaje con siete años de antelación. Aun antes de conocerse el fallo de Coleman, la aerolínea británica tenía 700 solicitudes, mientras la francesa ya había aceptado 300 reservaciones para la primera semana de vuelos.

Pasará mucho tiempo antes de que nazca el descendiente del *Concorde*. De su hermano, el supersónico soviético *Tupolev-144*, se desconocen muchos datos en Occidente. Se sabe que alcanza una velocidad superior al anglofrancés: la de éste es de Mach 2.05; la del soviético, Mach 2.2; empero todavía no transporta pasajeros, sino carga y correo y su estabilidad no es tan perfecta como la del *Concorde*.

La Unión Soviética actúa con extremas precauciones, ya que no olvida el accidente ocurrido en 1973, cuando el prototipo *Tupolev-144* se estrelló causando varias muertes durante la Exposición Aérea de París. De acuerdo con la característica prudencia de la tecnología soviética —dicen los comentaristas— el *Tupolev-144* dará sus primeros pasos con suma precaución, observando de cerca la trayectoria del *Concorde*. Además, al parecer la vida del supersónico moscovita estará alejada de los dolores de cabeza padecidos por su compañero, puesto que es dudoso que los soviéticos ingresen a la guerra del mercado internacional del transporte aéreo.

Antes de emprender un nuevo programa para fabricar un supersónico más veloz, menos ruidoso y con mayor cupo de pasajeros, los gobiernos del Reino Unido y de Francia buscarían la participación de las industrias aeronáuticas de Estados Unidos y de la Unión Soviética, según se desprende de las declaraciones de la prensa británica.

En un editorial de *The New York Times* (5 de enero) Anthony Lewis lanzó la crítica acerca de que, "sin dejar de ser el símbolo de la capacidad de dos grandes naciones, el *Concorde* es también símbolo de la terca e indomable resistencia burocrática ante la realidad". Por su parte, Brasil mostró gran interés

por los vuelos de la nave, según la misma fuente informativa (13 de marzo). Para los brasileños la vehemencia demostrada por los ecologistas estadounidenses es un lujo que sólo se pueden conceder los países desarrollados. En el caso particular del *Concorde*, que representa la tecnología más avanzada, algunos comentaristas de Río de Janeiro advierten que tras la defensa del ambiente se ocultan argumentos políticos y económicos. Un diario carioca, el semanario *Veja*, opina que cuando el *Concorde* cruce el Atlántico del Norte entre París y Nueva York las aerolíneas de Estados Unidos perderán más de 100 millones de dólares en pasajes de primera clase. Según la misma fuente, un funcionario de la aviación brasileña afirmó que los aviones militares supersónicos de Estados Unidos han realizado durante más de 15 años miles de vuelos sobre su propio territorio. Sin embargo, apenas ahora temen que el *Concorde* destruya el ozono y provoque cáncer a los norteamericanos.

Venezuela fue el segundo país latinoamericano que recibió al *Concorde* en sus fronteras. Se han programado vuelos de París a Caracas a partir del 9 de abril del presente año.

Cabe citar la afirmación de *Time* (16 de febrero) acerca de que el *Concorde* no sólo reducirá el viaje a través del Atlántico de las casi 7 horas que emplean los transportes subsónicos a tres horas y media, sino que dará marcha atrás al tiempo: debido a sutilezas de los meridianos del mundo, un pasajero que abandone Londres a las 10.45 de la mañana se encontrará en Washington a las 9.50 horas.

Graves perspectivas

El supersónico *Concorde* resulta demasiado caro en el presente. Su precio es cuando menos de 48 millones de dólares por unidad y el costo de investigación y desarrollo durante 13 años se eleva a más de 2 000 millones de dólares, cantidad repartida en ambos países.

Por otra parte, es el primer avión que se enfrenta seriamente a los embates de lo que podría llamarse aceptabilidad social. Pese a que, hasta cierto punto, los efectos de la llamada aceptabilidad social fueron sentidos por las primeras generaciones de naves subsónicas debido a la exigencia de nuevos dispositivos para

aminorar el ruido, en el *Concorde* es donde se ha centrado con mayor decisión dicha exigencia. Si bien algunas de las críticas que se le lanzan carecen de fundamento, otras requieren un amplio estudio. Esa es la causa de que el aparato no vuele aún a través de algunas de las más importantes rutas aéreas y se muevan con extremada precaución.

El problema de la aceptabilidad social es decisivo, puesto que puede afectar al futuro económico del *Concorde*, en particular y, en general, al futuro entero del transporte aéreo supersónico.

La decisión definitiva de Washington representa la más dura prueba para la nave. Incluso aunque el Secretario de Transportes de Estados Unidos haya concedido varios meses de vuelos a título de prueba, permitiendo el aterrizaje en los aeropuertos Kennedy y Dulles, es evidente que persistirá el debate legal: los ecologistas apelarán a todos los recursos si Estados Unidos aprueba al *Concorde*. Si no lo aprueba, los gobiernos de Francia y del Reino Unido quizá adopten alguna postura jurídica y diplomática contraria a Estados Unidos. De cualquier manera, transcurrirá un período difícil antes de que el asunto se resuelva en una u otra forma.

Muchas de las ofertas de compra formuladas por numerosas aerolíneas transcontinentales durante la fase de desarrollo han desaparecido bajo la triple presión de las objeciones de los ecologistas, las dificultades financieras de las aerolíneas y los costos en ascenso, de manera que, actualmente, las ventas seguras se han visto reducidas a sólo cinco naves a la British Airways y cuatro a Air France; queda por resolverse la venta de tres unidades a Iran Air y de otras tres a la Administración de Aviación Civil de la República Popular China. Ninguno de estos últimos clientes se ha comprometido en firme a comprar el aparato y prefieren observar las peripecias de la nave en el servicio de pasajeros antes de decidirse a adquirirla. Hasta principios de 1976 se había autorizado la construcción de 22 *Concorde*. De ese total, 16 de producción normal, dos prototipos y el resto para pruebas diversas. Empero, sólo se habían terminado doce, de los cuales habían ya volado los dos prototipos, los dos aparatos de pre-producción y seis de producción normal.

Puede preverse que durante el primer año de vuelo algunas aerolíneas transcon-

tinental prefieran alquilar a la British Airways y a Air France los servicios del aparato, bajo la garantía de llenar un porcentaje de pasajeros en cada vuelo. Este arreglo capacitaría a las aerolíneas a gozar de los beneficios de brindar los servicios del *Concorde* a su clientela sin verse obligadas a comprarlo.

Quizá el Gobierno británico acepte las sugerencias planteadas por prominentes miembros de la aviación y de la industria aeroespacial y establezca una empresa alquiladora del *Concorde*, la cual firmaría contratos con los constructores, compraría las unidades y las arrendaría a las aerolíneas interesadas durante algún tiempo. Esta práctica es seguida por numerosas aerolíneas de Estados Unidos, mismas que así evitan comprar costosos aparatos, y, a la vez, están capacitadas para disfrutar de los beneficios de los últimos modelos de aviones. Si los fabricantes del *Concorde* hubieran adoptado desde hace años esta política quizá ya habrían alquilado un buen número de unidades.

Como quiera que sea, las perspectivas económicas no parecen muy brillantes para los productores del *Concorde*. A menos que se reciban nuevos pedidos en firme o que los respectivos gobiernos accedan a autorizar —cosa no del todo segura— la construcción de tres aparatos más, para los cuales ya se han ordenado diversos materiales, lo más probable es que el programa conjunto tenga que reducirse. Si ello ocurre, habrá desempleo y dificultades económicas adicionales en Francia y en la Gran Bretaña. Ω

El Informe Tindemans y la Unión Europea de los Nueve

Entre los diversos intentos que se vienen realizando en el mundo por lograr la unidad económica y eventualmente la política, los que con mejor suerte han corrido hasta ahora son los realizados por el conglomerado de países socialistas que, pese a sus divergencias, ha logrado proseguir una política común frente al resto del mundo, y por el grupo de países europeos de la CEE, que, a través de los años, ha seguido un lento pero constante propósito de unificar sus criterios económicos y políticos.

Una breve mención de algunas de las principales actividades de la CEE desde

su nacimiento hasta el informe encomendado al primer ministro de Bélgica, Léo Tindemans, brinda una idea de la marcha desarrollada por los países de la Comunidad a fin de lograr la unión europea.

El antecedente directo de la Comunidad Económica Europea (CEE) es la Comunidad del Carbón y del Acero (CECA), establecida el 9 de mayo de 1950 a iniciativa del entonces ministro francés de Asuntos Exteriores, Robert Schuman, con el fin de impulsar a la industria europea, severamente debilitada como consecuencia de la segunda guerra mundial, en las ramas específicas de la producción del carbón y del acero. La CECA quedó integrada por Bélgica, los Países Bajos, Luxemburgo, Francia, la República Federal de Alemania e Italia, el 18 de abril de 1952.

Los países agrupados en esta primera comunidad europea prosiguieron buscando nuevos campos de cooperación. Durante la Conferencia de Mesina, realizada en los primeros días de junio de 1955, se adoptaron nuevas bases para desarrollar una mayor integración comunitaria.

Resultado de esta iniciativa fue el nacimiento de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), cuyos principios rectores emanan de los tratados de Roma firmados el 25 de marzo de 1957 y puestos en vigor el 1 de enero de 1958. Según dichos tratados, la CEE cuenta con cuatro organismos principales, a saber: el Consejo de Ministros, la Comisión, el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia.

Desde el decenio de los cincuenta la CEE comenzó a trazar los lineamientos necesarios para lograr la ambiciosa meta de construir la unión económica y monetaria. En febrero de 1971 adoptó las tan esperadas decisiones en esta materia y expresó la voluntad de realizar dicha unión en diez años, fijando como plazo para la primera etapa de ese proceso el período 1971-73.¹

Los países miembros de la CEE decidieron poner en vigor el sistema general de preferencias arancelarias en beneficio

del Tercer Mundo a mediados de 1971, adelantándose con ello a otros países desarrollados. La explicación de este gesto podría encontrarse —según algunos analistas— no sólo en que con él mejoraba la imagen de la CEE ante los países del Tercer Mundo, que hasta entonces “tendían a considerarla como una fortaleza proteccionista preocupada únicamente por sus intereses y los de sus ‘asociados’”. También en el hecho de que con ello obtendrían beneficios superiores a los costos. Desde luego, la exención de derechos aduanales se extendió en principio a todas las categorías de productos manufacturados y semimanufacturados del Tercer Mundo, pero limitada por cuotas o contingentes. Además, se exceptuaron varios productos “sensibles”, tales como la loza, los transistores, los derivados del petróleo, etc. En el caso de los textiles “se tomaron todas las precauciones posibles”. Así, por ejemplo, los beneficios para los textiles de algodón y de otras fibras (cuyos productos estaban considerados como “de sustitución” en la lista condicional de la ronda Kennedy), sólo se ofrecieron a los siete países signatarios del acuerdo a largo plazo sobre textiles de algodón: la India, Paquistán, Corea del Sur, Egipto, México, Colombia y Jamaica.²

Meses después la Comunidad estableció una serie de reglamentos sobre investigación y desarrollo científico y tecnológico y el 21 de enero de 1972 los representantes del Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega firmaron en Bruselas los tratados de adhesión que, de ser ratificados por sus respectivos parlamentos, harían de esos países miembros de la Comunidad. Con la excepción de Noruega, los países mencionados formaron parte de la Comunidad ampliada desde el 1 de enero de 1973.

El caso del Reino Unido era especial: el 10 de agosto de 1961, el entonces primer ministro, Harold MacMillan, inició pláticas con la CEE, aunque fueron suspendidas, casi de inmediato, por Francia. El general De Gaulle reprochaba a los británicos el firmar un acuerdo de defensa nuclear con Estados Unidos al tiempo que intentaban adherirse a la CEE. Posteriormente, en mayo de 1967, Albión renovó sus instancias ante la Co-

munidad, pero Francia vetó de nuevo su ingreso en diciembre de ese mismo año. Francia temía que los ingleses pudiesen ser el “caballo de Troya” de Estados Unidos en el seno de la Comunidad. Por esa causa la firma del tratado de adhesión representaba para el Reino Unido el corolario de años de intentos para ingresar a la CEE. Sin duda, las negociaciones fueron arduas, pero en el curso de ellas se establecieron las condiciones de ingreso. Conforme a ellas, a partir del 1 de abril de 1973 se realizarían cinco reducciones arancelarias sucesivas de 20% cada una, hasta llegar a la desgravación total el 1 de julio de 1977. Además, se concedió un trato especial para 12 materias primas industriales y para el té, productos importados por los británicos de países no europeos.³

En Noruega, en cambio, el voto popular fue contrario a sumarse a la CEE. Al decir de *The Economist*, en ello influyeron tanto el acendrado sentimiento nacionalista como la reacción del ciudadano noruego en contra de su Gobierno, proclive al ingreso a la Comunidad, además de otros factores geográfico-culturales muy complejos.

En octubre de 1972 tuvo lugar en París una de las reuniones más importantes de la CEE. Por vez primera asistieron los representantes de los Nueve, es decir, los primeros ministros de Bélgica, Dinamarca, el Reino Unido, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, la República Federal de Alemania y el Presidente de Francia. En una larga sesión se decidió llevar adelante la unión económica y monetaria a fin de reforzar la Comunidad, atenuar la disparidad de niveles de vida entre sus miembros mediante la expansión económica, dando atención a las cuestiones ambientales, aumentar el esfuerzo de la ayuda a los pueblos más necesitados y favorecer el desarrollo de los intercambios comerciales.⁴

En febrero de 1975 la CEE firmó en Lomé, capital de Togo, un acuerdo con los representantes de 46 naciones de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) que, al decir de muchos observadores, representa el convenio más relevante en la historia entre dos bloques de países

3. Véase “La decisión corresponde ahora a Gran Bretaña”, en *Comercio Exterior*, México, julio de 1971, pp. 614-616.

4. Véase “La reunión cumbre de París”, en *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1972, pp. 1051-1052.

1. Véase “CEE: la unión económica y monetaria, se inicia el proceso”, en *Comercio Exterior*, México, febrero de 1971, p. 154.

2. Véase Philippe Simonot, “La CEE se apresura a aplicar el Sistema General de Preferencias”, en *Comercio Exterior*, México, abril de 1971, pp. 338-339.

con distinto nivel de desarrollo económico.

Mediante dicho acuerdo la CEE concede a los países del grupo ACP diversos privilegios, como son el libre acceso a los productos industriales mientras no sean muy importantes en el mercado internacional, admitiendo también, sin ningún recargo, todos aquellos productos agrícolas que no compitan en forma directa con los productos de la Comunidad.

Otro aspecto importante del convenio lo representa el fondo destinado a cubrir parte de las pérdidas ocasionadas por la fluctuación de los precios de los productos exportados por los países del grupo ACP. Este plan estabilizador reembolsará parcialmente las pérdidas sufridas por el descenso de los precios en el mercado mundial de 12 productos primarios: algodón, té, cacao, café, plátano, sisal, cacahuate, copra, cueros y pieles, productos de madera y palma, y hierro. Asimismo se incluye en el convenio la asistencia técnica y la cooperación para el desarrollo industrial.⁵

El 15 de julio de 1975 se firmó en Bruselas, Bélgica, un acuerdo de comercio y cooperación económica entre México y la CEE como corolario a las negociaciones iniciadas por el Gobierno mexicano en abril de 1973, con el fin de contribuir a mejorar las relaciones recíprocas. Como su nombre lo indica, dos son los importantes objetivos buscados: incrementar el intercambio comercial mediante la liberación de las restricciones arancelarias y no arancelarias, así como de otras barreras de efectos equivalentes, y establecer la cooperación económica en materia de proyectos de inversión en México, de transferencia de tecnología en favor de la planta productiva, de promoción de artículos mexicanos en los mercados comunitarios y otros que se vayan explorando conforme avance el acuerdo.⁶

Cabe mencionar en este breve recordatorio el tema de las relaciones entre la

CEE y el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), el otro bloque económico cuya estabilidad es comparable a la demostrada por el primero. Pese al considerable desarrollo manifestado por estos grandes bloques, los contactos formales entre ambos han sido prácticamente nulos, según comentarios de un destacado perito (Jorge Eduardo Navarrete, "CAME-CEE: un proyecto congelado", en *El Sol de México*, México, 16 de marzo de 1976). Durante mucho tiempo ambos organismos internacionales pasaron por alto su respectiva existencia hasta que, en los últimos años, surgieron algunos intentos de acercamiento. Así, a principios de febrero pasado el presidente del Comité Ejecutivo del CAME, Gerhard Weiss, vicepresidente de la RDA, se dirigió al presidente del Consejo de Ministros de la CEE, Gaston Thorn, con el fin de proponer "un proyecto de acuerdo básico entre el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y sus miembros, por una parte, y la Comunidad Económica Europea (CEE) y sus miembros, por la otra". Dicho acuerdo abarcaría las relaciones comerciales, las cuestiones financieras y el intercambio de productos agrícolas, en particular.

En materia comercial el acuerdo básico no sustituiría a los convenios bilaterales entre la CEE y cada uno de los países socialistas, aunque establecería las reglas generales de tales convenios, como son la eliminación de las restricciones cuantitativas y la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

El analista citado afirma que, según la prensa de Europa occidental, esta ambigüedad bi-multilateral podría llegar a ser un factor que dificultara los intercambios comerciales en vez de contribuir a facilitarlos. En el texto del acuerdo propuesto se mencionan mayores facilidades crediticias y los campos en los cuales privaría la relación multilateral, de bloque a bloque, los que serían: normas industriales, normas de protección ambiental, cooperación estadística y proyecciones económicas comunes. Empero, la CEE no mostró entusiasmo ante la comunicación del Presidente del Comité Ejecutivo del CAME. Es más, los ministros de Relaciones Exteriores de la Comunidad se limitaron a "acusar recibo" del documento presentado por el CAME, con lo cual al parecer "para todo propósito práctico... el proyecto de acuerdo ha quedado congelado".

En una reunión realizada en noviembre de 1974 en París, la Comisión de la CEE encomendó al primer ministro de Bélgica, Léo Tindemans, elaborar un informe que ayudara a llevar a cabo las decisiones adoptadas en la reunión cumbre de 1972, antes mencionada. También en 1972, Jean Monnet, presidente de la CECA de 1952 a 1955, pronunció un discurso en el Congreso Internacional de Leverkusen, Alemania, sobre el tema "Una Europa más grande", afirmando la conveniencia de lograr la unión europea para actuar, como una sola voz, ante Estados Unidos, el bloque socialista y la República Popular China.⁷

El Primer Ministro de Bélgica realizó una encuesta durante dos años en los medios comunitarios más diversos y entre los miembros de la propia Comisión de la CEE. Con los resultados obtenidos a través de la encuesta mencionada, y sobre todo con sus propias conclusiones, Tindemans elaboró un informe que, según declaraciones del autor a los jefes de Gobierno de la Comunidad, se propone "definir una perspectiva global que pueda servir de marco a la acción europea, en los países miembros, al correr de los años venideros", e "indicar, al mismo tiempo, cierto número de pasos concretos que hay que dar simultáneamente en las distintas direcciones que dicha perspectiva global apunta".⁸

Según un comentario de *Le Monde*, la idea más original del informe consiste en permitir avances diferentes, a distintas velocidades, a fin de alcanzar el gran objetivo de la unidad europea. De esta suerte, los estados en posibilidad de avanzar hacia la unión económica y monetaria no esperarían a los rezagados. Esta idea había sido ya expuesta en principio por el ex-canciller alemán Willy Brandt. Sin embargo, ésta es la primera ocasión en que un jefe de Gobierno en activo, y sobre todo uno al que sus colegas le han encargado una misión, la hace suya y precisa las modalidades para llevarla a la práctica. El informe de Tindemans contiene los siguientes capítulos: "Una visión común de Europa"; "Europa en el mundo"; "La Europa económica y social"; "La Europa de los

5. Véase "Acuerdo entre la CEE y 46 países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, México, febrero de 1975, p. 187.

6. Véase Roberto Dávila Gómez Palacio, "El acuerdo entre México y la Comunidad Económica Europea", en *Comercio Exterior*, México, junio de 1975, pp. 624-628, y "Acuerdo entre México y la Comunidad Económica Europea", *ibid.*, pp. 856-858.

7. Véase Jean Monnet, "Estados Unidos de Europa ¿realidad o utopía?", en *Comercio Exterior*, México, mayo de 1972, pp. 440-441.

8. Véase Léo Tindemans, "Una mutación cualitativa", en *Comunidad Europea*, Bruselas, febrero de 1976, p. 3.

ciudadanos", y "El fortalecimiento de las instituciones". En seguida se presentan algunos extractos de ellos.

Respecto a la idea común de Europa, afirma el Ministro de Bélgica que "la opinión europea ha ido perdiendo, al correr de los años, un hilo conductor, el consenso político de nuestros países sobre las razones que tenemos para emprender esa obra común". Agrega que es preciso restablecer esa visión común si se quiere lograr la unión europea. Los pueblos europeos "esperan una acción común que defienda eficazmente nuestros intereses legítimos, que sienta las bases de una verdadera seguridad en un mundo más equitativo y nos haga participar en ese diálogo que constituye la nueva característica de la vida internacional".⁹

En esta nueva relación "a la generación actual le compete buscar el tránsito de una sociedad posindustrial que respete los valores básicos de nuestra civilización y que concilie los derechos de la persona con los de las colectividades".

Tras declarar que la opinión pública rechaza una Europa tecnocrática, añade que la Unión Europea debe "reflejarse en la educación y en la cultura, en la información y en las comunicaciones, en la juventud y en los ocios". Supone, además, "que nos presentemos unidos frente al mundo exterior. Nuestra acción tiene que ser mancomunada en política extranjera, de seguridad, de relaciones económicas o de cooperación".

"La Unión Europea reconoce la dependencia recíproca de la prosperidad económica de nuestros estados". Exige "una política común en la esfera económica y monetaria, en el sector industrial y agrícola, en materia de energía y de investigación..."

Para realizar dichas tareas la Unión Europea cuenta con "instituciones autorizadas para definir una visión política común, global y coherente".

Al referirse a la situación de Europa en el mundo, Tindemans propone que el Consejo Europeo establezca un centro único de decisión y una política exterior común y que emprenda acciones concre-

tas inmediatas. Para ello propone, entre otras cosas, "poner fin a la distinción que subsiste entre las reuniones ministeriales que se ocupan de cooperación económica y las que se ocupan de temas cubiertos por los tratados". Respecto a la política exterior, añade que "la coordinación de las políticas, tal como se practica en la actualidad, debería ceder el paso a una 'política común', caracterizada por la obligación de que las tendencias minoritarias hagan suyo el criterio de la mayoría al final de los debates y por el compromiso de los estados de aplicar esa política común en ciertos sectores".

En el renglón del nuevo orden económico internacional afirma que "el Consejo debería decidir presentarse unido en las negociaciones multilaterales relativas al nuevo orden económico mundial en las diferentes reuniones que se realicen, así como en la aplicación de las conclusiones adoptadas" y "unirse ante los problemas políticos generales que pudieran plantearse en las relaciones con el Tercer Mundo".

En cuanto a las relaciones entre la CEE y Estados Unidos opina que "el Consejo europeo debería delegar a uno de sus miembros para celebrar conversaciones" con ese país.

Por otra parte, propone proseguir la actitud en favor de la distensión y aumentar los acuerdos de cooperación económica.

En cuanto a los asuntos económicos y sociales europeos, insta a promover el debate "sobre la forma de realizar la política económica y monetaria común. En este renglón el autor del informe incluyó dos cláusulas que despertaron enconadas reacciones en algunos de los países miembros, puesto que establece, al decir de los británicos, un club de millonarios dentro de un club de ricos. Los dos puntos respectivos son:

"1) Los estados que se hallan en condiciones de progresar tienen el deber de seguir haciéndolo.

"2) Los estados que tienen motivos objetivamente válidos para no progresar, que no lo hagan, a la vez que reciben de los demás estados la ayuda y la asistencia que sea posible prestarles."

Para sostener esas recomendaciones, Tindemans propone buscar los progresos

en materia económica y social entre ciertos estados con arreglo a fórmulas comunitarias idóneas y añade que "la *serpiente comunitaria*, núcleo de estabilización monetaria, debe constituir el punto de partida de tal acción. Es preciso consolidarla y transformarla extendiendo su acción a sectores que hoy no abarca".

"El mecanismo de la *serpiente* —prosigue— que ha sido probado en el mantenimiento de la estabilidad de los tipos de cambio, debe utilizarse para buscar la convergencia de las políticas económicas y monetarias entre los países que están en condiciones de realizarla... Los países que participan en la *serpiente* se comprometerán a no salirse de ella más que en caso de *crisis manifiesta* comprobada por decisión común." Además, "deben suprimir gradualmente entre ellos las trabas que subsisten a la libre circulación de capitales".

Tras revisar las políticas industriales y agrícolas, Tindemans pone el acento en la energía y en la investigación. Al respecto se refiere a la "instauración de un mecanismo que garantice la solidaridad de los estados en caso de dificultades de abastecimiento", y la "elaboración de un programa de recursos alternativos en el marco de las necesidades de la Comunidad", en cuanto al primer punto. Respecto a la investigación, establece las áreas prioritarias en que debe actuarse y sugiere fomentar "el intercambio de información, la utilización industrial y la participación de los pequeños estados".

En el rubro de la política social y regional, dice Tindemans, la Unión debe adoptar normas generales en materia de salarios, pensiones, seguridad social, condiciones de trabajo, empleo femenino, y proteger, en especial, a los trabajadores migrantes y a los más desvalidos. Asimismo, debe hacerse una transferencia neta de recursos de las zonas más prósperas a las menos favorecidas, ya sea mediante las políticas nacionales de desarrollo regional, ya por mediación del presupuesto común, ya directamente a través de las ayudas regionales o mediante la política agrícola e industrial.

En lo que se refiere a la protección de los derechos de los ciudadanos se alude a la manera de salvaguardar los fundamentales y los de los consumidores (mediante mejores controles de calidad). Asimismo, se reglamentaría la protección ambiental mediante un órgano común y

9. Véase "El informe sobre la Unión Europea", en *Comunidad Europea*, Bruselas, febrero de 1976.

se establecería el control de las centrales nucleares.

Respecto a la educación, Tindemans propone concertar acuerdos bilaterales o multilaterales entre universidades e instituciones docentes, a fin de realizar intercambios de estudiantes. En materia de información propugna el aumento de la colaboración entre los institutos de radio y televisión y el establecimiento de una Fundación Europea que promueva los sistemas informativos, contribuyendo a fomentar la comprensión entre los pueblos de Europa y su conocimiento mutuo.

En el capítulo final del informe se sugiere robustecer las instituciones comunitarias y para ello se presentan varias propuestas referentes al funcionamiento y las atribuciones del Parlamento, el Consejo Europeo y la Comisión. Entre ellas están la relativa a que el Parlamento tenga facultad de iniciativa y realice un debate anual para examinar el estado de la Unión y la marcha de sus instituciones y la de desarrollar una coordinación más adecuada en las actividades de los consejos especializados, así como la de adquirir mayor rapidez en el proceso de decisión del Consejo Europeo. Respecto al Tribunal de Justicia, dispondría de poderes iguales a los que tiene actualmente en la Comunidad para el caso de las nuevas esferas de actividad creadas por la Unión Europea.

El ministro Tindemans declaró que "si el informe llegara a provocar un debate general en Europa sobre la motivación de la construcción europea..." habría contribuido "a preparar la opción que se impone si Europa quiere tener un porvenir".¹⁰

En efecto, la respuesta de los países miembros de la CEE no se hizo esperar. En el periódico mensual *Europa* (2 de marzo de 1976) se describen las diversas respuestas de los miembros de la Comunidad.

Así, por ejemplo, Alemania Federal, Italia y el Reino Unido rechazan la idea de aceptar un desarrollo europeo a dos velocidades, según propone Tindemans. Bonn ve con agrado la formulación de un centro de decisiones europeo; para el Reino Unido, en cambio, incluir el problema de la defensa dentro de la coope-

ración, en nombre de la seguridad europea, es casi una provocación. Aunque el Gobierno francés no haya formulado declaración negativa alguna al respecto, varios grupos de la numerosa izquierda francesa piensan que "Europa se enfrenta a los peligros de la hegemonía alemana y se arriesga a un desgarramiento atlántico en el Informe Tindemans".¹¹

El ministro del Tesoro de Italia, Emilio Colombo, declaró a su vez que lo positivo en el documento es la idea de extender el juego de iniciativas comunes respecto a la energía y las nuevas tecnologías. Hasta la fecha, añadió, la única política común ha sido la agrícola, misma que no podrá proseguir sin mejorarse. Afirma Colombo que los países antes exportadores de productos agrícolas hoy son importadores y que el mecanismo de los precios es muy deficiente. En cuanto a los elementos negativos del informe, Colombo también apoya el rechazo a la distinción entre países avanzados y retrasados dentro de la propia Comunidad. Con ello, dijo, se trastorna la idea original de Europa acerca de vivir unidos y vencer juntos los desequilibrios. Según el ministro italiano, en este sentido el informe Tindemans da un paso atrás, por lo que recomienda formular políticas sectoriales conjuntas para superar las deficiencias mediante la armonización.

El 10 de febrero último, el presidente de la Comisión Europea, François-Xavier Ortoli, delineó ante el Parlamento Europeo, reunido en Bruselas, el programa de dicha Comisión para 1976. Al mismo tiempo se refirió al informe Tindemans. Dijo, al respecto, que ese documento contiene muchas proposiciones que se pueden adoptar de inmediato. Añadió que las propuestas se adoptarían en forma gradual no sin antes transferir la necesaria autoridad a los cuerpos colectivos y los recursos de las regiones prósperas a las más atrasadas, haciendo esto sin restricciones y sin reservas.

Agregó que sólo desarrollando planes de acción común y dotando a las instituciones de mayor capacidad para proceder podrán lograrse las metas propuestas. Opinó que la transferencia de recursos debería efectuarse en aquellos campos en donde existe una política europea común para asegurar que Europa progre-

sará y que su influencia se dejará sentir en el mundo.

El Presidente de la Comisión concedió la razón a Tindemans al señalar la necesidad de adoptar un solo marco institucional adecuado para preparar el acercamiento de Europa hacia el resto del mundo. Afirmó la necesidad de fomentar la práctica de realizar consultas sobre cooperación política en el Consejo hasta lograr convertirlas en sistema. Esta es una medida importante dado que la meta es sustituir la cooperación por un plan de acción común.

Por otra parte, dijo Ortoli, es necesario elegir un solo marco institucional si se quiere lograr que Europa se dirija al mundo con una sola voz. La fórmula de la representación conjunta, con los presidentes del Consejo y de la Comisión actuando a un mismo nivel, demostró su eficacia en el diálogo euroárabe y en la Conferencia Norte-Sur.¹²

Respecto a las políticas que deberá desarrollar la CEE frente al resto del mundo, Ortoli propuso avanzar en los asuntos internos, en especial en lo relacionado con los problemas económicos y monetarios y considerar, ante cualquier acción, las diferencias estructurales que existen en las economías de los países miembros. La CEE debe estar dispuesta a eliminarlas y a promover un desarrollo armónico en conjunto.

Para el Presidente de la Comisión lo anterior no significa que los programas de los países miembros no puedan variar en cierto grado, de acuerdo con sus problemas específicos. El Tratado de Roma reconoce y establece dichas variantes y contiene estrictos reglamentos al respecto. Empero, dichas posibilidades no deben hacer perder de vista a los miembros de la CEE el aspecto fundamental de que la decisión de proseguir unidos es, al mismo tiempo, su objetivo y su fuerza.

El presidente Ortoli declaró, en suma, que lo anteriormente expresado representa la conducta que adoptará la Comisión cuando, como réplica a la llamada de Tindemans hacia la reapertura del debate sobre la unión económica y monetaria, formule respuestas detalladas en busca de medidas posibles de aplicarse en todos los países miembros. Ω

10. Véase Léo Tindemans "Una mutación cualitativa", en *Comunidad Europea*, Bruselas, febrero de 1976. p. 1.

11. Véase Jean-Pierre Cot, "On s'inquiète du malade parce qu'il se porte bien", en *Le Nouvel Observateur*, 23 de febrero de 1976, p. 24.

12. Véase "Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional", en *Comercio Exterior*, México, enero de 1976, pp. 50-53.

Las reformas recientes al Sistema Monetario Internacional

PABLO SERRANO CALVO*

La reunión del Comité Provisional del Fondo Monetario Internacional (FMI), celebrada en Kingston, Jamaica, el pasado mes de enero, parece haber cerrado un importante capítulo del largo proceso de reforma del sistema monetario. Los temas de los tipos de cambio y del desplazamiento del oro del sistema, que tantas controversias habían suscitado entre Estados Unidos y Francia, encontraron finalmente una solución, que a su vez permitió resolver otros problemas relacionados directa o indirectamente con ellos. Así, el "paquete" de enmiendas aprobado implica toda una serie de cambios de trascendencia para el sistema monetario internacional y el mundo monetario festejó la salida del *impasse* en el que se había visto estancado en los últimos años.

De hecho, el problema del oro ya había sido prácticamente resuelto en agosto, en la reunión de Washington del Comité Provisional y, en concreto, lo que faltaba por precisar era la legalización de los tipos de cambio flotantes, lo cual se logró haciendo prevalecer la fórmula ya utilizada de tipos de cambio "estables pero ajustables". El terreno para llegar a este último y sin duda relevante acuerdo había sido preparado en la exclusiva reunión de Rambouillet, de noviembre pasado, a la que sólo se invitó a los altos dirigentes de los seis países capitalistas más importantes del mundo: Estados Unidos, Alemania Federal, Francia, el Reino Unido, Japón e Italia.

Cuando en agosto de 1971 el dólar dejó de ser convertible en oro, se inició una nueva era durante la cual privó la ilegalidad, al no cumplirse lo establecido en el Convenio Constitutivo del FMI. Las crisis sufridas por las distintas monedas, y sobre todo en ese entonces por el dólar, llevaron a una realineación de las mismas en diciembre de ese año, conocida como "Acuerdo smithsoniano", que implicó la aceptación, de hecho, de la flotación de las monedas. Dos principios básicos del Convenio Constitutivo se habían violado entonces: la convertibilidad de las monedas en oro y el apego a un sistema de paridades fijas, que fue el espíritu que

reinó en Bretton Woods. Se requería, pues, una enmienda al sistema.

Por su parte, dentro del proceso de reforma fueron aprobados en 1969 los derechos especiales de giro (DEG), mismos que empezaron a estar vigentes en 1970 como unidad de cuenta y activo de reserva, con el propósito de desplazar al oro como centro del sistema y de dotar a éste de liquidez adicional. Sin embargo, la asignación de DEG entre los países fue de tan poca consideración que, de hecho, no fue sino hasta estas últimas reuniones en que, al abordarse el tema del desplazamiento del oro del sistema, se revitalizó el papel de aquellas unidades de cuenta.

En julio de 1972 fue creado el Comité de los Veinte, justamente para encargarse del estudio de los temas relativos a la reforma monetaria. Después de múltiples reuniones a nivel ministerial y de grupos de trabajo, los integrantes, que representaban a 11 países industrializados y a nueve en desarrollo, se conformaron con presentar, en junio de 1974, un "Bosquejo de reforma" como trabajo final. Tal como quedó advertido en ese documento, la incertidumbre prevaliente en la economía mundial, amenazada por la inflación, la recesión y el alza en el precio del petróleo, hacía imposible precisar y dar cualquier paso en firme en materia de reforma monetaria. Por ello, fundamentalmente, las recomendaciones recogidas en el "Bosquejo" se agruparon bajo dos rubros: el *sistema reformado*, que representaba el marco general dentro del cual se consideró deseable que el sistema evolucionara en el futuro, y *las medidas inmediatas*, o sea, una serie de ideas de orden práctico y de aplicación relativamente fácil durante un período transitorio.

Para este período transitorio, una de las recomendaciones fue la creación de un Comité Provisional (mientras se establecía un Consejo de Gobernadores con carácter permanente) que se encargara de continuar los trabajos de reforma monetaria. La labor de este Comité Provisional de corta existencia ha permitido dar al sistema esta solución aparente.

El bosquejo de reforma

Si bien el Comité de los Veinte había trabajado arduamente para concebir un sistema monetario reformado, actualizado y que correspondiera a las características del mundo presente, la incertidumbre reinante en la economía internacional obsta-

* Egresado de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM, y diplomado en el Institut International d'Administration Publique, de París. Actualmente sigue los cursos de la Maestría en Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

culizó esta tarea. Fueron básicamente la inflación, el alza en el precio del petróleo y los primeros brotes de recesión, que ya se habían extendido por los principales países, los que llevaron a los integrantes del Comité de los Veinte a contentarse con presentar tan sólo un esbozo, un "Bosquejo", como conclusión de sus labores. Además, internamente, las distintas partes no habían llegado a un acuerdo sobre muchos puntos en particular, por lo que esta imprecisión en las recomendaciones no es sólo atribuible al clima inestable de la economía internacional, sino también a una divergencia de intereses.

Aun así, el "Bosquejo de reforma" representó una buena plataforma para un período de transición. En la parte del *sistema reformado* se estuvo de acuerdo en que el FMI tuviera un papel central y en que, dentro de sus rasgos más importantes, se instaurara un proceso de ajuste "simétrico", basado en un régimen cambiario de tipos "estables pero ajustables" que reconociera que el empleo de los tipos de cambio flotantes podría ser útil en situaciones determinadas. Igualmente, se exhortaba a los países miembros a prestar mayor cooperación para evitar las corrientes desequilibradoras de capital y para lograr un mejor manejo de la liquidez internacional, en la que los DEG se volvieran el principal activo de reserva, y en la que las monedas de reserva y el oro tuvieran cada vez un papel más reducido. Otro punto relevante era la promoción de una corriente neta de recursos reales a los países en desarrollo.

En cuanto a las medidas inmediatas, surgió como primer imperativo la creación de un cuerpo que continuara las labores del Comité de los Veinte, o sea, que se encargara de proseguir la reforma del sistema monetario internacional. El Comité Provisional del FMI tendría, pues, con la misma estructura del Comité de los Veinte, estas atribuciones, hasta constituirse el Consejo de Gobernadores. Asimismo, se hizo hincapié en la necesidad de una consulta y vigilancia más estrecha por parte del FMI ante los problemas de balanza de pagos, de tal forma que se evitara que un país adoptase políticas que pudieran perjudicar de alguna forma a los demás y también que se evitase las corrientes desequilibradoras de capital. En ese entonces se pensó en la creación de un mecanismo que ayudara a los países miembros a hacer frente al alza súbita en el precio del petróleo.

En lo referente a tipos de cambio, se propuso que los países que flotaran sus monedas lo hicieran observando los lineamientos de flotación establecidos en el propio FMI, dentro del esquema de tipos "estables pero ajustables", los cuales serían objeto de estricta vigilancia por parte de este organismo. Estos lineamientos consisten básicamente en evitar las fluctuaciones exageradas a corto plazo y en hacer que el tipo de cambio tienda, a plazo medio, a estabilizarse alrededor de una "norma" predeterminada. En cuanto a los DEG, se pondría en práctica una nueva forma de valuación, basada en una canasta de las 16 principales monedas que fluctúan constantemente y que, por tanto, hacen que esta unidad también fluctúe; su tasa de interés sería calculada sobre una base del 5% anual, alrededor de la cual ascendería

o descendería en caso de que la tasa de interés preferencial en las cinco plazas más importantes del mundo hiciera lo mismo. Estas disposiciones en cuanto a los DEG, contenidas en la Regla 0-3 de los Estatutos del FMI, entraron en vigor el 1 de julio de 1974.

Por último, dentro de las consideraciones de mayor urgencia para los países en desarrollo, se logró un acuerdo para poner en práctica el llamado "servicio ampliado del FMI" (*Extended Fund Facility*), que permite a los países con problemas extremos de balanza de pagos girar sobre el FMI, en condiciones especiales, hasta por un máximo de 165% de su cuota (este límite era anteriormente de 100%); también se insistió en la creación de un Comité Ministerial Conjunto FMI-BIRF, encargado de la transferencia de recursos reales a los países en desarrollo. Este Comité, conocido como "Consejo de Desarrollo", inició sus labores a la par que el Comité Provisional y ha celebrado sus reuniones en forma paralela. En cambio, la idea de establecer un "vínculo" entre la creación de liquidez internacional adicional y la ayuda al desarrollo no prosperó por la oposición en un principio de dos países: Estados Unidos y Alemania Federal. Hasta la fecha no se ha llegado a un acuerdo en torno al establecimiento de este "vínculo" ni se ha discutido sobre él con la misma insistencia con la que se hizo en el seno del Comité de los Veinte.

La labor del "Comité Provisional del FMI"

Sobre esta base del "Bosquejo de reforma", el Comité Provisional inició sus labores y celebró cinco reuniones durante este período de año y medio (junio de 1974-enero de 1976), que fueron complementadas por otras cinco reuniones simultáneas del Consejo de Desarrollo. Los avances alcanzados en Kingston no son sino el fruto de una serie de discusiones, no siempre fáciles, sostenidas en reuniones anteriores. Los grandes temas que se han tratado desde la primera de ellas son, en un primer plano, el de la legalización de los tipos de cambio flotantes y el de la forma en que sería desplazado el oro como centro del sistema. Pero, simultáneamente, se han abordado otros, que encontraron finalmente una solución en la última reunión. Tal es el caso de los que a continuación se destacan.

La sexta revisión general de cuotas

Quinquenalmente se efectúa en el seno del FMI una revisión de las cuotas de los países miembros. La cuota de cada país determina el límite hasta el cual, individualmente, pueden girar sobre el FMI dentro de los tramos de crédito normales; asimismo, fija el máximo de acceso a la Cuenta Especial de Giro (asignaciones de DEG) y a otros mecanismos, y, lo que es aún de mayor relevancia, esa cuota representa la base para determinar el poder del voto para la aprobación de las decisiones que se adopten dentro del Fondo Monetario Internacional.

En este clima, en que muchos países, incluso industrial-

zados, han registrado déficit serios de balanza de pagos, se arguyó que era preferible hacer la revisión de cuotas con un carácter más transitorio. Para ello se acordó que fuera válida por un período de tres años y no de cinco, como había sido lo tradicional. Esto contrarrestaba en cierta forma las aspiraciones de muchos países, la mayoría de ellos en desarrollo, de lograr un aumento global que oscilaba entre 50 y 100 por ciento, vigente por cinco años. Finalmente, tras largos debates se acordó que este aumento total del fondo fuera de 32.5%, más un pequeño fondo adicional de ajuste para redondear las cifras, de tal forma que la suma total de cuotas de los países miembros pasara de 29 191 millones de DEG a 39 000 millones, lo que de hecho representa un aumento de 33.6 por ciento.¹

Una vez fijado dicho aumento, se procedió a distribuirlo entre los distintos grupos de países para, finalmente, determinarlo a cada país. Resultaba obvio que en el último quinquenio los países exportadores de petróleo habían adquirido mayor importancia dentro de la comunidad internacional. Por tal razón se les agrupó por separado, sacándolos del grupo de países en desarrollo al cual pertenecían y se acordó que su participación dentro del fondo ampliado se duplicara, esto es, que pasara de 4.99 a 9.98 por ciento. Por otra parte, se consideró que los países en desarrollo en su conjunto no deberían perder participación dentro del fondo aumentado. El peso del aumento de la participación de los países exportadores de petróleo debía, por tanto, recaer sobre los países industrializados y las otras áreas desarrolladas.

Junto con el problema de la determinación del aumento que se concedería a cada grupo, se presentó el correspondiente a la distribución de los aumentos para cada país. Fue en este campo donde surgieron obstáculos que retrasaron la decisión final, pues si bien el cálculo de estos aumentos se hace en función de las fórmulas empleadas en Bretton Woods,² existen métodos y variantes distintos que pueden llevar a resultados muy dispares. En especial, hubo dificultades por la pérdida de participación de Estados Unidos, que ante el peligro de descender por abajo de 20%, lo cual le ha dado derecho de veto en las decisiones importantes, hizo que se retrasara la discusión e incluso que el porcentaje de veto fuera reducido a 15% con el fin de que este país no perdiera su privilegio.

Un aspecto que condicionó esta revisión de cuotas a los resultados que se obtuvieran en materia de reforma monetaria fue precisamente el pago en oro que se debe hacer de una parte de la cuota, que puede ser el 25% de la misma o el 10% de las reservas internacionales de un país, cualquiera que sea menor. Con las últimas disposiciones en materia de

oro esta obligatoriedad ha sido eliminada y el pago se hará en su totalidad en moneda nacional.

La nueva estructura de cuotas aceptada trajo cambios de interés para América Latina. Venezuela, por ser país exportador de petróleo, tuvo un aumento sustancial que le permitió colocarse en el segundo lugar de la región, precedida por Brasil. En cambio, Argentina, que compartía el primer lugar con Brasil, pasará a compartir ahora el tercer lugar con México. En cuanto a los demás países, cabe destacar el caso de Chile, que a pesar de sus serios problemas de balanza de pagos y su aguda crisis económica logró un aumento de 37.3%, tal como puede advertirse en el cuadro correspondiente.

Aumento de cuotas de los principales países de América Latina (Millones de DEG)

País	Cuota actual	Cuota aumentada	Aumento %	Poder de votación	
				Votos actuales	Votos aumentados
Brasil	440	665	51.1	4 650	6 900
% del total	1.51	1.70		1.43	1.63
Venezuela	330	660	100.0	3 550	6 850
% del total	1.13	1.69		1.10	1.62
Argentina	440	535	21.6	4 650	5 600
% del total	1.51	1.37		1.43	1.33
México	370	535	44.6	3 950	5 600
% del total	1.27	1.37		1.22	1.33
Chile	158	217	37.3	1 830	2 420
% del total	0.54	0.56		0.56	0.57
Colombia	157	193	22.9	1 820	2 180
% del total	0.54	0.49		0.56	0.52
Perú	123	164	33.3	1 480	1 890
% del total	0.42	0.42		0.46	0.45

El servicio financiero del petróleo

El aumento en el precio del petróleo trajo cambios importantes en la distribución de las reservas y de la liquidez internacionales. Resulta obvio que estos cambios significaron para una gran cantidad de países —tanto industrializados como en desarrollo— serios déficit de balanza de pagos. El servicio financiero del petróleo (*oil facility*) fue aprobado tras una recomendación del Comité de los Veinte. Administrado por el FMI, este fondo fue constituido con recursos provenientes principalmente de los países exportadores de petróleo, con el fin de ayudar a los países que registraran un déficit considerable causado *directamente* por el aumento del precio de ese hidrocarburo. El acceso máximo de cada país a este servicio fue calculado de acuerdo con una fórmula en la que su cuota en el FMI tiene un papel determinante. No es

1. Durante 1975 entrarán en el FMI dos países: Granada y Papúa-Nueva Guinea, cuyas cuotas hicieron ascender los totales ligeramente.

2. Estas fórmulas se basan fundamentalmente en el comportamiento de las variables de comercio exterior: exportaciones, importaciones, reservas internacionales, así como también en el crecimiento de la economía.

de extrañarse, por tanto, que hayan sido países industrializados, como el Reino Unido e Italia, los que mayores giros hicieran para aprovechar este servicio.

En 1974 se aprobó su iniciación por un monto total de 2 800 millones de DEG, de los cuales se utilizó una buena parte a fines de dicho año, quedando una porción para los primeros meses de 1975. La tasa de interés del servicio del petróleo era de 7%. Es importante destacar que los giros hechos en uso de este servicio son independientes de los normales del Fondo Monetario Internacional.

La continuación de este servicio para 1975 fue objeto de discusión. Hubo una corriente de pensamiento que sostuvo que los déficit de balanza de pagos no se debían imputar solamente al aumento en el precio del petróleo en sí, sino también a sus efectos secundarios en otros rubros: plásticos, fibras sintéticas, fletes, etc. Aun así, durante 1975 se prolongó la vida de este mecanismo, esta vez por 5 000 millones de DEG, más la porción no utilizada en 1974, que fue de cerca de 500 millones. Para esta ocasión también se pensó en la creación de una Cuenta de Subsidio, constituida con las aportaciones de los países exportadores de petróleo, los de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y otros, con el fin de que los "más gravemente afectados" fueran eximidos del pago de intereses. En la reunión de Kingston se prefirió abordar el tema de la ampliación de los tramos de crédito del FMI en vez de continuar con este mecanismo, para así hacer frente a problemas globales de balanza de pagos y no sólo a los estrictamente ocasionados por el efecto *inicial* del aumento en el precio del petróleo.

La ayuda a los países más pobres: la Tercera Ventanilla y el Fondo Fiduciario Especial

Otra de las características de este período ha sido la división conceptual que tuvo el mundo en desarrollo. En relación con los trabajos que se iban realizando en el Consejo de Desarrollo y en particular con el tema referente al acceso de los países en desarrollo a los mercados de capital, se vio que dentro de éstos, los más pobres, los de menor desarrollo relativo, o los más gravemente afectados, como se les dio en llamar, se encontraban en una situación de desventaja y ante problemas no sólo de balanza de pagos sino económicos en general más serios que los de los países de desarrollo intermedio que, por su propio crecimiento económico o por su experiencia, solvencia o prestigio, han podido acudir regularmente a los mercados de capital.

Los países industrializados mostraron un interés muy especial por centrar su ayuda en ese grupo de países, para el cual ha sido difícil definir un límite que los separe de los de desarrollo intermedio. Se ha empleado el criterio de ingreso *per capita* registrado en 1973 y se ha hablado de 300 DEG anuales; sin embargo, no se tiene aún una mayor precisión al respecto. De cualquier manera, se orientaron esfuerzos adicionales hacia este grupo de países "desprotegidos", cuando simultáneamente los países industrializados ideaban por su cuenta la creación de un mecanismo financiero, en el marco

de la OCDE, conocido como la "red de seguridad", por un monto de 25 000 millones de dólares para su protección exclusiva.

En este sentido, además de la Cuenta de Subsidio, dos mecanismos fueron sometidos a aprobación para estos países más pobres: la Tercera Ventanilla y el Fondo Fiduciario Especial. Se propuso que la Tercera Ventanilla concediera créditos en condiciones intermedias entre el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Agencia Internacional de Fomento (AIF). Estos préstamos, otorgados en condiciones muy favorables, estarían orientados a la promoción de proyectos de desarrollo. Por tal razón la administración de la Tercera Ventanilla quedó a cargo del BIRF. Este mecanismo inició sus operaciones el 1 de julio de 1975 con aportaciones de diversos países; el propósito es alcanzar una meta de tan sólo 1 000 millones de dólares anuales para este fondo.

En relación con la venta de una parte del oro en poder del FMI, se discutió el establecimiento de un Fondo Fiduciario Especial. Este mecanismo atendería exclusivamente problemas de balanza de pagos de los países más pobres, concediéndoles préstamos a tasas de interés sumamente bajas. Los países que inicialmente tendrían acceso a este Fondo son los que hubieran registrado un ingreso *per capita* en 1973 no superior a 300 DEG anuales. La vinculación de este Fondo con el destino del oro del FMI ha demorado su instrumentación, ya que este tema ha sido causa de profundas polémicas, que se explicarán más adelante. Finalmente, como solución de compromiso, se aceptó que las utilidades derivadas de la venta a precio de mercado de una sexta parte del oro en poder del FMI, correspondiente a los países desarrollados y exportadores de petróleo, nutriría de recursos a este Fondo Fiduciario Especial. Con el fin de no causar descensos bruscos en el precio de mercado, se convino en que las ventas se efectuarían paulatinamente, en un plazo de cuatro años. Se estima que este Fondo podrá contar con recursos del orden de 3 000 millones de dólares para el trienio 1976-78.

Los mecanismos relativos a las materias primas

La situación en extremo difícil de la economía mundial durante 1974 ha tenido consecuencias particularmente graves para los países exportadores de materias primas distintas del petróleo y, dentro de ellos, para los países en desarrollo, que constituyen la mayoría. El FMI cuenta con dos mecanismos orientados a la defensa de la balanza de pagos de los países que sufran pérdidas en sus ingresos por la exportación de estos productos, debido normalmente a caídas en sus precios internacionales. Estos dos mecanismos son el de existencias reguladoras y el servicio de financiamiento compensatorio; el giro que se haga de acuerdo con estos mecanismos es también independiente de los tramos normales de crédito del Fondo Monetario Internacional.

Con el fin de dar un margen más amplio a estos países para hacer frente a los desequilibrios de balanza de pagos por las caídas drásticas en los precios de las materias primas que

exportan, se aprobó finalmente en la reunión de Kingston la ampliación del servicio de financiamiento compensatorio, hasta por 75% de la cuota en el FMI (anteriormente el límite era de 50%). No se anunció ninguna mejoría en relación con el mecanismo de existencias reguladoras.

Ampliación de los tramos de crédito del FMI

La necesidad de mayores recursos para hacer frente a los déficit de balanza de pagos llevó a que fuera acordada en Kingston la ampliación de los tramos normales de crédito del FMI. Estos tramos podían representar el 100% de la cuota. Con la actual decisión, una vez que entre en práctica, cada uno de los cuatro tramos —que son del 25% de la cuota— se aumenta en 45%, de tal suerte que el total pasará de 100 a 145 por ciento. La condicionalidad de cada tramo, que aumenta en la medida en que un país va girando sobre tramos superiores, permanecerá igual que hasta ahora.

Un mayor uso de las monedas nacionales

Las recientes disposiciones en materia de oro y, en especial, la eliminación de la obligatoriedad de pagar en metal una parte de la cuota, permite que las monedas de cada uno de los países miembros sean utilizadas por el FMI en sus operaciones y transacciones, de acuerdo con sus propias políticas. Cabe destacar que hasta ahora el FMI ha operado solamente con ciertas monedas y que esta ampliación permite al sistema contar con una mayor liquidez.

Los países árabes exportadores de petróleo en un principio se opusieron a que sus monedas fueran utilizadas por el FMI por salir éstas de su control. Por ello, se estableció un plazo de seis meses para que cada país miembro convenga en qué términos podrá utilizarse su moneda, siempre que estos términos se adecuen a las políticas que el FMI quiera adoptar al respecto.

Los arreglos en materia de oro

Este tema, junto con el de los tipos de cambio, constituye la piedra angular de las deliberaciones sostenidas en este período (junio de 1974-enero de 1976) en materia monetaria. Ya en la reunión de Washington del Comité Provisional del FMI, de enero de 1975, se aceptó la conveniencia de una serie de enmiendas al sistema con el fin de desplazar al oro, tal como se había sugerido en el "Bosquejo de reforma". En la reunión del 31 de agosto pasado, también en Washington, se dieron importantes pasos en este sentido al acordarse realizar las enmiendas correspondientes para: *a)* abolir el precio oficial del oro; *b)* eliminar la obligatoriedad de usar dicho metal en las transacciones con el FMI; *c)* vender una sexta parte del oro en poder del FMI (25 millones de onzas) para beneficio de los países en desarrollo,³ y *d)* restituir otra sexta parte

del metal a los países miembros del FMI en proporción a sus cuotas. Por su parte, dentro de otras disposiciones, los países integrantes del Grupo de los Diez acordaron no actuar en forma alguna para fijar el precio del oro y se comprometieron a no aumentar las existencias de él en poder de sus autoridades monetarias y del FMI. En Kingston se acordó poner en práctica estas disposiciones lo antes posible, así como también que las ventas del oro del FMI deberán hacerse en subastas públicas, de acuerdo con un calendario de alrededor de cuatro años, en las que podría intervenir el Banco Internacional de Pagos (BIP), de Basilea.

Estos acuerdos fueron el fruto de largas discusiones. Las posiciones estadounidense y francesa han sido opuestas en este respecto. Por una parte, Francia había sostenido que el oro en poder del FMI, depositado por los países miembros como parte de sus cuotas, es legalmente propiedad de los países que lo entregaron, y no del FMI, y que, por tanto, debería ser restituido a estos países en las condiciones originales, esto es, al precio oficial de 35 DEG la onza. Estados Unidos, en cambio, fue siempre de la opinión de que ese oro ha sido y es propiedad del FMI. El monto total del oro en poder del FMI asciende a alrededor de 150 millones de onzas.

Por otra parte, los bancos centrales han estado imposibilitados de vender, mas no de comprar, oro a un precio superior al oficial. Los acuerdos celebrados por los mandatarios de ambos países en Martinica, en noviembre de 1974, permitieron que Francia pudiera revaluar contablemente sus reservas de oro, a un precio relacionado con el del mercado, que en ese entonces oscilaba alrededor de 170 dólares la onza (cuando el oficial era de 42.22 dólares). Esta operación significó un paso hacia la liberalización del comercio del metal, así como también lo fue su uso como "colateral" o garantía para préstamos entre bancos centrales, tal como ocurrió entre Alemania e Italia.

Las disposiciones actuales, cuando entren en vigor, eliminarán por completo el precio oficial del oro y, tal como se estableció en el comunicado de prensa de la Cuarta Reunión del Comité Provisional,⁴ "cada parte de estos acuerdos informará semestralmente al FMI y al BIP el monto total de oro que ha sido comprado o vendido". Esto significa que en el futuro los bancos centrales estarán nuevamente autorizados para comprar oro a precio de mercado. En este punto la posición de Estados Unidos y la de Francia también divergían, ya que el primer país se oponía a ello con el argumento de desplazar al oro del sistema monetario, mientras que Francia estaba a favor con el fin de que los bancos centrales pudieran intervenir en el mercado libre para regular su precio y evitar así caídas drásticas.

De esta forma, con los acuerdos y sobreentendidos mencionados, el problema del oro ha sido solventado. Cabe señalar que los países en desarrollo no presentaron en este

3. La parte de estas ganancias que corresponda a los países en desarrollo les será transferida en proporción a sus cuotas. Serán las ganancias correspondientes a los países industrializados, a otras áreas desarrolladas y a los países exportadores de petróleo las que nutran de recursos al Fondo Fiduciario Especial.

4. Comunicado de prensa de la Cuarta Reunión del Comité Provisional de la Junta de Gobernadores sobre el Sistema Monetario Internacional, 31 de agosto de 1975, punto 6.

campo un frente común. Algunos de ellos, de mayor grado de desarrollo y existencias de oro relativamente altas, secundaban la posición francesa; mientras que otros, sin oro y con ingresos *per capita* mínimos, que se podían ver beneficiados con el Fondo Fiduciario Especial, al cual sólo ellos tienen acceso, favorecieron la posición de Estados Unidos.

Los tipos de cambio

En un mundo en que imperaban los tipos de cambio flotantes, los cuales se salían de la legalidad representada por el Convenio Constitutivo del FMI, el Comité de los Veinte se limitó a recomendar que los países miembros se atuvieran a los lineamientos por él dictados, con el fin de tener durante un período transitorio una mayor estabilidad a través de los tipos de cambio "estables pero ajustables".

El sistema monetario había tenido sacudidas serias: la devaluación de la libra esterlina (1967), la devaluación del franco francés (1969), la revaluación del marco (1969), y las dos devaluaciones consecutivas del dólar en 1971 y 1973. La realineación de monedas efectuada en diciembre de 1971, con el "Acuerdo smithsoniano", hizo patente la ruptura del sistema de paridades fijas para dejar que los tipos de cambio fluctuaran y se entrara, de hecho, en un sistema de tipos flotantes.

Esta flotación ha permitido que países con moneda de reserva, en concreto Estados Unidos, hayan podido superar sus problemas económicos a expensas de otros países, al hacer descender su tipo de cambio. Las oscilaciones en el pasado reciente han sido bruscas; baste para ello comparar el tipo de cambio del dólar frente a las principales monedas europeas y la japonesa en febrero y en septiembre de 1975⁵ período en el cual Estados Unidos emprendió su recuperación económica. Disminuir el tipo de cambio del dólar permitió a este país pasar de cifras rojas a un superávit en su balanza comercial de 917 millones de dólares en febrero, el cual se sostuvo e incluso siguió aumentando en los meses restantes del año. Posteriormente, la tendencia definida al alza del dólar entre febrero y septiembre atrajo capitales a Estados Unidos, de tal forma que si su déficit global de balanza de pagos en el primer trimestre era de 3 267 millones de dólares, para el tercero se tenía un superávit de cerca de 5 000 millones de dólares.

Este ejemplo resulta ilustrativo de la correlación entre las fluctuaciones del tipo de cambio y los efectos sobre la balanza comercial y de pagos, si bien existen muchos otros factores de importancia que igualmente han intervenido y resulta difícil precisar hasta qué grado el tipo de cambio ha sido determinante. Según una opinión del señor Zolotas, gobernador del Banco Central de Grecia, "el dólar estadouni-

dense ha fluctuado siete veces con una amplitud de más del 10% durante los últimos dos años y medio, y una de las veces más de un 20%".⁶ Esta situación ha llevado a pensar a algunos observadores que "la insistencia de Estados Unidos en defender el libre derecho de la fluctuación de paridades se debe a las grandes ventajas que su economía ha obtenido de esa fluctuación y que constituye una magnífica defensa para evitar un reconocimiento oficial de nuevas devaluaciones del dólar".⁷ Más aún, igualmente se opina que "el dólar es y será, en un futuro previsible, una moneda de reserva cuya defensa, en período de crisis, es extremadamente difícil y costosa en un sistema de paridades fijas o relativamente fijas".⁸

El hecho es que otros países industrializados, y Francia en particular, se han opuesto enérgicamente a la libre flotación de las monedas y han propugnado el retorno a las paridades fijas. En el transcurso de las reuniones celebradas por el Comité Provisional ningún acuerdo pudo lograrse sobre este respecto. No fue sino hasta las conversaciones de Rambouillet que se desprendieron algunos lineamientos que se plasmarían en el comunicado de prensa de Kingston. En la Declaración de Rambouillet se manifestó que "en relación con los problemas monetarios afirmamos nuestra intención de lograr una mayor estabilidad... Nuestras autoridades monetarias actuarán para hacer frente a condiciones de mercado desordenadas o fluctuaciones erráticas en los tipos de cambio. Vemos con beneplácito el acercamiento, logrado a petición de muchos otros países, entre los puntos de vista de Estados Unidos y de Francia en cuanto a la necesidad de estabilidad que la reforma del sistema monetario debe promover". Esta estabilidad se lograría en base a consultas constantes entre las autoridades monetarias de los principales países.

En el comunicado de prensa de Kingston poco se añade a estas ideas generales. Tan sólo se señala que "se ha apoyado un nuevo Artículo IV del Convenio Constitutivo que establece un sistema de acuerdos cambiarios. El nuevo sistema reconoce el objetivo de la estabilidad y lo relaciona con el logro de una mayor estabilidad subyacente en los factores económicos y financieros". Los detalles de estos acuerdos cambiarios no han sido dados a conocer y tan sólo se desprende la idea de una mayor cooperación entre las principales naciones en este sentido. Sin mayor precisión, de ello se deriva que regirán los tipos de cambio "estables pero ajustables", basados en consultas y en la cooperación que se quiera tener en materia económica, así como en la estrictamente monetaria, en la que quedó explícitamente establecido que se tenderá a evitar las fluctuaciones erráticas. De esta forma, la flotación será permitida legalmente, y será incorporada al Convenio Constitutivo del FMI, la cual coexistirá con un sistema de paridades fijas que funcionará en el interior de cada área monetaria. Ω

5. El valor del DEG al cierre de febrero era de 1.2475 dólares, mientras que en septiembre era de 1.1643, lo que implica una revaluación del dólar en ese lapso de 7.1%. En el mismo período el marco alemán se vio devaluado con respecto al dólar en 7.1%; el franco francés en 4.3%; la libra esterlina en 11.2%; el franco suizo en 9.4%, y el yen japonés en 2.8 por ciento.

6. Véase "Trigésima Reunión Anual de las Juntas de Gobernadores del FMI y del Banco Mundial", en *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1975, p. 1264.

7. Véase "La reunión de Rambouillet", en *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1975, p. 1267.

8. *Ibid.*, p. 1267.

La reforma agraria de Sri Lanka aumenta el empleo y los ingresos

PAUL HARRISON

Unos 700 millones de personas se mantienen con ingresos inferiores a 75 dólares anuales en las zonas rurales del mundo en desarrollo, víctimas de la miseria, el hambre y el desempleo. En muchos casos, lo primero que habría que hacer para liberarlas de la pobreza sería darles una parcela donde pudieran trabajar y producir.

Mohammed Bhakar es un pescador de

la costa meridional de Sri Lanka. Si tiene trabajo, gana bastante bien para los sueldos de Ceilán: unos dos dólares diarios. Pero cuando lo conocí llevaba un mes sin trabajar, y tenía que alimentar a su mujer y a sus siete hijos con coco y alguno que otro langostino pescado en la

caja. Puriana Supaya trabaja, en teoría, como jornalero de las plantaciones de té en la región montañosa central de Sri Lanka; pero se le contrata por días. Rara es la semana en que trabaje más de cuatro días, y durante cinco meses del año tiene muy poco que hacer. Su familia vive de pan ácimo y no posee más que los utensilios de cocina y la ropa puesta.

Ambos hombres experimentan en carne propia el azote del desempleo y el subempleo, probablemente el más agudo de los múltiples problemas que se le plantean a un país como Sri Lanka. Con todo, en los dos últimos años Sri Lanka ha logrado mejorar la situación mediante un ambicioso plan de reforma agraria.

Un desperdicio y una amenaza

Entre el 15 y el 20 por ciento de la fuerza laboral de Sri Lanka, o sea más de medio millón de personas, está sin trabajo. Y el desempleo no es parejo: afecta sobre todo a los menores de 25 años. En este grupo de edad, dos de cada cinco personas, como mínimo, no

Nota: Este artículo se reproduce de *El Mundo del Trabajo y del Desarrollo*, boletín del Servicio de Información de la Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, febrero de 1974.

tienen empleo, y lo más triste es que cuanto más instruidos son, menores son sus probabilidades de encontrar trabajo. La situación no mejora: cada año unas 250 000 personas terminan sus estudios y se ponen a buscar empleo. Ni la función pública ni el sector industrial pueden absorberlas. El número de empleos en la industria incluso se redujo de 124 000 en 1972 a 97 000 en 1974.

Esto representa un enorme desperdicio de potencial humano y de producción, aparte de entrañar una fatal amenaza para la estabilidad política de Sri Lanka; resulta, pues, comprensible que los jóvenes se sientan desalentados con el *statu quo* y atraídos por movimientos políticos extremistas como el Janata Vimukti Peramuna, que protagonizó una rebelión armada en 1971. Por tanto, la solución de la crisis del empleo constituye para Sri Lanka un importante objetivo político y de desarrollo.

Siempre se pensó que una de las principales causas de desempleo en Sri Lanka era el desprecio de los jóvenes instruidos por el trabajo agrícola; se afirmaba que la educación creaba aspiraciones que el mercado de trabajo no podía satisfacer. Los empleos urbanos, además, ofrecían el atractivo de mejores salarios que los rurales. Sin embargo, en la práctica, siempre que se facilitaban a los jóvenes instruidos oportunidades para trabajar en el campo —en colonias juveniles y cooperativas—, había un gran número de candidatos; mejor era un trabajo humilde que no tener ninguno.

El verdadero problema

El verdadero problema consistía en que la tierra no proporcionaba suficientes empleos para la población de la isla, que aumentaba a razón del 2.2% anual. La situación era la misma en los dos tipos principales de tenencia: los arrozales, casi todos pequeñas propiedades, y las grandes plantaciones de té, coco y caucho.

Basta echar una ojeada a los arrozales de la región montañosa central para comprender el problema. Los campos de riego y los bancales están divididos por bajas tapias en miles de parcelas disminu-

tas, todas ellas de distintos propietarios. Y como la propiedad de un hombre se divide por igual entre sus herederos, las parcelas se reducen cada vez más. La mayoría de los arrozales no tienen tamaño suficiente para dar trabajo a todos los miembros de una familia.

Las grandes plantaciones de té no pueden proporcionar tampoco una fuente segura de empleo. Desde 1945, pocas de las plantaciones propiedad de empresas habían invertido en las operaciones necesarias para crear y mantener más empleos, habida cuenta del aumento de la población: replazar viejos arbustos de té por nuevas variedades de mayor rendimiento, fertilizar y desherbar, facilitar viviendas adecuadas y servicios sanitarios a los trabajadores. Esto ha llevado en las grandes plantaciones a un subempleo endémico; uno de cada cinco jornaleros trabaja un horario reducido, y algunos meses del año apenas hay trabajo.

El desempleo y el subempleo suponen bajos ingresos. La mayoría de las familias rurales con las que hablé en Sri Lanka gastaban casi todos sus ingresos en alimentos. Esto, a su vez, significa una escasa demanda de artículos manufacturados y, por tanto, menos empleo en la industria.

Redistribución

La reforma agraria fue una de las medidas recomendadas por la misión del Programa Mundial del Empleo que envió la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1971. En 1972, el Gobierno de Sri Lanka promulgó una ambiciosa ley de reforma agraria y expropió todas las propiedades privadas de más de diez hectáreas de arrozales o 20 de otros cultivos. En 1975 expropió las plantaciones de empresas, que habían quedado exentas en 1972. En total la reforma afectó a cerca de 400 000 ha., o sea, la cuarta parte de la superficie bajo cultivo en todo el país.

La reforma agraria apenas ha afectado a los arrozales, pero en el sector de las plantaciones está teniendo ya grandes repercusiones sobre el nivel de empleo. Se ha mantenido el carácter empresarial

de la explotación de casi todas las plantaciones. Las más importantes son dirigidas por la Administración de Plantaciones del Estado. Del resto se ocupan sociedades cooperativas locales y nuevos poblados colectivos, bajo el patrocinio de la Comisión de Reforma Agraria, que dirige Chandrika, hija del primer ministro, señora Bandaranaike. Mientras los antiguos propietarios solían retirar sus beneficios cuando las cosas iban bien, las plantaciones de la reforma agraria utilizan una gran parte de ellos en nuevas inversiones que favorecen el crecimiento del empleo.

Repercusiones

La plantación de Puwokgahena, por ejemplo, tenía 160 ha. de tierra yerma antes de que se hiciera cargo de ella una sociedad cooperativa. Las carreteras apenas eran transitables y los arbustos de té estaban sin podar y cubiertos de maleza. La plantación empleaba sólo 30 trabajadores, tres o cuatro días por semana. Ahora hay trabajo suficiente para 400 personas, ocupadas durante los siete días de la semana. Parte del tiempo lo consagran a mejorar sus viviendas y a construir cantinas, guarderías y otras instalaciones comunales.

Otro ejemplo es la plantación de Walahanduwa, uno de los nuevos poblados colectivos: 750 ha. de té, caucho y arroz. Se espera que los beneficios, al finalizar el primer año de explotación, se aproximen a 1 250 000 dólares. La mitad de esta cantidad irá a la Comisión de Reforma Agraria, para ayudar a poner en marcha nuevas colectividades; la cuarta parte irá a la aldea para construir escuelas y servicios sanitarios, y el resto se distribuirá entre los 1 100 trabajadores. Este beneficio casi duplicará sus ingresos, permitiéndoles comprar más productos manufacturados, lo cual creará, a su vez, más empleos en la industria.

Estas dos plantaciones constituyen ejemplos notables, pero el efecto general de la reforma agraria ha sido ése. Cuanto mayores son las inversiones, más trabajo proporciona la tierra. Los ingresos se distribuyen con mayor igualdad entre la ciudad y el campo, y se pondrá fin a la pobreza rural más notoria y humillante. Ω

Informe sobre la situación económica de México en 1975

BANCO DE MEXICO, S. A.

NOTICIA

El 25 de febrero próximo pasado se efectuó la Quincuagesimosexta Asamblea General Ordinaria de Accionistas del Banco de México, S. A. El Informe del Consejo de Administración correspondiente a 1975 incluye, como es usual en estas asambleas, un análisis preliminar de la actividad económica del país durante ese ejercicio. A continuación se reproduce un fragmento de dicho Informe.

TEXTO

ACTIVIDAD ECONOMICA NACIONAL

En la primera parte de 1975, al igual que durante el segundo semestre de 1974, los efectos desestimulantes sobre el ritmo de crecimiento de la actividad económica nacional derivados de la contracción en los mercados internacionales, de la reducción en el poder de compra real del gasto de los consumidores de algunos sectores importantes, y del relativo estancamiento de la inversión privada, prevalecieron sobre los efectos expansionistas del mayor gasto y déficit del sector público y del fuerte aumento en el crédito del sistema bancario.

Ya en la segunda parte del año se detuvo la caída de las exportaciones de bienes y servicios; por otra parte, el menor crecimiento en los precios, junto con el aumento en los salarios de ciertos sectores, originaron aumentos en la demanda, lo que tendió a influir en una recuperación en el nivel de algunas actividades.

El producto interno bruto creció durante 1975 entre 3.8 y 4.2 por ciento a precios constantes,¹ tasa inferior a la de 1974, que fue de 5.9 por ciento.

A precios corrientes, el producto interno bruto creció en 1975 entre 20.7 y 21.2 por ciento. El índice implícito de precios observó una elevación, a tasa anual, de alrededor de 16 por ciento, notablemente inferior a la de 1974, que fue de 23.9 por ciento.

En general y de acuerdo con cifras preliminares, las diferentes actividades mostraron incrementos menores a los observados en 1974. Las tasas más elevadas de crecimiento se registraron en la industria petroquímica y en la de petróleo y derivados. La minería mostró un descenso en su producción

1. No se dispone a la fecha de cifras de ventas comerciales, del cambio de inventarios y de servicios privados. Dada la importancia de sus variaciones durante el año, no es factible presentar a la fecha una evaluación aceptable del volumen de las transacciones comerciales y del de los servicios en 1975. Por esta razón se da un rango de variación de la tasa de crecimiento del producto interno bruto.

debido, fundamentalmente, a la contracción de la demanda externa. En conjunto, la producción industrial para 1975 aumentó 4.2 por ciento. Por lo que toca a la construcción y a las manufacturas, crecieron en 3.5 y 4 por ciento respectivamente, con signos claros de recuperación en el segundo semestre. La producción de granos y semillas oleaginosas aumentó como resultado de la mayor canalización de recursos a la actividad agrícola, pero el crecimiento del producto agrícola se vio contrarrestado por una disminución muy importante en la cosecha de algodón. El volumen de los servicios de transportes y comunicaciones aumentó en 7 por ciento, mientras que los de gobierno lo hicieron en 10 por ciento.

Producto por actividades primas y secundarias^P (Variaciones porcentuales con base en precios de 1960)

Actividades	1974/73	1975/74
Agricultura y ganadería	0.9	1.0
Silvicultura	2.0	1.5
Pesca	1.7	3.5
Petróleo y derivados	16.4	9.5
Petroquímica	17.3	12.0
Minería	13.4	- 8.0
Energía eléctrica	10.1	7.5
Construcción	3.4	3.5
Manufacturas	5.4	4.0

^P Cifras preliminares.

El debilitamiento del ritmo de crecimiento global de la producción durante 1975, estuvo determinado en buena parte por la disminución de la demanda externa. Destaca la baja en las exportaciones de manufacturas por sus repercusiones en la actividad económica general; también influyeron, aunque en menor grado, las disminuciones en los ingresos por turismo, otros servicios y empresas maquiladoras. Asimismo, factores internos de demanda y oferta tuvieron influencia; entre los de demanda sobresale el menor crecimiento del gasto privado en términos reales, y entre los de oferta, el aumento general en los costos, la escasez de algunas materias primas básicas (acero, papel, aluminio y algunos productos químicos básicos) y cierta rigidez sectorial del aparato productivo, particularmente en la agricultura y en algunas ramas industriales.

La persistencia de presiones inflacionarias tanto internas como externas, los cambios bruscos en la situación internacional y de balanza de pagos y las importantes medidas de política económica adoptadas para hacer frente a esas situaciones, han determinado cambios acentuados en la magnitud

y estructura de la demanda global. El aumento prácticamente general de los costos, que afectó a los distintos sectores productivos, fue sensiblemente menor al registrado en 1974, pero tuvo en 1975 un efecto desestimulante sobre la producción proporcionalmente mayor, al coincidir con un crecimiento en la demanda total en términos reales más débil que el del año anterior. En el caso de algunas ramas de las manufacturas, los precios de las materias primas aumentaron en alrededor de 13 por ciento, los de los energéticos en 11 por ciento y los salarios en 23 por ciento, lo que promedió un incremento de costos de aproximadamente 16 por ciento.

La contracción de la demanda externa determinó que las ventas al exterior mostraran en 1975 un estancamiento, tanto por la baja en los precios de nuestros productos de exportación como por las menores cantidades demandadas, a pesar del alza sustancial en las ventas de petróleo. Durante 1975 se observó cierta falta de capacidad en la producción interna para algunos productos de exportación agrícolas e industriales, que impidió aprovechar condiciones particulares de demanda que ofreció el mercado exterior. Sin embargo la tendencia a la recuperación de la actividad económica y de niveles normales de inventarios en los países industrializados, constituye un factor positivo en las expectativas de demanda externa de materias primas y de bienes manufacturados. Por su parte, los ingresos por turismo —tradicionalmente uno de los rubros más dinámicos dentro de las ventas al exterior— empezaron a mostrar ya en 1974 una menor tasa de crecimiento, y en 1975 por primera vez en las últimas dos décadas, disminuyeron, aunque en la última parte del año se presentaron signos de recuperación.

A su vez, la contracción en la actividad económica global y sobre todo la persistencia de presiones inflacionarias durante los tres últimos años, que han reducido el poder adquisitivo de amplios sectores de la población, determinaron el debilitamiento en el consumo privado en 1975; dichas presiones han distorsionado los patrones de demanda, reflejándose en el crecimiento irregular de las distintas actividades productivas, en el empleo, y en la importación de bienes y servicios. No obstante, el reajuste de salarios que benefició a empleados del gobierno en general, bancarios y a los de algunas actividades sujetas a contrato ley de jurisdicción federal —aproximadamente un 15 por ciento de la fuerza de trabajo—, estimuló en el último trimestre la demanda de algunos sectores económicos.

La inversión total creció a precios corrientes en 25 por ciento y en términos reales en 6 por ciento. El comportamiento incierto de la inversión del sector privado no ejerció una contribución importante al conjunto de la actividad económica en 1975, influido parcialmente por los cambios bruscos en las tendencias y estructura de la demanda, así como por cierta inflexibilidad en el aprovisionamiento de insumos básicos que han contribuido a posponer las decisiones de inversión.

La fuerte expansión del gasto público total, dada su estructura, no compensó sino parcialmente los efectos de la baja de la demanda externa. El gasto del sector público realizado en el interior, tanto corriente como de inversión, demandó bienes y servicios diferentes de los afectados por la disminución en la demanda externa. La inversión pública, aun cuando muy dinámica —durante 1975 aumentó 43 por

ciento a precios corrientes— se orientó a proyectos básicos para el futuro desarrollo económico del país que reclamaron un elevado volumen de importaciones, lo que dio lugar a que parte de su efecto expansionista directo a corto plazo se canalizara al exterior. Asimismo, fue indispensable sostener un alto volumen de importaciones de alimentos y materias primas.

Las fuertes distorsiones en la demanda interna y externa respecto a la estructura del aparato productivo agropecuario e industrial, ocasionaron desequilibrios sectoriales que explican en buena medida el incremento del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, no obstante que la tasa de crecimiento del producto interno bruto fue moderada. Se presentó el caso simultáneo de actividades en las que el debilitamiento de la demanda las obligó a operar con una menor utilización de su capacidad instalada, frente a otras que aun trabajando a plena capacidad tuvieron una producción insuficiente para satisfacer los aumentos en la demanda.

A partir del segundo semestre de 1976 es de esperarse que los desequilibrios se aminoren, al entrar en producción inversiones en campos tales como la refinación de petróleo, la industria siderúrgica, la industria química y petroquímica, y la generación de energía eléctrica.

La reducción de las presiones inflacionarias externas y las políticas financieras y de regulación de oferta, lograron atenuar los efectos derivados de los desequilibrios sectoriales ocurridos y de los aumentos de los precios de algunos insumos básicos, de los sueldos y salarios, de los impuestos indirectos y de la especulación en algunos sectores de la actividad económica. En consecuencia, la tasa de crecimiento de los precios al consumidor se redujo de 20.6 por ciento de diciembre de 1973 a diciembre de 1974, a 11.3 por ciento en los mismos meses de 1974-75. El promedio de enero a diciembre de 1975 de este índice tuvo un aumento de 14.9 por ciento en comparación con 23.7 por ciento en 1974. No obstante la reducción en la tasa de crecimiento de los precios al consumidor en México, ésta fue superior a la observada en los Estados Unidos que durante 1975 fue en promedio de 9.2 por ciento.

Los esfuerzos gubernamentales para estimular la producción en algunos productos agrícolas estratégicos fijando precios de garantía acordes con costos y requerimientos de producción, así como la necesidad de mejorar la posición financiera del sector público, elevando los niveles impositivos y los precios de los bienes y servicios generados por el mismo sector a una situación más realista, incidieron en cierta medida en el nivel general de precios.

En efecto, durante el primer trimestre se autorizaron aumentos en el impuesto predial y consumo de agua para el Distrito Federal, frijol, arroz, leche condensada y en polvo, pasajes en ferrocarril y gas doméstico. En el segundo trimestre de 1975 se experimentaron los incrementos más altos de todo el año, tanto en los precios al mayoreo como en los de consumidor; en este período se elevaron los precios de garantía del maíz, trigo y sorgo con los consecuentes aumentos en los precios de los alimentos derivados de ellos (pan, harina de maíz y trigo, masa de nixtamal, tortillas, etc.). Ya en el segundo semestre, no obstante el aumento en la tarifa

*Indice de precios al mayoreo y al consumidor
(Tasas medias mensuales)*

Indices	1975			
	Ene.-mar.	Abr.-jun.	Jul.-sep.	Oct.-dic.
Mayoreo en la ciudad de México	0.9	1.8	0.4	1.2
Consumidor nacional	0.8	1.3	0.8	0.7
Consumidor en la ciudad de México	0.7	1.4	1.1	1.0

por consumo de electricidad y en los precios de productos siderúrgicos y cigarrillos, y gas doméstico y natural en las poblaciones del norte del país, el ritmo de crecimiento mensual de los precios descendió sensiblemente.

Por su parte, los precios al mayoreo en la ciudad de México tuvieron un aumento de diciembre de 1974 a diciembre de 1975 de 13.4 por ciento, o sea una tasa casi igual a la del ejercicio anterior. El promedio anual de este índice fue superior en 10.5 por ciento al observado durante 1974. No obstante que el incremento en los precios al mayoreo en México fue más acelerado a partir de octubre, el aumento promedio del año fue similar al de los Estados Unidos -4.2 por ciento de diciembre a diciembre y 9.2 por ciento en promedio anual.

PRODUCCION INDUSTRIAL

La tendencia en la desaceleración del crecimiento de la actividad industrial arrastrada desde principios de 1974, cambió su signo en el segundo semestre de 1975, al elevarse la tasa de crecimiento al 5.3 por ciento, en contraste con el incremento de 2.9 por ciento en el primer semestre. Para el año completo, el aumento fue de 4.2 por ciento con relación al nivel de 1974. Este crecimiento resultó inferior al de los dos años anteriores.

La mejoría en la producción industrial a partir del mes de julio de 1975 es resultado básicamente del inicio de la recuperación en la producción manufacturera y en la indus-

tria de la construcción. La petroquímica y la electricidad mantuvieron tasas similares en los dos semestres. La extracción y refinación del petróleo experimentaron en el segundo semestre de 1975 una disminución en su ritmo de crecimiento. Sólo la minería mostró tasas negativas durante todo el año.

Manufacturas

El índice de volumen de la producción manufacturera acusó a partir de julio, un cambio favorable posiblemente influido por una tendencia hacia la normalización de inventarios y una mejoría en el poder de compra real de los consumidores, al coincidir un menor crecimiento en el nivel de precios con los aumentos salariales de la segunda parte del año. Después del debilitamiento observado desde mediados de 1974 hasta el primer semestre de 1975, cuando manifestó un crecimiento de 2.1 por ciento con respecto a igual período del año anterior, el crecimiento de las manufacturas en el segundo semestre fue de 6 por ciento a tasa anual.

*Indicadores de volumen de la producción manufacturera**

(Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)

Industrias	1974/73		1975/1974	
	I/I	II/II	I/I	II ^e /II
Alimentos, bebidas y tabaco	5.7	0.3	2.3	3.0
Fabricación de textiles	9.1	- 5.8	- 5.0	12.0
Prendas de vestir	9.8	- 6.1	- 3.3	20.7
Industria de la madera	- 11.4	- 14.2	7.7	35.0
Papel y productos de papel	15.5	10.6	- 2.7	- 3.7
Imprenta y editorial	9.0	4.4	4.7	3.3
Productos de hule	- 2.5	0.4	- 0.6	17.7
Productos químicos	8.8	7.1	2.3	7.8
Minerales no metálicos	4.7	5.3	7.0	12.7
Siderurgia	18.7	7.0	- 1.1	- 1.4
Construcción de maquinaria	7.9	11.2	10.1	11.8
Equipo de transporte	22.4	29.9	9.7	3.1

* Indicadores mensuales del volumen de la producción industrial. No incluye clases industriales para las que sólo se dispone de información anual.

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

*Indicadores de volumen de la producción industrial**

(Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)

Concepto	1974/1974			1975/1974		
	I/I	II/II	Anual	I/I	II ^e /II	Anual
General	10.1	4.3	7.2	2.9	5.3	4.2
Manufacturas	9.9	3.9	6.9	2.1	6.0	4.0
Petróleo y derivados	12.6	18.9	15.9	15.5	4.3	9.5
Petroquímica	10.3	25.1	17.8	11.2	12.8	12.0
Minería	16.2	5.4	10.7	- 7.7	- 8.2	- 8.0
Energía eléctrica	10.3	10.8	10.5	7.7	7.3	7.5
Construcción	9.8	- 1.4	3.8	2.7	4.2	3.5

* Indicadores mensuales del volumen de la producción industrial. No incluye clases industriales para las que sólo se dispone de información anual.

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

Para todo 1975, la producción de manufacturas aumentó en 4 por ciento, tasa que si bien es menor a la registrada durante los dos años anteriores (9 y 7 por ciento), significó una mejora con relación a la situación observada a principios de año.

Indicadores de volumen de la producción manufacturera de bienes de consumo (Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)

Concepto	1974/1973		1975/1974	
	I/I	II/II	I/I	II ^e /II
Total	8.1	1.0	1.2	8.5
Bienes duraderos	14.5	16.7	8.8	- 0.1
Bienes no duraderos	7.2	- 1.6	- 0.1	10.0

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

En el aumento logrado en la producción manufacturera durante el segundo semestre de 1975 fueron determinantes las recuperaciones en las industrias de productos minerales no metálicos, de productos de hule y de productos químicos. Durante los últimos meses del año, se mostraron recuperaciones importantes en la producción de textiles.

En la producción de bienes de consumo se observaron cambios importantes en las tendencias. En tanto que la de bienes no duraderos de consumo mejoró notablemente su tasa de crecimiento durante el segundo semestre en comparación con la del segundo semestre de 1974 y primero de 1975, la de los bienes duraderos de consumo, que tradicionalmente muestra la tasa de crecimiento más dinámica, registró un estancamiento en el segundo semestre de 1975.

Indicadores de volumen de la producción de algunos bienes no duraderos de consumo (Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)

Tipo de industria	1974/1973		1975/1974	
	I/I	II/II	I/I	II ^e /II
Molienda de trigo	5.2	- 1.0	0.8	- 2.2
Panaderías y pastelerías	2.6	- 4.0	2.8	- 3.8
Producción de bebidas gaseosas	- 5.7	0.2	19.9	17.9
Elaboración de azúcar	2.3	16.2	- 5.2	- 49.3
Galletas y pastas alimenticias	10.0	1.3	- 6.7	- 4.8
Leche condensada, evaporada y en polvo	34.3	9.1	- 0.8	- 3.9
Hilados y tejidos de algodón	2.9	- 12.4	- 10.6	7.7
Tejido y acabado de fibras artificiales	17.9	- 5.4	- 1.9	28.1
Fabricación de prendas de vestir	9.9	- 6.1	- 3.4	20.7
Empacado, enlatado y refrigeración de carnes	- 17.2	- 20.7	- 14.5	32.6
Fabricación de aceites y mantecas vegetales	- 3.1	- 6.6	3.5	12.7

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

Indicadores de bienes duraderos de consumo (Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)*

Concepto	1974/1973		1975/1974	
	I/I	II/II	I/I	II ^e /II
Automóviles	19.3	26.4	2.4	- 10.1
Lavadoras	12.9	38.4	13.9	8.8
Radios portátiles	10.7	33.2	6.5	2.0
Grabadoras	- 20.5	20.5	- 16.8	- 54.7
Refrigeradores	14.3	13.3	7.8	14.7
Consolas	- 1.7	13.6	5.8	7.4
Televisores (blanco y negro)	9.9	6.2	0.6	11.9
Televisores (color)	8.6	20.1	16.4	29.5
Radios de mesa	5.4	- 11.8	12.2	3.5
Estufas	- 8.5	- 39.8	- 3.0	39.6

* Cifras de producción de automóviles, lavadoras, refrigeradores y estufas. Cifras de ventas del resto.

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

Fuentes: Asociación Nacional de Fabricantes de Aparatos Domésticos; Cámara Nacional de la Industria Eléctrica y de Comunicaciones Electrónicas, y Banco de México.

El estancamiento en la producción de bienes duraderos de consumo se puede atribuir básicamente a la reducción de la demanda tanto interna como externa de automóviles, que representa una proporción importante de la fabricación de este tipo de bienes; en cambio ocurrieron aumentos importantes en la producción y ventas de estufas, refrigeradores, consolas y televisores.

El volumen de la producción de materias primas y bienes de inversión mostró también cambios sustanciales en las tendencias durante el año. Mientras que la producción de materias primas señala un ligero aumento en la tasa de crecimiento en el segundo semestre de 1975 respecto del alcanzado en el primero, los bienes de inversión registraron un drástico descenso al pasar de 10.5 en el primer semestre de 1975 a 2.7 por ciento en el segundo —tractores y vehículos, fundamentalmente—, lo que contrasta con los altos incrementos de los semestres respectivos del año de 1974.

La mayor parte de las industrias productoras de materias primas obtuvieron crecimientos menores en 1975 a los correspondientes al año anterior. Las industrias metálicas básicas (siderurgia, aluminio y cobre entre otras) registraron tasas de producción más bajas debido a que enfrentaron problemas de abastecimiento de materias primas, así como limitaciones de capacidad instalada.

Indicadores de volumen de la producción manufacturera de materias primas y bienes de inversión (Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)

Concepto	1974/1973		1975/1974	
	I/I	II/II	I/I	II ^e /II
Total	11.7	6.8	2.4	4.2
Materias primas	10.8	4.1	1.0	4.3
Bienes de inversión	17.2	24.9	10.5	2.7

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

Como consecuencia de lo anterior, el volumen de importaciones de productos intermedios de origen siderúrgico y de chatarra aumentó considerablemente; lo mismo ocurrió con las compras externas de aluminio. Por el contrario, las exportaciones de productos de hierro y acero y las manufacturas de cobre se redujeron en forma importante.

Las industrias químicas observaron en conjunto un incremento menor al de 1974, debido principalmente a una disminución importante en la producción de químicos básicos. La baja en la producción de buena parte de estas materias primas se debe fundamentalmente al debilitamiento de la actividad manufacturera, así como a limitaciones de capacidad. La fabricación de fibras sintéticas, importante materia prima para la industria textil, mostró en 1975 una sustancial recuperación con respecto al año anterior (17.2 por ciento, frente a 5.6 por ciento).

La tasa de crecimiento en la producción de fertilizantes, ligeramente inferior a la de 1974, estuvo determinada por limitaciones en la capacidad instalada, habiéndose visto además afectada por problemas de abastecimiento de materias primas. La reducción en la producción interna de fertilizantes se tradujo en un fuerte aumento en las importaciones y una disminución en las exportaciones.

*Indicadores de volumen de la producción de materias primas y bienes de inversión
(Variaciones porcentuales respecto al mismo semestre del año anterior)*

Concepto	1974/1973		1975/1974	
	I/I	II/II	I/I	II ^e /II
Productos químicos básicos	12.4	10.2	- 2.4	- 5.3
Fibras sintéticas	14.5	- 2.1	1.2	33.7
Abonos y fertilizantes	1.4	3.4	4.0	0.4
Cemento	8.5	7.9	8.5	10.8
Fundición y laminación de hierro y acero	17.4	7.0	0.2	- 8.7
Tractores	- 15.7	65.4	63.6	7.2
Camiones	22.9	25.8	22.0	19.6

^e Cifras estimadas con datos de julio-octubre.

El descenso de la tasa de crecimiento del volumen de los bienes de inversión en el segundo semestre de 1975, se debió a la disminución del ritmo de aumento de la producción de tractores, de productos metálicos y de vehículos. Para el año de 1975, la producción de bienes de inversión aumentó en 6.6 por ciento. Dentro de los renglones más dinámicos destacan la fabricación de maquinaria agrícola, la de camiones de todos tipos y la de motores y transformadores. La producción de muebles de metal y la de máquinas de oficina muestran crecimientos bastante menores. Finalmente, la construcción de carros de ferrocarril registró tasas negativas.

Petróleo y derivados

El aumento en la extracción de petróleo y gas se mantuvo a tasas elevadas (17.6 por ciento), aunque ligeramente menores

a las de 1974 (20.7 por ciento), en tanto que la refinación redujo su crecimiento de 13.7 a 3.5 por ciento. Por consiguiente, la recuperación en la tasa de crecimiento experimentada por la industria petrolera durante 1974 (15.9 por ciento) se mantuvo en 1975 a un menor ritmo (9.5 por ciento).

No obstante la baja en la venta de refinados como consecuencia de los aumentos en sus precios y el menor ritmo de la actividad económica, la producción resultó insuficiente para abastecer dicha demanda.

Las inversiones realizadas durante los últimos años para aumentar la capacidad de refinación de petróleo, que serán puestas en servicio a muy corto plazo, permitirán la recuperación en la tasa de crecimiento de esta actividad.

Construcción

El debilitamiento en la industria de la construcción, que empezó a registrarse a partir del segundo semestre de 1974, se prolongó durante los primeros meses de 1975. En esta primera parte del año, la construcción tuvo niveles de crecimiento muy bajos, en comparación con los observados en el primer semestre de 1974. Sin embargo, a partir del segundo semestre empezó a reactivarse, para concluir el año con un crecimiento real del 3.5 por ciento, similar al de 1974.

En el bajo ritmo de actividad que mostró la construcción influyeron factores de diversa naturaleza, especialmente el aumento general en los precios de los materiales básicos y de la mano de obra. El cambio en la estructura de la inversión pública, que fue orientada preferentemente hacia actividades básicas de producción industrial, con prioridad sobre obras con mayor contenido de construcción, reflejó sus efectos en la tasa de crecimiento de esta actividad.

Petroquímica básica

El índice de producción de la industria petroquímica básica registró en 1975 un aumento de 12 por ciento, tasa que refleja una relativa desaceleración con respecto al crecimiento de 17.8 por ciento, alcanzado en 1974.

La expansión de la capacidad instalada durante 1975 permitió aumentos notables en algunos productos en los que se tuvo déficit el año anterior, particularmente los relacionados con la industria agroquímica y la fabricación de productos plásticos.

Minería

La fuerte contracción en la demanda externa y el menor ritmo de la actividad industrial interna, determinaron el descenso de 8.0 por ciento que registró la producción de este sector durante el año de 1975.

La producción de metales no ferrosos, que representa más de la mitad del valor total de la producción minera, registró en este último año un descenso de 13 por ciento, atribuible en su mayor parte a la reducción en las exportaciones de plomo, cinc y cobre. La baja de 4.4 por ciento en el rubro de mineral de hierro refleja tanto la contracción en la

producción de la industria siderúrgica, como el mayor uso relativo de hornos eléctricos en esta actividad, al desaparecer las restricciones a la exportación de chatarra impuestas por Estados Unidos.

AGRICULTURA Y GANADERIA

Se presentaron aumentos importantes en el volumen de la producción de granos, semillas oleaginosas y algunos otros productos (7.5 por ciento), pero la producción de algodón descendió considerablemente (60 por ciento), como consecuencia de la baja en las cotizaciones internacionales de esta fibra durante 1974, que actuó como factor desestimulante en 1975.

La evaluación del incremento en el valor total de la producción agrícola se dificultó sin embargo, debido a los cambios notables ocurridos durante el año agrícola en la estructura de los precios relativos de diversos productos.

A lo largo de 1975 se efectuaron fuertes importaciones de maíz, sorgo y cebada, debido a que las cosechas del ciclo primavera-verano 1974 no fueron suficientes para abastecer el consumo interno. Se prevé que para 1976 las compras en el exterior de sorgo, cebada y la mayoría de oleaginosas se eliminarán y que se tendrán excedentes exportables de frijol, cártamo y arroz. Aunque se espera que se reduzca la importación de maíz, se seguirán presentando faltantes, dado que la producción programada no fue cumplida en su totalidad.

La ganadería fundamentalmente la de bovino, atravesó por una situación difícil, motivada por las sobradas existencias que presionaron fuertemente sobre los costos. El fenómeno anterior se presentó debido a la caída del precio internacional tanto del ganado en pie como de la carne deshuesada. Sin embargo, en los últimos meses del año se registraron incrementos en las cotizaciones que permiten prever una recuperación en las exportaciones.

ACTIVIDAD FINANCIERA

Durante 1975 la política monetaria se enfrentó a fuerzas expansionistas de consideración, derivadas del déficit del sector público y del aumento en los costos de producción. Por ello, las autoridades monetarias mantuvieron altos porcentajes de encaje legal a fin de hacer compatibles los mayores requerimientos financieros del sector público con un nivel de liquidez interna que, siendo consistente con el

crecimiento real de la producción, contribuyera a atenuar las presiones inflacionarias y de balanza de pagos.

No resultó aconsejable el establecimiento de porcentajes más elevados de reservas bancarias para financiar en mayor medida con recursos no inflacionarios el déficit gubernamental, ya que se hubiera disminuido en forma inconveniente la disponibilidad de recursos para el sector privado. Por otra parte, el incremento en los costos de producción, explicado en alguna medida por los aumentos salariales, no permitió que la política monetaria se ejerciera con la intensidad necesaria para reducir aún más las presiones sobre los precios y la balanza de pagos, pues el haber optado por medidas drásticas hubiera incidido desfavorablemente sobre los niveles de producción y empleo.

En consecuencia, las autoridades monetarias procuraron más bien alentar la captación de recursos internos por parte de la banca, para elevar el volumen de financiamiento al sector público, sin afectar recursos necesarios para el sector privado. Para ello, se siguió la política de sostener altas tasas de interés para los inversionistas, frente a una tendencia a la baja en los rendimientos de títulos de renta fija en mercados del exterior. Esto constituyó un estímulo fundamental al extraordinario crecimiento de la captación de recursos en moneda nacional.

En virtud de la disposición que entró en vigor el 1 de enero de 1975, que obliga a las sociedades financieras a depositar en efectivo con interés en el instituto central el 50 por ciento del crecimiento del pasivo computable en moneda nacional, se logró incrementar su tasa de encaje promedio de 39 por ciento a 41.5 por ciento. Durante el año, debido a los altos niveles del depósito obligatorio y a la disparidad en las tasas de captación de recursos de las diversas instituciones bancarias, se optó por apoyarse en mayor grado en convenios especiales de financiamiento; estos últimos representaron 5 588 millones de pesos adicionales en 1975. De esta manera se fortalecieron las disposiciones para canalizar mayores recursos a renglones de alta prioridad económica, tanto con fondos de la banca privada como con financiamientos supervisados por los fideicomisos de fomento económico.

Las restricciones dentro de las que tuvo que actuar la política monetaria, o sea el mayor déficit del sector público, los aumentos en los costos de producción, la inconveniencia de aumentar más los encajes y la mayor necesidad de dinero para transacciones a precios corrientes, determinaron aumentos importantes en el medio circulante y en otros activos líquidos; la liquidez generada por estos incrementos representa presiones latentes de inflación que es necesario moderar.

Medio circulante (Millones de pesos)

Concepto	Dic. 1974	Dic. 1975P	Variación	
			Absoluta	Relativa
Medio circulante	97 473.7	118 190.1	20 716.4	21.3
Billetes y moneda	42 686.3	52 293.6	9 607.3	22.5
Cuenta de cheques m/n	54 787.4	65 896.5	11 109.1	20.3

P Cifras preliminares.

Sistema bancario

El alto nivel del gasto del sector público y el creciente volumen de recursos destinado a las actividades agropecuarias, determinaron un incremento sustancial del financiamiento total, tanto interno como externo. La mayor liquidez generada propició un rápido crecimiento de los recursos financieros de la banca.

A pesar de los movimientos especulativos de capitales, la existencia de un amplio diferencial en las tasas de interés internas frente a las del exterior, hizo más atractiva la inversión en títulos expresados en pesos y, por tanto, contribuyó a retener en el sistema bancario una parte importante de los recursos mencionados. Asimismo, la confianza del público en el sistema bancario y la amplia aceptación que han tenido los nuevos instrumentos de captación a plazo, han alentado la canalización de recursos financieros a la banca mexicana.

El incremento anual en la captación total de recursos del sistema bancario fue, al mes de diciembre de 1975, de 102 371 millones de pesos,² significativamente superior al registrado en el año anterior, que fue de 66 362 millones.

Durante el año de 1975, la captación de recursos de la banca privada se incrementó en 56 377 millones de pesos, principalmente en moneda nacional, mientras que el financiamiento que otorgó directamente fue de 26 682 millones (47.3 por ciento de dicha captación) y sus transferencias al banco central, por compra de valores y fondos entregados en depósito, tuvieron un incremento de 32 942 millones. Las instituciones nacionales de crédito aumentaron su captación, principalmente en moneda extranjera, en 36 791 millones, elevaron su financiamiento en 33 504 millones y depositaron en el Banco de México, S. A., 2 034 millones adicionales.

A diferencia de lo ocurrido en 1973 y 1974, en que los pasivos del sistema bancario crecieron a una tasa menor que la del producto interno bruto a precios corrientes, en 1975, debido al mayor diferencial en las tasas de interés con el exterior, la tasa de crecimiento de la captación de recursos fue mayor que el incremento del producto interno bruto.

Los pasivos monetarios —billetes y moneda y cuentas de cheques— registraron una tasa de crecimiento anual semejante a la observada en el año anterior. No obstante, su participación tanto en la captación total como en la de recursos en moneda nacional, mostró una disminución importante. Del incremento de los recursos de la banca en moneda nacional, el medio circulante representó el 28.4 por ciento (20 716 millones de pesos) en diciembre de 1975, mientras que en diciembre de 1974 fue de 37.2 por ciento (17 599 millones de pesos).

En los últimos meses de 1975 se observó, dentro de la estructura de los pasivos no monetarios, un sensible aumento de los recursos captados por medio de instrumentos de gran liquidez, como bonos y títulos financieros, bonos hipotecarios y certificados de participación. Los cuales aumentaron

su importancia relativa en la captación adicional en moneda nacional, pasando de 7.8 por ciento en 1974 a 25.5 por ciento en 1975.

*Captación de recursos a través del sistema bancario**
(Variaciones porcentuales de los saldos respecto al mismo mes del año anterior)

Concepto	1974/1973		1975/1974	
	Jun./jun.	Dic./dic.	Jun./jun.	Dic./dic.
<i>Captación moneda nacional</i>	15.5	19.3	23.8	24.9
Medio circulante	23.6	22.0	23.4	21.3
Billetes y moneda	25.7	24.9	25.7	22.5
Cuenta de cheques	22.1	19.9	21.8	20.3
Pasivos no monetarios	12.3	18.0	23.9	26.7
Líquidos ¹	7.1	4.6	12.1	21.9
No líquidos ²	17.6	30.9	34.6	30.5

* Eliminadas las operaciones interbancarias.

1. Incluye bonos financieros, bonos hipotecarios ordinarios, títulos financieros Nafinsa, certificados de participación de instituciones nacionales, certificados de inversión de Bnospsa y depósitos de ahorro.

2. Incluye pagarés, certificados de depósitos bancarios, bonos hipotecarios especiales, certificados financieros, contratos a plazo y otros depósitos y obligaciones a plazo.

P Cifras preliminares.

Nota: No incluye capital.

La captación de recursos de las instituciones nacionales de crédito, en moneda nacional, presentó una tasa de crecimiento de 32.2 por ciento equivalente a 10 742 millones de pesos, tasa muy superior a la observada para el año de 1974, que fue de 15.4 por ciento. Los atractivos rendimientos de los diversos instrumentos y la gama más amplia en la estructura de plazos de los certificados de depósito bancario, son importantes factores que explican el comportamiento de que se trata.

Las mismas consideraciones respecto de los rendimientos y estructura de plazos mencionadas, permitieron a la banca privada aumentar sustancialmente su captación de recursos en moneda nacional. Durante 1975 tal incremento fue de 52 989 millones (25.4 por ciento) en comparación con 31 578 millones (17.8 por ciento) en 1974. El crecimiento alcanzado en 1975 es el más alto de los que se han registrado en los últimos 10 años.

Los recursos captados en moneda extranjera también observaron un considerable aumento, 29 663 millones de pesos (37.1 por ciento). La captación de la banca privada por este concepto se incrementó en 1975 en 3 388 millones (29.7 por ciento), mientras que en 1974 disminuyó en 402 millones (3.4 por ciento). En el incremento mencionado influyó en alguna medida el ajuste en los rendimientos de los certificados de depósito a plazo en moneda extranjera, que se llevó a cabo a fines de 1974. En la banca nacional el incremento fue de 26 049 millones (38.1 por ciento) en 1975, básicamente como reflejo del proceso de endeuda-

2. Excluidas las cuentas de capital.

miento externo del sector público. A diciembre de 1974 este incremento fue de 19 534 millones (40 por ciento).

*Recursos captados a través del sistema bancario**

Concepto	Variaciones de los saldos a diciembre			
	Absolutas ²		Relativas	
	74-73	75P-74	74/73	75P/74
Captación total¹	66 362	102 371	21.7	27.5
Banco de México	11 208	9 203	28.9	18.4
Moneda nacional	11 187	8 977	29.0	18.0
Moneda extranjera	21	226	12.5	119.6
Banca nacional	23 978	36 791	30.8	36.1
Moneda nacional	4 444	10 742	15.4	32.2
Moneda extranjera	19 534	26 049	40.0	38.1
Banca privada	31 176	56 377	16.5	25.6
Moneda nacional	31 578	52 989	17.8	25.4
Moneda extranjera	- 402	3 388	- 3.4	29.7

* Eliminadas las operaciones interbancarias.

1. No incluye capital.

2. Millones de pesos.

P Cifras preliminares.

Durante 1975 el Banco de México, S. A., incrementó su captación proveniente de la banca privada, tanto por obligaciones de encaje legal como por captaciones especiales, en 32 942 millones de pesos, de los cuales 21 137 millones correspondieron a las sociedades financieras.

El importante crecimiento en la captación de recursos, los altos porcentajes de reservas bancarias y la recanalización de recursos excedentes a través de convenios especiales, permitieron al Banco de México atenuar los efectos de la expansión de su financiamiento al Gobierno federal. En 1975 el aumento en el financiamiento total otorgado por el Banco de México, S. A., fue de 41 157 millones de pesos (33.2 por ciento), frente a 35 181 millones de pesos (39.8 por ciento) en 1974.

El financiamiento otorgado por la banca privada aumentó en 1975 en 26 682 millones de pesos (18.9 por ciento), mientras que la banca nacional canalizó recursos adicionales por 33 504 millones de pesos (29.4 por ciento). En 1974 estos incrementos fueron de 14 730 millones (11.7 por ciento) en las instituciones privadas y de 24 464 millones (27.3 por ciento) en las nacionales.

Los recursos canalizados por el sistema bancario en forma de financiamiento registraron durante 1975, la tasa de crecimiento más alta que se ha observado en los últimos 15 años (26.8 por ciento), 101 342 millones de pesos adicionales en comparación con 1974, en que tal incremento fue de 74 375 millones de pesos.

La política crediticia seguida durante el año de 1975, permitió orientar los recursos hacia las actividades que se consideraron prioritarias dentro del marco de la situación económica general.

*Financiamiento otorgado por el sistema bancario
(Variaciones porcentuales de los saldos respecto al mismo mes del año anterior)*

Concepto	1974/1973		1975/1974	
	Jun./jun.	Dic./dic.	Jun./jun.	Dic./dic.
Financiamiento total	19.3	24.4	27.1	26.8
Banco de México	33.2	39.8	44.5	33.3
Instituciones nacionales	23.5	27.3	29.3	29.4
Instituciones privadas	8.6	11.7	13.3	18.9

P Cifras preliminares.

El financiamiento recibido en forma de crédito por las actividades económicas a través de la banca privada y nacional, excluido el Banco de México, S. A., aumentó entre diciembre de 1974 y el mismo mes de 1975 en 58 358 millones de pesos (25.1 por ciento) superior al incremento de 39 673 millones (20.6 por ciento) registrado en 1974. Dentro de este aumento, de acuerdo con la actividad principal declarada por los usuarios de crédito, destaca el de los recursos adicionales canalizados a las actividades agropecuarias, 12 890 millones (38 por ciento) en 1975, en comparación con 7 737 millones en 1974 (29.6 por ciento); este mayor incremento significó para dichas actividades casi un 70 por ciento más de recursos adicionales. También destaca el aumento del crédito recibido por la industria, el cual había perdido dinamismo en la primera mitad del año y se recuperó hacia el segundo semestre para alcanzar un incremento de 22 143 millones de pesos en 1975 (28.9 por ciento), mientras que en 1974 fue de 15 781 millones (25.2 por ciento). Dentro de este sector la industria de transformación aumentó 28.1 por ciento y la industria de la construcción, excluida la vivienda de interés social, en 31.1 por ciento. Esta última recibió del sistema bancario 1 270 millones adicionales, lo que representó un incremento de 20.2 por ciento. Asimismo, el crédito destinado a financiar actividades comerciales se incrementó en 6 287 millones (17.6 por ciento).

La estructura del crédito otorgado por la banca privada, según sus plazos de vencimiento, se ha caracterizado durante 1975 por un aumento de la importancia relativa de los créditos a corto plazo, lo que se explica por la tendencia a un mayor grado de liquidez en los pasivos bancarios. En efecto, mientras que en 1974 los créditos con plazo hasta de 180 días representaban el 20 por ciento del crédito adicional, en 1975 ese porcentaje se elevó a 48 por ciento.

En agosto de 1975 se giraron instrucciones a los departamentos de ahorro, para incluir en su régimen de inversión obligatoria un renglón de depósito de efectivo en el Banco de México, S. A., que destina 1 200 millones de pesos al financiamiento de compras de bienes de consumo duradero a través del Fondo de Fomento y Garantía para Consumo de los Trabajadores (FONACOT).

Frente a la necesidad de hacer más eficiente la canalización de crédito al sector agropecuario a través de la banca

nacional, el Ejecutivo Federal emitió un Decreto, en julio de 1975, en virtud del cual el Banco Nacional Agropecuario, S. A., cambia su denominación social a Banco Nacional de Crédito Rural, S. A., al cual se incorporan los bancos nacionales de Crédito Agrícola y Ejidal, así como sus bancos filiales.

Asimismo, en octubre del mismo año fue aprobada por el Congreso de la Unión una iniciativa de ley que contempla el establecimiento de un sistema institucional de crédito rural. Esta iniciativa establece que el nuevo sistema estará integrado por el Banco Nacional de Crédito Rural, los bancos regionales de crédito rural, la Financiera Nacional de Fomento Ejidal e Industria Rural y los fondos nacionales de fomento y de redescuento a las actividades agropecuarias.

Dentro de la política adoptada por el Banco de México, S. A., en el sentido de simplificar, actualizar y uniformar en lo posible sus disposiciones a la banca del país, se dictaron medidas para:

a) Establecer límites a las operaciones de crédito interbancario a fin de que las mismas se realicen sin exponer a las instituciones de crédito a situaciones de iliquidez. En este concepto, el total de las operaciones pasivas de préstamo o crédito de los bancos de depósito y las sociedades financieras no debe sobrepasar el 10 por ciento de su pasivo exigible. Dentro de este límite, las operaciones a plazo igual o menor de 90 días no deberán exceder del 7 por ciento de dicho pasivo, ni del 4 por ciento las de plazo hasta de 30 días.

b) En el caso de los departamentos de ahorro y financiero, determinar la relación máxima de pasivo contingente a capital pagado y reservas de capital, para uniformar así el tratamiento de dichos departamentos con el que se da a los departamentos de depósito.

c) Permitir que, para efectos de cómputo de capacidad de admisión de pasivos de los departamentos de una misma institución de crédito, los faltantes de capital pagado y/o reservas de capital que se produzcan en un departamento puedan ser cubiertos con sobrantes de los mismos conceptos, que en su caso existan en otros departamentos de la misma institución, excepto el fiduciario. Asimismo, en el caso de los departamentos de depósito, se dictaron medidas tendientes a desalentar ciertas operaciones de captación a plazo fijo que, dentro de la política de propiciar la constitución de bancos múltiples, conviene concentrar en los departamentos financiero e hipotecario.

La reducción en las tasas de interés en los mercados internacionales y la necesidad de fortalecer los ingresos fiscales, indujeron a las autoridades hacendarias a uniformar la tasa impositiva aplicable al rendimiento de la mayor parte de los valores de renta fija a partir del 1 de enero de 1976. El consiguiente ajuste hacia la baja en el rendimiento neto de dichas operaciones al portador, aún mantiene un amplio diferencial de las tasas internas de interés frente a las del exterior.

Finalmente, se creó un nuevo instrumento para depósitos a plazo fijo de un mes, con lo cual se amplía la gama de oportunidades de inversión.

SECTOR PÚBLICO

Según cifras preliminares, los ingresos del sector público federal³ en 1975 se elevaron en 33.4 por ciento en relación a 1974. El crecimiento fue superior al del producto interno bruto a precios corrientes, por lo que dichos ingresos aumentaron su proporción dentro de éste al 25.0 por ciento. En 1974 y 1973 este porcentaje fue de 23.1 y 21.7 respectivamente. Las principales causas del aumento fueron, las reformas tributarias que tuvieron efecto en 1975, las modificaciones en las tarifas eléctricas, las ventas externas de Pemex y la elevación de las tarifas ferroviarias.

En 1975 las erogaciones del sector público federal aumentaron en 34.2 por ciento respecto a 1974. Los gastos más dinámicos fueron en inversión, aunque también se observó un alza en los sueldos y salarios del personal federal tendiente a evitar que se deteriorara su poder adquisitivo.

Los requerimientos adicionales de financiamiento neto del sector público federal sujeto a presupuesto, incluyendo al Departamento del Distrito Federal, fueron de 69 400 millones de pesos, habiendo aumentado 31.9 por ciento respecto a 1974. Si a ello se agregan los créditos internos y externos obtenidos por otras entidades del sector público, como Altos Hornos de México, Sistema de Transporte Colectivo, Teléfonos de México, y otros organismos y empresas de menor importancia, así como la deuda externa garantizada por entidades del sector público para los bancos agropecuarios y fideicomisos de fomento, el financiamiento al sector público se elevó, también en cifras preliminares, a poco más de 90 000 millones de pesos durante 1975. Dicha cifra se compara con 68 100 millones en 1974.

Gobierno federal

Los ingresos efectivos del Gobierno federal durante 1975 fueron del orden de 102 859 millones de pesos, superiores en 30 564 millones (42.3 por ciento) a los percibidos en 1974. Registraron los aumentos más significativos los impuestos sobre la renta, ingresos mercantiles, producción y comercio de bienes y servicios industriales, y los que gravan al comercio exterior.

Es de destacar que el alto índice de crecimiento en los ingresos federales, se debió en gran medida a las adecuaciones fiscales, en vigor a partir de noviembre de 1974.

Respecto a los gastos corrientes, la Federación erogó en 1975, 35.7 por ciento más que el año anterior. Los incrementos más dinámicos se localizaron en los gastos de administración y en las transferencias.

El crecimiento de los gastos de administración estuvo determinado por el aumento en los sueldos y salarios al personal federal. A través de los gastos de transferencia, el Gobierno federal apoyó su función social en beneficio de núcleos importantes de la población. Los sectores más favorecidos fueron los de comunicaciones y transportes, el agropecuario, educación y el fomento a entidades industriales de beneficio social.

3. Comprende Gobierno federal, 25 organismos y empresas controlados presupuestalmente y Departamento del Distrito Federal.

BALANZA DE PAGOS

Durante 1975 el ritmo de aumento de las importaciones de mercancías disminuyó en forma considerable y coadyuvó, no obstante el estancamiento en el nivel de exportación, a moderar el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos, especialmente en el segundo semestre. Los ingresos totales en la cuenta corriente fueron de 6 303 millones de dólares, nivel muy similar al de 1974, en tanto que los egresos ascendieron a 9 947 millones, contra 8 901 millones

resultado, sobre todo, del alza en los pagos por intereses y dividendos, del incremento en las importaciones de bienes de capital, en especial del sector público, y de las necesidades impostergables de importación de algunos productos agrícolas.

El déficit en cuenta corriente reflejó un saldo negativo de la cuenta de mercancías y plata de 3 581 millones de dólares (3 058 millones en 1974), y una salida neta de divisas por servicios de 62 millones.

*Déficit en cuenta corriente por semestres
(Millones de dólares)*

Concepto	1973		1974P		1975P	
	I	II	I	II	I	II
Déficit en cuenta corriente	379	797	912	1 646	1 614	2 029
Tasa de crecimiento con respecto al mismo período del año anterior (%)	51.6	56.0	140.6	106.5	77.0	23.3

P Cifras preliminares.

en el año anterior. Esto se tradujo en un déficit de 3 643 millones de dólares en 1975 frente al de 2 558 millones de 1974.

El flujo de capitales del exterior a plazo mayor de un año, destinado sustancialmente al sector público y en menor medida al sector privado, financió en su totalidad el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos. La reserva bruta de oro, plata y divisas del Banco de México, S. A., aumentó durante el año en 165 millones de dólares, alcanzando al día último del año 1 608.9 millones de dólares. Las líneas oficiales de apoyo secundario con que cuenta el propio Banco, constituidas por los niveles incrementados del Convenio de Apoyo Recíproco del Banco de México, S. A., con el Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos que aumentó de 180 a 360 millones de dólares, y el Convenio de Estabilización con la Tesorería estadounidense que se elevó de 200 a 300 millones de dólares, así como por los derechos ordinarios de giro en el Fondo Monetario Internacional (714.3 millones de dólares), se elevaron en 246.7 millones de dólares, para ascender a 1 374.3 millones al 30 de diciembre de 1975. En conjunto, las reservas internacionales propias del Banco de México, S. A., y las constituidas por los apoyos secundarios, libres de utilización, aumentaron en 411.7 millones de dólares, sumando al final del año 2 983.2 millones.

La contracción de la demanda externa y el deterioro en los precios de nuestros productos de exportación en el transcurso de 1975, fueron los factores determinantes en el estancamiento de los ingresos en cuenta corriente. Así, se observó una notable disminución en la tasa de crecimiento del valor de las exportaciones y de los servicios de transformación de las empresas maquiladoras y una baja en los ingresos por turismo. Por su parte, los gastos en cuenta corriente crecieron a una tasa de 11.8 por ciento como

Cuenta de mercancías

En 1975 el ingreso por exportación de mercancías llegó a 2 859 millones de dólares, 0.3 por ciento mayor que el de 1974. Este aumento contrasta con los observados en 1973 y 1974, que fueron de 24.3 y 37.7 por ciento, respectivamente, cuando se registraron aumentos extraordinarios en los precios de algunos de los principales productos de exportación de nuestro país.

A pesar de la más aguda recesión económica y contracción del comercio internacional desde la segunda guerra mundial, el valor de nuestras exportaciones se mantuvo en 1975 al mismo nivel que en 1974. Esto se explica debido a que el ingreso por las ventas de petróleo casi se cuadruplicó y pudo más que compensar la baja de 12.0 por ciento en el resto de las exportaciones.

Las exportaciones de productos agrícolas, ganaderos, silvícolas, apícolas y de la pesca bajaron 3.7 por ciento, y las de los manufacturados 16.2 por ciento. Las primeras sumaron 772 millones de dólares, nivel inferior en 30 millones al de 1974. Destaca el debilitamiento en las ventas de ganado bovino y carnes, que bajaron de 87 millones a 35 millones de dólares, debido a la disminución en los volúmenes y en los precios.

El dinamismo observado hasta 1974 en el valor de las ventas al exterior de productos manufacturados, se interrumpió durante 1975 por la caída de la demanda externa. Aunque el debilitamiento de estas ventas fue general, destacan entre los productos químicos las disminuciones de ácido fosfórico (43.1 por ciento), óxido de plomo (54.0 por ciento), abonos y fertilizantes (93.2 por ciento); entre los textiles, hilados y tejidos de algodón (36.4 por ciento), manufacturas de henequén (57.8 por ciento) y prendas de vestir (46.6 por ciento); así como automóviles para el

Exportación de mercancías^a
(Millones de dólares)

Concepto	1974P			1975P		
	I	II	Anual	I	II	Anual
<i>Total</i>	1 372	1 478	2 850	1 424	1 435	2 859
Agricultura, ganadería, silvicultura, apicultura y pesca	442	360	802	385	387	772
Industrias extractivas	174	291	465	287	450	737
Petróleo y sus derivados	14	109	123	153	307	460
Otros	160	182	342	134	143	277
Industrias manufactureras	700	734	1 434	678	524	1 202
Otros no clasificados	56	93	149	74	74	148

^a Clasificación provisional por cambios en la Tarifa del Impuesto General de Exportación, por lo cual no es estrictamente comparable con los años anteriores.

P Cifras preliminares.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

transporte de personas (89.9 por ciento) y azúcar (31 por ciento).

Pese a los precios favorables para el azúcar, la cantidad exportada fue la más baja en los últimos quince años. Esto estuvo determinado por la menor zafra de 1974-75 respecto a la anterior, y por el aumento más rápido del consumo interno, lo que se tradujo en una disminución de los excedentes exportables.

Aunque el valor de las importaciones de mercancías en 1975 (6 580 millones de dólares) fue superior en 523 millones de dólares (8.6 por ciento) al registrado en 1974, nuestras compras al exterior mostraron una disminución en su tasa de crecimiento en el curso del año. El descenso en el ritmo de la actividad económica en México y algunas medidas restrictivas de política comercial influyeron en el desaceleramiento de las importaciones, cuya tasa de crecimiento con respecto a igual período del año anterior fue de 64.4 por ciento en el primer semestre de 1974, 54.4 por ciento en el segundo, 11.8 por ciento en el primero de 1975 y 6 por ciento en la última parte de este año.

Las importaciones del sector privado fueron de 4 082 millones de dólares, 227 millones (5.9 por ciento) más que durante 1974; este aumento contrasta con el de 1 264 millones (48.8 por ciento), en 1974. Por su parte, el sector público aumentó sus adquisiciones de mercancías —incluyendo las compras de alimentos de CONASUPO— en 296 millones de dólares (13.4 por ciento), para alcanzar 2 498 millones. Del incremento total de las importaciones, las del sector público absorbieron el 57 por ciento.

Los vigorosos esfuerzos desarrollados en los programas de expansión de la capacidad productiva, sobre todo en aquellos sectores en que se habían presentado insuficiencias (siderurgia, electricidad, ferrocarriles y petróleo) indujeron mayores importaciones de bienes de capital, las que llegaron a 2 391 millones de dólares, lo que significó un aumento importante de 665 millones (38.5 por ciento) respecto a 1974. Los bienes de inversión adquiridos en el exterior explican casi la totalidad del crecimiento de la importación de mercancías observado en el año de 1975.

Las compras de bienes de consumo se vieron reducidas en

Importación de mercancías^a
(Millones de dólares)

Concepto	1974P			1975P		
	I	II	Anual	I	II	Anual
<i>Total</i>	2 762	3 295	6 057	3 088	3 492	6 580
I. Bienes de consumo	282	394	676	337	263	600
II. Bienes de producción	2 165	2 568	4 733	2 432	2 862	5 294
a) Materias primas y auxiliares	1 354	1 653	3 007	1 396	1 507	2 903
b) Bienes de inversión	811	915	1 726	1 036	1 355	2 391
III. No clasificados	315	333	648	319	367	686

^a Clasificación provisional por cambios en la Tarifa del Impuesto General de Importación, por lo cual no es estrictamente comparable con los años anteriores.

P Cifras preliminares.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

11.2 por ciento (76 millones de dólares), no obstante el alza en las importaciones de maíz (201 millones) respecto a 1974. Hubo significativas disminuciones en las importaciones de arroz (27 millones de dólares), trigo (171 millones) y leche en polvo, evaporada o condensada (63 millones).

Como consecuencia del menor ritmo en la actividad económica interna en unos casos, y de sustitución de importaciones en otros, las adquisiciones de materias primas y auxiliares para la producción se redujeron en 3.5 por ciento (104 millones de dólares), con respecto al nivel de 1974. Se registraron menores compras de semillas y frutos oleaginosos (116 millones de dólares); petróleo y sus derivados (91 millones); materias plásticas y resinas artificiales (59 millones), y productos químicos orgánicos, pastas de papel y grasas de aceites que en conjunto se redujeron 146 millones. En cambio, se observaron aumentos en las compras de sorgo (52 millones); material de ensamble para automóviles (133 millones); productos de fundición de hierro y acero (75 millones); abonos y fertilizantes (53 millones), así como chatarra y desechos o desperdicios de hierro y acero (25 millones).

Turismo y transacciones fronterizas

El ingreso neto de la cuenta de viajeros, que incluye el turismo y las transacciones fronterizas, llegó a 988 millones de dólares en 1975, nivel inferior en 73 millones al registrado en 1974.

Ingresos por turismo al interior

Concepto	1974			1975P		
	I	II	Anual	I	II	Anual
Número de turistas (miles)	1 663	1 699	3 362	1 571	1 641	3 212
Por vía aérea	820	725	1 545	734	705	1 439
Por vía terrestre	843	974	1 817	837	936	1 773
Gasto total (millones de dólares)	444.9	397.1	842.0	399.5	401.3	800.8
Por vía aérea	290.3	240.4	530.7	274.7	255.7	530.4
Por vía terrestre	154.6	156.7	311.3	124.8	145.6	270.4

P Cifras preliminares.

Los ingresos por turismo al interior llegaron a 801 millones de dólares en 1975, monto menor en 41 millones (4.9 por ciento) al registrado el año anterior. Esto fue determinado fundamentalmente, por la recesión en los Estados Unidos. En México se observó respecto a 1974, una disminución de 4.6 por ciento en el número de turistas provenientes de este país, aunada a una baja de 2.5 por ciento en su gasto medio. La recuperación de la actividad económica estadounidense en el segundo semestre de 1975 repercutió en una mejoría de este renglón, pues mientras los ingresos mostraron un descenso de 10.2 por ciento en el primer semestre respecto a igual período de 1974, en el lapso de julio a diciembre de 1975 se observó un aumento de 1 por ciento.

Los egresos de divisas por turismo de mexicanos al exterior llegaron a 398 millones de dólares, monto superior en 18.9 por ciento al de 1974. Esto se debió al mayor

número de personas que visitaron el exterior, pues el gasto medio por turista fue similar al registrado en 1974.

Los ingresos por transacciones fronterizas llegaron a 1 519 millones de dólares, cifra superior en 146 millones a la de 1974 (10.6 por ciento). Por su parte, los egresos alcanzaron 934 millones de dólares, monto superior en 14 por ciento al del año inmediato anterior.

Otros servicios

La contracción de la actividad económica estadounidense también se manifestó en un descenso de la demanda por los servicios de maquila mexicana, declinación que se inició desde finales de 1974 y culminó en el primer semestre de 1975. Sin embargo, la recuperación de la economía de aquel país se tradujo en una mejoría durante la segunda parte del año, por lo que el ingreso de divisas por este concepto, para el año en su conjunto, alcanzó 446 millones de dólares, cantidad similar a la del año anterior.

El pago de intereses sobre deudas oficiales llegó a 779 millones de dólares, cifra superior en 32.3 por ciento a la de 1974. Por su parte, las remesas al exterior por concepto de utilidades, intereses, regalías y otros pagos de las empresas con participación extranjera, aumentaron en 10.3 por ciento, fenómeno que se relaciona principalmente con las altas utilidades obtenidas en el ejercicio de 1974 y con el mayor financiamiento externo a que se ha acudido.

Capital a largo plazo

Las condiciones financieras en los mercados internacionales permitieron la contratación de créditos y colocación de valores en términos favorables. Durante 1975, las entradas netas de capital a plazo mayor de un año sumaron 3 890 millones de dólares, de los cuales 862 millones correspondieron al sector privado y a la inversión extranjera directa; el resto, 3 028 millones, está asociado a los créditos de largo plazo para financiar diversos programas de desarrollo del sector público, así como los recursos canalizados al sector agropecuario.

Los ingresos netos de capital por concepto de inversión extranjera directa, tanto por nuevas inversiones en la creación y ampliación de empresas, como por los financiamientos recibidos de las casas matrices, llegaron a 362 millones de dólares, cifra similar a la registrada en 1974. Ω

Informe mensual de la integración latinoamericana

ASUNTOS GENERALES

Algunos comentarios en torno a la integración

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) ha surgido muy a tiempo para rescatar la integración latinoamericana de la extenuación general que ha hecho presa de los organismos encargados de realizarla.

Casi en forma coincidente con la puesta en marcha del SELA, en efecto, llegan noticias de que el Grupo Andino, el único movimiento integrador que había logrado mantener su dinamismo hasta ahora, está tropezando con graves dificultades¹ que, ominosamente, traen a la memoria las que conociera anteriormente la ALALC, y para las cuales no se encontró otro remedio que sucesivas prórrogas y aplazamientos de importantes proyectos, lo que determinó la virtual parálisis de la Asociación.

1. Véase en esta misma sección "Un tropiezo ominoso".

Es cada vez más evidente, por una parte, que resulta tarea casi imposible lograr una coincidencia de intereses tal, que *todos* los países latinoamericanos convengan simultáneamente en la oportunidad y alcance de *todas* las medidas que la integración exige para avanzar. Por otra, es igualmente evidente que la integración ha tomado un carácter cada vez más complejo, ante el reto que plantea la mengua de la participación de los productos primarios en el comercio internacional —lo cual parece una tendencia irreversible a largo plazo— y la necesidad de aumentar el valor agregado a la producción y de establecer una sólida industria de bienes de capital.

En estas circunstancias, resulta no menos evidente que la integración constituye un imperativo insoslayable para toda política nacional que aspire a superar el subdesarrollo y lograr la verdadera independencia.

A todo esto quiere responder en forma realista el SELA, creado como organismo que prevé formas de integración muy diversificadas y permite la coincidencia de un número indeterminado de países en esquemas de cooperación más

profunda y de gran alcance para el futuro económico de los participantes. Asimismo, propicia la concertación de América Latina, como bloque, para reforzar la posición negociadora de cada una de las naciones miembros ante las potencias industrializadas, objetivo en el que no es difícil que todas puedan coincidir.

Existe un peligro, desde luego: el de que los países asociados en determinadas empresas integradoras rivalicen dentro del propio ámbito latinoamericano. En cierto modo este fenómeno se venía observando ya y el SELA se ha limitado a aceptar una realidad. Hasta donde sea posible, empero, habrá que evitar ese escollo. Una medida eficaz en ese sentido será que dichas empresas conjuntas estén permanentemente abiertas a la participación de cualquier país miembro.

Una digresión caballeresca

En forma alegórica, la integración latinoamericana podría asimilarse a la búsqueda del Santo Grial. Una soleada mañana el caballero ALALC salió animoso en busca del Grial, es decir, de la integración, pero al cabo de cierto tiempo se enfrentó a las "duras realidades" y fue desmontado; ahora yace en el suelo con su pesada armadura, en espera de ayuda que le permita incorporarse. El caballero MCCA anda dando tumbos, desorientado, y las largas pausas que hace en su camino prometen que la búsqueda, en el mejor de los casos, será prolongada. El caballero Grupo Andino parece haber tropezado con las "duras realidades" y, temiendo ser desazonado, ha recurrido a una lamentable retirada para no sufrir la misma suerte que el caballero ALALC. El caballero CARICOM parece demasiado débil para tan peligroso lance, y el caballero Cuenca del Plata apenas ha puesto el pie en el estribo de su jaco.

La mayor parte de ellos, pues, andan molidos a palos por las "duras realidades" o en trance de sufrir ese triste destino. Hay un factor de mucho peso, sin embargo, para que continúe la búsqueda del Grial, mejor dicho de la integración, a pesar de lo temible que está resultando el caballero de las "duras realidades". Y es que así como los caballeros de la Tabla Redonda no podían resolverse a vivir sin tratar de encontrar el Grial, la integración tampoco tiene algún recurso, es decir, hay uno, el de seguir viviendo en la dependencia y el subdesarrollo y esto, ni el caballero más apocado se resigna a aceptarlo, al menos públicamente.

De ahí que ahora haya emprendido el camino de la aventura el caballero SELA, inteligentemente provisto de una armadura más ligera y flexible, y dotado de mejores y más diversificadas armas. Las esperanzas del continente residen en que él sí pueda superar al caballero de las "duras realidades" y llegar a su destino. Ω

GRUPO ANDINO

Un tropiezo ominoso

Una serie de profundas divergencias, que comenzaron a hacerse patentes en 1975, a medida que perdía ímpetu el

proceso de integración andino, surgieron a la luz del día en las negociaciones de diciembre de ese año y enero de 1976 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, cuando el movimiento integrador sufrió un brusco frenazo y los estados miembros no lograron ponerse de acuerdo acerca del rumbo que debía seguir el mismo.

La división fundamental —aunque el desacuerdo abarcó otros puntos medulares— se suscitó entre Colombia y Chile, por una parte, y Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela, por otra. Los dos primeros sostenían que al no haberse aprobado en el plazo establecido los programas sectoriales de desarrollo industrial, destinados a distribuir en forma equitativa la fabricación de importantísimos productos entre los seis países miembros, la reserva de esos productos para dicha programación debía cesar, pasando los mismos a formar parte del programa general de liberación comercial. Los cuatro, por su parte, afirmaban que en ese caso el Pacto Andino dejaría de ser un esquema de integración industrial y se convertiría en un ente típicamente comercial, a semejanza de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Ecuador y Bolivia, en especial manifestaron que de prevalecer el punto de vista colombiano-chileno, los países menores quedarían sin defensa para reducir los efectos de la competencia de los estados de mayor estructura productiva, y a merced de éstos, convertidos en simples mercados suyos.

Esas posiciones antagónicas habían sido parcialmente solapadas hasta ahora por los notables progresos del Grupo Andino desde su creación. Sin embargo, en retrospectiva, se observan varios hechos que constituían otras tantas señales de alarma. En particular, las discrepancias surgidas en torno a la interpretación de la Decisión 24 —régimen de tratamiento a los capitales extranjeros—, que crearon una grave crisis en septiembre de 1974,² y el retraso que se venía acumulando en la aprobación de los programas sectoriales de desarrollo industrial. A esto se sumó la presión del plazo perentorio fijado para el establecimiento de esa programación conjunta —31 de diciembre de 1975—, so pena de que los productos implicados se incorporaran al programa de desgravación automática —el 1 de enero de 1976 debía entrar en vigor la quinta reducción de 10% en los aranceles de Colombia, Chile, Perú y Venezuela— del comercio subregional. Esto último, claro está, podía ser evitado mediante la modificación del Acuerdo de Cartagena. Sin embargo, en el curso de las negociaciones, los integrantes del pacto presentaron propuestas para modificar el texto del Acuerdo que diferían sustancialmente en cuanto a su contenido.

Otros temas esenciales, objeto de divergencias, que debieron haber sido resueltos antes de que terminara 1975, fueron el establecimiento del arancel exterior común y la elección de nuevas autoridades para la Junta del Acuerdo de Cartagena.

En vísperas del crucial XVI Período de Sesiones Extraordinarias de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, que se inició el 28 de febrero en Lima, el futuro de la integración

2. Véase *Comercio Exterior*, México, octubre de 1974, pp. 1008-1012.

El sistema latinoamericano

ALFREDO BRUNO BOLOGNA*

La actual situación internacional (multipolarismo, por un lado, y el cambio de mentalidad de los dirigentes latinoamericanos por otro) permitió a esta región definir su personalidad propia en el orden internacional.

Como hecho evidente de esta situación se concreta en Panamá en 1975 el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). No alcanzaríamos a entender el surgimiento de este organismo si no observamos la evolución del sistema interamericano desde 1964.

Tradicionalmente América Latina formó parte del sistema interamericano. Este hecho puede tener su inicio en 1823 con la Doctrina Monroe o en 1889 con la Primera Conferencia Interamericana. Dentro de este sistema se pudo observar la preponderancia de Estados Unidos sobre todas las estructuras de carácter político, económico, militar, etc., del hemisferio. Esta realidad fue la causa de que América Latina permaneciera adscrita a la política exterior de Estados Unidos.

A partir de 1964 América Latina comenzó a definir su propia identidad. Desde entonces se pueden visualizar tres etapas:

Primera etapa. *Primer organismo latinoamericano* (1964-1969).

Como consecuencia de la convocatoria de la Primera Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, se crea, en la Segunda Reunión Anual del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES), celebrada en San Pablo en 1963, la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA).

Es aquí por primera vez donde Estados Unidos no participa en reuniones de la región. Es el primer organismo exclusivamente latinoamericano.

En las reuniones de la CECLA realizadas en este período se fija la posición de los países latinoamericanos con respecto a las Conferencias de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, y frente al "Grupo de los 77".

"Quizá el punto de partida de este proceso de acentuación del carácter regional de la política exterior de los países latinoamericanos haya sido la reunión de Alta Gracia celebrada en 1964 y la creación de la CECLA como el primer órgano de consulta exclusivamente latinoamericano. Con estos acontecimientos comienza a ponerse en evidencia el fracaso de un sistema y la necesidad de construir otro en el ámbito regional."¹

Segunda etapa. *Ruptura del sistema Interamericano* (1969-1975).

América Latina debía fijar todavía su posición frente al poder que absorbía su capacidad de decisión internacional.

La ocasión se presentó a través de la reunión extraordinaria

* De la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario, Argentina.

1. Instituto para la Integración de América Latina, "Hacia el futuro: pacto constituyente de la comunidad latinoamericana", en *Boletín de la Integración*, Buenos Aires, mayo, 1975, núm. 113, p. 247.

naria de la CECLA celebrada en Viña del Mar en 1969. Asistieron cancilleres de América Latina y se elaboró un excelente documento: "Consenso Latinoamericano de Viña del Mar", en el que se analizó con realismo la relación con Estados Unidos.

Al entregar este documento al presidente Nixon el canciller chileno Gabriel Valdés dijo: "Es creencia generalizada que Estados Unidos está contribuyendo al desarrollo de América Latina. Podemos afirmar que es América Latina la que ayuda a los Estados Unidos".²

Al cortar los vínculos de unión con Estados Unidos, América Latina se proyectó en el plano internacional. Es así que fijó sus relaciones con la Comunidad Económica Europea (Declaración de Buenos Aires, CECLA, 1970), con Japón (XIV Reunión de la CECLA en Santiago de Chile, 1972) y continuó en el análisis de las Conferencias de Comercio y Desarrollo y el "Grupo de los 77".

Pero la CECLA, que orientó todo este proceso, sufrió dos restricciones fundamentales: una en cuanto a sus miembros y otra en cuanto a la falta de institucionalidad que la sostuviera.

En el primer aspecto, y a pesar de los esfuerzos realizados, la CECLA no pudo desprenderse de la herencia de la OEA y contó entre sus miembros con los mismos países de la OEA del área latinoamericana. De esta manera no pudo evitar la contradicción de que Cuba participara en el "Grupo de los 77" y no formara parte del grupo latinoamericano.

El otro aspecto desfavorable de la CECLA fue la falta de institucionalidad. No contó con una Secretaría Permanente y carecía de medios adecuados para hacer valer sus declaraciones.

Este período de confrontación dentro del sistema, dejó establecidos dos polos de poder: América Latina y Estados Unidos. Los datos clave que confirman este distanciamiento son los dispares criterios con respecto a: sistema de gobierno, consulta previa en materia comercial, seguridad continental, empresas multinacionales y jurisdicción marítima.³

Tercera etapa. *Sistema latinoamericano* (1975-...)

Los defectos de funcionamiento de la CECLA no han podido ser superados. Por eso creemos que América Latina entra en una nueva etapa con la creación del SELA. En este organismo se trata de aplicar las experiencias de trabajos realizados en común por los países del área.

De cualquier manera, las líneas del accionar autónomo de la región comenzaron con la CECLA en 1964 y tuvieron su concreción en el período 1969-1975, en el que se observa la ruptura del sistema interamericano.

Mediante el SELA, América Latina se podrá proyectar en el orden internacional y lograr las metas de un accionar autónomo. Ω

2. "CECLA: Consenso de Viña del Mar", en *Boletín de la Integración*, Buenos Aires, junio, 1969, núm. 43, p. 293.

3. Aspectos examinados en nuestro trabajo *América Latina-Estados Unidos a través de la CECLA* (1969-1973).

andina se anunciaba incierto, a pesar del evidente interés de todos los países miembros por que el proceso continuara.

La reunión de diciembre

La Comisión del Acuerdo de Cartagena, en su XIX Período de Sesiones Ordinarias, que se efectuó en dos etapas, del 9 al 12 y del 26 al 31 de diciembre de 1975, acordó, bajo la presión de los acontecimientos, extender el mandato de los actuales miembros de la Junta hasta el 29 de febrero de 1976. Además, adoptó la Decisión 95 —presupuesto de la Junta para 1976— y la Decisión 94, por la cual se establece un Sistema Troncal Andino de Carreteras. Esta última fue objetada por Colombia, la cual alegó que había sido aprobada en ausencia de su delegación y pidió que fuera modificada para tomar en cuenta ciertas observaciones de carácter técnico.

El Sistema Troncal Andino de Carreteras tendrá por objetivos principales:

a) Vincular a los países miembros lo más directamente posible, por medio de una red de carreteras continuas que asegure un fácil acceso a las principales zonas económicas de la subregión.

b) Vincular la subregión andina con los demás países de América Latina, con miras a expandir el mercado subregional y a lograr una total integración física continental.

c) Atender el intercambio comercial andino de forma tal que los costos de transporte permitan dar incentivos a la producción subregional y no disminuyan los estímulos logrados por efecto de la desgravación arancelaria.

Evolución de la crisis

A raíz del ominoso tropiezo que se suscitó en las negociaciones de fines de 1975, los presidentes Alfredo López Michelsen, de Colombia, y Carlos Andrés Pérez, de Venezuela, se reunieron en un punto de su común frontera y, el 26 de diciembre, dirigieron el siguiente mensaje a los jefes de Estado de los demás países miembros:

“Con ocasión de la visita de Salvador Lluch Soler y Germánico Salgado Peñaherrera, miembros de la Junta del Acuerdo de Cartagena, por invitación del Presidente de Venezuela, nos hemos reunido en la frontera colombo-venezolana de La Guajira para pasar revista a los asuntos generales del Grupo Andino, en especial los que se tratarán en la reunión del 26 de los corrientes. Con el concurso de los miembros de la Junta exploramos posibles soluciones para esos temas, particularmente en lo que se refiere a la continuación del proceso de liberación, los plazos sobre programación industrial y arancel externo común, y la programación de la industria automotriz. Además hemos considerado la elección de las nuevas autoridades del Acuerdo.

“Luego de un amplio intercambio de opiniones, estimamos conveniente informar a los gobernantes de los demás países miembros respecto de las coincidencias que alcanzamos, las cuales estamos convencidos contribuirán a despejar las naturales dificultades encontradas hasta ahora en el

proceso de negociación y a construir un ambiente propicio para la consolidación del importante proceso de integración en el que estamos empeñados. Tales coincidencias, que serán presentadas por nuestros representantes plenipotenciarios en la próxima reunión de la Comisión para ser analizadas en conjunto por los representantes de todos los países, son las siguientes:

”1) Proseguir con la automaticidad del programa de liberación y, paralelamente, definir el nuevo ámbito de la programación industrial.

”2) Prorrogar hasta por año y medio los plazos que rigen para la programación industrial y para la adopción del arancel externo común, de acuerdo con las normas constitucionales y procedimentales de cada país.

”3) Para facilitar una pronta aprobación del programa para la industria automotriz, examinamos los convenios de coproducción discutidos hasta ahora y llegamos a la conclusión de que convendría introducir ajustes o ampliaciones para mejorar la eficiencia de esta industria.

”4) Respecto a la elección de las autoridades del Acuerdo, ratificamos que los principios de rotación y unanimidad hacen viable una decisión en esta materia. Por lo tanto, sugerimos una fórmula en la que todos los países miembros estén representados y dentro de la cual la Junta esté integrada por nacionales de Bolivia, Perú y Venezuela, el cargo de director-secretario³ por un nacional de Chile, la presidencia ejecutiva de la CAF⁴ le corresponda a un nacional de Colombia y la vicepresidencia ejecutiva a un nacional de Ecuador.”

Esta gestión de los primeros mandatarios de Colombia y Venezuela no surtió efectos inmediatos, ya que las divergencias, como se ha dicho, persistieron.

El siguiente paso fue dado por los miembros de la Junta —Salvador Lluch, Germánico Salgado y Felipe Salazar—, que visitaron a los presidentes de Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Chile y Bolivia, con el fin de que se adoptaran medidas al más alto nivel para resolver la crisis que, según palabras del coordinador Lluch, pueden “matar al Grupo Andino”.

Esa era la situación a fines de febrero de 1976. Las informaciones periodísticas, por lo demás, consideraban poco probable que las hondas diferencias pudieran ser resueltas en la reunión extraordinaria de la Comisión, y consideraban probable la convocación de una conferencia de cancilleres que trataría de encontrar, a un nivel político, las soluciones que no han podido hallarse a nivel técnico.

Declaraciones de representantes

Una selección de los párrafos más significativos de las declaraciones hechas por los representantes de Venezuela, Chile, Colombia, Bolivia, Perú y Ecuador al plantearse la crisis, tanto en el seno de la Comisión como en conferencias de prensa, permitirán a nuestros lectores formarse una ima-

3. Director-Secretario de la Junta.

4. Corporación Andina de Fomento.

gen más clara de los problemas que encara actualmente el Grupo Andino. Hela aquí:

Representante de Venezuela:

"En nuestra opinión, ha llegado el momento de diagnosticar las causas que motivan la situación que actualmente confrontamos en la subregión andina y de fijar de una manera diáfana nuestra posición, sin rodeos ni eufemismos, y en tal sentido debemos declarar que consideramos preocupante la situación de desorientación en la cual se encuentra sumergida la Comisión, órgano máximo del Acuerdo, así como por el progresivo desgaste a que está sometida, como producto de frecuentes discusiones estériles que reflejan una pérdida de perspectivas acerca de los trascendentales objetivos para los cuales fue concebido el Acuerdo de Cartagena.

"Observamos que buena parte del origen de las discrepancias se encuentra en la aparición de enfoques conceptuales diferentes acerca de cómo integrarse y hacia dónde orientar el proceso. En efecto, observamos que en los últimos meses se han perfilado con claridad dos concepciones con objetivos disímiles en cuanto a la orientación conceptual y filosófica del proceso, circunstancia que es necesario sincerar y, si es necesario, determinar con franqueza si realmente nos encontramos en condiciones de trabajar conjuntamente bajo el esquema y modelo de desarrollo que fueron concebidos y plasmados en el texto del Acuerdo de Cartagena.

"Para Venezuela resulta incuestionable que el Acuerdo de Cartagena persigue la aplicación balanceada y armónica de un conjunto de mecanismos, como lo son la liberación comercial, la programación conjunta y la armonización de políticas, lo cual implica que no podría pretenderse aplicar tales mecanismos en forma desequilibrada como consecuencia de intereses individuales.

"El Pacto Andino es para Venezuela liberación, junto con programación y racionalización industrial; es tratamiento común a las inversiones extranjeras y empresas multinacionales; es planificación conjunta de nuestro desarrollo. No podemos concebir el Acuerdo de Cartagena en función de orientaciones "liberales" que propicien exclusivamente aperturas de mercados y el debilitamiento del proceso de armonización de políticas, en el cual hemos calificado como columna vertebral la Decisión 24. Y queremos declarar enfáticamente que no estamos dispuestos a admitir una revisión de dicha Decisión que varíe alguno de sus propósitos fundamentales. Puede sí, pensarse en su perfeccionamiento y reglamentación conjunta, pero de ninguna manera participaríamos de acciones que propendan a su debilitamiento.

"Asimismo, la programación industrial se encuentra tan atada a la esencia misma del Acuerdo, que sería poco realista pensar en que de no llegar a concretarse un paquete representativo de programas sectoriales, los países estarían dispuestos a decidir un simple paso a la liberación del ámbito de productos originalmente reservados e inclusive a continuar dando cumplimiento al programa general de liberación del Acuerdo. Aun cuando dicha alternativa pudiera aparecer como conveniente a los intereses individuales de Venezuela, declaramos que ella equivaldría a la negación de posibilidades de desarrollo armónico en la subregión. En consecuencia, de

no registrarse entendimiento en los principales programas sectoriales, resultaría indispensable buscar las alternativas que permitan la complementación industrial entre los países que así lo deseen, difiriendo la liberación generalizada de dichos productos por lo menos hasta el año 1985.

"Por otra parte, no se puede pretender enrumbar el proceso mediante acciones aisladas hacia modelos que no sean compatibles con el conjunto de nuestras economías nacionales y con los objetivos del propio Acuerdo. Nos referimos también al delicado tema del arancel externo común, el cual tiene forzosamente que articularse con nuestras realidades económicas y no exclusivamente con las orientaciones o modelos de uno o dos países miembros, como tampoco en su alcance podemos desvincularlo de las políticas monetarias y cambiarias aplicadas por los países miembros, hecho que obliga a su consideración de conjunto.

"Esta coyuntura coincidente con cambios de los integrantes de la Junta y de la presidencia de la Comisión debe significar una motivación adicional para que mediante planteamientos claros como el que en este momento pretendemos realizar, definamos los objetivos políticos del proceso en el futuro próximo. Si no fuéramos capaces de acordar lineamientos de actuación colectiva, tengamos la suficiente valentía para reconocerlo y plantear las alternativas del caso, pues lo que resulta definitivamente claro para mi país es que sólo le interesa un Pacto Andino vigoroso; de ninguna manera un proceso que como consecuencia de actitudes ambiguas de sus miembros vaya conduciendo por inercia hacia su estancamiento o mediatización."

Representante de Chile:

"Señalamos en aquella ocasión (12 de diciembre) nuestro respeto por los compromisos jurídicos emanados del Acuerdo de Cartagena. Particularmente por los plazos fijados en forma catagórica y explícita para la aprobación de determinados instrumentos que resultan vitales para configurar el esquema de integración subregional."

"...para el arancel externo común creemos imprescindible definir *a priori* el grado de ineficiencia que estamos dispuestos a aceptar. Estimamos que el arancel externo común es el instrumento pertinente para una adecuada asignación de los recursos subregionales.

"En conformidad con las conclusiones de la Declaración de Quirama, dicho arancel no debe discriminar entre las distintas actividades productivas, ni tampoco perjudicar al consumidor, que es el verdadero destinatario del proceso de integración.

"Por otra parte, no proceder de inmediato a fijar la estructura arancelaria que va a regir en el futuro y por ende la estructura de precios relativos, implica seguir manteniendo a los empresarios e inversionistas de nuestros países en la más absoluta incertidumbre.

"No podemos seguir postergando el desarrollo económico de nuestros países. Así entendemos nuestra responsabilidad. Estamos ciertos que interpretamos a todos los países miembros al señalar que los instrumentos que aquí aprobemos

deben ser coherentes y no distorsionadores respecto a las políticas económicas internas.

"Queremos dejar constancia, una vez más, que para nuestro país no es aceptable establecer industrias altamente protegidas frente a las cuales, como lo demuestra nuestra experiencia, resulta políticamente muy difícil exigirles posteriormente la eficiencia adecuada.

"Basados en estas consideraciones y en las que tuvimos ocasión de exponer en nuestra intervención anterior, es que pensamos que el arancel externo debe ser igual a aquel propuesto en el Consejo de Comercio Exterior que otorgue la protección efectiva más baja para el ámbito subregional.

"Asimismo, con el objeto de contemplar adecuadamente las necesidades económicas de los países miembros estimamos que es posible concebir la aplicación de instrumentos para arancelarios en una magnitud suficiente para alcanzar la protección que persiga cada uno de ellos.

"Esta es, a nuestro modo de ver, una solución flexible y realista que puede terminar con el *impasse* producido en relación a este importante instrumento.

"Con respecto al programa de liberación señalamos enfáticamente que se trata de un compromiso jurídico claramente vigente al que todos los países miembros están obligados a seguir perfeccionando.

"En relación a la programación, tal como lo señalamos con anterioridad, la nómina de la reserva del artículo 47 expira el 31 de diciembre del año en curso y su eventual prórroga implica una modificación del Acuerdo.

"De más está señalar que los niveles arancelarios de los programas sectoriales de desarrollo industrial deben ajustarse a las mismas normas del arancel externo de carácter general. De lo contrario estaríamos adoptando una estructura arancelaria incoherente, contrariando el principio básico de una eficiente asignación de recursos.

"Finalmente, nuestra delegación quiere ser muy clara en afirmar que no podemos seguir postergando las decisiones vitales que afronta el Pacto Andino.

"Dichas prórrogas, como reiteradamente hemos afirmado, implican modificación del Acuerdo. Hecho jurídico que envuelve un largo proceso de modificaciones, perjudicial no sólo para la estabilidad del Pacto, sino también para las políticas económicas internas de cada uno de nuestros países."

Representante de Colombia:

"La importancia de los plazos dentro del Acuerdo de Cartagena ha sido, es y será fundamental, ya que la automatización de los mismos es la característica que diferencia nuestro proceso de los mecanismos utilizados en la ALALC y tantas veces criticados por todos nosotros. En este sentido los plazos son los que deben forzar los acuerdos y no como ocurre en la ALALC, que los desacuerdos son los que han venido fijando los plazos.

"Hoy día nos vemos abocados a la discusión de los compromisos consagrados en los artículos 47, 48 y 53, todos ellos íntimamente relacionados con la programación industrial, lo mismo que al artículo 52, referente al arancel externo común. La característica o denominador común de los artículos mencionados es la de que contemplan plazos fijos para la adopción de medidas en relación con estos dos instrumentos fundamentales del Acuerdo de Cartagena.

"Por una parte el artículo 47 consagra plazos precisos: 1973 en una etapa inicial y 31 de diciembre de 1975 en una segunda etapa, es decir, dentro de ya escasos 20 días, después de los cuales se aplicará automáticamente y sin condición de ninguna categoría lo pactado en el artículo 53 del Acuerdo. Afortunadamente, los negociadores, y con ellos sus gobiernos, al firmar el Acuerdo de Cartagena, previeron la posibilidad de conservar el instrumento de la programación cuando consagraron en el artículo 48 que: 'La Comisión, a propuesta de la Junta, y en cualquier tiempo, adoptará nuevos programas sectoriales de desarrollo industrial y determinará las normas pertinentes, teniendo en cuenta la experiencia obtenida en la aplicación del capítulo IV y considerando la importancia de la programación industrial como mecanismo fundamental del Acuerdo'.

"Por otra parte, la adopción del arancel externo común, columna vertebral de un proceso de integración económica como en el que estamos comprometidos, deberá hacerse también dentro de los ya escasos 20 días según puede observarse de la lectura desprevenida del artículo 62 del Acuerdo. De ahí que al iniciar esta intervención hayamos dicho que nos encontramos en un momento decisivo para el proceso de la integración andina: se trata de afrontar la manera de cumplir los compromisos adquiridos en el Acuerdo de Cartagena.

"El cumplimiento de los plazos previstos en el Acuerdo de Cartagena para la aprobación de los programas sectoriales de desarrollo industrial y del arancel externo común, no se nos escapa, tiene efectos diferentes. En el primer caso, la existencia del artículo 48, como dijimos anteriormente, no impide la continuación de la programación industrial, en tanto que la no aprobación del arancel externo común vulnera la estructura misma del proceso de integración subregional."

Representante de Bolivia:

"Estoy convencido de que la base fundamental del Acuerdo de Cartagena se halla en el principio de lograr el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, y por tanto su ejecución supone el que se apliquen la totalidad de los mecanismos previstos y que tal aplicación produzca los resultados deseados. Entre estos mecanismos, el único efectivo es el de la programación industrial; creo firmemente que el acuerdo subregional andino se asienta en este instrumento como un medio de coadyuvar al desarrollo de los países menos desarrollados.

"Por ello preocupa a mi delegación la tendencia de algunos países miembros de buscar convertir el acuerdo de integración andina en un sistema similar al de la ALALC, con objetivos y metas eminentemente comercialistas.

"Y esta preocupación se hace más patente cuando nos toca analizar el balance de los resultados obtenidos como emergencia de las ventajas otorgadas a mi país en el campo de la desgravación automática, cuyos efectos, al ser casi nulos, generaron corrientes de comercio de muy escasa importancia. Ello demuestra la insuficiencia o inutilidad de aplicar sólo ventajas de este tipo a mi país y estoy seguro que la evaluación que sobre la marcha del proceso ha realizado la Junta, tendrá resultados que apoyarán estas apreciaciones y sugerencias y servirán para rectificar errores pasados.

"En síntesis, creemos que el desarrollo del conjunto es responsabilidad del conjunto, y que es fundamental que se agoten las posibilidades de la reserva de programación antes de incorporar estos productos en el sistema de liberación. En este sentido deseo manifestar que en tanto se evalúen los resultados de ese nuevo esfuerzo de programación, deberán mantenerse en suspenso para Bolivia tanto el programa de liberación como la aplicación del arancel externo común hasta 1985, y paralelamente ejecutar las medidas de racionalización industrial que permitan habilitarnos coherentemente a la competencia dentro del programa de desgravación automática."

Representante del Perú:

"Al precisar nuestra posición en este debate, creemos que el tema debe ser abordado en el ámbito de lo que en esencia es el Acuerdo de Cartagena. En otras palabras, este diálogo no debe dar lugar a que prevalezca el interés nacional de uno o más países sobre el interés subregional, no porque el interés nacional no sea legítimo, sino porque la solución requerida debe ser concordante con aquello que es el principio que informa todo el texto del Acuerdo de Cartagena: promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, dentro de una distribución equitativa de los beneficios de la integración, de modo de reducir las diferencias existentes entre ellos.

"El Acuerdo de Cartagena, como instrumento al servicio del desarrollo de nuestros países, busca crear un mercado ampliado o, lo que es lo mismo, un gran espacio económico en el que mediante una planificación conjunta se haga posible el desarrollo industrial de los países miembros y en el que los productos no reservados para programación se sometan a las normas que para la liberación de gravámenes señala el programa de liberación del intercambio comercial.

"Estos dos mecanismos, dentro del esquema del Acuerdo, son coherentes y deben operar armónicamente en el tiempo. De no ser así, ello llevaría a modificar o desnaturalizar la esencia misma del Acuerdo de Cartagena.

"Creemos pues que el Acuerdo de Cartagena debe garantizar el desarrollo de una industria de bienes de capital e insumos, actualmente inexistente, en condiciones razonables de eficiencia; debe propender a la reducción de las diferencias de desarrollo económico entre los países miembros, y tiene que convertirse en un instrumento eficaz que nos permita superar con éxito la dependencia del exterior. Ninguno de estos objetivos puede lograrse sin un equilibrio real y eficaz entre los mecanismos del Acuerdo.

"Por lo expuesto, la delegación peruana considera que deben adoptarse las siguientes medidas:

"1) Prorrogar, en dos años por lo menos, el plazo de la programación.

"2) Acordar un cronograma para la aprobación de los programas sectoriales de desarrollo industrial.

"3) Congelar el avance del programa de liberación por el tiempo en que se prorrogue el plazo de la programación industrial; y

"4) Acordar un nuevo plazo para la aprobación del arancel externo común."

Por su parte, el Ministro de Industria y Comercio e Integración del Ecuador, en entrevista de prensa el 27 de febrero, manifestó que "hay una profunda discrepancia entre dos grupos de países del Pacto Andino", y admitió la posibilidad de que, si no se logra resolver el estancamiento, un núcleo de países adopte programas por separado.

A pregunta sobre si esta situación de parálisis en el Grupo Andino puede perdurar mucho tiempo, contestó: "No creo que este proceso de desacuerdo interno pueda mantenerse por mucho tiempo. Muchos de nuestros países deben tomar decisiones importantes a nivel nacional que no pueden prolongarse mucho más. Por ello, hay que tomar una decisión a muy corto plazo en el Grupo Andino".

Origen de la discrepancia fundamental⁵

El punto fundamental de las discusiones, como se ha podido ver, reside en si deben o no continuar las negociaciones sobre los programas industriales, ampliando el plazo fijado (ahora mediante la modificación del Acuerdo de Cartagena), o si hay que transferir parcial o totalmente los productos reservados para esos programas al programa de desgravación automática, que tiene por objeto liberalizar el comercio en la subregión.

La continuación de los programas industriales fue apoyada, en particular, por Bolivia y Ecuador, ya que representan la única oportunidad de estos países en la actualidad para desarrollar su sector industrial en escala suficientemente grande. Perú también se ha mostrado consistente en su respaldo a los programas industriales, dadas las garantías que ofrecen de mercados amplios para los productos asignados. Chile y Colombia, en cambio, han estado siempre más interesados en la desgravación arancelaria que en los programas industriales. Sus estructuras industriales respectivas son suficientemente sólidas para sacar ventaja de cualquier liberación comercial entre los países miembros, como ha quedado demostrado por la expansión de sus exportaciones al resto del mercado andino, como resultado del programa de desgravaciones vigente. La posición de Venezuela ha sido más ambigua, ya que en un principio favorecía la idea de que el sistema de desgravación arancelaria se aplicara a todos los productos, pero últimamente mostró más interés en los

5. Las observaciones que siguen han sido entresacadas de la revista *Bank of London & South America*, febrero de 1976.

programas industriales. Esta actitud fue directamente influida por la riqueza petrolera del país y su propia planificación industrial; los funcionarios venezolanos comprendieron que se requiere algo más que capitales financieros para desarrollar un sector industrial eficiente y que la falta de recursos administrativos y técnicos locales podía ejercer un efecto inhibitorio sobre su desarrollo industrial. Los programas industriales, en consecuencia, pueden resultar tan importantes para Venezuela, en cierto sentido, como lo son para Bolivia y Ecuador. Ω

MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

Líneas generales que seguirá la reestructuración

La situación que encaran los países centroamericanos al iniciarse 1976 continúa ensombrecida por los factores externos negativos —elevado costo del petróleo y, en general, de todas las importaciones— que prevalecieron durante el año anterior, a pesar de haber mejorado sus perspectivas de exportación, gracias a la firmeza de los precios internacionales del café y otros productos agrícolas.

Una consecuencia del deterioro económico sufrido en 1975 fue el renovado interés prestado por Centroamérica a su integración y, en especial, a la reestructuración del proceso, que debe lograr avances definitivos en el curso de 1976.

El Secretario General de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), en un discurso pronunciado en Tegucigalpa a fines del año pasado, expuso las líneas generales que seguirá dicha reestructuración y las razones que hacen imperativa la integración centroamericana. Por considerarlos de gran interés, reproducimos a continuación algunos de los párrafos más importantes de la citada exposición:

Alcance de la reestructuración

Es precisamente teniendo en cuenta las limitaciones del esquema actual, que la propuesta de reestructuración contiene recomendaciones concretas orientadas a preservar y ampliar, con los ajustes y excepciones del caso, el funcionamiento de la zona de libre comercio, del arancel centroamericano de importación, y de la zona monetaria, a la par que supone importantes cambios cualitativos en la política de desarrollo industrial, particularmente referidos en este último caso, a los siguientes objetivos:

a] Transformar la estructura industrial de la región y lograr un crecimiento sostenido del sector y del grado de industrialización de los países.

b] Lograr el máximo y racional aprovechamiento de los recursos disponibles y de las potencialidades económicas de la región, teniendo en cuenta los requerimientos del desarrollo equilibrado.

c] Propiciar la mayor absorción posible de mano de obra centroamericana.

d] Mejorar el nivel tecnológico de la industria mediante la asimilación, adaptación y generación de tecnología, en forma compatible con lo dispuesto en el inciso anterior.

e] Lograr la máxima eficiencia y productividad económica del sector.

f] Propiciar la especialización y complementariedad industrial y ampliar las relaciones de interdependencia con otros sectores de la economía, particularmente el agrícola.

g] Proporcionar al consumidor centroamericano productos de alta calidad a precios favorables.

h] Contribuir a la reducción de la vulnerabilidad económica externa de la región, a través de la sustitución selectiva de importaciones y el incremento de las exportaciones de manufacturas a terceros países.

Programación industrial

El logro de los objetivos anteriores se alcanzaría, en gran medida, mediante la adopción de algún mecanismo de programación industrial, el cual sería aplicable a las industrias básicas, es decir, "las actividades productivas de materias primas, productos intermedios y bienes de capital, cuya operación económica y competitiva requiera del mercado de la Comunidad o de una parte importante del mismo, y su instalación implique, además, importantes montos de inversión o la utilización de tecnología compleja" (artículo 108 del Anteproyecto de Tratado). El área de programación podría también llegar a incluir "ramas industriales que permitan un alto grado de especialización o complementariedad; las que afronten problemas que afectan su sano desenvolvimiento o requieran importantes modificaciones en su orientación con vistas a lograr mayores grados de integración industrial; las actividades de ensamble productoras de bienes de capital o de consumo duradero, y las nuevas que tengan perspectivas de exportar al mercado internacional en condiciones competitivas" (artículo 108). La programación industrial ha sido uno de los temas más controvertidos en las discusiones que han tenido lugar en el seno del Comité de Alto Nivel. En nuestra opinión, cualquiera que sea la forma que eventualmente pueda asumir, es un instrumento clave para la ejecución de la política industrial regional y, en consecuencia, para asegurar una adecuada y equitativa distribución de los costos y beneficios de la integración.

Libre comercio

Por otra parte, conviene subrayar que en los trabajos realizados hasta ahora por el Comité de Alto Nivel, existe consenso en cuanto a que el libre comercio deberá ser considerado en las futuras etapas de integración como un instrumento de la política de desarrollo regional, no necesariamente como un fin en sí mismo. Esto puede llegar a significar, entre otras cosas, que además de los requisitos de origen que se establezcan, los estados podrán convenir restricciones temporales y autorizadas al libre comercio, ya sea porque el mismo origina graves dificultades o desajustes en actividades importantes de los sectores agrícola y manufacturero, o se produzcan, como

resultado de la liberalización, desequilibrios graves en la balanza de pagos de cualquiera de los países (Cláusula de Salvaguardia). Otras disposiciones del Anteproyecto se orientan también a situar en su justa y verdadera dimensión la liberalización del comercio y a señalar los avances que se requieren para alcanzar la unión aduanera.

Desarrollo equilibrado

En lo que se refiere al desarrollo equilibrado, el Anteproyecto de Tratado propone que se considere de "interés común la solución de los problemas del desequilibrio en el desarrollo económico y social entre sus países, así como los que se presenten entre zonas, regiones o sectores de la actividad económica, o que impidan la incorporación al proceso productivo de los grupos marginados de población". El Anteproyecto prevé, asimismo, algunos de los instrumentos y mecanismos que podrían aplicarse para hacer efectiva la política de desarrollo equilibrado.

He comentado brevemente algunos aspectos de la política de industrialización, libre comercio y desarrollo equilibrado, que están siendo discutidos en el seno del Comité de Alto Nivel, por considerar que en el pasado las principales insatisfacciones de Honduras se han centrado en esas materias. Por supuesto, la coordinación de política que se ha previsto cubre otros campos, entre los cuales los más conflictivos han demostrado ser la gradual movilidad de mano de obra, el tratamiento común al capital extranjero, la política agrícola, la política social, y la política común de comercio exterior. Del tipo de soluciones que se encuentre en todas estas áreas va a depender, en última instancia, que la reestructuración del Mercado Común Centroamericano sea algún día una realidad y no sólo un planteamiento.

Visión retrospectiva

Una visión retrospectiva de la integración no puede dejar de advertir la contribución al desarrollo que significó para todos los países. En efecto, hasta 1968 se cumplió una etapa, no exenta de dificultades, en que se sentaron las bases de un programa de cooperación que estaba llamado a perfeccionarse y ampliarse, dentro de una concepción dinámica del desarrollo, pero que también suponía la realización de un amplio esfuerzo interno en cada país. En materia de industrialización, aun si se reconoce el fracaso relativo del Régimen de Industrias de Integración y la falta de una aplicación efectiva del principio de desarrollo equilibrado por razones que no viene al caso examinar, se progresó en la sustitución de importaciones, principalmente de bienes finales, y se comenzó a forjar, además, una clase empresarial cada vez más consciente de su papel en el proceso regional y dentro de sus propias comunidades. Los servicios se desarrollaron en forma espectacular, principalmente en los rubros de transporte por carretera, comunicaciones y banca comercial. Y el financiamiento otorgado por el Banco Centroamericano de Integración Económica vino a complementar el apoyo de la comunidad internacional a importantes proyectos específicos de desarrollo de carácter regional. Por supuesto, fue mucho lo que se dejó de hacer y también importante lo que sólo se realizó tardíamente. Y es igualmente evidente que el programa tiene ahora que ser ajustado a fondo, con el propósito de corregir omisiones o incumplimientos, preservar realizaciones

y permitir nuevos desarrollos. Pero lo que también es cierto es que, actualmente, en una época signada por la interdependencia económica a nivel mundial, y en la cual se han acentuado paralelamente las relaciones de dependencia de los países menos desarrollados respecto de los centros industrializados, en forma tal que ya no sólo comprende la ampliación de las tradicionales brechas de comercio y financiamiento existentes entre estos grupos de países, sino también, y de manera cada vez más trascendente, la profundización del retraso tecnológico, y en que el comportamiento de las empresas multinacionales ha llegado, en algunos casos, a conformar nuevas y más complejas formas de esa dependencia externa, la sobrevivencia económica y hasta la propia soberanía de los países de menor dimensión ha sido puesta en serio peligro, resultando cada vez más difícil la búsqueda y el encuentro de la propia y verdadera identidad de esos estados.

Creo firmemente que la integración ha cumplido en pasado un papel sumamente importante como elemento de estímulo al desarrollo de las economías de los países centroamericanos. Su impacto puede ser todavía mayor si se reorienta en forma tal que les permita hacerle frente a algunos de los problemas y realidades que he mencionado, lo cual puede lograrse a través de la cooperación regional con mayores posibilidades de éxito que si éstos se mantienen dentro de una opción estrictamente nacional. Ω

EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS

Zarpó el primer barco de la NAMUCAR

El 3 del actual emprendió su viaje inaugural desde Tampico el *City of Bochum*, primer buque de la Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR),⁶ empresa latinoamericana que tiene por objeto desarrollar la transportación marítima subregional, además de fomentar el comercio entre las naciones caribeñas.

Ese navío, de 5 620 toneladas de desplazamiento, es uno de los cuatro que deben entrar en servicio durante 1976 para enlazar quincenalmente a once puertos de México, las Antillas, Centro y Sudamérica. El *City of Bochum* zarpó con 2 000 ton de carga —sulfato de sodio, plomo y herramientas— hacia Cuba, Jamaica, Venezuela, Panamá, Costa Rica y Nicaragua.

A fin de destacar la importancia de la nueva empresa multinacional —que cumple una importante tarea de integración—, se precisó que las compañías navieras extranjeras ejercen un virtual monopolio sobre el transporte marítimo del área y obtienen por este concepto enormes ganancias.

Se informó también que en breve plazo, según se espera, Panamá suscribirá el acta constitutiva de la NAMUCAR, firmada hasta ahora por México, Cuba, Venezuela, Jamaica, Costa Rica y Nicaragua. Ω

6. Véase *Comercio Exterior*, México, enero de 1976, p. 76.

Tercera Reunión de Ministros del Grupo de los 77

NOTICIA

*Del 2 al 6 de febrero del año en curso se llevó a cabo en la ciudad de Manila la Tercera Reunión de Ministros del Grupo de los 77, en la que se emitieron importantes documentos. De ellos Comercio Exterior reproduce un fragmento de la "Declaración" y los informes de las comisiones Primera y Segunda de la Reunión.**

DECLARACION

Los Ministros del Grupo de los 77, en su tercera reunión, celebrada en Manila del 2 al 6 de febrero de 1976,

Habiendo procedido a un examen en profundidad de la situación económica de los países en desarrollo, y a una revisión de las políticas y de los resultados obtenidos desde la adopción de la Estrategia Internacional del Desarrollo y desde el tercer período de sesiones de la UNCTAD en el ámbito del comercio, de las relaciones económicas internacionales y del desarrollo, a la luz de la declaración y del Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados,

* Véase "Ante la IV UNCTAD", en *Comercio Exterior*, México, febrero de 1976, pp. 139-141.

Inspirándose en en la Carta de Argel y en la Declaración de Lima del Grupo de los 77,

Constatando con profunda decepción que muy pocos logros concretos se han obtenido en esos ámbitos, que en general los países desarrollados no han aplicado las medidas de política ni cumplido los compromisos asumidos para mejorar la situación de los países en desarrollo, y que la situación relativa de los países en desarrollo en la economía mundial, en especial la de los menos adelantados, sin litoral e insulares y los más gravemente afectados se ha agravado durante este período,

Manifiestan su convicción de que las condiciones económicas internacionales, particularmente la inflación mundial, el desorden monetario, la recesión en las regiones altamente industrializadas, la aparición de nuevas formas de discriminación y coerción económicas, algunas formas de acción de las empresas transnacionales y el recrudecimiento de tendencias proteccionistas en los países desarrollados han afectado seriamente las economías de todos los países en desarrollo,

Reconocen que, frente a dicha situación, algunos países en desarrollo han hecho y siguen haciendo esfuerzos importantes para aportar a otros países en desarrollo una ayuda financiera y de otra índole que contribuye a que éstos superen sus dificultades de balanza de pagos, incluidos sus problemas de alimentos y energía, y esperan que tales iniciativas fomenten una mayor asistencia en esas esferas,

Deploran la aplicación por los países desarrollados de regulaciones comerciales discriminatorias e injustas y el difícil acceso a la tecnología moderna que aquéllos imponen a los países en desarrollo,

Afirman su convicción de que es necesario y urgente producir cambios fundamentales en las relaciones económicas para establecer nuevas relaciones basadas en la justicia y la equidad que eliminen las estructuras económicas injustas impuestas a los países en desarrollo principalmente a través de la explotación y comercialización de sus recursos y riquezas naturales.

Destacan la estrecha solidaridad de todos los países en desarrollo que les ha permitido elaborar una posición unificada, así como la importancia de armonizar posiciones que contribuyan a expandir el proceso irreversible que han creado en las relaciones económicas internacionales y a consolidar y afianzar su unidad y solidaridad mediante una acción concertada, sentando así las bases para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional y para la adopción de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados,

Afirman que la coyuntura actual ofrece a la comunidad internacional la oportunidad propicia para tomar medidas y lograr acuerdos en la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, con miras a resolver los problemas económicos y financieros de los países en desarrollo y a alcanzar los objetivos del Nuevo Orden Económico Internacional,

Deciden promover la urgente puesta en práctica, sobre la base de un programa de acción concertada, del Nuevo Orden Económico Internacional, dentro del marco de la Declaración y Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y de las Decisiones y recomendaciones adoptadas por la Asamblea General en su séptimo período extraordinario de sesiones,

Reafirman su convicción de que el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional es indispensable para la promoción de la justicia y la preservación de la paz y la convivencia internacionales, dada la cada vez más acentuada interdependencia entre las naciones y pueblos,

Reafirman también su convicción de que la responsabilidad de lograr el crecimiento económico y asegurar la justicia social recae en primer lugar sobre ellos mismos y que el logro de los objetivos nacionales, regionales e internacionales depende de los esfuerzos de cada país en particular. Como complemento indispensable a esos esfuerzos nacionales, conforme al principio de la confianza en el propio esfuerzo colectivo, sostienen la necesidad de una cooperación cada vez más estrecha y eficaz entre los países en desarrollo, incluyendo una armonización y coordinación de sus respectivas políticas económicas,

Reiteran una vez más que las relaciones económicas internacionales deben basarse en el pleno respeto de los principios de igualdad entre los estados y la no intervención en los asuntos internos, el respeto a los diferentes sistemas económicos y sociales y el derecho de cada Estado a ejercer

su plena y permanente soberanía sobre sus recursos naturales y todas sus actividades económicas,

Deciden asegurar una más amplia y creciente participación de los países en desarrollo en el proceso de adopción y en la adopción de decisiones en todos los sectores que interesan al futuro de las relaciones económicas internacionales y en los beneficios derivados del desarrollo de la economía mundial,

Reiteran la necesidad y urgencia de poner en práctica el principio del tratamiento diferenciado y preferencial en favor de los países en desarrollo, de acuerdo con fórmulas concretas y eficaces en todos los campos de sus relaciones económicas con los países desarrollados,

En consecuencia,

Declaran

su firme convicción de que se debe utilizar plenamente la capacidad de negociación de los países en desarrollo, mediante una acción conjunta y solidaria en la formulación de posiciones unificadas y claramente definidas, con miras a alcanzar en los diversos campos de la cooperación económica internacional, entre otros, los siguientes objetivos:

1) Reestructurar el comercio internacional de productos básicos de modo que ofrezca una solución viable a los problemas relativos a esos productos, con el fin de incrementar y mantener el valor de las exportaciones y de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, aumentar el grado de elaboración de esos productos y mejorar la relación de intercambio de dichos países. Teniendo presentes estos propósitos fundamentales, la UNCTAD debería tomar, en su cuarto período de sesiones, decisiones concretas y operacionales respecto del programa integrado y todos sus elementos y del cumplimiento de cada uno de sus objetivos y de cada una de las medidas internacionales necesarias, incluido un plan de negociaciones.

2) Reorientar la estructura de la producción industrial y del comercio mundiales, a fin de asegurar un aumento sustancial de la participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de manufacturas y semimanufacturas, en conformidad con los objetivos señalados, entre otros, por la Declaración y el Plan de Acción de Lima sobre Desarrollo Industrial y Cooperación. Con ese objeto, deberán crearse condiciones internas y externas adecuadas, inclusive nuevas formas y sectores de cooperación, para un desarrollo industrial acelerado y para promover la exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, sin que ello pueda originar restricciones de acceso a los mercados de los países desarrollados.

3) Ampliar la capacidad global de exportación de los países en desarrollo tanto en su volumen cuanto en la diversificación de sus productos, promoviendo así la creciente participación de aquéllos en el comercio mundial.

4) Lograr resultados sustantivos en favor de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales y beneficios adicionales mediante la adopción de medidas diferenciadas y procedimientos especiales para ellos en todas

las esferas de las negociaciones. En espera de que se lleven a cabo esas negociaciones, asegurar el respecto estricto por los países desarrollados del *statu quo* en lo que concierne a sus importaciones procedentes de los países en desarrollo. En este contexto, deben hacerse mejoras importantes en los esquemas actuales del SGP, a fin de contribuir a que los países en desarrollo alcancen los objetivos convenidos del SGP.

5) Condenar y rechazar todas las formas de discriminación, amenaza o políticas y prácticas de coerción económicas, directas o indirectas, contra países o agrupaciones de países en desarrollo por parte de los países desarrollados, que contradigan principios fundamentales de las relaciones económicas internacionales.

6) Lograr en forma urgente una reforma del sistema monetario internacional que responda a los intereses y necesidades de los países en desarrollo con la participación plena y efectiva de los mismos en el proceso de decisión de esa reforma.

7) Asegurar financiación a corto y a largo plazo en volumen suficiente y en condiciones favorables y acelerar la corriente de asistencia financiera bilateral y multilateral de los países desarrollados a todos los países en desarrollo, en particular a los menos adelantados, sin litoral e insulares, y a los más gravemente afectados, sobre una base más continua, segura y estable, de manera que se alcance sin demora el objetivo de la asistencia oficial para el desarrollo. Por otra parte, debería mejorarse considerablemente el acceso de los países en desarrollo a los mercados de capital de los países desarrollados.

8) La adopción de medidas inmediatas, por parte de los países desarrollados y las organizaciones internacionales, para atenuar los problemas de endeudamiento creciente de los países en desarrollo y aumentar y mejorar las facilidades de financiamiento a corto plazo para aliviar sus dificultades de balanza de pagos.

9) Promover el progreso tecnológico nacional a través de la adquisición, el desarrollo, la adaptación y la difusión de una tecnología acorde con las necesidades, intereses y prioridades de los países en desarrollo y asegurar su transferencia en condiciones internacionales que respondan a esos objetivos, con miras a aumentar la capacidad tecnológica de los países en desarrollo y reducir así su dependencia en este campo, mediante disposiciones institucionales apropiadas, la adopción de un código de conducta multilateralmente obligatorio sobre la transferencia de tecnología y el examen y revisión de los convenios internacionales sobre patentes y marcas comerciales.

10) Asegurar que las actividades de las empresas transnacionales que operan en los territorios de los países en desarrollo sean compatibles con sus objetivos de desarrollo nacional, mediante el libre ejercicio del derecho a reglamentar su funcionamiento, y promover la cooperación internacional como instrumento efectivo para tales fines.

11) Promover y estimular un programa de cooperación económica entre países en desarrollo mediante mecanismos

permanentes adecuados que fortalezcan la cooperación mutua y permitan la adopción de medidas concretas en los diferentes campos de sus relaciones económicas, con objeto de fomentar la acción individual y colectiva basada en los recursos propios, la interdependencia y el progreso de los países en desarrollo.

12) Encaminar sus esfuerzos a una acción urgente con miras a la expansión del comercio entre los países en desarrollo y los países desarrollados de economía centralmente planificada, incluidas unas disposiciones institucionales adecuadas para hacer frente a este problema con miras a aumentar los beneficios económicos que obtienen los países en desarrollo de ese comercio y cooperación económica.

13) Establecer medidas y políticas más eficaces y realistas a través de mecanismos adecuados en favor de los países en desarrollo menos adelantados, sin litoral e insulares, y aplicarlas lo antes posible con el fin de que sus resultados contribuyan a aliviar o reducir los problemas específicos que desde hace mucho tiempo afectan a esos países.

14) Aplicar, sin demora, medidas eficaces en favor de los países en desarrollo más gravemente afectados para que puedan superar sus problemas particulares, conforme a las resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de la Asamblea General.

15) Intensificar la cooperación con miras a la solución de los importantes y urgentes problemas económicos internacionales que afectan a un gran número de países en desarrollo.

16) Proseguir e intensificar sus esfuerzos para producir de manera urgente los cambios necesarios en la estructura de la producción alimentaria mundial y aplicar las medidas adecuadas, particularmente de carácter comercial, que aseguren un aumento de la producción agrícola, en especial de alimentos, y de los ingresos reales que los países en desarrollo obtengan de estas exportaciones de estos productos. Los países desarrollados y los países en desarrollo que estén en condiciones de hacerlo deberían proporcionar cereales comestibles y asistencia financiera, en las condiciones más favorables, a los países más gravemente afectados para que puedan satisfacer sus necesidades en materia de alimentación y desarrollo agrícola.

17) Reforzar la función negociadora de la UNCTAD, de manera que pueda convertirse en un instrumento de negociación eficaz y reconocido de las Naciones Unidas en el campo del comercio y del desarrollo, capaz de traducir los principios y directrices de política, especialmente los enunciados por la Asamblea General, en acuerdos concretos y contribuir así directamente al establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional.

INFORME DE LA COMISION

1) La Comisión I fue creada en la segunda sesión plenaria, celebrada el 3 de febrero de 1976, para examinar los textos relativos a productos básicos, manufacturas y semimanufacturas y negociaciones comerciales multilaterales propuestos

por el Grupo de Trabajo I de la Reunión de Altos Funcionarios (77/MM[III]/12, anexo I). El señor Kenneth Dadzie, de Ghana, fue elegido presidente, y el señor A. Garrido, de México, vicepresidente-relator.

2) En el curso de sus trabajos la Comisión constituyó dos grupos de negociación, uno encargado de la cuestión de los productos básicos y el otro de los temas de las manufacturas y semimanufacturas y de las negociaciones comerciales multilaterales.

3) La Comisión celebró cuatro sesiones y en la última, el 6 de febrero de 1976, adoptó los textos siguientes para que los examinara la Reunión de Ministros:

PRODUCTOS BASICOS

Medidas sobre productos básicos, incluidas decisiones sobre un programa integrado, a la luz de la necesidad de modificar la economía mundial de estos productos.

1) Por lo que se refiere a los productos básicos la situación actual supone cierto número de elementos nuevos, sobre la base de los cuales podría tomarse una nueva iniciativa que contribuiría al establecimiento de un nuevo orden económico internacional que implicaría la creación de nuevas estructuras de producción y de comercialización de los productos básicos. Habría que hacer, pues, esfuerzos concertados para transformar la estructura de la economía mundial de los productos básicos, a fin de mejorar la relación de intercambio de los países en desarrollo, aumentar los ingresos que obtienen esos países de la exportación de productos básicos tanto brutos como elaborados, y corregir el desequilibrio económico entre países desarrollados y países en desarrollo. Habida cuenta de este objetivo fundamental, la Conferencia, en su cuarto período de sesiones, debería tomar decisiones respecto del programa integrado para los productos básicos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, comprendidos los productos perecederos, en lo que respecta a los objetivos, los productos que deben incluirse, las medidas de carácter internacional y el plan de negociación, y establecer un calendario para su ejecución.

2) "La solución de los problemas alimentarios del mundo reside primordialmente en aumentar rápidamente la producción de alimentos en los países en desarrollo. Con este fin, deben introducirse cambios urgentes y necesarios en la estructura de la producción mundial de alimentos y se deben aplicar medidas de política comercial para lograr un aumento notable de la producción agrícola y de los ingresos procedentes de las exportaciones de los países en desarrollo. Para conseguir estos objetivos, es esencial que los países desarrollados y los países en desarrollo que puedan hacerlo aumenten sustancialmente el volumen de la asistencia a los países en desarrollo destinada a la agricultura y a la producción de alimentos, y que los países desarrollados faciliten efectivamente el acceso a sus mercados de los productos alimentarios y agrícolas que tengan interés para las exportaciones de los países en desarrollo, tanto en estado original como elaborados, y que hagan los ajustes que sean necesarios."¹

3) El programa integrado para los productos básicos es un programa de acción global destinado a mejorar y establecer nuevas estructuras en el comercio internacional de los productos básicos de especial interés para los países en desarrollo. El programa integrado no impide que otras medidas y mecanismos de carácter comercial y financiero, aplicables a productos, grupos de productos o sectores contribuyan al logro de los mismos objetivos. En situaciones de emergencia creadas por la desorganización del mercado, deberían adoptarse medidas de carácter comercial y financiero para no perturbar las corrientes comerciales de los países en desarrollo a los países desarrollados.

Objetivos del programa

4) Los objetivos del programa integrado son los siguientes:

a] Mejorar la relación de intercambio de los países en desarrollo en la esfera de los productos básicos.

b] Mantener los precios de los productos básicos a niveles que en términos de valor real sean remuneradores y justos para los productores y equitativos para los consumidores, teniendo plenamente en cuenta la tasa de inflación mundial y las fluctuaciones de los tipos de cambio de las principales monedas.

c] Reducir las fluctuaciones excesivas de los precios y de la oferta de los productos básicos en interés tanto de los productores como de los consumidores.

d] Mejorar y estabilizar en términos de valor real el poder adquisitivo de los ingresos de exportación de los distintos países en desarrollo.

e] Aumentar las exportaciones de productos primarios y elaborados de los países en desarrollo, mejorar la competitividad de los productos naturales frente a los productos sintéticos y armonizar la producción de productos sintéticos y sucedáneos en los países desarrollados con la oferta de productos naturales de los países en desarrollo.

f] Diversificar la producción, incluida la de alimentos, y aumentar la elaboración de productos primarios en los países en desarrollo con miras a promover su industrialización y acrecentar sus ingresos de exportación.

g] Garantizar el acceso de las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados.

h] Aumentar la participación de los países en desarrollo en el transporte, la comercialización y la distribución de sus exportaciones, así como su participación en los ingresos procedentes de estas actividades.

Medidas internacionales del programa

5) Para alcanzar los objetivos del programa integrado deberían tomarse todas las medidas internacionales siguientes, cada una de las cuales constituye un importante elemento integrante del programa:

a] Establecimiento de un fondo común de financiación de

1. Sección V, párrafos 1 y 2 de la resolución 3362 (S-VII) de la Asamblea General.

las reservas internacionales de productos básicos o adopción de otras medidas necesarias dentro del marco de acuerdos sobre productos básicos.

b) Concertación de acuerdos para la constitución de reservas internacionales de productos básicos.

c) Armonización de las políticas de constitución de reservas y creación de reservas nacionales coordinadas, financiadas, en el caso de los países en desarrollo, con cargo al fondo común mencionado en el párrafo 5 a), o por organismos financieros internacionales mediante un sistema de financiación de las reservas estabilizadoras más amplio y liberal.

d) Negociación de otras medidas necesarias para la consecución de los objetivos del programa dentro del marco de acuerdos internacionales sobre productos básicos recurriendo, entre otras cosas, a adecuadas políticas internacionales de producción, medidas de ordenación de la oferta y compromisos bilaterales y multilaterales de producción y adquisición a largo plazo, teniendo en cuenta las características de cada producto.

e) Aplicación efectiva de medidas y procedimientos, adecuados para la indización del precio de los productos exportados por los países en desarrollo en función de los precios de las manufacturas importadas de los países desarrollados.

f) Mejoramiento y ampliación de los servicios de financiación compensatoria para estabilizar en valor real en torno a una tendencia ascendente los ingresos de exportación de los países en desarrollo.

g) Promoción y apoyo a las actividades de elaboración y diversificación en los países en desarrollo así como liberalización y mejoramiento del acceso de las exportaciones de productos primarios y elaborados procedentes de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados.

h) Medidas adecuadas para acrecentar la participación de los países en desarrollo en el transporte, la comercialización y la distribución de productos básicos cuya exportación les interesa, tanto en sus formas no elaboradas como en las elaboradas, incluido el establecimiento de instituciones financieras, de cambio y otras instituciones para la gestión remunerativa de las operaciones comerciales, así como también medidas congruentes por parte de los países desarrollados.

6) Deberían protegerse con las medidas diferenciales y correctivas apropiadas dentro del programa los intereses de los países en desarrollo importadores y, en particular, de los menos adelantados y de los más gravemente afectados, que sufran un perjuicio como consecuencia de las medidas tomadas al amparo del programa integrado.

7) En la cobertura de productos del programa integrado deberían tenerse en cuenta los intereses fundamentales de los países en desarrollo en ciertos productos básicos, entre ellos las bananas, la bauxita, el cacao, el café, el cobre, el algodón y las fibras de algodón, las fibras duras, el mineral de hierro, el yute y los productos de yute, el manganeso, la carne, los fosfatos, el caucho, el azúcar, el té, la madera, el estaño y

los aceites vegetales, incluidos el aceite de oliva y las semillas oleaginosas.

8) Deberían proseguirse los esfuerzos sobre medidas específicas para alcanzar acuerdos sobre productos, grupos de productos o sectores que, por razones diversas, no sean incorporados en el primer tramo de aplicación del programa integrado.

9) La aplicación de cualquiera de las medidas que tengan que ver con los convenios internacionales vigentes sobre productos básicos abarcados en el programa integrado sería decidida por los gobiernos dentro del marco de la organización competente para los productos de que se tratase.

10) Las medidas previstas más arriba podrían reforzarse: estimulando y promoviendo la acción de las asociaciones de productores y adoptando medidas destinadas a promover e incrementar el comercio de productos básicos entre países en desarrollo.

11) En relación con la financiación compensatoria, en el cuarto período de sesiones de la UNCTAD debería llegarse a un acuerdo acerca de las recomendaciones que habrían de hacerse al FMI con miras a mejorar su servicio de financiación compensatoria siguiendo las líneas generales siguientes:

a) Liberalizar el criterio de la balanza de pagos para la asistencia a los países en desarrollo.

b) Calcular los déficit de exportación en función del valor real (poder de adquisición de importaciones) de las exportaciones y de un elemento de crecimiento en términos reales.

c) Conceder a los países en desarrollo el derecho a basar sus peticiones de compensación en el déficit de sus ingresos acumulados de exportación de productos básicos, o de sus ingresos totales de exportación.

d) Liberalizar las condiciones de reembolso y ampliar el elemento de donación en la financiación compensatoria, sobre todo en el caso de los países en desarrollo más pobres.

12) Debería llegarse a un acuerdo en el cuarto período de sesiones de la UNCTAD sobre recomendaciones encaminadas a mejorar el acceso de las exportaciones de productos primarios y elaborados de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados, algunas de las cuales podrían incorporarse a los acuerdos relativos a determinados productos dentro del programa integrado.

Plan de negociación del programa

13. Sobre la base de las decisiones adoptadas acerca de los objetivos y medios internacionales del programa integrado, en el cuarto período de sesiones de la UNCTAD debería llegarse a un acuerdo sobre los procedimientos complementarios para la aplicación del programa integrado, que incluiría lo siguiente:

a) Establecimiento en el seno de la UNCTAD de un grupo intergubernamental especial para la negociación del

fondo común de financiación a que se hace referencia en el párrafo 5 a).

b) Reuniones intergubernamentales preparatorias y conferencias de negociación para negociar acuerdos internacionales.

c) Posible establecimiento en el seno de la UNCTAD de un comité especial coordinador de la Junta de Comercio y Desarrollo, que se ocuparía de las negociaciones sobre productos básicos para dar impulso a las negociaciones mencionadas en los incisos a) y b) *supra*, pasar revista a los progresos realizados y resolver los problemas importantes de política que puedan surgir durante las negociaciones.

14) Debería llegarse asimismo a un acuerdo sobre un calendario para la ejecución del programa integrado.

MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS

La Conferencia, en su cuarto período de sesiones, debería llegar a un acuerdo sobre una estrategia de conjunto encaminada a expandir y diversificar el comercio de exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, con miras a lograr las metas para su desarrollo industrial acelerado, entre ellas las señaladas en Lima por la Segunda Conferencia General de la ONUDI. Tal estrategia debería comprender, entre otras, las siguientes medidas:

1. *Mejoramiento del acceso de las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados de economía de mercado y los países socialistas de Europa oriental*

i) El sistema generalizado de preferencias no recíproco y no discriminatorio debería mejorarse en favor de los países en desarrollo mediante la adopción, entre otras, de las medidas siguientes, teniendo en cuenta los intereses pertinentes de los países en desarrollo que disfrutan de ventajas especiales así como la necesidad de hallar medios de proteger sus intereses:

a) Extensión de su cobertura a todos los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

b) Admisión irrestricta libre de derechos y libre de contingentes de las importaciones de todos los productos cubiertos.

c) Liberalización, simplificación y armonización de las normas de origen de manera que promuevan, en vez de entorpecer, las exportaciones de los países en desarrollo. En lo referente a las normas de origen del SGP, los países en desarrollo deben ser tratados como una zona, es decir, debe haber un "trato acumulativo".

d) Supresión de todos los elementos discriminatorios y restrictivos de los esquemas, en particular del de los Estados Unidos.

e) Eliminación de todas las demás barreras comerciales internas de índole fiscal o parafiscal.

ii) Los países desarrollados deberían aplicar el principio del trato preferencial generalizado en favor de los países en desarrollo a las barreras no arancelarias, incluyendo su eliminación, y a otras medidas de política comercial.

iii) Los países socialistas de Europa oriental no deberían vincular la aplicación de sus esquemas u otras medidas equivalentes a contratos o arreglos bilaterales a largo plazo con los países beneficiarios.

iv) Los países desarrollados deberían respetar rigurosamente sus compromisos acerca del principio del *statu quo* en relación con las restricciones a las importaciones procedentes de países en desarrollo.

v) Debería evitarse la prórroga y la multiplicación de las disposiciones internacionales destinadas a convalidar arreglos que requieran de los países en desarrollo, restringir "voluntariamente" sus exportaciones, como ocurre en el caso del Acuerdo relativo al Comercio Internacional de Textiles.

vi) Debería darse el SGP una sólida base estatutaria y hacer que pase a ser un elemento permanente de las políticas comerciales de los países desarrollados de economía de mercado y de los países socialistas de Europa oriental.

vii) Ningún instrumento de política económica, en particular el SGP, debería utilizarse como instrumento de coacción política o económica o de represalia contra los países en desarrollo, incluidos los que hayan adoptado o puedan adoptar, aislada o conjuntamente, políticas destinadas a proteger sus recursos naturales.

viii) Los productos de exportación de los países en desarrollo, incluidos los productos no elaborados y semielaborados comprendidos en los capítulos 1 a 24 de la NAB que pueden distinguirse de productos similares procedentes de los países desarrollados, deberían identificarse y clasificarse por separado en los aranceles de los países desarrollados a fin de que disfruten de un régimen más favorable.

ix) Los países desarrollados deberían adoptar medidas internas adecuadas de asistencia a la reconversión, a fin de facilitar su reestructuración industrial con el objeto de permitir un volumen creciente de importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo.

II. *Prácticas comerciales restrictivas*

i) Debe lograrse un acuerdo sobre medidas concretas para la puesta en práctica de las resoluciones pertinentes aprobadas por la comunidad internacional, relativas a las prácticas comerciales restrictivas, en particular de las medidas previstas por la Asamblea General en su resolución 3362 (S-VII), relativa al desarrollo y la cooperación económica internacional, en la que se dispone que "deben eliminarse las prácticas comerciales restrictivas que repercutan en forma adversa sobre el comercio internacional, en especial el de los países en desarrollo, y deben hacerse esfuerzos en los planos nacional e internacional con el objeto de negociar un conjunto de reglas y principios equitativos".

ii) Los países desarrollados deben adoptar medidas dirigidas a mejorar el control de las prácticas comerciales restrictivas que influyen adversamente en el comercio de los países en desarrollo, en particular mediante la institución de procedimientos apropiados de notificación y registro y, en caso necesario, el desarrollo de políticas encaminadas a eliminar las prácticas comerciales restrictivas.

iii) Deben adoptarse en el plano internacional, dentro del marco de la UNCTAD, medidas en las que se incluyan los elementos siguientes:

a] Acuerdo sobre la necesidad de negociar, con miras a su adopción, una serie de normas y principios equitativos que rijan el control de las prácticas comerciales restrictivas que repercuten en forma adversa sobre el comercio internacional, en especial el de los países en desarrollo.

b] Continuación del examen de las diversas prácticas comerciales restrictivas que repercuten en forma adversa sobre el comercio y el desarrollo de los países en desarrollo, y medidas necesarias para el control de esas prácticas.

c] Información por parte de los países desarrollados de las prácticas comerciales restrictivas que repercuten en forma adversa sobre el comercio y el desarrollo de los países en desarrollo.

d] Reunión y difusión de información sobre prácticas comerciales restrictivas por la Secretaría de la UNCTAD, en estrecha cooperación con el Centro de Información e Investigaciones sobre las Empresas Transnacionales, establecido en las Naciones Unidas.

e] Prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo en materia de prácticas comerciales restrictivas, especialmente en la formación de funcionarios.

III. Las empresas transnacionales y la expansión de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo

Debería llegarse a un acuerdo sobre los puntos siguientes:

i) Medidas que han de adoptarse en los planos nacional, regional e internacional para hacer que las empresas transnacionales reorienten sus actividades procediendo a operaciones de fabricación más completas en los países en desarrollo y a una mayor elaboración en esos países de las materias primas destinadas a los mercados nacionales y extranjeros. Los países desarrollados deberían tomar medidas para ordenar sus políticas, especialmente en materia de protección arancelaria y no arancelaria, reglamentación de divisas, inversiones extranjeras e incentivos fiscales y financieros, a fin de facilitar la adopción por las empresas transnacionales de las medidas citadas.

ii) Medidas destinadas a reforzar la participación de empresas nacionales de los países en desarrollo en las actividades que realizan las empresas transnacionales en sus territorios, especialmente las relacionadas con las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas.

iii) Principios y normas equitativos que rijan el control de

las prácticas comerciales restrictivas, incluidas las medidas para controlar las prácticas de la empresa transnacionales que repercuten adversamente en la capacidad de exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo.

iv) Medidas destinadas a regular y controlar las actividades de las empresas transnacionales con el objeto de que constituyan un factor positivo en el esfuerzo de exportación de los países en desarrollo, de modo que éstos adquieran un mayor control sobre la elaboración, la comercialización y la distribución de sus manufacturas y semimanufacturas.

IV. Financiación de las exportaciones y financiación industrial

i) Los países desarrollados deberían prestar asistencia a los países en desarrollo para el establecimiento de las instituciones financieras que éstos necesiten a fin de desarrollar y fomentar sus industrias y exportaciones.

ii) Las instituciones financieras internacionales deberían conceder a los sectores industriales préstamos para programas, además de préstamos para proyectos, así como proporcionar servicios de refinanciación a mediano y largo plazo para las exportaciones de los países en desarrollo.

iii) Las inversiones privadas internacionales y su financiación deberían adaptarse a las necesidades industriales de los países en desarrollo, en consonancia con su legislación y políticas nacionales.

iv) Los países desarrollados deberían proporcionar por conductos bilaterales y multilaterales mayor asistencia financiera para contribuir a la industrialización de los países en desarrollo, que sea suficiente y adecuada para que estos países alcancen una participación del 25% en la producción industrial mundial en el año 2000, tal como se prevé en la Declaración y el Plan de Acción de Lima.

V. Cooperación internacional para la reestructuración industrial

Debería llegarse a un acuerdo sobre las medidas que han de adoptarse en la esfera del comercio de manufacturas y semimanufacturas con miras al logro de los objetivos de reestructuración industrial internacional contenidos en la Declaración y el Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional; aprobados por la Asamblea General en su sexto período extraordinario de sesiones y en la Declaración y el Plan de Acción de Lima sobre Desarrollo y Cooperación Industrial, ulteriormente confirmados en la resolución 3 362 (S-VII) de la Asamblea General. Entre tales medidas deberían figurar las siguientes:

i) La pronta aplicación de la decisión de establecer, en los órganos internacionales apropiados, un sistema de consultas en los planes mundial, regional, interregional y sectorial, con miras a facilitar el logro de los objetivos mencionados, y la participación efectiva de la UNCTAD en tal sistema.

ii) Medidas para intensificar en los países en desarrollo el fomento de la producción y el comercio de manufacturas y semimanufacturas, comprendidas aquellas cuya producción

requiere el empleo de una tecnología avanzada. Tales medidas deberían incluir en particular la elaboración de directrices sobre los puntos siguientes:

a] Determinación de las actividades industriales que podrían ser objeto de acuerdos de colaboración industrial.

b] Búsqueda de medios de estimular los acuerdos de colaboración industrial de diversos tipos.

c] Traslado de industrias de los países desarrollados a los países en desarrollo.

d] Medidas de sostenimiento en los países desarrollados, incluidas las medidas de asistencia para la reconversión encaminadas a incrementar las importaciones procedentes de los países en desarrollo, sobre todo en sectores en los que éstos tienen ventajas competitivas.

e] Cooperación comercial entre países en desarrollo y países desarrollados y entre los propios países en desarrollo con miras a facilitar la aplicación de los acuerdos propuestos.

f] Cooperación financiera y técnica, incluida la asistencia adecuada de los organismos internacionales.

g] Armonización de la producción de sintéticos y sucedáneos en los países desarrollados con la oferta de productos naturales de los países en desarrollo.

h] Medidas de sostenimiento que han de adoptar los países en desarrollo para los fines antes mencionados, teniendo en cuenta la necesidad de proteger sus industrias incipientes.

iii) Afianzamiento de la cooperación entre la UNCTAD y la ONUDI en las cuestiones anteriormente mencionadas.

NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

1) Los países en desarrollo subrayan la importancia de los compromisos contraídos en la Declaración de Tokio con objeto, entre otras cosas, de conseguir mayores beneficios para los países en desarrollo en su comercio internacional, y también la importancia de cumplir plenamente dichos compromisos con carácter prioritario. Reafirman la necesidad de observar el carácter multilateral que deben tener las negociaciones comerciales y de asegurar su "transparencia".

2) La intención de los ministros reunidos en Tokio era que se concluyesen las NCM en 1975. Ese plazo no se ha cumplido. Los países en desarrollo expresan nuevamente su gran decepción ante el lento progreso de las negociaciones comerciales y, teniendo presente la decisión del CNC de dar cima a las negociaciones en 1977, encarecen que se adopten medidas inmediatas sobre sus solicitudes y propuestas concretas en los sectores de prioridad especial para mediados de 1976 y que las concesiones convenidas se apliquen a partir del 1 de enero de 1977.

3) Los países en desarrollo expresan su preocupación porque los principios fundamentales en su favor de la Declaración de Tokio no se han cumplido hasta la fecha.

4) Los países desarrollados deberían obtener, cuando ello fuera necesario, facultades legislativas adicionales u otros poderes y completar sus procedimientos con el fin de aplicar las concesiones y compromisos contraídos en las NCM especialmente los que van a favorecer a los países en desarrollo.

5) Los países en desarrollo atribuyen especial importancia a los siguientes principios fundamentales de las negociaciones comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo:

a] Observancia estricta del principio de no reciprocidad. La cuestión de la contribución de los países en desarrollo a los objetivos generales de las negociaciones que estén en consonancia con sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo no debería considerarse mientras no se cumplan de manera adecuada los objetivos y compromisos en su favor de la Declaración de Tokio.

b] Aplicación concreta de medidas diferenciadas que permitan conceder un trato especial y más favorable a los países en desarrollo, incluyendo la vigencia anticipada de concesiones.

c] Consolidación de los compromisos y las concesiones en las negociaciones en favor de los países en desarrollo.

d] Adopción de procedimientos especiales en favor de los países en desarrollo en todas las esferas de las negociaciones.

e] Extensión del tratamiento especial a los países en desarrollo menos adelantados, en el marco de cualquier medida general o especial que se adopte en favor de los países en desarrollo durante las negociaciones.

6) Los países en desarrollo urgen que se dé consideración inmediata a las siguientes cuestiones específicas de su mayor preocupación:

a] Cumplimiento estricto del *statu quo*.

b] Debería asegurarse prioridad especial en cuanto al alcance y contenido de las concesiones para productos tropicales, en la fecha más cercana posible, de conformidad con el párrafo 2 *supra*.

c] La consolidación en el GATT de los márgenes arancelarios preferenciales.

d] El mantenimiento y mejoramiento del SGP y la compensación efectiva en caso de erosión de los márgenes preferenciales que resulte de la aplicación de las reducciones arancelarias en virtud de la cláusula de la nación más favorecida (NMF).

e] Eliminación o liberalización inmediata de las restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo. Deberían eliminarse sin demora alguna las restricciones cuantitativas aplicadas por los países desarrollados incompatibles con las disposiciones del GATT.

f] Reconocimiento del derecho de los países en desarrollo a otorgar subsidios a la exportación en el contexto de su

política de desarrollo y de industrialización, sin dar lugar a la aplicación de derechos compensatorios.

g] Exención, en principio, de la aplicación de medidas de salvaguardia, a los países en desarrollo.

h] Disposiciones para conceder a los países en desarrollo tratamiento diferenciado y aplazamiento del cumplimiento, por esos países, de las disposiciones de los códigos que se están preparando en las negociaciones comerciales multilaterales.

i] Tratamiento más favorable en la aplicación de las políticas de compras gubernamentales en favor de los países en desarrollo, en comparación con los países desarrollados. Los países desarrollados deberían otorgar a los abastecedores de los países en desarrollo, en lo que se refiere a las compras gubernamentales, un tratamiento no menos favorable del que otorgan a sus abastecedores nacionales.

7) De conformidad con la Declaración de Tokio, debe otorgarse consideración inmediata a la reforma normativa del GATT, incluyendo su parte IV, a fin de conceder sobre una base obligatoria un tratamiento diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, y para la extensión de esos principios a los códigos existentes y a los que puedan elaborarse.

8) La Junta de Comercio y Desarrollo y sus órganos auxiliares interesados deberían seguir muy de cerca, dándole activa consideración, la evolución de las cuestiones objeto de negociación que interesen particularmente a los países en desarrollo. La UNCTAD debería promover la celebración de consultas e intercambios de opiniones entre los países en desarrollo. Con ese propósito, deberían hacerse arreglos satisfactorios para una participación efectiva del Secretario General de la UNCTAD en esas negociaciones y dársele recursos suficientes para el desempeño de ese cometido.

INFORME DE LA COMISION II

1) La Comisión II se estableció en la segunda sesión plenaria, celebrada el 3 de febrero de 1976, con objeto de examinar el texto relativo a las cuestiones monetarias y financieras y la transferencia de recursos reales para el desarrollo, propuesto por el Grupo de Trabajo II de la Reunión de Altos Funcionarios (77/MM[III]/12 anexo II). El doctor Javad Vafa, de Irán, fue elegido presidente, y el señor Alfredo Enrique Vargas, de Venezuela, vicepresidente-relator.

2) En su sesión del 4 de febrero de 1976, la Comisión aprobó el texto siguiente para su examen en la Reunión de Ministros:

CUESTIONES MONETARIAS Y FINANCIERAS Y TRANSFERENCIA DE RECURSOS REALES PARA EL DESARROLLO

1. Medidas que deben adoptar los países desarrollados y las organizaciones internacionales para resolver y aliviar los críticos problemas de la deuda de los países en desarrollo

1) La capacidad de importación y las reservas de los países

en desarrollo se han visto sometidas a serias y críticas presiones que ponen en peligro su proceso de desarrollo, a causa de la magnitud de sus pagos por concepto del servicio de la deuda, de los déficit de cuenta corriente debidos a desajustes de la economía mundial y de la insuficiencia tanto del apoyo de su balanza de pagos como de la asistencia a largo plazo para el desarrollo, a lo cual se añade la difícil situación existente en los mercados internacionales de capitales y el elevado costo de los préstamos en ellos, así como las dificultades de acceso de las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados. El empeoramiento de la relación de intercambio de los países en desarrollo y los préstamos a elevado costo y corto plazo que han contraído recientemente han agravado seriamente la carga de la deuda que pesa sobre ellos. Esta situación en que se encuentran los países en desarrollo puede mitigarse con medidas decisivas y urgentes de alivio de la carga tanto de las deudas oficiales como de las deudas comerciales de dichos países.

2) En las negociaciones sobre la deuda debe adoptarse como marco general, en el cuarto período de sesiones de la UNCTAD, el proyecto de resolución del Grupo de los 77 presentado a la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio en su séptimo período de sesiones (TD/B/C.3/L.107).

Deudas oficiales

3) Deberían adoptarse medidas de alivio de la carga de la deuda por parte de acreedores y donantes bilaterales consistentes en la exención o aplazamiento del pago de intereses y/o la amortización, la cancelación del principal, etc., de la deuda oficial en favor de los países en desarrollo que soliciten tal alivio. A este respecto deberán cancelarse las deudas oficiales de los países en desarrollo menos adelantados, sin litoral e insulares. Otros países más gravemente afectados deberían recibir el mismo trato o, como mínimo, debería eximirse a esos países del pago del servicio de la deuda en lo que respecta a sus deudas oficiales hasta que las Naciones Unidas dejen de considerarlos como países más gravemente afectados.

4) Las instituciones multilaterales de financiación para el desarrollo deberían prestar asistencia para programas a los países en desarrollo por un importe no inferior a los pagos por concepto del servicio de la deuda hechos por esos países a tales instituciones.

Deudas comerciales

5) Debería llegarse a un acuerdo para consolidar las deudas comerciales de los países en desarrollo que lo soliciten y reajustar la fecha de los pagos durante un período de al menos 25 años. Para consolidar las deudas comerciales y reajustar los plazos de vencimiento, se requerirá el establecimiento de arreglos o mecanismos financieros adecuados, los que podrían incluir, entre otros, una institución financiera multilateral, tal como un fondo o banco, destinado a refinanciar las deudas a corto plazo de los países en desarrollo interesados.

Conferencia de deudores y acreedores

6) Debería convocarse en 1976, bajo los auspicios de la UNCTAD, una conferencia de los principales países acreedores desarrollados y países deudores interesados para definir la manera más adecuada de aplicar los principios y directrices relativos a la renegociación de las deudas oficiales y comerciales que deberían establecerse en la UNCTAD IV.

II. Medidas dirigidas a aumentar las corrientes netas de capital hacia los países en desarrollo con el fin de satisfacer sus necesidades de financiación exterior a largo plazo

7) Los países en desarrollo subrayan que la asistencia de los países desarrollados es un complemento indispensable de sus propios esfuerzos internos y expresan su preocupación en vista de que esos países siguen aplicando restricciones a las obligaciones que les impone la Estrategia Internacional del Desarrollo e imponiendo condiciones a la asistencia que prestan. Los países en desarrollo recuerdan que la Asamblea General, en su resolución 3362 (S-VII), convino en que "es preciso aumentar sensiblemente los recursos financieros otorgados en condiciones concesionarias a los países en desarrollo, mejorar sus plazos y condiciones y hacer la corriente de los mismos predecible, continua y cada vez más asegurada a fin de facilitar la ejecución por los países en desarrollo de programas a largo plazo para el desarrollo económico y social. La asistencia financiera debe ser, como norma general, no vinculada".

A. El objetivo del 0.7% fijado como asistencia oficial para el desarrollo (AOD)

8) a] Todos los países desarrollados deberían aumentar de manera efectiva su AOD para alcanzar lo más pronto posible, y a más tardar para 1980, el 0.7% fijado como objetivo para la AOD. Con tal objeto, y a fin de asegurar que las corrientes de AOD sean predecibles, continuas y seguras, podrían examinarse, entre otras, las siguientes medidas:

i) El establecimiento, por parte de los países desarrollados, de un impuesto para el desarrollo como medio de obtener los ingresos requeridos y evitar así las discontinuidades en las consignaciones presupuestarias efectuadas por los órganos legislativos.

ii) La utilización, por parte de los países desarrollados, de la técnica de subvención de intereses como medio de reducir al mínimo la carga presupuestaria que significaría la consecución del objetivo del 0.7%, así como de generar una gran expansión de corrientes concesionarias en un corto plazo.

b] Con el propósito de alcanzar el objetivo del 0.7% fijado para la AOD, debería llegarse a un acuerdo en cuanto a que:

i) Deberían deducirse los pagos por concepto de amortización e intereses al calcular los préstamos de la AOD.

ii) Por lo menos el 90% de las corrientes de la AOD deberían consistir en donaciones o préstamos en condiciones similares a las que otorga la AIF.

iii) Los préstamos oficiales cuyo elemento de donación sea inferior al 50% no deberían considerarse como asistencia para el desarrollo.

iv) Los préstamos de la AOD deberían ser desvinculados y debería concertarse lo antes posible un acuerdo multilateral sobre la desvinculación de todas las corrientes oficiales. Las donaciones también deberían ser desvinculadas en la medida de lo posible.

v) Las corrientes financieras destinadas a zonas que los propios países desarrollados no consideran entidades políticas soberanas no deberían tenerse en cuenta al medir el grado de cumplimiento del objetivo.

vi) La AOD debería concederse cada vez más en forma de asistencia no ligada a proyectos o programas, incluido el financiamiento en moneda local.

c] El objetivo del 0.7% fijado para la AOD debería considerarse como el objetivo real de las corrientes financieras, mientras que el objetivo del 1% (en cuyo cálculo se incluyen las corrientes de capital privado y otras oficiales) tan sólo como un indicador general de la cooperación financiera.

d] La AOD debería distribuirse más racional y equitativamente entre todos los países en desarrollo sin perjuicio para los acuerdos bilaterales o multilaterales existentes entre países en desarrollo y países desarrollados, y asegurarse en condiciones más favorables la continuidad de esas corrientes financieras.

B. Corrientes procedentes de las instituciones multilaterales de financiación del desarrollo

9) Las instituciones multilaterales de financiación del desarrollo deberían aumentar considerablemente sus préstamos a los países en desarrollo. Para que esto sea posible, deberían aumentarse inmediatamente las contribuciones de los países desarrollados a tales instituciones. Las contribuciones a la "tercera ventanilla" del Banco Mundial deberían aumentarse considerablemente, sin detrimento de los programas ordinarios de préstamos del BIRF, ni de la AIF, ni de las ventanillas de préstamos en condiciones concesionales de los bancos regionales.

10) Debería preverse la reposición de los recursos de la AIF de manera constante y automática. La quinta y subsecuentes reposiciones deberían representar un aumento considerable de los recursos de la AIF en términos reales. Las negociaciones deberían terminarse a tiempo para asegurar la continuidad de las operaciones.

11) Deberían crearse nuevas fuentes de crédito, además de las ya existentes, a fin de satisfacer las necesidades específicas de financiación de los programas de desarrollo de los países en desarrollo que no se beneficien de las medidas previstas en el párrafo 2 de la resolución 62 (III).

C. Acceso a los mercados de capital de los países desarrollados

12) Los países desarrollados deberían adoptar medidas inmediatas destinadas a mejorar el acceso de los países en desarrollo a sus mercados de dinero y capital, a fin de aumentar sustancialmente el volumen, mejorar las condiciones y asegurar la continuidad de los recursos disponibles

para los países en desarrollo. Tales medidas deberían incluir las siguientes:

a] Exención de los países en desarrollo de diversas disposiciones administrativas que rigen la oferta de obligaciones extranjeras en los mercados internos de capitales.

b] Liberalización en las disposiciones legales que limitan la medida en que las instituciones financieras internas pueden adquirir títulos de la deuda de los países en desarrollo.

c] Exención de los países en desarrollo de la aplicación de las disposiciones de carácter general destinadas a controlar las salidas de capital de los países exportadores de capitales.

d] Provisión, por parte de los gobiernos, ya sea individualmente o mediante servicios multilaterales, de garantías para obligaciones financieras de países en desarrollo.

III. Medidas para mejorar, en condiciones y modalidades adecuadas, la situación financiera y monetaria de los países en desarrollo en forma congruente con las exigencias de su desarrollo y para facilitar y mejorar la financiación de sus déficit excepcionales

13) Los países en desarrollo tropiezan normalmente con déficit crónicos de balanzas de pagos, pero en los últimos años esos déficit han alcanzado proporciones críticas para la mayoría de ellos, amenazando con socavar su proceso de desarrollo. Los déficit actuales son excepcionales no sólo por sus dimensiones sino también por su origen, por cuanto no se deben a políticas nacionales inadecuadas sino, en gran medida, a las adversas condiciones económicas del mundo, especialmente a la recesión e inflación de los países desarrollados; esas condiciones han debilitado aún más la posición externa de los países en desarrollo al deteriorar su relación de intercambio y reducir el volumen e ingresos de sus exportaciones. Las medidas de política tradicionales son, por lo tanto, inadecuadas para resolver la situación y contribuirían a agravar los desajustes de la economía mundial, particularmente los de los países en desarrollo. Dadas las condiciones actuales, es preciso que las políticas internacionales se ajusten a estas características específicas de la situación de dichos países y reflejen el hecho de que sus déficit externos se deben en gran parte a factores sobre los que ellos no ejercen ningún control. Por consiguiente esas políticas tienen que asegurar una financiación ordenada y adecuada de los déficit de la balanza de pagos de los países en desarrollo, en condiciones y modalidades apropiadas a fin de permitirles efectuar los reajustes necesarios sin detrimento de sus planes de desarrollo. Las políticas actuales del FMI no bastan a pesar de las bienvenidas modificaciones introducidas recientemente para lograr ese objetivo.

14) Para aliviar esta situación se proponen, entre otras, las medidas siguientes:

a] El FMI debería hacer más flexibles sus políticas a fin de prestar a los países en desarrollo asistencia adecuada a bajos tipos de interés a más largo plazo, y libre de condiciones de política, con el propósito específico de compensar a dichos países por la disminución de sus ingresos de exportación y por la elevación de precios de sus importaciones esenciales, consecuencias de la situación económica en los países desarrollados;

b] El FMI debería proceder de nuevo en un futuro próximo a un examen de su servicio de financiación compensatoria, con objeto de introducir en él los siguientes cambios:

i) Los déficit de exportación deberían calcularse tomando en consideración los cambios registrados en los precios de las importaciones y teniendo debidamente en cuenta un factor de crecimiento.

ii) Deberían suprimirse las limitaciones consistentes en cuotas o elevarse éstas de modo que permitan cubrir la totalidad del déficit.

iii) Los reembolsos deberían efectuarse únicamente por "excedentes" del mismo modo que los giros se efectúan por "déficit".

iv) Los países deberían tener la posibilidad de calcular sus déficit ya sea sobre la base del total de los ingresos procedentes de sus exportaciones de productos básicos, o sobre la del total de sus exportaciones de mercancías, o de sus servicios, o de todos sus ingresos de cuenta corriente, y de girar contra ese déficit sin basar exclusivamente su demanda en criterios de balanza de pagos.

v) Debería incluirse igualmente en el cálculo del déficit el incremento del volumen de las importaciones debido a factores climatológicos u otros que están fuera del control del país interesado.

vi) En los casos apropiados, los giros con cargo a este servicio deberían tener el carácter de donaciones.

c] El FMI debería efectuar pronto un nuevo examen de sus políticas de tramos de crédito para aumentar considerablemente el primer tramo y reducir la condicionalidad que se aplica a los giros sobre tramos subsecuentes.

15) Deberían adoptarse medidas especiales dentro del marco de las resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) de la Asamblea General, con el fin de proporcionar recursos adicionales para ayudar a los países más gravemente afectados a enfrentar los déficit de sus balanzas de pagos ocasionados por la crisis actual, y permitirles de este modo resolver sus críticos problemas. Deberían acelerarse y aumentarse las contribuciones al Fondo Especial de las Naciones Unidas. Por otra parte, debería ponerse sin demora en funcionamiento el Fondo Fiduciario del FMI.

IV. Examen de los requisitos para llegar a un sistema monetario internacional que fomente el desarrollo y el comercio mundial, teniendo especialmente en cuenta los intereses de los países en desarrollo

16) El sistema monetario internacional, tal como existe actualmente, no es suficientemente propicio para el comercio mundial y el desarrollo y exige cambios fundamentales para atender los intereses de la comunidad internacional y en particular de los países en desarrollo. Estos cambios deben tomar en cuenta explícitamente la interdependencia de los problemas relativos a los sistemas monetario, financiero y comercial internacionales, y basarse en la universalidad de los participantes y en un proceso justo de adopción de decisiones. El nuevo sistema monetario debería hacer de la promo-

ción del comercio y del desarrollo de los países en desarrollo uno de los objetivos primordiales. Debe proveer un procedimiento de ajuste y financiación de la balanza de pagos que eliminará las injusticias que implica el sistema, tal como existe actualmente; de la creación y distribución de liquidez internacional mediante pautas que movilizarán recursos para el desarrollo, y de estabilidad en los tipos de cambio.

A. Universalidad del sistema monetario internacional

17) El sistema monetario internacional funcionaría más eficazmente con una completa universalidad. Por lo tanto, debería abarcar a todos los países interesados sin excepción, reflejar especialmente los derechos e intereses de los países en desarrollo, y asegurarles un trato equitativo que contemple sus necesidades de desarrollo.

B. Adopción de decisiones

18) Las decisiones sobre las cuestiones monetarias internacionales, que afectan a la comunidad internacional en general, deberían adoptarse con la participación plena y más efectiva de los países en desarrollo en todas las fases de las deliberaciones y negociaciones. Con tal fin, debería aumentarse la autoridad del FMI en lo tocante a las negociaciones y decisiones sobre cuestiones monetarias internacionales y reducirse el papel de los grupos restringidos desprovistos de carácter representativo. Debería reforzarse el sistema de votación en el FMI y en el Banco Mundial a fin de conceder a los países en desarrollo mayor representación y peso en la adopción de decisiones en estas instituciones.

C. Interdependencia de los problemas relativos a los sistemas financiero, monetario y comercial internacionales

19) Los problemas del sistema monetario internacional son engendrados en gran parte por los defectos de que adolecen los sistemas comerciales y financieros internacionales, entre ellos el insuficiente acceso de los países en desarrollo a los mercados de capital y de productos. En las deliberaciones y negociaciones en cada una de esas tres esferas debería seguirse un criterio coordinado con respecto a los problemas que en ellos se plantean, de modo que la evolución general del sistema económico internacional sirva para estimular el desarrollo y el comercio mundial teniendo particularmente en cuenta los intereses de los países en desarrollo. A este respecto, la UNCTAD tiene un papel particularmente importante.

D. El proceso de reajuste de la balanza de pagos

20) En el actual sistema monetario existen asimetrías importantes en la manera de tratar a los diversos grupos de países en lo que respecta a evitar, corregir y financiar los desequilibrios de los pagos. En el ajuste, los países en desarrollo soportan una carga inequitativa que debería aligerarse, entre otras, con las siguientes medidas.

a) Debería dotarse al Fondo Monetario Internacional con toda una serie de servicios que suministren apoyo de pagos a los países en desarrollo. Las modalidades y condiciones de crédito del FMI, entre ellas las condiciones de política, deberían tomar debidamente en cuenta la causa, y por

consiguiente la duración probable de los déficit para cuya cobertura fueron diseñadas. Es menester que el crédito tenga un carácter más automático, y esté menos subordinado a condiciones de política. Deben fortalecerse los mecanismos existentes a fin de proteger a los países en desarrollo contra los efectos desfavorables de los desajustes internos que se produzcan en los países desarrollados, tales como la recesión e inflación, y contra otros factores exógenos. Habría que ampliar y liberalizar considerablemente el acceso general de los países en desarrollo al Fondo.

b) Los países en desarrollo deberían estar en libertad de elegir los instrumentos de política que consideren más apropiados para su situación específica y características estructurales, sin perjuicio de su acceso a los giros del FMI.

c) La mejora del proceso de reajuste de la balanza de pagos de los países en desarrollo exige que se mejore el sistema de comercio mundial, entre otras cosas para estabilizar los ingresos procedentes de los productos básicos y para eliminar en los países desarrollados las restricciones al comercio que afectan a los productos de exportación de interés para los países en desarrollo.

d) Para que el proceso de ajuste funcione debidamente se requiere además que se haga una mayor transferencia de recursos reales a los países en desarrollo a fin de permitirles el ajuste de los desequilibrios a más altos niveles de importaciones y a tasas más altas de crecimiento, reduciendo con ello los costos de ese ajuste.

E. Creación y distribución de liquidez internacional

21) La creación y distribución de liquidez internacional debería someterse a un control internacional más efectivo de modo que puedan satisfacerse lo mejor posible las necesidades de la economía mundial en general, y de los países en desarrollo en particular, de una liquidez adicional. Con tal fin, debería fortalecerse el papel de los DEG como instrumento de reserva de modo que puedan sustituir progresivamente al oro y a las monedas nacionales como activos de reserva. Las decisiones para la asignación de DEG deberían tener debidamente en cuenta la distribución de la liquidez internacional. El Convenio Constitutivo del FMI debería establecer una relación entre las asignaciones de DEG y la financiación adicional del desarrollo. Deberían compensarse las recientes decisiones relativas al oro, cuyo efecto ha sido la redistribución de las reservas mundiales en perjuicio de los países en desarrollo y en provecho de los países desarrollados.

F. Tipos de cambio

22) El sistema de tipos de cambio debería evolucionar hacia una mayor consistencia en las políticas cambiarias y una mayor estabilidad en los tipos de cambio de las principales monedas. El FMI debería tener debidamente en cuenta, en sus decisiones sobre el sistema de tipos de cambio, el interés de los países en desarrollo. Al interpretar las obligaciones y aplicar los principios previstos en el texto enmendado de los artículos relativos a los arreglos en materia de cambios, el FMI debería tener debidamente en cuenta las circunstancias especiales de los países en desarrollo. Ω

Bibliografía

PROFUNDA INVESTIGACION SOBRE PETROLEO

El petróleo como elemento de negociación de los países subdesarrollados: su proyección a otras materias primas, Gonzalo Agustín Bravo y Vera, tesis profesional, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1976, IV + 294 páginas.

El autor demuestra las posibilidades que tienen las naciones en desarrollo para hacer del petróleo el principal elemento negociador en las relaciones con los países industrializados. Estudiando la evolución de la producción y del consumo determina el grado de dependencia de los últimos y la probable fuerza política de las primeras. Analiza las medidas, internas e internacionales, adoptadas por los países tercermundistas productores de petróleo para obtener su control y

lograr así mejores posibilidades de uso de sus recursos naturales y, también, mayores márgenes de utilidades. Evalúa la posición de los países desarrollados consumidores, ante el frente común establecido por los exportadores que utilizan su producto como importante elemento de negociación y adelanta hipótesis sobre las posibilidades de hacer lo mismo con otras materias primas producidas por el Tercer Mundo.

En el primer capítulo presenta el panorama histórico de la industria petrolera, dividiéndolo en tres períodos: de 1859 a 1950, caracterizado por la existencia del cártel; de 1950 a principios de la década de los setenta, que tuvo como rasgo especial la aparición de nuevas compañías —públicas y privadas— que intentaron participar en las fabulosas ganancias, y, a partir de los setenta, el tercer período, en el que los países productores instrumentan medidas reivindicatorias de su preciado recurso natural, tratando de terminar con la explotación desmedida que habían venido realizando las compañías

extranjeras. Enumera estas acciones: las unilaterales (expropiaciones, nacionalización) y las multilaterales (decisiones de la OPEP y la OPAEP).

Más adelante clasifica a las compañías petroleras en dos grupos: las siete grandes y las independientes. Para conocer su poderío proporciona los siguientes datos: "De los dos grupos, han predominado las siete grandes, que controlan el 54% de la producción total del crudo, el 34% de la capacidad de refinación y poco menos del 50% del tonelaje mundial de buques cisterna y dominan, cuando menos, las dos terceras partes de las reservas comprobadas del mundo". El otro grupo, el de las independientes, está formado por empresas públicas o privadas que están incrementando su participación en la industria petrolera.

Diserta sobre los usos y recursos petroleros mundiales, ubicando el campo de estudio en las siguientes regiones: América del Norte, América del Sur, África, Asia, Europa occidental y oriental, pasando enseguida a tratar la evolución de la producción y consumo del petróleo en los países desarrollados y no desarrollados.

El capítulo tercero contiene el estudio de las medidas aplicadas por los países del tercer Mundo para obtener el control de su petróleo. Esta parte es una de las mejor logradas del trabajo; la inicia con la conceptualización terminológica estableciendo claramente las características y diferencias entre nacionalización, expropiación, confiscación, estatización y requisición. Quizá el mérito principal se encuentre en la atinada selección de fuentes bibliográficas y en su brillante interpretación. En efecto, analiza exhaustivamente la doctrina nacional e internacional del derecho soberano de los estados sobre sus recursos naturales y logra proporcionar una interesante visión de este principio. Hace una relación de las medidas reivindicatorias más importantes a su juicio, implantadas por Bolivia, México, Brasil, Argentina, Perú, Venezuela, Irán, Irak, Indonesia, Arabia Saudita, Kuwait, Dubai, Birmania, Argelia, Libia y Nigeria, y presenta, en cada caso, un breve bosquejo histórico interpretando las causas y —en ocasiones— las consecuencias de los cuerpos normativos reivindicadores. Realizado lo anterior, entra al campo multilateral y presenta las acciones institucionales realizadas por los países subdesarrollados productores. Plantea los orígenes y resultados de la OPEP, la OPAEP y la OLADE y expone la tesis del petróleo como potencial elemento negociador, "en la medida en que los países consumidores dependan del energético", explicando lo condicional ante la posibilidad de que la tecnología avanzada de las naciones industrializadas encuentre y desarrolle, económicamente, fuentes alternas de energía.

Cuando estudia la reacción de los consumidores, asienta: "Ante las medidas adoptadas por los países subdesarrollados-productores, los países consumidores-importadores (industrializados) primeramente respondieron ante la escasez y el aumento de los precios del petróleo, reduciendo su consumo. Por ejemplo, en el año 1974 Francia disminuyó su consumo de petróleo en un 15.7%; los Países Bajos 27.6%; Reino Unido 11.6%; Japón 10.5%; República Federal de Alemania 14.4%; Bélgica 34.1% y Estados Unidos 3%". Aunado a lo anterior se encuentran las iniciativas de los países industrializados para formar un frente común, tratando de fortalecer

su capacidad negociadora frente al unificado bloque de los exportadores. Así se llega a la Conferencia de Washington de diciembre de 1973, a la creación de la Agencia Internacional de Energía en el marco de la OCDE, como contraparte de la OPEP, para terminar con el "Diálogo Norte-Sur", que aún se celebra en París.

"Las agrupaciones de países subdesarrollados productores de otros productos básicos", es el título del capítulo quinto. Plantea el problema de la necesidad de estructurar un nuevo orden económico internacional con la participación plena del Tercer Mundo. Esto puede lograrse, según el autor, si los países subdesarrollados se asocian en nuevos campos económicos con miras a reducir [no habla de eliminar] la dependencia. Propone que las naciones tercermundistas opten por las organizaciones de productores primarios, en los siguientes términos: "La integración de intereses comunes en un organismo de países que producen un mismo producto debe considerarse como la extensión de las luchas internas de los países subdesarrollados por vencer [ya no habla de reducir] la dependencia. Esta integración debe entenderse como la fusión de relaciones interdependientes de economías similares, cuyo propósito es mejorar las relaciones de intercambio con las naciones industrializadas".

Encuentra el fundamento de esta forma de organismos en la medida en que la potencialidad de negociación afecte a las economías desarrolladas y como estrategia propone la solidaridad y negociación tercermundista para reducir (otra vez el término reducir) la dependencia.

Enumera lo que deberán ser los propósitos, principios y objetivos de las agrupaciones de productores, así como las características estructurales y funcionales de las mismas. En apoyo de los planteamientos anteriores analiza, una a una, las organizaciones de esta índole que ya existen: bauxita, cobre, estaño, mercurio, azúcar, plátano, café y otras, evaluando las actividades realizadas, señalando las causas de los fracasos o éxitos y especulando sobre sus posibilidades negociadoras.

La parte final contiene la suma de las conclusiones capitulares y ofrece un resumen del contenido. Termina con una serie de cuadros estadísticos de la industria petrolera y anexa varios documentos en los que apoyó el análisis de las medidas reivindicatorias unilaterales y multilaterales, antes descritas.

Estamos convencidos de que la investigación de Bravo y Vera es, en fondo y forma, una de las mejor realizadas. El apoyo bibliográfico que parece excesivo, se justifica cuando se comprueba que sí fue consultado: 53 libros, 39 artículos de revistas especializadas; 53 periódicos, 9 documentos y 5 anuarios, demuestran que la investigación fue exhaustiva. Es probable que el cúmulo bibliográfico haga que este valioso trabajo tenga algunas partes meramente descriptivas en las que se descuida lo conceptual.

La terminología clasificadora desarrollista utilizada por el autor es la siguiente: "países atrasados, en vías de desarrollo, periféricos o subdesarrollados". Con ello desconoce, de un plumazo, lo mucho que se ha escrito sobre el Tercer Mundo. Da la impresión de que, para él, el movimiento tercermundis-

ta no existe. En efecto, a todo lo largo de su trabajo una sola vez (p. 135) hace uso del término "tercermundismo". Es probable que se trate de una aberración lingüística o terminológica. ¿Pero quién, en pleno uso de sus facultades mentales, puede atreverse a negar la existencia del super explotado Tercer Mundo, del embrionario movimiento solidario que ya se refleja en los foros internacionales en los que, precisamente, el Tercer Mundo tiene cada día una mayor y más determinante actuación? ¿Acaso no existe un mundo desarrollado capitalista y otro también desarrollado pero socialista? Si nuestros países no forman parte del primero, ni del segundo, es preciso que sean del tercero. Por lo demás, ya se maneja la aún incipiente teoría, que sólo es el reflejo de la realidad social internacional, de la existencia de un Cuarto Mundo. Ahora bien, la matemática, desde antes de Pitágoras, es una ciencia exacta. Si hablamos de un Cuarto Mundo, se requiere la existencia del primero, el segundo y el tercero y queda abierta la puerta de la progresión. No se trata de una cuestión semántica, aquí entramos al terreno de lo conceptual y el Tercer Mundo es un concepto universalmente aceptado.

Desde el punto de vista formal, la investigación de Gonzalo Agustín Bravo tiene algunas pequeñas imprecisiones. Destaca el uso del término "detente", galicismo innecesario en nuestro idioma, puesto que hasta la muy lenta Academia de la Lengua autoriza el uso de distensión. Además, en francés se escribe con tilde en la primera vocal, así: "déten-te". Del idioma a la geografía: en la página 25 nos enteramos que "Trinidad Tobago es el único país centroamericano con reservas petroleras".

Es preciso aclarar que las observaciones precedentes en nada demeritan la profunda labor de investigación y análisis de que hace gala el autor a todo lo largo de su obra. En suma, se trata de un magnífico trabajo. Ojalá sea editado para que especialistas, estudiosos e interesados en este palpitante tema puedan utilizarlo como indispensable fuente de consulta. *Liborio Villalobos Calderón. Ω*

MONOGRAFIA SOBRE LA "PATERNIDAD RESPONSABLE"

Responsible Parenthood. The Politics of Mexico's New Population Policies, Frederick C. Turner, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, 1974, 44 páginas.

México se unió oficialmente en 1972 a las filas de aquellas naciones que admiten la existencia de los problemas del crecimiento demográfico. El presidente Echeverría, padre de ocho hijos, hizo pública su aprobación del programa de "paternidad responsable" y ordenó al Instituto Mexicano del Seguro Social y a otras instituciones médicas del gobierno que proporcionaran información y servicios anticonceptivos además de los impartidos por grupos privados de planeación familiar, que han estado activos por muchos años. Al mismo tiempo, México no fijó metas cuantitativas de reducción de la fertilidad (las tasas de natalidad son las más altas de

América Latina) y el objetivo del control natal se eludió cuidadosamente.

Esta monografía constituye un intento fallido de explicar el cambio de la política mexicana, la cual está todavía por reflejarse, ya sea en menores tasas de fertilidad o en amplios y difundidos servicios públicos anticonceptivos. El autor se conforma con citar las objeciones de la derecha católica y de la izquierda marxista respecto al control de la natalidad, sin comprender que lo que el Gobierno mexicano sanciona, el derecho de los individuos a planear su familia, ha sido aceptado durante años por católicos y marxistas en todo el mundo. En este trabajo se profundiza poco en el debate tras bambalinas entre economistas y políticos, que precedió a la decisión presidencial. Terry McCoy, en cambio, presenta una idea más adecuada del proceso de decisión en *The Dynamics of Population Policy*, que también se comenta en esta sección.

Turner concluye con una advertencia: que Estados Unidos tome las cosas con calma y no presione en favor de medidas de control demográfico. El consejo es prudente, pero de esta apología del Gobierno mexicano confunde el hecho de enunciar una política con un genuino intento de resolver problemas fundamentales. Si México ha de reducir rápidamente su tasa de fertilidad se requerirán medidas mucho más drásticas que la dispersión de servicios de planeación familiar respaldados por el gobierno. *Aaron Segal. Ω*

LA FORMACION ACTUAL DEL ABOGADO

La enseñanza del Derecho. Crítica metodológica, Jorge Witker, Editora Nacional, México, 1975, 174 páginas.

Esta obra aparece en un momento muy oportuno. Está llegando al punto óptimo el reclamo por una más rápida adaptación de los modos y contenidos de la enseñanza del derecho a la realidad actual. La demanda es antigua, pero el carácter acuciante de la situación es más notorio en los días actuales, cuando existe conciencia bastante del enorme desfase entre la idealidad de las enseñanzas y la realidad de la vida que encuentra el abogado, cualquiera que sea su especialización o destino.

En este orden de pensamiento, la obra de Jorge Witker apunta al tratamiento de los siguientes temas: La función de la educación; los problemas de la educación contemporánea; educación y derecho; los contenidos informativos de la enseñanza del derecho; los objetivos de la enseñanza del derecho; del aprendizaje del derecho; la investigación jurídica formativa, y enseñanza programada y derecho. En los sucesivos capítulos, el autor parte de una cosmovisión del fenómeno enseñanza-aprendizaje, para proyectar esas ideas al ámbito más específico del derecho, penetrando en el análisis de diversos tabúes, prejuicios y dogmas que la pedagogía y la didáctica contemporáneas tratan de derribar. Precisamente se trata de eso: derribar pero no sustituir unos dogmas o prejuicios por otros nuevos, que por más recientes no serán menos prejuiciosos que los clásicos

El estudio y la exposición que nos ofrece este destacado universitario chileno están fundados en una adecuada selección de fuentes y elementos, que le permiten ofrecer un trabajo serio y documentado, sin incurrir en alardes de erudición ni enciclopedismo. Con pocas citas y muchas reflexiones, transita el hilo conductor de la problemática, siguiendo siempre la dirección que tiene en cuenta el producto buscado: el abogado que queremos formar en este continente y para esta época, según las funciones que la sociedad actual le exige. En reciente ponencia para la próxima Conferencia Latinoamericana de Facultades de Derecho destacamos la inserción de estas funciones en un ámbito crecientemente interdisciplinario, en que el abogado, sin abandonar sus funciones de hacedor de justicia, de ingeniero social y de agente de cambio y transformación sociales, debe adaptarse a las modalidades propias de un quehacer cada vez más integrado con otros profesionales en una interrelación que no era concebida cuando se sancionaron los esquemas aún reinantes en la mayor parte de las facultades y escuelas de derecho de Latinoamérica.

En su estudio, Witker profundiza las cuestiones atinentes a los dos ámbitos, de la enseñanza y de la investigación. Sobre este particular, creemos válidas todas las conclusiones que el autor expone, pero nos permitimos hacer hincapié en que a pesar de los desafíos que nos plantean las contradicciones científicas y tecnológicas que operan en Latinoamérica por obra de la situación de nuestros países con relación a las grandes potencias dominantes, no ha desaparecido la verdad de la distinción que señalara Ortega y Gasset entre las diversas vocaciones y aptitudes (y dedicaciones) que suponen la enseñanza y la investigación, como dos tareas que no pueden ser concebidas con el mismo nivel de participación estudiantil. Vamos a transcribir algunos párrafos del gran pensador español, referentes a este problema, con la única finalidad de demostrar que la universidad no tiene derecho a exigir de sus alumnos un vuelco de esfuerzos hacia la investigación pura: cuanto más, podrá insertarlos en la investigación aplicada, siempre que ésta se lleve a cabo a través de las tareas emprendidas por la cátedra, pero nunca como deber impuesto a quienes concurren a la universidad para adquirir el saber inherente a una profesión y no a buscar la creación de un nuevo saber. Dice Ortega y Gasset al respecto:

“...porque la vocación para la ciencia es especialísima e infrecuente. Sorprende, pues, que aparezcan fundidas la enseñanza profesional, que es para todos, y la investigación, que es para poquísimos” (cf., *Misión de la universidad*, ed. Revista de Occidente, Madrid, 3a. edición, 1960, p. 14).

“...la investigación científica, no pertenece de una manera inmediata y constitutiva a las funciones *primarias* de la universidad ni tiene que ver *sin más ni más* con ellas” (p. 37).

“En su propio y auténtico sentido, ciencia es sólo investigación: plantearse problemas, trabajar en resolverlos y llegar a una solución. En cuanto se ha arribado a ésta todo lo demás que con esta solución se haga ya no es ciencia. *Por eso no es ciencia aprender una ciencia y enseñarla*, como no es usarla ni aplicarla. Tal vez convenga —ya veremos con qué reservas— que el hombre encargado de enseñar una ciencia

sea por su persona un científico. Pero en puro rigor no es necesario, y de hecho ha habido y hay formidables maestros de ciencias que no son investigadores, es decir, científicos. Basta con que *sepan* su ciencia. Pero saber no es investigar. Investigar es descubrir una verdad o su inverso: demostrar un error. Saber es simplemente enterarse bien de esa verdad, poseerla una vez hecha, lograda” (p. 38).

“...la ciencia es creación, y la acción pedagógica se propone sólo enseñar esa creación, transmitirla, inyectarla y digerirla. Es cosa tan alta la ciencia, que es delicadísima y... excluye de sí al hombre medio. Implica una vocación peculiarísima y sobremanera infrecuente en la especie humana. El científico viene a ser el monje moderno” (p. 39).

“Pretender que el estudiante normal sea un científico es, por lo pronto, una pretensión ridícula que sólo ha podido abrigar... el vicio de utopismo característico de las generaciones anteriores a la nuestra... En tesis general, el estudiante o aprendiz normal no es un aprendiz científico” (pp. 39 y 40).

“Porque uno de los males traídos por la confusión de ciencia y universidad ha sido entregar las cátedras, según la manía del tiempo, a los investigadores, los cuales son casi siempre pésimos profesores que sienten la enseñanza como un robo de horas hecho a su labor de laboratorio o de archivo” (p. 58).

“Se evitará, en consecuencia, que el estudiante medio pierda parte de su tiempo en fingir que va a ser un científico” (p. 59).

“No decidirá en la elección del profesorado el rango que como investigador posee el candidato, sino su talento sintético y sus dotes de profesor” (p. 60).

“...Por eso se dañan mutuamente la enseñanza superior y la investigación cuando se pretende fundirlas, en vez de dejarlas la una a la vera de la otra, en canje de influjos muy intenso, pero muy libre; constante, pero espontáneo” (p. 62).

La extensa transcripción de párrafos orteguianos, que antecede tiene por objeto deslindar conceptualmente los dos ámbitos. Es cierto —y la observación llega de inmediato— que una de las formas de “aprender” es “investigando”. Pero para los alumnos, ese aprendizaje no puede incorporarse en el régimen de una investigación pura o básica. Solamente puede admitirse un complemento de la enseñanza en el aprendizaje que resulte de la participación estudiantil en un plan o proyecto de investigación aplicada. En caso contrario, estamos desvirtuando el régimen de estudios, con el grave riesgo de conducir a la inautenticidad de las actitudes de los protagonistas de esa tarea forzada. Por cierto, que a nivel de docentes, existen esos casos excepcionales de gran docente y buen investigador, o de buen docente y gran investigador: no se trata de un juego de palabras, sino del propósito de poner el acento en las diferencias, ya que nunca se dan condiciones exactamente iguales en las dos funciones a cargo de una misma persona, por cuanto dentro del nivel y de la excepcionalidad es perceptible un plus de aptitud para la docencia o

para la investigación (siempre se es mejor en alguna de las dos).

Volviendo al comentario de este rico libro de Witker, lleno de sugerencias y de fermentos para nuevas ideas (son lecturas fermentales, que generan reflexiones), cabe destacar que el eje o centro de toda la temática que suscita es el alumno o estudiante. Es la tesis correcta. El ya citado Ortega y Gasset destacaba los tres términos de la enseñanza: el saber (contenido), el maestro y el discípulo; señalaba que a partir de Rousseau la innovación "fue simplemente trasladar el fundamento de la ciencia pedagógica del saber y del maestro al discípulo y reconocer que son éste y sus condiciones peculiares lo único que puede guiarnos para construir un organismo con la enseñanza" (*op. cit.*, p. 27). Para Ortega, el principio fundamental debe ser el siguiente: "en la organización de la enseñanza superior, en la construcción de la universidad, hay que partir del estudiante, no del saber ni del profesor. La universidad tiene que ser la proyección institucional del estudiante, cuyas dos dimensiones esenciales son: una, lo que él es: escasez de su facultad adquisitiva de saber; otra, lo que él necesita saber para vivir" (*ibid.* p. 33). En síntesis, Ortega aspiraba a "que de nuevo se centre la universidad en el estudiante, que la universidad vuelva a ser ante todo el estudiante y no el profesor, como lo fue en su hora más auténtica" (*ibid.*, p. 34). Este retorno a las fuentes, por parte de la universidad, lo preconizaba Ortega con la convicción de que así se recreaba la auténtica *comunidad* que existió en los orígenes de la vida universitaria, especialmente en aquellas instituciones que giraban alrededor de un orden alimentado por los propios estudiantes. Cuando en la actualidad se habla del cogobierno y de la cogestión en la universidad, no pueden soslayarse aquellos ejemplos, como lo recuerda —anecdóticamente— Marañón en la biografía del Conde-Duque de Olivares, quien al borde del suspiro final únicamente atinaba a recordar los momentos vividos como Rector de Salamanca, función que ocupó siendo estudiante... Y en las formas autogestionarias más recientes, tanto en el proyecto como en la realización (hay ejemplos en la Alemania de hoy), una de las vías es el establecimiento de una disciplina originada en el orden estudiantil: el propio Ortega anticipa —mucho antes de los experimentos actuales— que: "Son los estudiantes quienes, previamente organizados para ello, deben dirigir el orden interior de la universidad, asegurar el decoro de los usos y maneras, imponer la disciplina material y sentirse responsables de ella" (*op. cit.*, pág. 34, nota). Su concepción de la universidad como "poder espiritual" lo conducía a creer en los principales protagonistas de la entidad, que son los estudiantes. Pero esa creencia debía sostenerse en el testimonio de la responsabilidad de todos los sectores comprometidos en el quehacer universitario, especialmente en los dos términos de la relación docente, que son el profesor y el estudiante; toda vez que la enseñanza-aprendizaje es una relación de *amor* en los mismos términos que dice el poeta: es olvidarse de sí mismo para ir hacia el prójimo. Y la enseñanza es así.

Alguna vez escuchamos decir en clase al profesor Ambrosio Gioja —el docente por antonomasia— que aplicando el razonamiento orteguiano era posible llegar a admitir, por vía de hipótesis, que existiera una universidad compuesta exclusivamente de alumnos, mientras que no era posible suponer la situación inversa, ya que un centro de docentes podría ser

un laboratorio, un Cenáculo, una academia, pero no una universidad propiamente dicha. Entonces nos pareció exagerada la conclusión, pero hoy —con la experiencia docente cumplida— llegamos al mismo convencimiento. El despertar o estallido de la nueva preocupación pedagógica no es más que el reflejo de esa convicción, ahora generalizada. Y el libro de Witker tiene el mérito de que conduce a la concientización sobre el problema, llevándonos de la mano con las grandes cuestiones que exige la modernización de la enseñanza del derecho: en el *qué* de la enseñanza, en el *cómo* de esa enseñanza, y en *quiénes* realizan la enseñanza. *Jorge Reinaldo Vanossi. Ω*

LAS POLITICAS DEMOGRAFICAS EN AMERICA LATINA

The Dynamics of Population Policy in Latin America, Terry L. McCoy, editor, Bellinger Publishing, Cambridge, 1974, 410 páginas.

Las tasas de crecimiento natural de la población en la mayoría de los países latinoamericanos son del orden del 2 y 3 por ciento anual. Los gobiernos de Colombia y de la República Dominicana son los únicos en América Latina públicamente comprometidos a poner en práctica políticas de reducción de la fertilidad. Todos los gobiernos, excepto los de Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Perú y Uruguay, dan cierto grado de apoyo público a las actividades de planeación familiar, a menudo mediante asociaciones voluntarias y organismos privados.

El libro que se comenta constituye el mejor estudio publicado hasta ahora de las políticas demográficas de América Latina, a pesar de algunas fallas de importancia. Los primeros cuatro capítulos analizan de manera amplia las relaciones entre las actitudes respecto a la población y otras variables. El editor McCoy contribuye con un análisis conciso del financiamiento externo de las actividades relacionadas con la población; se abre paso a través de una selva de organismos hasta llegar al Gobierno de Estados Unidos, que sigue siendo el contribuyente principal. Hace notar que si bien la ayuda externa ha propiciado que muchos gobiernos se refieran de dientes afuera a los problemas demográficos, no ha inducido la aplicación de políticas ni de programas que ofrezcan la esperanza de reducir con rapidez la fertilidad. McCoy predice una pronta desilusión de los proponentes estadounidenses del control demográfico que conducirá a disminuir la ayuda, lo cual afectará a los programas carentes de sólido apoyo local.

Sanders, uno de los ensayistas que contribuyen a este libro, estudia con habilidad la brecha entre el catolicismo formal y las creencias y prácticas prevalecientes en la población, destruyendo el mito de que la Iglesia católica representa un obstáculo importante para los programas gubernamentales. Los autores Stycos y Mondigo exploran adicionalmente las relaciones entre las actitudes de las élites y la religión, la ideología y otros valores. En los capítulos de esos autores se resalta la convergencia de los puntos de vista de los naciona-

listas de derecha y de los radicales izquierdistas en oposición a las políticas de control poblacional "vendidas con dificultad" y apoyadas por el financiamiento de Estados Unidos.

En la segunda parte del libro se reproducen opiniones en favor y en contra de la natalidad, provenientes de fuentes diversas, entre las que se incluyen a Robert McNamara, del Banco Mundial, y la Encíclica de 1968 del Papa Paulo VI. La reimpresión más interesante es la de un conceptuoso artículo, publicado en español en 1967, del fallecido Gilberto Loyo, que se refiere a los problemas demográficos mexicanos. Loyo explica en ese trabajo el apoyo que dio a la alta fertilidad de México en los decenios de los años veinte y treinta, como respuesta adecuada a los problemas entonces prevalecientes en el país. Asimismo, hace notar la juventud de la población actual y las exigencias que ello impone en lo tocante a los servicios sociales y al mercado de trabajo. También hace un llamado a favor de un sostenido esfuerzo público para promover la disminución de la fertilidad.

En la tercer parte, constituida por seis capítulos, se estudian las políticas nacionales. Sin embargo, lo que debió haber sido la parte más sustanciosa del libro se queda en los meros huesos. No se tratan los casos de Argentina y de Brasil, pese a que la comprensión de su continuo compromiso en favor de una política de estímulo a la natalidad resulta esencial para entender las cuestiones demográficas en América Latina.

Los capítulos dedicados a Colombia y Perú y a una comparación entre los casos de Costa Rica y Chile son breves y débiles y aportan escasa comprensión respecto a las razones de ciertas políticas, así como a sus consecuencias prácticas. No se examinan en el resultado de la planeación familiar durante el gobierno de Allende ni se da explicación plausible alguna respecto a las razones que tiene el régimen militar modernizante de Perú para ser tan hostil respecto al control de la natalidad.

Los capítulos que se refieren a la República Dominicana, a México y a Venezuela son de mayor envergadura. Se sostiene que Estados Unidos impuso a ciertos líderes dominicanos sumisos una política de control demográfico en 1967, misma que ellos están cambiando gradualmente en algo propio, de carácter mucho más modesto. Venezuela ha emprendido el camino de la asociación voluntaria, en el cual el gobierno, hasta 1973, no daba más que "apoyo subrepticio" a los programas, para los cuales se cultivaba y propiciaba el amplio apoyo de la élite. Con atrevimiento, McCoy utiliza la política de población para examinar si México es esencialmente una sociedad autoritaria o una dominada por los intereses faccionales de la élite. Examina los cautelosos esfuerzos y posturas de los economistas y demógrafos del prestigioso Colegio de México y del Instituto Mexicano de Estudios Sociales (IMES), así como las actividades de las dos asociaciones privadas de planeación familiar. Concluye al respecto que no fue la presión de ellos la que provocó el apoyo público presidencial a la paternidad responsable en abril de 1972. En vez de eso, fue el presidente Echeverría quien cambió sus puntos de vista, y el mensaje de la cúspide empezó a difundirse a través de las capas burocráticas.

McCoy no puede explicar la razón de la mudanza de las

opiniones presidenciales; en cambio sugiere que no ocurrió como respuesta a las presiones de grupos de interés mexicanos o extranjeros. Sostiene que la disminución del crecimiento económico, la intranquilidad social creciente y los esfuerzos frustrados de distribución del ingreso estimularon "al Presidente y a sus consejeros a buscar un nuevo enfoque", con la esperanza de que la fertilidad disminuida reduciría las exigencias y contribuiría a mantener el régimen. Queda por ver si el apoyo oficial a ese grado podrá traducirse en una disminución de los nacimientos en México, meta no declarada que McCoy considera el motivo real de la nueva política.

Lo que queda claro en este estudio es el grado en que, en escasos diez años, el crecimiento de la población se ha convertido en un problema en América Latina. El dinero de Estados Unidos ha contribuido a ello, pero la investigación demográfica de los latinoamericanos y su difusión han sido probablemente más importantes. Cabe especular respecto a que más pronto o más tarde todos los gobiernos latinoamericanos se comprometerán de alguna forma en la planeación familiar y que una mayoría de ellos, cuando menos en principio, apoyarán el objetivo de la reducción de la fertilidad.

Quizá Argentina y Uruguay, con su población urbanizada de origen europeo y su ya baja fertilidad, sean probablemente los últimos bastiones, aunque al parecer no son pocos los brasileños convencidos de que 200 millones de compatriotas (el doble de la población actual) constituyen la cifra justa que el país necesita para alcanzar la grandeza.

Siguen haciendo falta los estudios detallados de lo que ocurre, si es que algo pasa, cuando un gobierno se lanza a una política demográfica. En este útil libro se echa de menos tanto un índice cuanto un análisis de la dinámica real de la realización de políticas demográficas. *Aaron Segal. Ω*

CONTINUIDAD DE LA RESISTENCIA ANTICOLONIALISTA

Raíces indígenas de la lucha anticolonialista en Nicaragua, Jaime Wheelock Román, Siglo XXI Editores, México 1974, 119 páginas.

Uno de los propósitos fundamentales de este libro es "demostrar la continuidad de la resistencia armada indígena y los brotes insurreccionales que tuvieron lugar a lo largo del período colonialista". El autor realiza su estudio de la época contemporánea, en la que los nicaragüenses siguen viviendo las consecuencias del dominio colonial, ahora en su etapa imperialista. Wheelock Román señala las constantes que se advierten a lo largo del tiempo en la actitud de las clases hegemónicas de Nicaragua respecto a los productores de la riqueza material del país (el indio en la Colonia y el peón agrícola y el asalariado en la actualidad).

En la introducción, el autor se refiere a varios mitos y prejuicios, "producto del monopolio cultural que ejerce la burguesía criolla", por medio de los cuales se interpretan los

sucesos históricos, de tal suerte que justifiquen una “estructura de dominación que se ha mantenido... con una continuidad sorprendente”. A este respecto puntualiza que “Se habla insistentemente de que la dominación imperialista no puede ser posible, mientras no existan en el país dominado las condiciones socioculturales que la proyecten como legítima. Por ello es que a una cultura de la dominación correspondiente a una alianza con el imperialismo a nivel de socio comercial nosotros oponemos una cultura de la revolución fundamentada en la alianza de las clases explotadas y oprimidas en Nicaragua”.

En el libro de Jaime Wheelock se presenta al lector el hecho de que dentro de la evolución histórica y socioeconómica de América Latina, Nicaragua constituye un caso con peculiaridades bien definidas, pese a muchas y evidentes similitudes.

Seis son los grandes temas tratados en este ensayo, que configuran otros tantos capítulos, a saber: “Conquista española. ‘Choque de armas’”; “La resistencia oriental”; “Sublevaciones en la colonia”; “Resistencia indígena e independencia”; “Las luchas por la independencia: fiebres y serviles”, y “La guerra de las comunidades, 1881”.

En la primera parte de su trabajo, el autor señala que la razón primordial que impulsó a la conquista de Nicaragua en el año de 1523 fue el interés de España por la comunicación interoceánica. Sin embargo, al tenerse noticias de la riqueza del territorio, fueron preparadas diversas expediciones con la finalidad esencial de despojar a los naturales de lo que se suponía una riqueza fabulosa. Al frente de éstas se encontraban los capitantes españoles más importantes: Gil González Dávila, conquistador de Nicaragua; Hernán Cortés, desde la Nueva España, y Pedro Arias Dávila, desde su cuartel general del Darién.

Explica el autor cómo la realidad autóctona de Nicaragua fue estremecida bruscamente por la conquista española. El nativo recibió a los conquistadores en forma pacífica. En un principio, asombrándose de su llegada, los obsequió con objetos preciosos; pero más tarde, al darse cuenta de las violencias continuas del conquistador, se rebeló y le presentó resistencia armada. Ataques y oposición dieron lugar a fuertes bajas en ambas partes. Los indígenas sufrían cada vez mayores pérdidas debido a la inferioridad de sus armas en comparación con las de los españoles, hecho que dio como resultado un abandono cada vez mayor de sus tierras. Despojado de sus propiedades y de sus bienes, privado de sus propios medios de existencia, el indígena se convirtió en esclavo y en mercancía, llegando incluso a ser canjeado por bienes procedentes de España.

En el trabajo que se comenta se expone claramente cómo a fines del siglo XVII y principios del XVIII, tanto las diferentes tribus indígenas que habitaban el territorio nicaragüense, como los negros antillanos —estos últimos organizados y con armas de introducción inglesa— se sublevaron en contra del sistema colonialista imperante. Durante esta etapa el poderío español se enfrentó a tres diferentes tipos de sublevaciones:

“a] Los indios mestizos de las villas y ciudades coloniales,

actores y promotores de una constante rebeldía manteniéndose como un verdadero foco interno de lucha.

”b] La resistencia de las tribus caribes esparcidas a lo largo de las riberas de los grandes ríos: Coco, al norte, Granada y Escondido en la región oriental.

”c] Virtual secesión provocada por los Mosquitos y Zambos de las costas del Atlántico conocido como Litoral o Costa de Mosquitos o simplemente Mosquitía.”

Durante este mismo período la clase propietaria de tierra aspiraba al dominio político-económico de Nicaragua. Mientras tanto, Inglaterra penetraba pugnando por ampliar su capital y sus mercados. Asimismo, existía un deterioro de la estructura de dominación española. Son éstas las contradicciones internas y externas que más tarde culminaron con la ruptura de la dependencia política de España.

Al abordar el conflicto de la independencia a través de sucesos reales, Jaime Wheelock lo plantea en términos de intereses de clase: “En la lucha que se libra en Nicaragua por la independencia, también está presente el indio. ¡Cómo no iba a estarlo!, si desde tres siglos luchaba conformando un proceso independentista de extraordinaria continuidad. Es necesario insistir en que la lucha del indio no era sólo contra el colonialismo, visto desde el ángulo de su variable externa. No se agotaba allí, en la medida en que, relegado a la última escala social, aun dentro del proceso de independencia y realizada ésta, se mantendrían intocados en lo fundamental sus principales enemigos de clase: los terratenientes y comerciantes, quienes —como sabemos— voltearon sus ojos a la nacionalidad en los momentos en que España se había convertido en un freno para sus intereses y en un peligro para su conservación como clase dominante”.

Los sectores terratenientes y acaudalados rechazaban cualquier movimiento independentista que tuviera como finalidad tanto la abolición de la esclavitud como la supresión de los tributos o del monopolio de la propiedad territorial. Los sometidos, por otra parte, deseaban la emancipación social que los conduciría a la eliminación de la esclavitud y de la servidumbre.

En el capítulo quinto se narra cómo, a partir de 1821 —año de la declaración de la independencia de Nicaragua—, todos los recursos y las energías se orientaron en función de las guerras represivas contra los que veían en ese movimiento la posibilidad de poner fin a la opresión interna. Y no podía ser de otra forma, ya que quienes proclamaron y condujeron el movimiento independentista no lo hicieron por la liberación plena de todas las clases sociales, sino por la supervivencia propia en la prolongación del sistema “formalmente” abolido.

La clase hegemónica, detentadora del poder político conquistado con la independencia, rechazaba en defensa de sus propios intereses, el surgimiento de condiciones para el cambio de las relaciones heredadas de la Colonia. Nicaragua inició en esa primera etapa (1822-1857) un proceso de organización del poder político con un gobierno de índole aristocrática fundado en un orden de privilegios y derechos únicamente otorgados a la oligarquía.

Limón o lima agria y sus derivados

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

(Segunda parte)

ESTADOS UNIDOS

Este país se ha convertido en el primer productor mundial de limones tipo "mediterráneo" al producir aproximadamente una cuarta parte de la oferta total y superar a Italia. Del ciclo citrícola 1970-71 al de 1974-75 su producción de acuerdo con fuentes norteamericanas, se elevó de 625 000 a 1 118 000 toneladas; esta notable alza se debió a condiciones climatológicas excepcionales en sus regiones de cultivo localizadas en California-Arizona en donde aumentó el hectareaje cultivado. En dicho período la producción de limas, que se cosechan en Florida, pasó de 35 000 a 44 000 toneladas. El nivel de producción de limones para 1974-75 supera al previsto para 1980 por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y que era de 900 000 ton (incluyendo limas). Estas variedades de limones difieren del limón mexicano.

La producción de limón de Estados Unidos es abundante

Nota: Este estudio fue elaborado por el Lic. Miguel Alvarez Uriarte con la colaboración de los licenciados Gilberto Chávez Vega y Teresa Herrera Lavín.

de noviembre a junio, lo que ocasiona la baja de los precios, mientras que en el resto del año hay cierta escasez que se agudiza de agosto a octubre. Esta circunstancia resulta favorable para las exportaciones de México por la complementariedad que puede tener la producción mexicana que llega a su máximo de junio a octubre.

Conforme a la estacionalidad de la producción estadounidense, para el ciclo agrícola 1974-1975 los precios rurales pagados al citricultor en ese país variaron del equivalente de 1 110 a 4 290 pesos la tonelada, con un promedio anual de 2 190 pesos. Estas cotizaciones suben en más de 40% cuando la fruta está clasificada y empacada para su distribución en los centros de consumo. Al cítrico mexicano empacado y puesto en la frontera de Estados Unidos tiende a fijarse un precio semejante al que se paga en el medio rural de ese país, lo cual implica una ventaja competitiva que debería reflejarse en precios más bajos para el consumidor final, en relación con los productos estadounidenses.

Según estimaciones de la FAO el consumo total de limones y limas en Estados Unidos será en 1980 apenas

Mientras las reglas del sistema colonial conferían a aquella sociedad aristocrática una existencia de derecho, la población avasallada, que ansiaba liberarse, no había logrado todavía la organización de la violencia como réplica al poder de la opresión instituida. La inconformidad de las masas explotadas se ahogaba en la impotencia de ellas mismas como clase que, oprimida por una realidad tan hostil, no estaba preparada aún para trasladar sus razones al orden de los hechos.

Pocas fueron las alteraciones del modo de producción que ocurrieron en Nicaragua al pasar de la Colonia a la vida independiente. Las relaciones productivas conservaron durante mucho tiempo el mismo carácter básico que tuvieron bajo el dominio de España. Empero, a la esclavitud y a la servidumbre se fue agregando progresivamente la mano de obra asalariada para satisfacer las crecientes necesidades del cultivo del café, recién introducido en el país. Este proceso fue muy duro para las comunidades indígenas, sometidas a toda suerte de ataques contra sus ejidos y personas. Además, fue parte, desde otro ángulo, de la tendencia de consolidación del latifundio y de la "expansión de la propiedad monopolista que se venía configurando aun antes de liquidarse el colonialismo español".

La violencia contra los campesinos, el pago de las deudas en trabajo, el trabajo obligatorio y los reclutamientos forzosos, al amparo de las leyes de vagancia, agudizaron las contradicciones y condujeron al estallido de la guerra de las comunidades indígenas. En 1881 los indios de Matagalpa iniciaron un movimiento devastador: "Los indígenas de Matagalpa respondieron a la presión oligárquica desatando una guerra de enormes proporciones, en la que se llegaron a movilizar más de siete mil combatientes indígenas, quienes

libraron numerosos combates en varios puntos del país, extendiéndose hasta El Sauce y León. Las hostilidades tuvieron una duración de más de siete meses y en ellas se calcula que encontraron la muerte millares de indios".

Las raíces anticolonialistas y de clase legadas por los indígenas que durante las guerras de independencia y de las comunidades lucharon contra la oligarquía, condujeron al Ejército Defensor de la Soberanía de Nicaragua a levantarse en contra de la intervención armada norteamericana en 1912 y 1927. En esos años, dice el autor, "un ejército de campesinos y explotados" se alzó contra la intervención foránea y "decenas de miles de marinos fueron incapaces de doblegar a esos avanzados intérpretes de la liberación continental..." Todavía resuenan las palabras de Augusto César Sandino: "juro ante la patria y ante la historia, que mi espada defenderá el decoro nacional y que será la redención para los oprimidos. Acepto la invitación a la lucha y yo mismo la provoqué, y al reto del invasor cobarde y de los traidores a mi patria contesté con mi grito de combate, y mi pecho y el de mis soldados formarán murallas donde se lleguen a estrellar las legiones de los enemigos de Nicaragua. Podrá morir el último de mis soldados... pero antes, más de un batallón de los vuestros, invasor rubio, habrá mordido el polvo de mis agrestes montañas" (Manifiesto de San Albino, 1 de julio de 1927).

El libro comentado, pese a su carácter no exhaustivo, sino más bien de iniciador de "una pauta de trabajo", constituye una aportación de gran importancia al estudio de los hechos históricos específicos de la época colonial y neocolonial, no sólo en Nicaragua, sino en América Latina. *Margarita Gasteazoro Martínez. Ω*

OBRAS RECIBIDAS

Samir Amin

¿Cómo funciona el capitalismo? El intercambio desigual y la ley del valor, Siglo XXI Argentina Editores, Buenos Aires, 1975, 144 páginas.

Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina

La cuestión de la propiedad industrial en América y su papel en el proceso de desarrollo e integración económica, serie Estudios (mimeo), Buenos Aires, 1976, 67 páginas.

Richar J. Barnet

La economía de la muerte, Siglo XXI Editores, México, 1976, 192 páginas.

Banco de la República (Colombia)

Incidencia de la inversión extranjera en el producto bruto interno manufacturero (mimeo.), Bogotá, Colombia, julio de 1975, 174 páginas.

Instituto Mexicano del Petróleo

Energéticos. Demanda sectorial, análisis y perspectivas (vol. II), Subdirección de Estudios Económicos y Planeación Industrial, IMP, México, 1975, 410 páginas.

Paul Nizan

Por una nueva cultura (textos reunidos y presentados por Susan Sulrman), Serie Claves, Ediciones Era, México, 1975, 224 páginas.

Christian Palloix

Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización, Siglo XXI de España Editores, en coedición con Siglo XXI Editores (México), y Siglo XXI Argentina Editores, Madrid, 1975, 294 páginas.

José Luis Siqueiros

La regulación jurídica de las empresas transnacionales, s. ed. México, 1975, 44 páginas.

Eduardo J. Tejera

Una década de desarrollo económico dominicano, 1963-1973, s. ed., Santo Domingo, 1975, 246 páginas.

Varios autores

Políticas de transporte en esquemas de integración, Ildis-Intal, s. l., 1975. 506 + XII páginas.

Jorge Witker V.

Universidad y dependencia científica y tecnológica en América Latina, Comisión Técnica de Estudios y Proyectos Legislativos, UNAM, México, 1976, 102 páginas. Ω

15 000 ton mayor que el promedio consumido durante 1964-66, que ascendió a 495 000 toneladas anuales. Probablemente vaya a bajar el consumo de la fruta en estado fresco en el lapso mencionado de 230 000 a 213 000 toneladas, mientras el correspondiente al producto transformado podría subir, en equivalente de fruta fresca, de 265 000 a 297 000 toneladas. La moderada baja en el consumo total y sobre todo en el *per capita* (de 2.5 kg en 1964-66 a 2.2 kg en 1980) afecta solamente al fruto fresco; esto probablemente se explique porque tiende a decaer en la dieta alimenticia el consumo de aquellos otros productos a los que acompaña el limón y a la falta de campañas promocionales que recuerden las cualidades naturales de este cítrico. En cambio, continuará elevándose el consumo de la fruta procesada debido a su bajo precio y a su cómodo aprovechamiento.

Estados Unidos es el segundo exportador mundial de limones tipo "mediterráneo" (después de Italia) participando con una cuarta parte de las ventas al exterior mundiales. De 1970 a 1974 el volumen embarcado subió de 128 000 a 200 000 toneladas; este incremento notable obedece a las promociones llevadas a cabo en Japón, país que redujo los obstáculos que tenía a esas compras y que en el último año absorbió el 46% del total exportado por Estados Unidos. Otros clientes importantes han sido Francia, Canadá, Países Bajos, Polonia y República Federal de Alemania.

Las importaciones de lima agria que registra Estados Unidos para los primeros años de la presente década alcanzan un máximo en 1970 con 2 225 ton, con un valor de medio millón de dólares; México abasteció alrededor del 95% del total. Otros proveedores de carácter marginal fueron Honduras, Haití, Venezuela y Guatemala. Las compras externas estadounidenses de limón tipo "mediterráneo" resultaron de muy escasa significación.

En el mercado estadounidense el aceite esencial de limón mexicano es consumido por un número limitado de actividades industriales. De acuerdo a un estudio publicado por la revista *Oil Paint and Drug Reporter*, en el año de 1960, la rama elaboradora de bebidas no alcohólicas absorbió el 57%, la de galletas el 17%, la de repostería el 15%, la de extractos aromáticos 5%, la de perfumería y cosméticos 3% y la farmacéutica 2%; el 1% restante es demandado por otras industrias de menor importancia. Los informes recabados de los exportadores mexicanos ratifican la preponderancia actual de la industria embotelladora entre las demandantes.

El estudio de una proyección del probable crecimiento de las ventas en Estados Unidos de algunos productos alimenticios y bebidas para 1980,¹ permite deducir la evolución de la demanda de importaciones de aceite de limón. De acuerdo con ello puede esperarse que continuará la tendencia irregular de los pedidos de aceite de limón, como en el pasado reciente. Según esa proyección las ventas de bebidas no alcohólicas embotelladas o enlatadas tendrán un aumento anual acumulativo de 10%, los perfumes y cosméticos uno de 8.4%, las sustancias saborizantes (extractos, jarabes, etc.) uno de 7% y las galletas uno de 6.5 por ciento.

1. Véase Departamento de Comercio de Estados Unidos, *US Industrial Outlook 1973 with projections to 1980*, Washington, 1974.

El mercado mundial del aceite esencial de limón tipo mexicano se encuentra altamente concentrado en Estados Unidos; se calcula que de 1970 a 1974 este país adquirió de 70 a 80 por ciento del total; sigue en importancia el Reino Unido con una participación también variable, del 15 al 20 por ciento; entre otros compradores de cierta importancia se encuentran Suiza, Canadá, Francia, República Federal de Alemania y Japón. La gran importancia de Estados Unidos como importador de aceite de limón se explica por su amplio mercado interno y porque en ese país las empresas transnacionales elaboran concentrados o bases (patentados) que después exportan a sus filiales.

Las importaciones de aceite esencial de limón tipo mexicano que realiza Estados Unidos tienden a crecer, pero presentan claras oscilaciones cíclicas como reflejo probablemente de su ritmo de actividad económica en general. En 1962 se registraron compras por casi 300 ton y después de una baja que se agudizó en 1964 hubo una recuperación que llegó a su máximo en 1967 con 427 ton; las compras vinieron a descender en 1968 y 1968. Posteriormente, aunque de manera irregular, hay una fuerte expansión que alcanza su máximo en 1974 con un monto de 528 ton; de enero a octubre de 1975 se vuelve a presentar una caída, calculada en 30 por ciento. En el período antes mencionado Estados Unidos aumentó de manera irregular sus adquisiciones de aceite de limón procedente de México, de acuerdo más o menos con la tendencia de las compras totales (véase el cuadro 1).

CUADRO 1

Estados Unidos: importaciones de aceite esencial de limón, por principales proveedores (Toneladas)

Años	Total	México	Haití	Otros
1962	295	246	37	12
1963	177	141	30	6
1964	139	96	34	9
1965	307	258	41	8
1966	327	266	47	14
1967	427	348	63	16
1968	422	337	63	22
1969	256	133	74	49
1970	375	222	84	69
1971	330	214	74	42
1972	427	279	81	67
1973	440	281	102	57
1974	528	342	105	81
1975 ¹	320	185	69	66

1. Enero-octubre.
Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *U.S. Import, FT 135*.

La participación relativa que a largo plazo ha tenido México como abastecedor de Estados Unidos de aceite de

limón tiende a deteriorarse sobre todo en los años de depresión económica en ese país. Con excepción de 1964, cuando su contribución relativa fue de 69% del total, en el lapso de 1961 a 1968 su aporte varió de casi 80 a 84 por ciento. Posteriormente en 1969 y 1970 cae al 52 y 59 por ciento respectivamente; de 1971 a 1974 el promedio anual resultó de 65%, contrayéndose hasta el 58% en los meses de enero a octubre de 1975. Consecuentemente han habido otros proveedores que han estado elevando su participación en el principal mercado mundial, sobre todo Haití que en los años de baja actividad económica en Estados Unidos aumenta aún más su participación aprovechando los bajos precios que ofrece; así, en 1964 subió su contribución al 24% y en 1969 a casi 29% del total; en los años siguientes consolidó su posición con un promedio de 22 por ciento. Otros abastecedores que también están incrementando su presencia han sido Perú, República Dominicana, Brasil y Jamaica.

Los demandantes de aceite esencial de limón mexicano en el mercado de Estados Unidos se localizan principalmente en Nueva York; los compradores están constituidos por un número reducido de empresas que tienen una fuerte capacidad de negociación y amplios recursos económicos, lo que les permite influir en las condiciones del mercado. Además son los que se encargan de realizar las compras y la distribución para su venta a las empresas consumidoras de ese país.

Las importaciones de jugos de limón concentrados y sin azúcar que realizó Estados Unidos en el período 1970-1974 resultaron irregulares con cierto crecimiento en sus cantidades y con valores unitarios en ascenso. En 1970 adquirieron 776 000 galones (en su equivalente diluido) y su máximo se registró en 1972 con 1 133 000 galones; en los dos años siguientes el promedio anual fue de 853 000 galones; mientras que en el primer año tuvieron un valor de 1.7 millones de dólares, en el último resultó de 2.3 millones. Canadá aparece como el primer gran abastecedor que eleva su participación del 48% en promedio en los tres primeros años al 78% en promedio en los dos años siguientes. La contribución de México varió del 25% del total en 1972 al 9% en 1973. El Reino Unido redujo drásticamente su contribución a este mercado.

Estados Unidos grava la importación de limón mexicano (al natural o en salmuera) con un centavo de dólar la libra; al precio de 2 600 pesos la tonelada, esto significa una carga de aproximadamente 10% *ad valorem*. Sus compras externas de aceite de limón están exentas del pago de derechos. Los jugos de este cítrico sin concentrar pagan 10 centavos de dólar por galón y cuando son concentrados se aplica el mismo gravamen multiplicado por el grado de concentración. Como el jugo concentrado procedente de México en su mayoría es de 5 por 1, entonces el monto del impuesto asciende a 50 centavos de dólar por galón, que dado a un precio de 4.10 dólares el galón, significa que el peso del gravamen es de 12.2% *ad valorem*.

REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Este país ocupa el primer lugar como importador mundial de limones de tipo "mediterráneo"; en el ciclo 1972-73 adquirió

el 15% del total. Durante el lapso de 1970 a 1974 dichas compras disminuyeron de 128 455 a 113 860 ton debido probablemente a insuficientes abastecimientos de su principal proveedor, Italia, que redujo su participación en las compras alemanas de un promedio de 73% en el bienio 1970-71 a 47% en el de 1973-74. España, Turquía y Estados Unidos fueron los que aprovecharon principalmente esta coyuntura para incrementar su participación en ese mercado. Entre los países latinoamericanos que también elevaron su contribución se cuentan Argentina, Uruguay, Chile y Brasil.

La FAO calculó que la República Federal de Alemania importaría 148 000 ton de limones y limas en 1980, lo que daría un incremento de 30% respecto a 1974, con una tasa anual de crecimiento de 4.5%. Entre los cítricos, el que presenta las mejores perspectivas de elevación del consumo es precisamente el limón.

Alemania occidental ha estado elevando sus pequeñas compras al exterior de aceite esencial de limón; su principal abastecedor es Brasil. En 1971 importó una tonelada, 9 ton en 1972 y 5.2 ton en 1973. La participación de Brasil en las compras totales alemanas se calcula arriba de 90%. El resto lo provee México.

En jugos naturales y concentrados de limón y lima, la República Federal de Alemania ocupa el primer lugar como importador mundial. De 1970 a 1973 sus compras aumentaron de 6 620 a 9 231 toneladas, decayendo el año siguiente a 7 148 ton. En el primero de los años anotados sus principales proveedores fueron: Países Bajos (39.5%), Italia (32.9%) y Grecia (9.6%); en el último año fueron Italia (46.7%), Países Bajos (22.4%) y Argentina (17.5%). Según cálculos de la FAO sus importaciones o consumo en 1980 será en términos de fruta fresca, de 30 000 ton, contra 23 000 que fueron en 1971, lo que arroja un incremento anual de 3 por ciento.

En este mercado hay muy buenas perspectivas de que se incremente el consumo de jugo de limón para la preparación de bebidas refrescantes y limonadas amargas, y para usarlo en combinación con las bebidas alcohólicas, así como también por su mayor aprovechamiento en los restaurantes.

La República Federal de Alemania carga el 8% *ad valorem* más un arancel compensatorio discrecional a sus importaciones de limones frescos provenientes de países no favorecidos por trato preferencial entre los que se encuentra México. Ese arancel es de 4.8%, más el arancel compensatorio para las que van de Israel, Chipre, Líbano, República Árabe de Egipto y España; 4%, más el compensatorio, para las de Turquía, y 1.6%, más el compensatorio, para las de Marruecos y Túnez; los limones de Grecia entran exentos.

En el aceite esencial de limón también se aplican aranceles discriminatorios. La tasa general es de 11% *ad valorem*, mientras que a las compras de Israel les corresponde el 5.5%; en Egipto y Líbano 4.9%; en España, Islandia, Noruega, Austria, Portugal, Suecia y Finlandia, 4.4% y en Chipre 3.3%. Ingresan libre de impuestos lo que procede de Malta, Marruecos, Túnez, Turquía, territorios de ultramar, Grecia, Países Africanos Asociados, Madagascar y Mauricio.

Los jugos de limón sin adición de azúcar, con una

densidad hasta de 1.33 a 15°C, cubren un arancel de 19% *ad valorem* como tratamiento general, y pagan 15% cuando provienen de países en desarrollo a los que se extiende el esquema general de preferencias de la Comunidad Económica Europea, acordado en la UNCTAD (aplicable a México), y se les declara libres si se compran a Grecia, a los Estados Africanos Asociados, a los territorios de ultramar, y a Madagascar.

Los jugos de limón sin adición de azúcar con densidad superior de 1.33 a 15°C cubren un arancel general de 42% *ad valorem*, se les aplica 34% si proceden de los países en desarrollo que gozan de preferencias de la UNCTAD y se les libera del gravamen cuando provienen de Grecia, Países Africanos Asociados, Madagascar y territorios de ultramar.

REINO UNIDO

El Reino Unido no produce limones. En el período de 1970-1974 sus importaciones de esta fruta se mantuvieron en alrededor de 37 000 ton. De 1970 a 1972 Italia figuró como el principal proveedor, cubriendo alrededor de 50% de las compras; esta proporción cayó a 20% en los dos años siguientes, por los problemas de la producción italiana, circunstancia que aprovecharon España y Sudáfrica para incrementar sus remisiones hacia el Reino Unido y constituirse así en abastecedores importantes. Chipre, Estados Unidos y Turquía destacan también como proveedores.

Este país representa un mercado de interés para el aceite esencial de limón tipo mexicano, ya que constituye el segundo comprador después de Estados Unidos, estimándose sus requerimientos de 15 a 20 por ciento de las compras mundiales. En 1972 sus importaciones se estimaron en 43 ton, que ascendieron hasta 106 al año siguiente. En el primer año México cubrió el 75% de los requerimientos totales, reduciéndose esta participación a 57% en 1973; el otro proveedor fue Jamaica, que participó con 25 y 43 por ciento, respectivamente, de las compras de los años de 1972 y 1973.

El Reino Unido ha venido demandando tanto jugos de limón y lima sin concentrar como concentrados, estimándose que ocupa el segundo lugar como adquirente en el mundo, después de la República Federal de Alemania.

Sus importaciones de jugos no concentrados de diferentes variedades de cítricos, entre los que se incluyen el del limón de tipo mexicano, fueron de 905 000 galones en 1971 y se redujeron a 814 000 y a 503 000 en los dos años siguientes.

Las compras del Reino Unido de jugos concentrados de cítricos (primordialmente jugos de limón tipo mexicano) se cuantificaron en 554 000 galones en 1971, ascendieron a 586 000 en 1972 y se derrumbaron en 1973 hasta 73 000, debido a fenómenos naturales que afectaron la producción de Ghana y Jamaica que eran sus principales proveedores. Las compras de jugo concentrado de la variedad "mediterráneo" fueron de 678 000 galones en 1971 y crecieron los dos años subsecuentes hasta situarse en 901 000 galones en 1973. En este tipo de jugo, Italia, Grecia e Israel fueron sus principales abastecedores.

La fuerte preferencia del consumidor en los últimos años por los concentrados para la preparación de limonadas amargas y productos que se consumen mezclados con bebidas alcohólicas, ha creado una situación favorable para los productores de jugo de limón.

El Reino Unido da tratamientos discriminatorios a la importación de limón y sus derivados industriales. Al fruto que proviene de los integrantes de la Comunidad Económica Europea le aplica un 3% *ad valorem*; a los importados desde países miembros de la Comunidad Británica de Naciones 6.4%; si se adquieren de Irlanda e Islas del Canal se les declara libres de gravamen; el tratamiento general es de 9.4 por ciento.

El aceite esencial de lima no desterpenado cubre un 10% *ad valorem* si procede de países que forman parte de la Comunidad Económica Europea 6.6% cuando se adquiere de los integrantes de la Comunidad Británica de Naciones y se le declara libre si se le importa desde Irlanda e Islas del Canal; el tratamiento general es de 16.6%. El aceite esencial de lima desterpenado cubre 10% *ad valorem* cuando se compra en la Comunidad Económica Europea; 7.2 cuando proviene de integrantes de la Comunidad Británica de Naciones y se le declara libre si su origen es Irlanda o las Islas del Canal; el tratamiento general es de 17.2 por ciento.

La importación de jugos de lima con densidad superior a 1.33 a 15°C, sin adición de sustancias edulcorantes o si éstas no exceden de 20% del peso del producto, están sujetas a los siguientes aranceles: 9% de la Comunidad Económica Europea, 16.8% de países integrantes de la Comunidad Británica de Naciones, exentos de Irlanda e Islas del Canal y 25.8% de otros países.

Las importaciones de jugos de lima con densidad superior a 1.33 a 15°C, con un valor de menos de 30 unidades de cuenta por 100 kilogramos netos, con adición de sustancias edulcorantes que excedan el 30% de su peso están sujetas a los aranceles siguientes: 10.8% de la Comunidad Económica Europea, 16.8% de la Comunidad Británica de Naciones, exentos de Irlanda e Islas del Canal y 27.6% de otros países.

FRANCIA

La magnitud de sus compras de limones y limas sitúa a Francia como el segundo importador en el mundo, después de la República Federal de Alemania. Sus adquisiciones en el ciclo 1972-73 ascendieron a 103 000 ton, o sea, 13% del total importado a nivel mundial. En el período 1970-73 las importaciones de limones fluctuaron de 93 400 a 101 700 toneladas. Sus proveedores más importantes fueron: España, que suministró el 41% de sus compras en 1970 y el 59% en 1973; Estados Unidos, que mejoró su posición relativa de 20 a 22 por ciento en los mismos años; Italia, que le abasteció casi 18% de las remesas de 1970 y 1972, en 1973 sólo pudo enviarle 1 710 ton por lo que su participación relativa se desplomó hasta 1.7% del total; esto se debió a la cuantiosa pérdida de cosechas que sufrió en ese año por el "mal secco". El vacío que dejó Italia lo llenaron principalmente España y Estados Unidos.

De acuerdo con los cálculos de la FAO, Francia comprará 119 000 ton de limones y limas en 1980, o sea 16% más que en el lapso 1972-73.

En Francia, los limones figuran entre los frutos que se compran a lo largo de todo el año, aunque las cantidades importadas lleguen a su punto más bajo de junio a septiembre; esto se debe, probablemente, al hecho de que en esos meses los proveedores no cuentan con frutos para enviarle, como en el caso concreto de Estados Unidos.

Las compras de Francia de aceite esencial de limón de 1971 a 1973 se triplicaron de 7.4 a 23.2 toneladas, lo que hace que este país ocupe el tercer lugar como comprador en el mundo. Su principal proveedor en esos años fue Brasil, cuyas remesas están creciendo a medida que lo hacen las compras totales de Francia, habiendo cubierto el 81% en el primer año y el 93% en el último. México, como segundo proveedor, sólo suministró 4% del total en 1973. En este mismo año Haití ocupó el tercer lugar como abastecedor.

Las estadísticas oficiales de Francia no revelan ninguna importación de jugos de limón de una densidad superior a 1.33 en el período 1970-73, como consecuencia de la prohibición legal en ese país de reconstituir jugos concentrados. De los jugos con densidad igual o menor a 1.33 los que más importa Francia son aquellos sin azúcar, y dentro de éstos los que tienen valor superior a 166.63 francos por 100 kg; sus compras fueron de 622 ton en 1970, de 1 005 en 1972 y de 950 ton en el año siguiente, como reflejo de la baja producción de Italia, principal proveedor cuya importancia como suministrador bajó de 89% en 1970 a sólo 50% en 1973. Aprovechando esta baja en los envíos italianos, Costa de Marfil incrementó sustancialmente los suyos, para cubrir en el último año el 35% de las compras de Francia.

Las importaciones de jugo de limón sin azúcar con densidad de 1.33 o menos y con un valor igual o inferior a 166.63 francos por cada 100 kg, tuvieron una tendencia similar a las del párrafo anterior y representaron el 25% del total. En este producto, Italia también figura como primer proveedor de 1970 a 1972, pero desaparece como tal al año siguiente.

Los jugos sin azúcar con densidad igual o menor a 1.33 cubren un arancel general de 19% aplicable también a la mayoría de países proveedores del Mediterráneo; sólo quedan exentos Grecia, los Estados Africanos Asociados, países y territorios de ultramar y países de África del Este.

No obstante que hasta el período analizado las importaciones de jugos concentrados con densidad superior a 1.33 eran nulas, las autoridades francesas tienen previsto aplicar un arancel de 42% *ad valorem* con carácter general, lo que regirá también para los países productores del Mediterráneo, con excepción de Grecia, que a la par que los Estados Africanos Asociados a la Comunidad Europea, los países y territorios de ultramar y los países de África del Este, tienen el privilegio de una exención del pago de todo tipo de arancel para este producto. En caso de que el contenido de azúcar sea más de 30% del peso del producto, al arancel anteriormente mencionado se le añadirá uno de carácter compensatorio.

JAPON

Gracias a la liberación de su comercio en 1964 y a una interesante promoción de Estados Unidos, Japón se convirtió en el tercer comprador mundial de limones. En el período 1970-74 las importaciones de este país crecieron de manera constante. Así, en el primero de los años citados adquirió 54 000 ton, y compró casi el doble, 93 000 ton, en 1974. Por su eficaz comercialización y actividades de promoción Estados Unidos ha venido cubriendo más del 99% de las compras japonesas en el período mencionado. Es importante consignar que los importadores japoneses han mostrado interés en reducir su dependencia de Estados Unidos y que este mercado altamente atractivo ha sido objeto de exploración por parte de los exportadores mexicanos, no habiéndose concretado operaciones constantes por deficiencias de los posibles vendedores.

Las compras japonesas de aceite esencial de limón se calcula que no tuvieron importancia en 1970 y 1971; en 1972 fueron de una tonelada, y ascendieron a dos toneladas en 1973; México es el principal abastecedor del mercado japonés; su participación en las compras de éste en 1973 representó más del 87 por ciento.

En 1973 Japón importó 134 000 litros de jugo de limón, 59% de Italia y 40% de México. Sus compras en 1974 decayeron hasta 1 000 litros que fueron adquiridos totalmente a México.

El ingreso al Japón de limas o limones frescos está sujeto a un arancel de 10% *ad valorem*; el de aceite esencial de limón está libre de impuestos.

Las importaciones de jugos de limón a los cuales se les añade azúcar (el producto final no contiene de sacarosa propia o añadida más del 10% de su peso) cubren un arancel de 27% *ad valorem*. Las de jugos a los que no se les añade azúcar y que no contienen más de 10% en peso de sacarosa (natural) pagan 22.5 por ciento.

CANADA

Las importaciones canadienses de limas y limones cuantificadas en 1970-74 se han mantenido con ligeras modificaciones a un nivel de aproximadamente 17 000 ton. Estados Unidos ha cubierto más del 99% de los requerimientos. Por su proximidad este país representa un mercado potencial para México y es posible que, como en el caso del Japón, exista interés de los importadores en diversificar sus fuentes de producción.

Las compras de Canadá de aceite esencial de limón fueron de aproximadamente 3.4 ton en 1972 y de 2.2 ton en 1973. México ha cubierto poco más del 90% de las importaciones canadienses.

En el período 1972-1974 Canadá ha venido adquiriendo montos cada vez mayores de jugo de limón concentrado y congelado; sus compras en 1972 se situaron en 326 ton y las de 1974 en 542, lo que representa un incremento de 66%; por lo contrario las compras de jugo de limón concentrado,

no congelado, bajaron de 623 a 211 toneladas, o sea 66%. Esta derivación de la demanda en favor del primer tipo de jugo ha sido aprovechado por Brasil, que ha elevado notablemente sus exportaciones en ese tipo de jugos presentando seria competencia a Estados Unidos, primer proveedor.

Tratándose de jugo de limón no concentrado las importaciones canadienses han crecido de 493 ton en 1972 a 696 ton en 1974, con aumento relativo de 41.3%. En esta presentación de jugo, los abastecedores más importantes han sido Estados Unidos e Italia.

El ingreso de limas frescas al mercado de Canadá está exento del pago de gravámenes cuando provienen de países miembros de la Comunidad Británica de Naciones o de aquellos a los que el comprador aplica el trato de nación más favorecida; en cambio, se gravan con 25% *ad valorem* si los frutos proceden de otros países. El aceite esencial de lima está libre del pago de impuestos cuando procede de miembros de la Comunidad Británica de Naciones y paga un *ad valorem* de 7.5% si se importa de otros países. El jugo de lima o de limones está exento del pago de impuestos de importación si procede de miembros de la Comunidad Británica de Naciones o de países a los que Canadá otorga el trato de nación más favorecida, y paga 25% *ad valorem* cuando se importa de otros países.

PAISES EUROPEOS DE ECONOMIA CENTRALMENTE PLANIFICADA

Este grupo de países tiene mucha importancia como comprador de limas y limones. En el ciclo 1972-1973, en que la FAO estima las ventas mundiales en 771 000 ton, las adquisiciones de ese grupo fueron de 252 000, esto es, el 32.7% del total.

Figura en primer lugar Polonia con 60 000 ton (8%), seguida de la URSS con 56 000 (7.3%), Checoslovaquia con 42 000 (5.4%) y Alemania oriental con 37 000 (4.8%); los otros países de este bloque adquirieron 57 000 toneladas. Destacan como proveedores Italia, Grecia, Israel y Estados Unidos.

Las proyecciones de importación para 1980 se sitúan en 478 000 ton, lo que significaría un incremento de 90% en relación con el ciclo 1972-1973. Asimismo se calcula que Rusia adquirirá la mayor parte de este incremento en ese año (200 000 ton), seguida por Polonia (75 000 ton), Checoslovaquia (65 000) y República Democrática Alemana (45 000 toneladas).

Es de interés consignar que en la mayor parte de los países de economía centralmente planificada se otorga un grado de prioridad a la importación de limones, pues su consumo tradicionalmente se ha considerado valioso desde el punto de vista de la salud, especialmente en invierno.

Las importaciones de productos cítricos elaborados han venido aumentando con rapidez en los últimos años, sobre todo las de concentrados, especialmente en los mercados de Polonia, República Democrática Alemana, Hungría y Yugoslavia.

El comercio soviético y de Europa oriental es de carácter bilateral y está a cargo de organismos gubernamentales que ejercen un control absoluto sobre la importación y comercialización de las mercancías. Si llevan a cabo sus propósitos de expandir el consumo de limones, aunado a los contratos a plazo que garantizan el mayor acceso a esos mercados, habrán de estimular sus adquisiciones de países en desarrollo.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

1) Como antecedentes útiles para las siguientes conclusiones se examinó en general la situación internacional de los cítricos;¹ un estudio sobre naranja, mandarina y sus derivados² arrojó algunos resultados comunes a la problemática que afecta al limón y sus derivados.³ Este último estudio lleva el mismo propósito que el artículo sobre naranja: buscar un conocimiento más preciso orientado a la búsqueda de sugerencias que, de aplicarse, servirían para mejorar sustancialmente las posibilidades reales de exportación, sin descuidar la atención del mercado interno y buscando los mayores beneficios para el sector productor y para el país que necesita elevar su propia capacidad generadora de divisas.

2) México es el principal productor mundial de limón común o lima agria, fruta bien conocida sólo en este país y en algunas islas del Caribe. Se trata de un cítrico ignorado en los mercados internacionales que potencialmente podrían ser grandes consumidores del producto en estado fresco. De sus derivados, el aceite esencial, debido a sus cualidades tan singulares, es ampliamente demandado desde el decenio de los cuarenta para utilizarlo sobre todo en la fabricación de refrescos y en la industria químico-farmacéutica. El jugo de limón, también con sus características propias, ya tiene una firme demanda en el exterior, pero muy estrecha y sus perspectivas parecen inciertas cuando se piensa en grandes exportaciones.

3) La producción en México de limón común ha estado disminuyendo desde 1971. Sus rendimientos son bajos —comparados con los de otros países que producen limón de tipo “mediterráneo”—, la superficie destinada a su cultivo se ha estancado o tiende a bajar ante la competencia de otros cultivos, hay intranquilidad entre los productores (relacionada con la tenencia de la tierra) y sobre todo existe cada vez más cerca el peligro de que se arruine su cultivo en la principal región productora, debido a la propagación de la “gomosis” que mata gradualmente al árbol y que no se le puede atacar con simples medidas preventivas, sino con soluciones radicales que implican la sustitución de los limoneros por otros más resistentes a esa enfermedad.

4) Se considera urgente que haya un inventario y una evaluación precisa del número de árboles afectados, así como del ritmo a que se está propagando la enfermedad, a fin de tener una idea más clara de la magnitud y gravedad de este problema que, a juzgar por las entrevistas que se tuvieron

1. Véase *Comercio Exterior*, septiembre de 1975, pp. 1051-1063.
2. Véase *Comercio Exterior*, noviembre de 1975, pp. 1285-1297.
3. Véase *Comercio Exterior*, febrero de 1976, pp. 242-251.

con algunos citricultores, no parece preocuparles demasiado, mientras los técnicos agrónomos lo consideran como potencialmente catastrófico si no se llevan a cabo medidas a corto plazo y sin mayores demoras.

5) Al efecto, se tiene conocimiento de que han habido investigaciones cuyos resultados apuntan la necesidad de aplicar medidas correctoras. Ya existe un Plan de Sustitución Citrícola para el estado de Colima que llevaría diez años aplicar y requeriría inversiones por unos 500 millones de pesos. De llevarse a la práctica erradicaría el problema, permitiría sostener los niveles de producción y aun contribuiría a elevarlos al incrementar los rendimientos con base en una mayor productividad de los nuevos árboles. Quedan pendientes por definir la fuente de estos recursos financieros, la ayuda del sector oficial y el interés o convencimiento de participación del sector más afectado, que son los propios citricultores.

6) En otras regiones productoras o en los lugares donde todavía no se ha extendido la "gomosis", todavía es común que el limonero se cultive intercalado con otros frutales y con la aplicación de técnicas rudimentarias, lo que arroja bajos rendimientos unitarios. Resulta muy valiosa la asistencia técnica que vienen proporcionando la Secretaría de Agricultura y Ganadería y la Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT), pero todavía parece insuficiente, si se toman en cuenta los escasos recursos disponibles y sus lentos resultados, en función de las perspectivas que podría tener esa actividad citrícola.

7) En los últimos años han estado apareciendo en el gran mercado de la ciudad de México nuevas variedades de limones, sobre todo la "Persian" y "Eureka", de tamaño más atractivo y uniforme, sin semillas y a precios promocionales que han tenido gran éxito. Más que competir con el limón común, han venido a complementar la oferta que tiende a debilitarse —estacionalmente de manera aguda— ante una demanda interna que está dispuesta a pagar un poco más por esa fruta y que puede compensar y aun aumentar los ingresos totales de los oferentes, lo que les ha permitido a estos últimos concurrir al mercado sin resentir los efectos en la preferencia del consumidor hacia las nuevas clases de limón.

8) Juzgamos que las perspectivas para esas nuevas variedades en los mercados de México y del exterior son brillantes. Por tanto, nos atrevemos a recomendar que se promueva su producción a fin de aprovechar la preferencia del consumidor. Los citricultores de la principal región productora de Colima que producen limón común, no parecen impresionados por las bondades de esos nuevos frutos; todavía consideran su posible producción en un plan de experimentación; están muy satisfechos con la calidad tradicional de sus limones y, lo que es más importante, prevén que de esas nuevas variedades no obtendrían la calidad del aceite esencial de limón que tradicionalmente han exportado, cuya venta resulta altamente atractiva.

9) La iniciativa de una empresa transnacional embotelladora de refrescos y la valiosa colaboración técnica que ha brindado la CONAFRUT, han permitido que en México se fomente el cultivo comercial del limón amarillo tipo "medi-

terráneo". De 1978 a 1980 se esperan las cosechas que permitirán la sustitución de importaciones del aceite esencial de limón. Para que su contribución fuera más eficaz, se requeriría darle mayor impulso a este cultivo, ampliando el hectareaje de tal manera que para esos años haya suficiente producción para realizar exportaciones de esa clase de aceite esencial y de jugos concentrados, para lo cual debería estar capacitada la industria y operar de manera eficiente.

10) La situación del mercado interno que en los años inmediatamente anteriores a 1971 estuvo caracterizada por abundancia de oferta, beneficios extraordinarios para los comerciantes, intermediarios y procesadores de la fruta, significó precios muy bajos para los productores que no industrializaban el producto. Esto se reflejó en el descuido de los huertos, lo que provocó que decayeran posteriormente las cosechas.

11) La intervención del Estado para fijar precios mínimos de compra, que comenzaron a operar más tarde, aunada a la contracción de la producción, hicieron que volviera a ser remunerativa esta actividad. Esto es fundamental si se quiere promover el consumo en el país e incrementar considerablemente las ventas al exterior, tanto de la fruta como de los jugos concentrados.

12) Las prácticas de los intermediarios o comerciantes que adquieren la fruta del productor y la revenden a precios mucho más altos, sigue siendo un grave problema. Si en 1971 el citricultor sólo recibió el 12% del precio al consumidor, en los años siguientes apenas alcanzó al 16.3%. Por tanto, no basta con fijar precios de garantía estables, hay que revisarlos para que se ajusten a las condiciones del mercado y compensen los esfuerzos del citricultor con relación a los servicios que ofrecen los comerciantes.

13) La aparición a mediados de 1974 del Fideicomiso del Limón, creado por el Gobierno federal, fue una atinada decisión. De hecho fue el encargado de hacer efectivos los precios mínimos de compra, aunque sólo haya venido adquiriendo un pequeño porcentaje de la producción y opere todavía en pocos lugares. Los planes que tienen para intervenir en el mercado parecen muy atractivos y hasta ambiciosos, puesto que *de ejecutarse* superarían notablemente el problema de la comercialización interna favoreciendo al productor y al consumidor, eliminando las operaciones abusivas de los comerciantes. De la misma manera promoverían directamente las mayores exportaciones, para lo cual ya tiene una marca "Fidelime" y ha explorado varios mercados para penetrar en ellos con fuerza.

14) Se tienen claros indicios de que el consumo de limón fresco en México se ha contraído mucho en los últimos años, probablemente en un tercio de 1971 a 1974, lo que resulta incompatible con los aumentos de la población y la demanda potencial. Estas circunstancias obligan a pensar en reiterar que es necesario fomentar la producción y fortalecer las actividades en la esfera de la comercialización que tiene previstas el Fideicomiso antes mencionado, puesto que podría resultar determinante para coadyuvar al restablecimiento de un mayor consumo interno, que sea compatible con grandes cantidades disponibles de la fruta en su calidad para exportación.

15) Puede afirmarse que no se ha seguido una política dirigida a estimular las ventas al exterior de limón fresco. Los embarques han sido irregulares y ni siquiera han significado el 1% de las cantidades producidas; aún más, el pequeño valor que tuvieron en 1967 no fue superado hasta 1974. No se aprecia ningún esfuerzo por incrementar los montos en los meses de abundancia y la uniformidad en las remisiones durante el año demuestra la importancia marginal que tiene para los productores, dentro de sus ventas.

16) Casi todas las exportaciones se destinan al mercado de Estados Unidos, siendo sólo una empresa norteamericana la que se encarga de su comercialización. Las pocas utilidades que se han obtenido de esas remisiones parecen muy bajas con relación a la calidad de la fruta, y probablemente eso haya reducido el entusiasmo por exportar. Además, los intentos que tuvieron lugar en 1972 y 1973 para vender a otros mercados tropezaron con obstáculos imprevistos que neutralizaron los esfuerzos que inicialmente habían puesto.

17) Lo expresado en los párrafos anteriores en cuanto a los problemas a que se enfrenta la producción, aunado a lo que ha sucedido en las exportaciones del cítrico fresco, dan idea de la magnitud de tareas que habría que emprender si se desea aumentar sustancialmente las exportaciones. También aquí la intervención del Fideicomiso del Limón y sus objetivos de promover exportaciones podrían resultar muy valiosos, tomando en cuenta su experiencia adquirida.

18) Hay algunas recomendaciones que podrían añadirse para fomentar las exportaciones de este cítrico fresco, aunque sólo tendrán sentido si se ponen en práctica y no quedan como meras expresiones de buena voluntad de modificar un estado de cosas. Parece indispensable unificar la oferta exportable para establecer un solo canal de ventas que sería el responsable de llevar a cabo, entre otras, las labores siguientes: *a)* dar a conocer ampliamente la fruta en los mercados que se desea promover; *b)* enseñar a los clientes potenciales las bondades naturales del producto y las distintas formas en que podrían utilizarlo para su consumo; *c)* llevar a cabo estudios de mercado con base en encuestas que definan la futura demanda y su estacionalidad; *d)* fijar los precios como un fuerte atractivo respecto a otros cítricos, y después ajustarlos a la situación de los mercados para mantener la demanda; *e)* prever cuidadosamente la oportunidad y el costo de los medios de transporte; *f)* seleccionar fruta de la máxima calidad protegiendo su conservación con aditivos aceptados por las autoridades de los mercados a los que van destinados; *g)* revisar los empaques a fin de sustituir las cajas de madera por otras más económicas y resistentes como son las cajas de cartón; *h)* mantenerse debidamente informados de las condiciones presentes e inmediatas que afecten a sus consumidores, e *i)* buscar relaciones directas con las grandes cadenas de tiendas que den facilidades de promoción.

19) Por los ingresos que se obtienen de su exportación, el aceite esencial de limón mexicano es el producto más valioso de los derivados de este cítrico. No obstante que por muchos años mantuvo sus precios estables y de que en términos reales se estuvieron reduciendo, es la actividad industrial más redituable y de ella depende la producción complementaria de los otros subproductos, tales como los jugos, terpenos, citratos, ácido cítrico y cáscara.

20) Precisamente por lo atractivo de los precios del aceite ha existido una tendencia a la sobreproducción y a la competencia ruinoso entre los fabricantes. Esta situación fue aliviada desde los años cuarenta con la creación de la Unión Nacional de Productores de Aceite de Limón (UNPAL) que ha ofrecido precios estables, garantizando la calidad del producto y promoviendo las ventas. No han faltado algunos pocos disidentes, por lo que más bien ha sido el Gobierno federal quien a través de los permisos de exportación, ha ejercido el control sobre las cantidades canalizadas al exterior.

21) La demanda externa para el aceite de limón parece inelástica a los cambios en los precios, mientras que resulta cíclica y paralela a los niveles generales de actividad económica en el gran centro mundial importador que es Estados Unidos; además la tasa de su crecimiento es lenta en los usos tradicionales. A estas características hay que agregar la relativa concentración en un número pequeño de países importadores y de unas pocas grandes empresas transnacionales y compradoras-distribuidoras. Todo esto ha dificultado la labor de promoción de exportaciones.

22) Precisamente esas dificultades son las que provocan la necesidad de actuar con mayor diligencia en una labor permanente de investigación de mercados para aprovechar al máximo las oportunidades. Parece que hay países no tradicionalmente importadores de aceite, en donde se pueden realizar mayores esfuerzos de ventas. Todavía más importantes pueden resultar los frutos que pudieran derivarse de una intensa labor de investigación tecnológica que descubra nuevos usos o aplicaciones, si bien pasará algún tiempo antes de cosechar sus resultados.

23) Una importante empresa del estado de Colima ha realizado investigaciones en su laboratorio que permiten confirmar la capacidad de producción comercial que tiene México para fabricar los aceites esenciales de petitgrain, lemon-grass, citronela y menta, que ahora se importan. Estas actividades deberían desarrollarse plenamente a fin de ahorrar esas divisas y aun programar su producción para estar en condiciones competitivas de exportar.

24) Está en proceso el establecimiento de una fábrica que producirá pectinas en México, utilizando como materia prima la cáscara de limón, y se espera que para mediados de 1977 entre en operación. Con ello obtendremos el autoabastecimiento; además estará organizada para producir principalmente para la exportación, puesto que ya se cuenta con la demanda garantizada durante los próximos tres años por la empresa asesora en tecnología.

25) Los jugos concentrados de limón se producen como un derivado en la obtención del aceite, aunque existen todavía márgenes para seguir incrementando la oferta de jugos, puesto que hay procesos de producción de aceite que no aprovechan el jugo. Sin embargo, no sería posible ampliar considerablemente la producción de jugos sin el riesgo de generar fuertes inventarios de aceite, lo que podría resultar más bien perjudicial si no se controlara esta actividad.

26) Podría aprovecharse el exceso de capacidad instalada

que tiene la industria si destinara parte de ella a producir principalmente jugos concentrados. Una posibilidad podría ser la industrialización de las nuevas variedades de limones que se utilizarían para este propósito, por lo que no habría el peligro de aumentar la oferta de aceite esencial de limón mexicano. No se trata solamente de incrementar la oferta potencial de jugos, habría que confirmar que sus costos les permitieran obtener un producto capaz de competir internacionalmente, puesto que la mayor parte se destina a los mercados externos. Además, sería necesario identificar con precisión si habría demanda que estimulara la expansión en dicha producción. Se tiene conocimiento de que esto último es factible debido al mayor desarrollo que está teniendo la industria de jugos reconstituidos en los países importadores. Hasta ahora no puede afirmarse que se haya emprendido una auténtica campaña para multiplicar las ventas de jugo de limón concentrado; la mayoría de los pedidos llegan a las oficinas de los fabricantes, sin grandes esfuerzos de ventas.

27) En cuanto al mercado interno para dichos jugos (al igual que el jugo concentrado de naranja) resulta muy raquítrico, porque se usan muy poco en la fabricación de refrescos; hace falta una legislación que obligue al uso en mayor proporción de los jugos naturales. De la misma manera se requieren investigaciones tecnológicas para obtener una limonada reconstituida que llegue al público consumidor y que compita con las otras bebidas refrescantes.

28) Aunque en Estados Unidos hay una relativa abundancia de limones tipo "mediterráneo", los precios que alcanza esa fruta son lo suficientemente atractivos para el exportador mexicano, sobre todo en los meses de agosto a octubre en que es más baja la producción norteamericana y los precios más altos. Sin embargo, todavía resulta desconocido para la mayoría del público de ese país el limón agrio procedente de México, por lo que tendría que recurrirse a intensas campañas promocionales.

29) Por las perspectivas que se prevén en el consumo estadounidense de aceite esencial de limón, puede confirmarse que habrá de seguir creciendo al ritmo de los años anteriores, si bien con fluctuaciones como ocurrió en 1975. No parece necesario insistir en la necesidad que hay de mantener controlada la oferta mexicana para exportación y en ajustar dicha producción a las posibilidades de ventas externas que permitan márgenes redituables y que al mismo tiempo estimulen el consumo.

30) En cuanto a los abastecimientos de jugos de limón concentrado que recibe Estados Unidos, la participación de México podría ser creciente, tomando en cuenta el fuerte ritmo de crecimiento en esa demanda y la gran calidad del producto mexicano. Aunque los gravámenes a la importación para el limón y los jugos de limón que impone Estados Unidos no son tan elevados como los que rigen en algunos países europeos, de cualquier manera es deseable su eliminación.

31) Países europeos, como la República Federal de Alemania, Francia y Gran Bretaña son importantes mercados de limón y sus derivados industriales, pero no han sido suficientemente explorados por los productores y exportadores mexicanos, por lo que sería de interés la implementación de

sistemas de comercialización que aprovecharan los beneficios potenciales de esos mercados.

32) Las perspectivas de que estos mercados incrementen sus importaciones de jugo de limón son favorables. Es alentador el interés de la CEE por establecer medidas tales como: la adopción de un reglamento (ahora bajo estudio por sus miembros) que establecería el uso mínimo de un 10% de jugos naturales en la elaboración de bebidas de frutas, sean o no carbonatadas.

33) La República Federal de Alemania ocupa el primer lugar en el mundo como importador mundial de limones y de jugos de limón; además, las perspectivas de este mercado parecen atractivas, a juzgar por el futuro desarrollo de su demanda en la que podrían participar los productos mexicanos. En esos artículos existe una grave discriminación cuando provienen de México al aplicárseles aranceles más altos que a otros abastecedores que reciben un tratamiento especial. Al respecto, estos productos deberían ser objeto de examen en la Comisión Mixta del Acuerdo entre México y la CEE, a fin de que se eliminen dichos obstáculos.

34) El gusto del consumidor francés por el limón, que se refleja en sus importaciones, el alto nivel de ingresos personales y la posibilidad de que a corto plazo se elimine la restricción legal a la venta interna de jugos reconstituidos a partir de los concentrados, constituyen favorables elementos de juicio que los exportadores mexicanos deben considerar en sus planes de expansión relacionados con las ventas a Francia.

35) Se prevé que las necesidades de Canadá irán en aumento en los próximos años. De confirmarse estos pronósticos, México estaría en posición ventajosa ante otros abastecedores potenciales que no puede ni debe dejar de aprovecharse en beneficio de los citricultores, industrializadores y exportadores.

36) El mercado japonés constituye un caso especial; recientemente abierto al comercio de limones ha absorbido muy importantes toneladas de estos cítricos. Importadores de ese país han visitado la zona productora de Colima, y han expresado su deseo de adquirir la fruta y sus derivados. Por otra parte, las ventas experimentales practicadas desde Tecmán, Colima, revelaron las posibilidades que ofrece el mercado del Lejano Oriente. La oportuna y competitiva concurrencia a esos mercados requeriría la superación de algunas limitaciones que corresponden en buena parte a los exportadores, como son la selección del fruto de acuerdo con las especificaciones de los compradores, el ajuste a las normas de calidad, la modificación en los sistemas de empaque, la remisión oportuna de los frutos, el cumplimiento fiel de las condiciones pactadas en los contratos y la promoción directa en los mercados del exterior.

37) Los países de economía centralmente planificada han manifestado en reiteradas ocasiones su intención de aumentar sus importaciones de productos cítricos. De llevar a la práctica estos propósitos se crearía una demanda adicional que se ha estimado en 77 000 ton de fruta para 1980. México podría aprovechar este mercado potencial a través de acuerdos bilaterales de comercio con esos países. Ω

Sumario estadístico

México: principales artículos exportados por sector de origen

Concepto	Enero-noviembre			
	Toneladas		Miles de pesos	
	1974	1975 ^b	1974	1975 ^b
Total^c			31 076 541	31 937 864
Suma de los artículos seleccionados			27 883 730	29 080 082
Agropecuarios			8 827 083	8 513 418
a) Primarios			1 440 629	1 919 932
Tomate	294 354	303 659	352 915	817 431
Frutas frescas	255 180	220 982	415 779	457 344
Legumbres y hortalizas en fresco o refrigeradas excepto tomate				
Garbanzo	213 123	184 997	210 647	212 481
Animales vivos de la especie bovina (cabezas)	42 268	37 998	132 653	177 393
Otros	353 119	140 964	326 101	138 230
b) Beneficiados			2 534	63 053
Café crudo en grano			7 386 454	6 593 486
Azúcar	103 870	121 168	1 691 665	1 967 705
Algodón	403 191	185 175	2 131 352	1 656 072
Mieles incristalizables de caña de azúcar	144 015	145 192	1 496 561	1 472 887
Tabaco en rama	673 383	434 420	406 192	358 843
Fresas congeladas con adición de azúcar	25 633	17 371	407 398	314 101
Miel de abeja	70 021	46 272	433 447	263 774
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	18 928	27 610	198 447	241 346
Otros	20 286	7 105	360 527	106 057
			260 986	212 701
Pesca			752 232	966 200
Camarón fresco, refrigerado o congelado	20 729	27 361	752 232	966 200
	20 729	27 361		
Industria extractiva			1 925 364	6 187 139
Aceites crudos de (petróleo crudo) (m ³)			206 390	4 699 733
Espato fluór o fluorita	247 006	5 425 337	541 230	594 642
Azúfre	917 572	798 329	459 468	439 096
Cinc en minerales o en concentrados	1 639 568	1 183 429	505 071	229 723
Sal común (cloruro de sodio)	223 439	84 333	181 264	202 041
Otros	3 797 631	3 280 229	31 941	21 904
Industria de transformación			16 379 051	13 413 325
Metales comunes y sus manufacturas			3 297 116	2 687 225
Cinc afinado	329 508	290 238	883 575	703 042
Plomo refinado	62 538	73 193	710 109	517 476
Tubos de hierro o acero	101 849	92 391	372 639	392 720
Cobre en barras o en lingotes, etc.	62 225	47 810	238 036	263 887
Bismuto afinado	8 496	11 516	136 691	72 950
Otros	786	392	956 066	737 150
Máquinas y aparatos de accionamiento mecánico, eléctrico o electrónico y sus partes				
Productos químicos orgánicos e inorgánicos	49 674	65 521	1 539 572	2 084 379
Acido fosfórico o urtofosfórico	393 698	373 015	1 692 967	1 703 381
Hormonas naturales o reproducidas por síntesis	174 288	137 907	401 220	410 825
Oxido de plomo	201	149	361 153	344 847
Amoniaco licuado o en solución	42 379	23 566	301 061	129 140
Sulfato de sodio	525	27 138	1 149	126 471
Acido cítrico	75 074	109 065	50 315	106 455
Pentóxido de fósforo	2 877	3 012	34 452	46 959
Otros		11 101		30 996
Estructuras y piezas para vehículos de transporte			543 617	507 688
Tejidos de algodón	58 876	39 681	1 284 924	875 408
Manufacturas de henequén	17 375	13 439	671 476	460 231
	69 380	26 053	800 481	357 791

Concepto	Enero-noviembre			
	Toneladas		Miles de pesos	
	1974	1975 ^b	1974	1975 ^b
Productos derivados del petróleo	1 275 922	307 212	912 191	293 582
Vidrio y sus manufacturas	49 835	59 453	294 048	293 159
Hilados de algodón	16 693	12 653	549 739	287 917
Libros impresos	6 338	4 719	245 131	266 799
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	44 541	40 584	288 786	264 201
Madera, corcho, mimbre, bejuco y sus manufacturas	43 475	27 072	265 633	258 474
Prendas de vestir, sus accesorios y artículos de tejidos	5 729	3 387	461 843	253 117
Mezclas y preparaciones industriales de las industrias químicas	14 678	36 886	184 489	178 526
Tequila	9 809	18 789	78 995	168 915
Productos farmacéuticos	2 485	1 722	207 706	160 186
Calzado y sus partes	2 269	2 255	153 614	148 844
Películas o placas cinematográficas o fotográficas sensibilizadas sin impresionar	1 094	1 302	105 945	147 572
Gemas, alhajas y obras finas o falsas ^d	—	—	226 806	102 402
Colofonia	29 229	13 597	178 344	93 250
Café tostado en grano	3 100	4 291	60 710	84 766
Piña en almíbar o en su jugo	16 923	13 737	96 035	82 688
Hilados de fibras sintéticas o artificiales	3 915	2 944	132 289	80 946
Materias plásticas, resinas artificiales y sus manufacturas	6 515	4 607	168 543	80 199
Automóviles para el transporte de personas (piezas)	15 872	921	445 734	44 337
Abonos y fertilizantes	55 715	5 500	92 854	19 143
Otros			1 943 080	1 935 884
Otros artículos no seleccionados			1 039 300	1 324 908
Ajuste por revaluación			2 153 511	1 532 874

a. Excluye las operaciones de las maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres.

b. Cifras preliminares.

c. Incluye revaluación solamente en el total.

d. Cantidades heterogéneas.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

México: principales artículos importados por grupos económicos^a

Concepto	Enero-noviembre			
	Toneladas		Miles de pesos	
	1974	1975 ^b	1974	1975 ^b
<i>Total</i>			67 279 604	74 120 650
Suma de los artículos seleccionados			60 684 501	67 489 120
<i>Bienes de consumo</i>			9 222 998	9 820 778
a) No duraderos			7 276 265	8 061 746
Cereales	2 467 426	3 420 586	5 532 300	6 617 568
Maíz	1 133 719	2 351 207	2 152 554	4 495 147
Sorgo en grano	325 182	804 431	597 881	1 351 515
Cebada en grano con cáscara	105 957	151 716	281 701	483 468
Trigo	829 189	86 332	2 009 991	217 547
Arroz entero	60 146	6	275 113	30
Otros			215 060	69 861
Frijol	32 205	103 987	320 610	799 885
Leche en polvo, evaporada o condensada	103 117	35 058	1 102 516	310 304
Bebidas	17 224	13 101	213 949	244 080
Productos farmacéuticos	626	672	106 890	89 909
b) Duraderos			1 946 733	1 759 032
Productos de librería y de las artes gráficas	16 317	14 520	649 889	606 625
Prendas de vestir y sus accesorios y otros artículos de tejidos	11 257	10 773	422 614	405 057
Relojes y sus partes ^c	—	—	202 996	289 061

Concepto	Enero-noviembre			
	Toneladas		Miles de pesos	
	1974	1975 ^b	1974	1975 ^b
Instrumentos de música y aparatos para el registro y la reproducción del sonido o en televisión	2 346	2 167	237 806	258 495
Juguetes, juegos, artículos para el recreo o deportes	3 580	2 849	106 282	103 948
Automóviles para el transporte de personas (piezas)	33 630	7 011	327 146	95 846
<i>Bienes de producción</i>			51 416 503	57 668 342
a) Materias primas y auxiliares			32 497 230	31 287 868
Material de ensamble para automóviles hechos en el país ^d	295 962	217 325	3 735 786	5 185 906
Productos de fundición de hierro o acero	592 857	790 179	3 752 273	5 008 496
Productos químicos orgánicos	424 624	412 360	4 790 998	4 387 828
Petróleo y sus derivados	3 546 999	2 716 159	4 702 721	3 389 590
Gas de petróleo y otros productos gaseosos ^e	1 685 089	1 485 435	1 116 100	1 205 958
Gasolina, excepto para aviones (miles de litros)	971 162	572 734	1 483 428	670 931
Fueloil (miles de litros)	103 318	791 229	70 245	598 022
Gasoil (gasóleo) o aceite diesel (miles de litros)	438 458	327 170	628 389	414 846
Coque de petróleo	127 900	140 668	78 258	176 896
Aceites crudos de petróleo (miles de litros)	1 507 476		1 158 272	
Otros			168 029	322 937
Refacciones para automóviles	54 914	44 666	1 228 268	1 344 887
Productos químicos inorgánicos	504 930	386 163	1 238 754	1 335 107
Materias plásticas y resinas artificiales	147 032	110 071	1 903 108	1 276 048
Chatarra, desperdicios y desechos de fundición de hierro o acero	719 696	1 063 150	873 139	1 177 623
Papeles y cartones fabricados mecánicamente en rollos o en hojas	239 186	255 992	985 738	1 145 375
Amianto, fosfatos, arcillas y similares	2 093 723	1 491 792	965 383	1 113 951
Abonos y fertilizantes	294 167	553 131	227 142	859 927
Pastas de papel	220 738	134 792	954 306	646 276
Aluminio y sus productos	42 917	43 976	559 199	606 489
Grasas y aceites (animales vegetales)	157 332	67 298	1 206 882	489 309
Mezclas y preparaciones industriales de las industrias químicas	69 732	69 143	423 441	488 342
Látex de caucho natural, sintéticos y ficticios	56 268	49 537	548 853	410 343
Pieles y cueros	63 648	57 366	449 340	333 286
Productos fotográficos y cinematográficos	4 290	3 541	318 577	320 893
Minerales metalúrgicos, escorias y cenizas	205 384	200 696	289 844	302 597
Semillas y frutos oleaginosos	571 632	50 336	1 683 645	254 154
Extractos curtientes o tintóreos	12 683	9 422	303 551	236 505
Vidrios y sus manufacturas	19 974	31 176	179 726	208 100
Hilados y tejidos de fibras sintéticas o artificiales	15 325	5 926	491 914	198 205
Residuos de las industrias alimenticias (alimentos para animales)	83 985	49 840	221 187	147 795
Harina de animales marinos	23 824	43 021	148 255	146 958
Desinfectantes, insecticidas, fungicidas, etc.	3 459	3 493	107 415	138 633
Lanas sin cardar ni peinar	3 152	3 858	144 746	116 995
Harinas de semillas y de frutos oleaginosos	31 725	13 849	63 039	18 250
b) Bienes de inversión			18 964 273	26 380 474
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	255 586	291 828	11 920 211	16 062 382
Máquinas, aparatos eléctricos y objetos destinados a usos electrotécnicos	43 027	54 414	3 206 614	4 039 376
Elementos para vías férreas (incluye material rodante y piezas de refacción)	151 821	233 369	1 031 662	2 359 748
Instrumentos y aparatos de medida y precisión	7 224	6 635	1 468 619	1 597 918
Tractores de ruedas o de orugas y los combinados	31 070	53 527	679 329	1 375 722
Herramientas de metales comunes	4 271	4 224	352 526	419 306
Automóviles para el transporte de mercancías ^c			213 739	311 417
Vehículos, automóviles para usos y con equipos especiales ^c			91 573	214 605
Otros artículos no seleccionados			6 595 103	6 631 530

a. Excluye las operaciones de las maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres.

b. Cifras preliminares.

c. Cantidades heterogéneas.

d. Piezas en 1974 y toneladas en 1975.

e. Miles de litros en 1974.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas^a
(Miles de pesos)

<i>Bloques económicos y países</i>	<i>Enero-noviembre</i>			
	<i>Exportación</i>		<i>Importación</i>	
	<i>1974</i>	<i>1975b</i>	<i>1974</i>	<i>1975b</i>
<i>Totalc</i>	<i>31 076 541</i>	<i>31 937 864</i>	<i>67 279 604</i>	<i>74 120 650</i>
<i>América del Norte</i>	<i>17 395 162</i>	<i>18 856 582</i>	<i>43 420 599</i>	<i>47 642 025</i>
<i>Canadá</i>	<i>736 505</i>	<i>495 237</i>	<i>1 701 261</i>	<i>1 651 248</i>
<i>Estados Unidos</i>	<i>16 658 657</i>	<i>18 361 345</i>	<i>41 719 338</i>	<i>45 990 777</i>
<i>Mercado Común Centroamericano</i>	<i>824 148</i>	<i>881 475</i>	<i>95 928</i>	<i>195 974</i>
<i>Costa Rica</i>	<i>195 814</i>	<i>263 022</i>	<i>32 851</i>	<i>74 360</i>
<i>El Salvador</i>	<i>160 747</i>	<i>157 759</i>	<i>2 380</i>	<i>12 669</i>
<i>Guatemala</i>	<i>256 396</i>	<i>277 363</i>	<i>47 594</i>	<i>87 969</i>
<i>Honduras</i>	<i>86 409</i>	<i>93 622</i>	<i>2 367</i>	<i>19 359</i>
<i>Nicaragua</i>	<i>124 782</i>	<i>89 709</i>	<i>10 736</i>	<i>1 617</i>
<i>Asociación Latinoamericana de Libre Comercio</i>	<i>2 721 449</i>	<i>2 962 448</i>	<i>3 361 944</i>	<i>4 877 593</i>
<i>Argentina</i>	<i>383 888</i>	<i>374 590</i>	<i>470 529</i>	<i>2 515 100</i>
<i>Brasil</i>	<i>900 864</i>	<i>984 010</i>	<i>694 028</i>	<i>1 145 246</i>
<i>Paraguay</i>	<i>6 539</i>	<i>7 781</i>	<i>25 063</i>	<i>74 591</i>
<i>Uruguay</i>	<i>83 446</i>	<i>55 683</i>	<i>78 162</i>	<i>55 754</i>
<i>Grupo Andino</i>	<i>1 346 712</i>	<i>1 540 384</i>	<i>2 094 162</i>	<i>1 086 902</i>
<i>Bolivia</i>	<i>11 387</i>	<i>12 380</i>	<i>4 908</i>	<i>6 310</i>
<i>Colombia</i>	<i>353 602</i>	<i>270 862</i>	<i>87 400</i>	<i>73 942</i>
<i>Chile</i>	<i>200 548</i>	<i>175 557</i>	<i>222 318</i>	<i>129 615</i>
<i>Ecuador</i>	<i>112 174</i>	<i>112 434</i>	<i>23 905</i>	<i>91 886</i>
<i>Perú</i>	<i>220 518</i>	<i>331 390</i>	<i>150 375</i>	<i>106 027</i>
<i>Venezuela</i>	<i>448 483</i>	<i>637 761</i>	<i>1 605 256</i>	<i>679 122</i>
<i>Asociación de Libre Comercio del Caribe</i>	<i>25 088</i>	<i>34 143</i>	<i>2 925</i>	<i>34 716</i>
<i>Guyana</i>	<i>2 596</i>	<i>3 816</i>	<i>1 164</i>	<i>10 638</i>
<i>Jamaica</i>	<i>15 114</i>	<i>21 024</i>	<i>1 388</i>	<i>4 669</i>
<i>Trinidad y Tabago</i>	<i>5 746</i>	<i>8 645</i>	<i>—</i>	<i>19 406</i>
<i>Otros</i>	<i>1 632</i>	<i>658</i>	<i>373</i>	<i>3</i>
<i>Otros de América</i>	<i>813 973</i>	<i>1 364 635</i>	<i>1 337 314</i>	<i>816 400</i>
<i>Antillas Holandesas</i>	<i>55 548</i>	<i>402 014</i>	<i>638 517</i>	<i>502 155</i>
<i>Bahamas, Islas</i>	<i>145 238</i>	<i>35 258</i>	<i>129 156</i>	<i>17 628</i>
<i>Cuba</i>	<i>146 791</i>	<i>293 253</i>	<i>13 872</i>	<i>11 703</i>
<i>Panamá</i>	<i>162 633</i>	<i>164 866</i>	<i>240 393</i>	<i>148 425</i>
<i>Puerto Rico</i>	<i>137 619</i>	<i>374 094</i>	<i>105 036</i>	<i>46 807</i>
<i>República Dominicana</i>	<i>95 624</i>	<i>75 394</i>	<i>611</i>	<i>61</i>
<i>Otros</i>	<i>70 520</i>	<i>19 756</i>	<i>209 729</i>	<i>89 621</i>
<i>Comunidad Económica Europea</i>	<i>3 746 145</i>	<i>2 958 881</i>	<i>11 959 279</i>	<i>12 307 139</i>
<i>Bélgica-Luxemburgo</i>	<i>378 037</i>	<i>366 359</i>	<i>479 465</i>	<i>660 895</i>
<i>Dinamarca</i>	<i>39 873</i>	<i>30 761</i>	<i>68 652</i>	<i>69 352</i>
<i>Francia</i>	<i>320 324</i>	<i>242 420</i>	<i>1 450 374</i>	<i>2 016 718</i>
<i>Irlanda (Eire)</i>	<i>1 172</i>	<i>3 671</i>	<i>418 621</i>	<i>10 863</i>
<i>Italia</i>	<i>689 659</i>	<i>468 715</i>	<i>1 164 410</i>	<i>1 286 488</i>
<i>Países Bajos</i>	<i>605 499</i>	<i>527 191</i>	<i>1 563 032</i>	<i>704 149</i>
<i>Reino Unido</i>	<i>520 928</i>	<i>326 320</i>	<i>1 506 964</i>	<i>2 194 060</i>
<i>República Federal de Alemania</i>	<i>1 190 653</i>	<i>993 444</i>	<i>5 307 761</i>	<i>5 364 614</i>
<i>Asociación Europea de Libre Comercio</i>	<i>557 646</i>	<i>434 096</i>	<i>2 003 318</i>	<i>2 243 975</i>
<i>Austria</i>	<i>7 436</i>	<i>12 081</i>	<i>59 915</i>	<i>65 282</i>
<i>Noruega</i>	<i>11 203</i>	<i>3 877</i>	<i>168 664</i>	<i>30 604</i>
<i>Portugal</i>	<i>50 554</i>	<i>17 332</i>	<i>56 219</i>	<i>27 795</i>
<i>Suecia</i>	<i>164 128</i>	<i>103 864</i>	<i>888 651</i>	<i>920 286</i>
<i>Suiza</i>	<i>324 325</i>	<i>296 942</i>	<i>829 869</i>	<i>1 200 008</i>
<i>Consejo de Ayuda Mutua Económica</i>	<i>174 316</i>	<i>117 904</i>	<i>127 233</i>	<i>266 093</i>
<i>Checoslovaquia</i>	<i>7 197</i>	<i>12 568</i>	<i>48 464</i>	<i>74 647</i>
<i>Hungría</i>	<i>4 723</i>	<i>4 797</i>	<i>11 141</i>	<i>6 539</i>
<i>Polonia</i>	<i>66 981</i>	<i>31 368</i>	<i>10 921</i>	<i>16 258</i>
<i>República Democrática Alemana</i>	<i>45 273</i>	<i>24 527</i>	<i>12 491</i>	<i>49 220</i>
<i>Rumania</i>	<i>434</i>	<i>787</i>	<i>24 121</i>	<i>70 606</i>
<i>URSS</i>	<i>49 705</i>	<i>43 829</i>	<i>20 059</i>	<i>48 823</i>
<i>Otros</i>	<i>3</i>	<i>28</i>	<i>36</i>	<i>—</i>

Concepto	Enero-noviembre			
	Exportación		Importación	
	1974	1975 ^b	1974	1975 ^b
Otros países	2 665 103	2 794 826	4 971 064	5 736 735
Australia	130 807	44 997	208 510	213 019
China	176 274	245 844	368 563	95 835
España	494 532	246 867	817 716	692 943
India	129 881	151 855	8 724	28 734
Japón	1 308 426	1 223 853	2 346 455	3 382 061
Marruecos	621	413	247 988	174 071
Sudáfrica	38 259	8 814	42 342	78 984
Israel	45 137	478 949	19 322	21 894
Otros	341 166	393 234	911 444	1 049 194
Revaluación	2 153 511	1 532 874	—	—

a. Excluye las operaciones de las maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres.

b. Cifras preliminares.

c. Incluye revaluación solamente en los totales.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

Comercio exterior de México^a
(Miles de pesos)

Concepto	Enero-noviembre				
	1973	1974	1975 ^b	Variación %	
				1974/73	1975/74
Exportación	22 874 654	31 076 541	31 937 864	35.9	2.8
Declarada	20 117 354	28 923 030	30 404 990	43.8	5.1
Revaluación	2 757 300	2 153 511	1 532 874	-21.9	-28.0
Importación	42 619 071	67 279 604	74 120 650	57.9	10.2
Del sector público ..	13 256 460	24 640 214	27 988 551	85.9	13.6
Del sector privado ..	29 362 611	42 639 390	46 132 099	45.2	8.2
Saldo	-19 744 417	-36 203 062	-42 182 786	83.4	16.4

a. Excluye las operaciones de las maquiladoras establecidas en las zonas y perímetros libres.

b. Cifras preliminares.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

banco nacional de comercio exterior, s. a.

INSTITUCION DE
DEPOSITO Y
FIDUCIARIA

VENUSTIANO
CARRANZA
No. 32
MEXICO 1, D. F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 29 DE FEBRERO DE 1976

ACTIVO

Caja y Banco de México	\$ 63 372 225.42	
Bancos del país y del extranjero	139 881 675.50	
Otras disponibilidades	42 291 346.80	\$ 245 545 247.72
Valores gubernamentales	150 944 106.12	
Valores de renta fija	536 231 733.81	
Acciones	50 941 850.00	
	738 117 689.93	
Menos: reserva por baja de valores	6 925 617.68	731 192 072.25
Descuentos	176 007 920.84	
Préstamos directos y prendarios	7 992 852 027.22	
Préstamos de habilitación o avío	51 498 693.58	
Préstamos refaccionarios	7 597 102.27	8 227 955 743.91
Deudores diversos (neto)		187 788 394.68
Otras inversiones (neto)		86 728 738.79
Mobiliario y equipo	6 676 025.44	
Menos: reserva	4 660 244.99	2 015 780.45
Inmuebles y accs. de socs. inmob.	14 145 879.85	
Menos: reserva	88 000.00	14 057 879.85
Cargos diferidos (neto)		2 010 078.41
		<u>\$ 9 497 293 936.06</u>

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista	\$ 102 969 863.81	
Bancos y corresponsales	30 712 089.63	
Otras obligaciones a la vista	651 228 983.59	\$ 784 910 937.03
Depósitos a plazo	1 374 700.00	
Préstamos de bancos	6 698 841 505.23	
Otras obligaciones a plazo	624 734 245.33	7 324 950 450.56
Otros depósitos y obligaciones		12 550.23
Reservas para obligaciones diversas		89 267 248.86
Créditos diferidos		14 721 212.72
Capital social	\$ 50 000 000.00	
Menos: capital no exhibido	16 491 400.00	33 508 600.00
Reserva legal y otras reservas	1 128 229 652.87	
Utilidad en el ejercicio de 1975	101 112 736.72	
Superávit por revaluación	5 292 627.22	
Resultados del ejercicio en curso	15 287 919.85	1 283 431 536.66
		<u>\$ 9 497 293 936.06</u>

CUENTAS DE ORDEN

Títulos descontados con nuestro endoso	\$ 220 045 307.23	
Avales otorgados	9 206 194 948.61	
Aperturas de crédito irrevocables	1 069 181 315.89	
Otras obligaciones contingentes	1 608 735.75	\$ 10 497 030 307.48
Bienes en fideicomiso o mandato	493 810 169.96	
Bienes en custodia o en administración	17 449 426 860.31	17 943 237 030.27
Cuentas de registro		240 783 733.84

El presente estado se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la H. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, habiendo sido valorizados los saldos en monedas extranjeras al tipo de cotización del día, y la autenticidad de los datos que contiene han sido aprobados y dictaminados por los administradores y comisarios de la sociedad en los términos del artículo 95 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

Se hace constar que, de las inversiones en créditos, la cantidad de \$ 157 318 490.34 representa activos cedidos en garantía de créditos a cargo de la institución.

Director General
C. P. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Contador General
C. P. MARIO GARCIA REBOLLO