

# Bibliografía

---

## EMPLEO: DOS OBRAS DE CONSULTA OBLIGADA

---

*Employment in Developing Nations*, Edgar O. Edwards (ed.), Columbia University Press, Nueva York-Londres, 1974, 428 páginas.

*Empleo, crecimiento y necesidades esenciales*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 1976, 198 páginas.

Estas dos obras coinciden en que: *a)* el desempleo en sus diferentes modalidades constituye el problema central de los países en desarrollo; *b)* las visiones y políticas neoclásicas son insuficientes para entenderlo o remediarlo; *c)* se precisan investigaciones más amplias sobre el tema que las efectuadas hasta hoy, si en verdad se pretende una estrategia de empleo. Pero más allá de estas coincidencias advertimos discrepancias en el origen, la sustancia y el estilo de los dos planteamientos.

Edwards reúne veinte artículos presentados en seminarios que se realizaron bajo los auspicios de la Fundación Ford en Bogotá, Nueva Delhi e Ibadán en el curso de 1973. La antología se divide en tres partes. La primera aborda las cuestiones más generales relacionadas con la conceptualización y la mensurabilidad de los fenómenos del empleo en el contexto del subdesarrollo; la segunda se refiere a los aspectos sectoriales, con preferente atención a la actividad agrícola; la última alude a casos nacionales. A lo largo de los trabajos se percibe una compartida inquietud por los componentes tecnológicos (rezago, absorción indiscriminada, desinformación, subaprovechamiento de los recursos disponibles) que afectan marcadamente los mercados ocupacionales.

En la introducción, Edwards precisa la índole del problema, insistiendo en su trasfondo histórico y en las relaciones que pueden establecerse entre empleo y otras variables (crecimiento, pobreza, tecnología, organización y sector externo). No se limita a un resumen de las tesis que se esbozan en las diferentes monografías; también sugiere nuevas hipótesis de trabajo. Una de ellas apunta al dilema que involucra la insuficiencia ocupacional para los cuadros dirigentes (p. 24

y ss). Superarla significativamente acarrea y supone la transformación cualitativa de la estructura social, incluyendo los nexos con la economía internacional; mantenerla entraña, a la corta, una subutilización crónica de los recursos, y, a la larga, un escenario explosivo que minaría la mal obtenida estabilidad de los sistemas nacionales. En contraste con las economías avanzadas, el desempleo es en los países subdesarrollados un fenómeno estructural, signo y causa a la vez de un cuadro de insuficiencias generalizadas. De aquí que cualquier postura en este campo —incluyendo la insensibilidad al problema— tiene repercusiones que desbordan el mero juego de la oferta y demanda de trabajo. El desempleo, en suma, forzaría el reordenamiento de los esquemas dominantes en el plano nacional e internacional.

Siguiendo la cadencia de este razonamiento, Edwards opina que no existe *a priori* una relación inversa (*trade-off*) entre empleo y crecimiento; las interacciones en ambos son poderosamente influidas por factores políticos (p. 55 y ss) y tal vez culturales, si aceptamos el sugerente ensayo de M. Nash sobre el comportamiento de economías campesinas en relación con los estímulos del mercado.

En la primera sección merece una detenida lectura el trabajo de H. J. Bruton, que plantea interrogantes con frecuencia soslayadas: ¿Quiénes son los desempleados? ¿Cómo se vincula el desempleo con la pobreza? ¿En qué consisten las limitaciones del esquema keynesiano para entender y abordar el problema? Bruton hace varios aportes en este contexto. Indica, por ejemplo, que no debe confundirse el desempleo con la pobreza; tienen estos fenómenos rasgos desiguales, y no admiten un tratamiento común (p. 51 y ss). Por otro lado, sugiere que las sociedades tradicionales presentan un régimen de pleno empleo, en el sentido de que a cada uno de sus miembros se le atribuye alguna funcionalidad. El desempleo aparecería en la etapa de transición, cuando las instituciones y los valores consagrados experimentan una crisis profunda. Si ello es así, entonces la unidad de análisis no debería ser el individuo —como generalmente se prefiere— sino la familia (p. 55). Es en ésta donde se efectúan las transacciones económicas y sociales que afectan la conducta de los mercados de trabajo. A una conclusión similar llegan Edwards y Todaro, partiendo de premisas diferentes (p. 328 y ss).

En la parte sectorial destaca la monografía de K. Griffin, que presenta una tipología de las estrategias de desarrollo y empleo que se pueden instrumentar en la sociedad rural. Distingue, así, los enfoques “tecnocrático”, “reformista” y “radical”, con arreglo a los objetivos, los beneficiarios, las formas de tenencia y la ideología que presiden cada una de las estrategias (p. 184). Brasil y las Filipinas habrían escogido el primero; México y Egipto, el segundo; y el último, China y Argelia. Griffin puntualiza que esta tipología no debe aplicarse con rigidez, y que el costo-beneficio de cada modalidad admite criterios desiguales.

En el recuento de experiencias nacionales atrae particularmente el trabajo de John G. Gurley, que coloca el acento en los efectos de componentes extraeconómicos —el credo maoísta, que pinta en forma algo esquemática (pp. 399-400)— en el desenvolvimiento reciente de China. Gurley revela con nitidez las condiciones y los costos que involucra una estrategia articulada de empleo.

El documento de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) tiene otro carácter. Se trata de la Memoria de su Director General que se presenta a la Conferencia Mundial Tripartita. La primera parte centra la atención en el desempleo como un factor de pobreza y de desigualdades crecientes en la esfera nacional e internacional (p. 33 y ss) y fundamenta una estrategia de desarrollo que perseguiría “la satisfacción de un nivel absoluto de necesidades básicas”. Es decir, exigencias mínimas de consumo privado y colectivo, alcanzadas por las virtudes redistributivas del empleo.

En las dos secciones siguientes se expone el arsenal de instrumentos que podrían activarse con miras a asegurar este nivel mínimo de bienestar. La intención normativa domina todo el documento; más que el diagnóstico parece interesar la puesta en marcha de iniciativas correctoras. Y aquí se revelan signos de ingenuidad apenas excusables si se tiene presente la rápida acumulación de datos y experiencias en este campo. En su contexto el ejercicio es, sin embargo, útil.

A pesar de sus diferencias, las dos obras son de consulta obligada para los especialistas del tema. Interesarán en particular a los latinoamericanos por la visión comparativa que presentan. *Joseph Hodara.*

---

## LAS TRANSNACIONALES EN EL MUNDO Y EN MÉXICO

---

*Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana,* Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarra-gó, Fondo de Cultura Económica, México, 1976, 424 páginas.

Esta obra constituye parte de una investigación de mayor aliento que se realizó en México en relación con las empresas transnacionales. Se trata de un detenido estudio que comprende dos partes. En la primera se estudian las variables internacionales que determinan el comportamiento de las

empresas transnacionales, centradas esencialmente en Estados Unidos, Japón, el Mercado Común Europeo y subalternamente en los países socialistas, así como sus múltiples relaciones y efectos en el ámbito mundial y en América Latina. Metodológicamente, los autores utilizan la expresión transnacional en el sentido de empresas cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional. Esto es, siguen la tesis correcta que distingue dichas empresas de las multinacionales que se conciben en el marco del Acuerdo de Cartagena y del Sistema Económico Latinoamericano.

En la segunda parte se analiza con profusión de datos empíricos la situación concreta de las empresas transnacionales en el contexto de la industria mexicana, concluyendo los autores que el comportamiento global explicado a niveles de la economía internacional se presenta con perfiles propios y específicos en la economía de México.

La emergencia de las empresas transnacionales está ligada a países europeos con mercados internos reducidos. En efecto, Bélgica y Suiza son los países que tienen el porcentaje más alto de filiales con anterioridad a la primera guerra mundial. Es en el período posterior a la segunda guerra cuando Estados Unidos expande su influencia económica y estructura relaciones de interdependencia más sólidas. Es la época en que el 62% de las filiales que actúan en nuestro tiempo aparecen en la economía internacional y en que la economía europea y japonesa comienzan a competir con la de Estados Unidos en los mercados internacionales. Recuérdese que hasta los sesenta las empresas norteamericanas tienen el dominio en capitales y tecnologías y provocan parte de la desnacionalización de la industria latinoamericana. Sin embargo, en el último quinquenio se establece más de la mitad de las filiales actuales de las transnacionales de Alemania (53%), Francia (67%), Bélgica (53%), Holanda (55%) y Japón (62%).

Un indicador relevante que recoge este volumen es que las preferencias de localización de filiales con relación a los países receptores depende de factores de política internacional y de los niveles de ingresos por habitante. Es decir, el 70% de las filiales de empresas transnacionales europeas está radicado en economías que tienen un ingreso superior a los 1 200 dólares por habitante. Esta tendencia a preferir mercados de ingresos altos ha llevado a concentrar la actuación de estas empresas en los mismos países desarrollados, tal vez con la sola excepción de Japón. Estados Unidos mismo ha concentrado sus filiales en Europa y, en el caso de América Latina, en México y en menor medida y, compitiendo con algunos países europeos, en Argentina y Brasil. El caso de Japón es, sin embargo, elocuente, pues luego de saturar los mercados de Asia ha optado por diversificar sus inversiones y empresas hacia la América Latina y Europa.

Uno de los procedimientos que más utilizan estas empresas en materia de penetración internacional es el de la adquisición de empresas locales. Este mecanismo ofrece riesgos mínimos y asegura mercados, eliminando precisamente a los competidores preestablecidos. El poderío tecnológico actúa como un factor que sin duda ayuda a lograr costos de adquisición más bajos y convenientes ante el empresario

nativo. Se comprueba, además, que este mecanismo es más frecuente en las economías desarrolladas que en las áreas periféricas, puesto que el partir de cero en los primeros es un riesgo mayor que el establecer una nueva planta en un país subdesarrollado y de tecnología artesanal y atrasada.

Preocupación especial para los autores es la incidencia de las empresas transnacionales en el comercio internacional y la manera en que su gravitación y poderío ha venido a deteriorar y erosionar la presencia hegemónica de los estados, hasta ayer sujetos unívocos de las relaciones internacionales. Al efecto expresan con razón: "La magnitud que han alcanzado, el ritmo de crecimiento que las caracteriza y las estrategias globales que orientan la acción de las empresas transnacionales erosionan la función hegemónica de los estados en la medida en que en ciertas áreas se convierten en agentes centrales de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional" (p. 61).

Un factor decisivo emergente en el comercio internacional contemporáneo tiene relación con el comercio "intraempresarial" que constituye una especie de desviación de comercio que obedece a una estrategia global de las empresas transnacionales a nivel mundial. Es decir, las relaciones intraempresas han venido a alterar el mercado tradicional entre proveedores y usuarios independientes. Los criterios y la racionalidad del comercio que se hace en el interior de las transnacionales es cualitativamente diferente al esquema con que ha operado y opera el comercio internacional de tipo clásico. Es obvio que en el comercio "competitivo" el vendedor busca obtener el precio más alto posible y el comprador el más bajo posible. En cambio, en el comercio intraempresarial, la empresa que actúa simultáneamente como comprador y vendedor persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución (p. 75).

Los autores de esta excelente obra han detectado la existencia de un comercio cautivo que produce negativas consecuencias que expresan así: "En consecuencia, el hecho que una fracción significativa de las exportaciones o importaciones de un país determinado se canalice al interior de empresas transnacionales, además de constituir una restricción importante para la formulación de la política comercial respectiva, puede traducirse en una disminución de la eficiencia económica de sus operaciones de comercio exterior" (p. 76).

Completa la primera parte de este volumen un capítulo dedicado a la transferencia de tecnología, mecanismo que se presenta básicamente en una oferta concentrada, siendo precisamente las empresas transnacionales las proveedoras principales de las patentes y marcas de procesos productivos. Al inscribir la variable de la técnica en sus estrategias globales buscan proyectar sus tecnologías hacia sus filiales, monopolizando los conocimientos e innovaciones tecnológicas. Aquí nos encontramos con otro comercio cautivo, el de tecnología, que excede largamente al comentado comercio intraempresarial de productos.

La segunda parte de este estudio está centrada en detectar cómo las condiciones globales en que se desenvuelve la empresa transnacional influyen en su inserción en la econo-

mía de México. La primera precisión metodológica apunta a determinar con qué criterio se aborda el concepto mismo de empresa transnacional en la economía mexicana. Se entiende por tal, aquella en que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México (p. 149). El indicador que se utilizó en el estudio empírico para determinar el punto "crítico" de participación extranjera fue de 15%, a partir del cual la empresa se considera filial de una empresa transnacional.

La masa de análisis se obtuvo de dos muestras: una básica de 651 empresas y otra posterior de 846. Las empresas de la primera cubren 34.9% de la producción total de la industria manufacturera nacional. La participación estimada de las empresas de la segunda se eleva al 39.3 por ciento.

Del análisis efectuado, con un abundante manejo de fuentes, los autores logran obtener algunas conclusiones que por su importancia resumimos en esta reseña:

a] Las empresas transnacionales participan en un alto grado en la producción total del país. Así, en la producción de bienes de consumo no duraderos su aporte alcanza el 35%; en los bienes intermedios el 30%; en los de consumo duradero 62%, y en los de capital 36 por ciento.

b] Dichas empresas reflejan un elevado índice de concentración: en tabacos 77%, en derivados del petróleo y carbón 75%, en productos metálicos básicos 69%, en productos de hule 68% y en material de transporte 55 por ciento.

c] El tamaño de las filiales establecidas en México es marginal respecto a las empresas transnacionales, pero notablemente mayor que las empresas nacionales con las que compiten en sus sectores.

d] Las empresas transnacionales se expanden más rápidamente que las empresas nacionales; en su crecimiento recurren cada vez más al expediente de adquirir empresas locales y financian su expansión, en una proporción creciente, con recursos financieros captados en el país.

e] El nivel de remuneración es más alto en las filiales de transnacionales, pero su participación en el valor agregado es inferior al que se logra en las empresas nacionales.

f] Su coeficiente de importación es más elevado que su coeficiente de exportaciones con lo que agravan aún más el déficit estructural de la balanza comercial mexicana.

Como puede apreciarse, se trata de un documentado trabajo de investigación que supera la literatura conceptual tan abundante sobre el tema y constituye una obra básica para entender la forma concreta como las variables internacionales operan en el sistema industrial de México.

Los autores demuestran un gran manejo de la metodología adecuada para transitar de un conocimiento teórico abundante a situaciones empíricas con lo cual logran probar fehacientemente todas las hipótesis que presentan en la primera parte de su estudio.

En resumen, se trata de un nuevo aporte, elaborado desde la perspectiva latinoamericana, a la discusión y análisis de uno de los fenómenos más cruciales de la economía contemporánea. Como los mismos autores expresan, se trata de entregar una información coherente que sirva de apoyo a una política económica en que pueda buscarse compatibilizar las metas de desarrollo nacional con los criterios y racionalidad de las empresas transnacionales, de tanta gravitación en la mayoría de las economías dependientes. El libro constituye tal vez el primer estudio en profundidad sobre un país determinado que aborda, desde el ángulo de la teoría y la práctica, un problema medular que ha de considerarse en toda estrategia coherente de desarrollo que busque con autenticidad un modelo independiente y autónomo.

Con esta excelente obra de Fajnzylber y Martínez, una vez más los científicos sociales latinoamericanos demuestran que el buen manejo de la ciencia no es un factor más de subdesarrollo y dependencia. Estos economistas nos alientan a buscar los derroteros metodológicos y científicos para desentrañar con ópticas propias los candentes problemas que agitan al hombre latinoamericano. *Jorge Witker V.*

## ESTADOS UNIDOS: UN CASO CLINICO

*La economía de la muerte*, Richard J. Barnet, Siglo XXI Editores, México, 1976, 192 páginas.

Del autor, que fue funcionario del Departamento de Estado y de la Oficina para el Control de Armamentos y el Desarme en Estados Unidos durante el gobierno del presidente Kennedy, se conoce en nuestro país un libro posterior, *Guerra perpetua*,<sup>1</sup> donde sostiene que la guerra es primordialmente el producto de “instituciones nacionales, sociales y económicas” y plantea que debido a que durante más de una generación la sociedad estadounidense ha estado organizada para la guerra y no para la paz, se ha creado un abismo entre los valores del gobierno, responsable de la seguridad nacional, y los valores de la juventud norteamericana. Agrega que, por ello, es preciso politizar al pueblo de Estados Unidos para que se dé cuenta que seguir apoyando las políticas expansionistas, “envueltas en la bandera y promovidas por el temor”, de sus gobernantes, no sólo no le trae ningún beneficio sino que le produce graves perjuicios.

Barnet, codirector del Institute for Policy Studies de Washington, es un crítico de la política norteamericana de guerra implantada en su país desde 1940. En otro trabajo suyo, *Intervention and Revolution*,<sup>2</sup> ataca duramente las intervenciones de su gobierno en Grecia, Guatemala, Indonesia, Líbano, Laos, Cuba, la República Dominicana, el Congo, Guyana y Vietnam.

El volumen que comentamos, cuya primera edición en

inglés apareció en 1969, es el antecedente de *Guerra perpetua*. Usando un lenguaje accesible, el libro está dirigido al ciudadano estadounidense para hacerle ver que cuanto más se gasta en la defensa de la “seguridad nacional”, tanto más insegura está la sociedad norteamericana; para que sepa cuestionar a su gobierno sobre lo que considera la “seguridad nacional” y para que pueda establecer una política de acción que rompa con el poder del “complejo militar-industrial”.

El autor señala que Estados Unidos está en proceso de decadencia debido a que es una nación poderosa que no responde a las necesidades de su propio pueblo y ha tratado de “resolver sus problemas y superar sus frustraciones por medio de la violencia en el exterior y la represión en casa”. Este proceso —afirma— apresurará su propia salida de la escena mundial, pues “los mayores problemas de seguridad de una nación son la hostilidad y la frustración de sus propios ciudadanos”.

Afirma el autor que desde 1945 la institución de la guerra ha sido “incompatible con la supervivencia de la raza humana” y que no obstante esto, Estados Unidos, “el mayor poder militar del mundo, la fuerza dominante de la economía mundial y el consumidor anual del 60% de los recursos de consumo del mundo”, al hacer de los preparativos de guerra la actividad principal de su gobierno, ha propiciado el actual clima de la política internacional. Por ello, dice, el pueblo norteamericano vive bajo una indeterminada sentencia de muerte y las posibilidades de una guerra nuclear aumentan año con año.

Barnet se pregunta en la introducción: ¿Qué es seguridad? y señala que “cada año, el Gobierno federal gasta más de 70 centavos [en *Guerra perpetua* dice entre 50 y 70 centavos] de cada dólar del presupuesto, en guerras pasadas, presentes y futuras. Los norteamericanos están dedicando más recursos a la industria de la guerra que los que emplean los gobiernos federal, estatales y locales en salud pública y hospitales, educación, beneficios por ancianidad y jubilación, ayuda pública y auxilio social, desempleo y seguro social, desarrollo habitacional y de la comunidad, y apoyo a la agricultura. De cada dólar de impuesto recaudado sólo 11 centavos se destinan a la construcción de la sociedad norteamericana”. Afirma que los causantes de su país han contribuido con más de un billón de dólares —desde 1946— a la seguridad nacional, “. . . los comunes mortales, aun los ricos y los congresistas, quienes votan las asignaciones, no pueden entender lo que significa un billón de dólares”. Para el autor, esta inmensa inversión, sólo para seguridad, ha dado como resultado “situar al pueblo norteamericano entre los más inseguros del planeta”.

Para comprender la magnitud de tal inversión en “poder destructor”, dice Barnet que es necesario saber lo que se ha sacrificado: “la economía de la vida en Norteamérica ha sido hambreada para alimentar a la economía de la muerte”.

El libro está dividido en tres capítulos. En el primero, “El malentendido del billón de dólares: una mirada al presupuesto de la defensa”, se examina el presupuesto militar para que se pueda ver “qué es lo que está obteniendo el contribuyente a cambio de su dinero” y se plantean algunas “suposiciones básicas acerca de los gastos militares” a fin de que el lector

1. Richard J. Barnet, *Guerra perpetua*, Fondo de Cultura Económica, Colección Popular núm. 127, México, 1974.

2. Richard J. Barnet, *Intervention and Revolution*, World Publishing Company, Nueva York, 1968.

pueda concluir si esa nación gasta demasiado o muy poco en lo militar.

En Estados Unidos, de acuerdo con la tradición, los gastos de defensa no son excesivos mientras permanezcan por abajo del 10% de la renta nacional. Para Barnet, “ésta es una norma tranquilizante pero carente de sentido”. Esta afirmación la corrobora Seymour Melman: “con 900 000 millones de dólares por año, un presupuesto militar de 83 000 millones aparenta ser menos del 10% del PNB. Sin embargo, tal aritmética oculta el hecho de que la parte del león de la capacidad humana de investigación y desarrollo de la nación se usa para fines militares; que esta capacidad existe sólo en abasto finito, incluso en una sociedad opulenta, y que esto impone graves limitaciones en lo que puede hacerse en las muchas esferas de la vida civil que requieren los servicios de esta capacidad humana”.<sup>3</sup>

Barnet señala que la búsqueda de la seguridad nacional es una cuestión más de fe que de lógica. Por ello es imposible controlar los gastos en armamentos. De allí la necesidad de preguntarse qué cantidad es suficiente para los gastos de defensa. La respuesta de los peritos militares y del director del presupuesto de defensa deben, según Barnet, ser consideradas pero no deben aceptarse sin previa crítica. “A menos que el pueblo norteamericano empiece a preguntar, y continúe haciéndolo, qué tipo de seguridad está comprando, no hay esperanza de detener la insensata expansión de la máquina de guerra.”

Se hace en el libro un rápido inventario de las armas que constituyen el arsenal de la nación estadounidense y se comparan con lo que se sabe tiene la Unión Soviética. También se analiza la capacidad destructora —muy superior a la que realmente sería suficiente— de estas armas y las nuevas investigaciones que se hacen para desarrollar armas cada vez más destructivas.

Crítica el autor las tesis sostenidas por los funcionarios públicos de su país que sólo justifican el empleo de mayores recursos para armar a la nación cada vez más y defender la “seguridad nacional” de un enemigo real o imaginario. “Ya que no existe —afirma Barnet— casi ningún sistema de armas, remotamente imaginable, que la Unión Soviética no pudiera construir si le dedicara suficiente tiempo, energía y recursos, el único límite a los gastos militares de Estados Unidos es la imaginación del Pentágono. En el mundo real, a los individuos que emplean la mayor parte de su dinero para armarse contra amenazas que sólo existen en sus mentes, se les llama paranoicos. En el mundo de la seguridad nacional, el sistema mismo es paranoico.”

“...Según el líder del partido mayoritario del Senado, Mike Mansfield, Estados Unidos ha gastado 23 000 millones de dólares en sistemas de proyectiles que nunca fueron desplegados o que fueron abandonados. En un sistema paranoico, el derroche es una forma de vida.”

Para Barnet, desde el punto de vista estrictamente militar ha habido una pérdida de seguridad, pues un enfrentamiento con la Unión Soviética en la actualidad traería a ambos

países graves y cuantiosos daños en sus respectivos territorios. Analiza también otros objetivos de la carrera armamentista y señala que Estados Unidos se está preparando para dos tipos de guerra: la convencional, en la que una nación ataca a otra, y la de contrainsurgencia, en la que Estados Unidos apoya y ayuda a un gobierno a reprimir una amenaza revolucionaria, debido a los compromisos adquiridos por su Presidente, la mayoría de ellos sin la autorización del Senado. “Una y otra vez la guerra norteamericana contra los cambios revolucionarios obligará a Estados Unidos a asolar las sociedades primitivas que sostiene rescatar. Y, en forma progresiva, la mayoría de los habitantes del planeta llegarán a considerarnos como el *enemigo público número uno*, y tendrán razón.” Por ello, Barnet sugiere reducir el poder militar destinado a contrainsurgencia para disminuir drásticamente el presupuesto de defensa y señala algunos renglones donde sería posible hacer estos ahorros.

Finaliza el capítulo haciéndose esta pregunta: “¿Qué es lo que realmente nos está costando la inversión de 1 000 millones de dólares en un nuevo avión en términos de ciudades debilitadas y esperanzas frustradas? Suponiendo que una nueva arma hiciera posible matar más gente en forma más rápida, más eficiente, aún más confortablemente, ¿es éste un fin deseable para Norteamérica?”.

En la segunda parte del volumen, “El complejo militar-industrial”, Barnet explica el papel que desempeña ese complejo de Estados Unidos en establecer prioridades nacionales. Describe cómo las operaciones diarias de un grupo de instituciones, “a las cuales hemos permitido desarrollarse, disminuyen la capacidad de esa nación para resolver sus propios problemas”.

En este capítulo se analizan las diferentes estructuras del “complejo militar-industrial” a fin de comprender cómo y por qué se toman las decisiones de asignar los recursos de Estados Unidos a la “economía de la muerte”. Consideramos que ésta es la parte fundamental del libro, ya que se ponen en evidencia muchísimos aspectos de lo que Seymour Melman llama administración estatal. Numerosos individuos con negocios personales se enriquecen gracias a los contratos que les otorga el Pentágono. Y estos mismos funcionarios privados de pronto son miembros del aparato gubernamental estadounidense, especialmente consejeros del Departamento de Defensa, del Consejo de Seguridad Nacional o funcionarios de algún organismo que tiene que ver con el Pentágono. Sin embargo, “para comprender el dominio que ejerce la economía de la muerte en el país, se necesita considerar el comportamiento de las empresas contratistas del Pentágono que obtienen extraordinarias ganancias”. La “Western Electric, por ejemplo, en un contrato por ‘verificación de lanchas cargueras’, ganó 955 396 dólares con un costo de 14 293 dólares, una respetable ganancia del 6 600%”. Otro ejemplo ilustrativo es el del “actual [1969] subsecretario de Defensa David Packard, que transformó una tienda de electrónica, que funcionaba en un garage, en una fortuna personal de 300 000 millones de dólares fundamentalmente a través de contratos de defensa”.

Para Barnet, cada parte del complejo militar-industrial actúa de acuerdo con sus propios fines, y al hacerlo así, refuerza los intereses de las demás. Esto da como resultado

3. Seymour Melman, *El capitalismo del Pentágono*, Siglo XXI Editores, México, 1972, p. 48.

un gobierno cuya actividad central es planear y llevar a cabo guerras. El complejo lo constituyen —entre otros— los “militares uniformados” que sugieren el armamento que hace falta según el cuerpo al que pertenezcan. “Los generales y almirantes creen invariablemente que lo que es bueno para la fuerza aérea o la marina, es bueno para Norteamérica.” Así, cada rama de las fuerzas militares se ha creado una visión del mundo que “justifica su propia autoproclamada misión”.

Otro aspecto importante del complejo es el ascenso del *establishment* militar. Según el autor, este ascenso es una consecuencia negativa de la segunda guerra mundial, pues “dentro de la burocracia federal, el balance de poder se trasladó definitivamente a aquellas agencias que manejaban el poder militar”. A pesar de la significativa reducción del presupuesto de defensa, “de más de 80 000 millones de dólares a 117 000 millones en los primeros tres años de la posguerra, la relación institucional de la economía de la muerte, creada en tiempos de guerra, fue preservada y expandida”. En este proceso, el *establishment* militar utilizó al máximo dos armas: “el secreto y el temor”.

Dentro del complejo militar-industrial, el autor incluye las diferentes políticas que han seguido los militaristas para convencer al pueblo norteamericano que para la defensa del país es necesario estar bien armado. Y el miedo ha sido su mejor vía, infundiéndolo mediante advertencias al pueblo contra el comunismo y la Unión Soviética que quieren “destruir nuestra forma de vida”.

El Pentágono ha instrumentado un gran aparato de relaciones públicas en donde trabajan 6 140 personas. “La rama de información de la oficina de asuntos públicos del Departamento de Defensa solamente con un presupuesto de 1.6 millones de dólares, emplea a más de 200 oficiales y civiles ubicados en el Pentágono y en ciudades clave alrededor del país. La oficina de información de las fuerzas armadas posee un presupuesto de 5.3 millones de dólares que es utilizado en una cadena global de radio, que llega a vastas audiencias (*sic*) tanto civiles como militares. Los servicios de radio y televisión de las fuerzas armadas operan 350 estaciones en 29 ciudades y nueve territorios de Estados Unidos, gastan diez millones de dólares al año y tienen 1 700 empleados. Es la red de radiodifusión más grande del mundo. Otra agencia que promueve el Pentágono es el Armed Forces Motion Pictures, Publications and Press Service, que no sólo imprime 8.5 millones de ejemplares al año de alrededor de 70 publicaciones militares, sino que también produce cortos cinematográficos y cintas magnetofónicas para comerciales de televisión y estaciones de radio”.

Dentro del complejo militar industrial se encuentran también, según Barnett, los “civiles militarizados”. Dice que “los principales militaristas de Norteamérica usan trajes de tres botones...”; “los que han estado a cargo de la política de seguridad nacional no han sido los generales sino los administradores de la seguridad nacional-políticos, hombres de negocios, empleados públicos civiles que rotan por la oficina provistos de papeles del Pentágono, el Departamento de Estado, la Agencia Central de Inteligencia, la Comisión de Energía Atómica y la Casa Blanca”. Esta situación ha provocado enfrentamientos entre militares y civiles que han dado como resultado la militarización de los civiles. Asimismo,

esto ha permitido que los hombres de uniforme desempeñen un papel “cada vez más importante y más militarista en la política nacional”.

En aras del “interés nacional” se han cometido muchas injusticias con el pueblo norteamericano, afirma el autor, quien considera importante analizar quiénes son los administradores del interés y la seguridad nacionales. Barnett señala que de los hombres que han ocupado las más altas posiciones de la administración pública en las áreas relacionadas con el Pentágono, en el período 1940-1967, una gran mayoría de ellos provienen de “las filas de los grandes negocios o de las altas finanzas, incluyendo ocho de los diez secretarios de Defensa, siete de ocho secretarios de la Fuerza Aérea, todos los secretarios de Marina, cada uno de los subsecretarios de la Defensa, tres de cinco directores de la CIA, y tres de cinco presidentes del Comité de Energía Atómica”. Lógicamente las decisiones sobre el interés nacional, concluye Barnett, se verán influidas por el interés particular de tales personajes.

Al analizar los orígenes del complejo militar-industrial, el autor afirma que es otro legado de la segunda guerra mundial. Dice que los nexos entre la defensa del Gobierno y la industria desafían la mayoría de las reglas de la economía de libre empresa, pues la industria de defensa está protegida por el Gobierno de las más acerbadas realidades del sistema competitivo. Para Barnett, antes de la guerra “La mayoría de los hombres de negocios consideraban a los militares personas que realizan trabajos inútiles pero remunerativos, y profesionales de un arte bárbaro y obsoleto”.

Sin embargo, este cuadro cambió en 1940 y se creó una simbiosis entre los militares y los hombres de negocios que propició el complejo militar-industrial y provocó el desvanecimiento del credo capitalista. Debido a ello, los principales contratistas de defensa insisten en crear nuevos proyectos de sistemas de armas para seguir en el negocio de la guerra.

Así, se ha creado, afirma el autor, el socialismo de los militares que otorga “ventajas económicas únicas a aquellas firmas que han tomado el lugar del arsenal de propiedad del gobierno. Estas ejercen amplio poder público y obtienen sustanciales ganancias personales”.

Después de analizar cómo funciona este socialismo de los militares, finaliza el capítulo con un examen de la alianza entre los contratistas de defensa y los políticos. Así explica por qué algunas veces una empresa obtiene el 57.9% de todas las adquisiciones de defensa.

En la tercera y última parte del trabajo que comentamos “Escoger la vida: una estrategia”, se plantea el camino para virar de una economía de la muerte a una economía de la vida; se propone un programa de conversión nacional y sugieren acciones específicas que puede asumir el ciudadano estadounidense para que contribuya a realizar dicho cambio.

Barnett habla de la necesidad de planificar una economía de la vida aprovechando los recursos (“científicos, técnicos, etc.”) que utiliza la economía de la muerte. Los recursos humanos pueden encontrar otros caminos para desarrollar sus capacidades y ofrecer un mejor modo de vida al pueblo

norteamericano. Sin embargo, antes habrá que establecer las “prioridades nacionales” incorporando al Consejo de Seguridad Nacional a los secretarios encargados de los servicios sociales. De esta manera, podrá decidirse cuál es la prioridad uno: si construir nuevos aviones o construir viviendas. También sugiere que el Congreso participe más en la discusión de los presupuestos de defensa y que forme comités que estudien más a fondo los compromisos de Estados Unidos en política exterior. Asimismo, los ciudadanos podrán exigir mayor claridad al Gobierno en la definición de los objetivos de la seguridad nacional y, al mismo tiempo, una explicación amplia de éstos.

Finalmente, el autor se muestra pesimista en cuanto a esta última proposición: “Desgraciadamente, sin embargo, es demasiado tarde para que sólo el conocimiento y la verdad rescaten a la nación de 25 años de militarismo. La verdad puede liberar sólo si el pueblo está preparado para actuar de acuerdo con ella. Si no lo está, las más espantosas revelaciones no tendrán otro efecto que alimentar la apatía general y reforzar la impasibilidad. Las instituciones que forman el complejo militar industrial ejercen su enorme poder porque son capaces de hacerse pasar por una fuerza legítima y aun esencial, en la vida de Norteamérica”. Aunque también señala que, “el poder y la legitimidad del otro mundo de los militares descansa en la extendida aceptación pública, y su dominio sobre la sociedad norteamericana no terminará hasta que un segmento sustancial del público visualice al complejo militar-industrial como una amenaza seria e inmediata a la supervivencia nacional y esté preparado para enfrentarla como tal”.

*La economía de la muerte* es un valioso exponente de la corriente antiarmamentista o antimilitarista iniciada hace algunos lustros. El valor principal de esta obra quizá radique en que conjuga el testimonio y la denuncia con el deseo de llamar la atención del pueblo norteamericano y terminar con el militarismo en Estados Unidos. “Cuando Richard Barnett habla —dice Dieter Senghaas—, refiriéndose al Estados Unidos contemporáneo, de una ‘economía de muerte’, no se refiere sólo a la industria del armamento sino a todo el sistema social norteamericano. Con las ideologías en él predominantes, su estrategia de dominación y su división del poder entre algunos grupos y sus prioridades nacionales militarizadas que son la base de las estructuras políticas y socioeconómicas, así como de las estrategias hoy seguidas, o que de ellas resultan, en tanto las estructuras y estrategias imperantes se han consolidado en magnitudes sociales apenas modificables.”<sup>4</sup>

Por otra parte, conviene señalar que a pesar de haberse publicado en nuestro idioma siete años después de su primera edición en inglés, el libro resulta extraordinariamente actual. Basta leer las declaraciones de los actuales funcionarios del Gobierno norteamericano para comprender que el cuadro político y económico que nos muestra el autor no ha cambiado en lo esencial. Recordamos las recientes declaraciones de Henry Kissinger durante la última reunión de la Organización del Tratado del Atlántico del Norte (OTAN) en Oslo sobre lo que para él significa la distensión: “Paz basada en la fuerza”. *Héctor Islas Siliceo*

## EL FASCISMO EN FRANCIA

*El viejo y el nuevo fascismo*, André Glucksmann, Serie Popular Era, México, 1975, 122 páginas.

Sin duda el fascismo es la expresión más aguda de la irracionalidad inherente al modo de producción capitalista en su fase imperialista. A más de cincuenta años de su surgimiento, los esfuerzos teóricos por comprenderlo y desenmascararlo siguen siendo un compromiso político del proletariado, así como de los intelectuales revolucionarios, pues en la medida en que mejor se comprenda su esencia, más exitosa será la lucha para combatirlo.

André Glucksmann, teórico del movimiento del 68 en Francia, hace un análisis político vivo de la situación actual de ese país, de su dinámica de fascistización, asimilando la brutal experiencia histórica europea. Es autor, además, de una obra que antecede a la que aquí se comenta, *Estrategia y revolución*, publicada también por la Editorial Era<sup>1</sup> y que vio la luz por vez primera en Francia en 1968, mismo año en que estalló la insurrección obrero-estudiantil. En ella examina la entonces reciente impugnación, criticando la táctica caduca de los comunistas, el formulismo en que se paralizan los teóricos de la revolución tradicional y la propone como un ensayo de una nueva concepción revolucionaria que recoge formas de lucha originales.

El carácter polémico es una constante en las obras de Glucksmann debido a sus posiciones críticas y disidentes de la corriente tradicional comunista generalmente aceptada.

El autor combate tenazmente los análisis doctrinarios dogmáticos y reduccionistas que al connotar al fascismo toman en consideración únicamente diferencias formales, confundiendo las particularidades, los rasgos específicos que asume este fenómeno histórico, con su identidad esencial, con su carácter fundamental. Glucksmann concibe al fascismo no como un hecho histórico perteneciente al pasado, sino como un peligro actual frente al que el proletariado debe estar alerta en todo momento, como una tendencia permanente a la dominación del imperialismo. “El fascismo no nace de un golpe de estado: porque no nace, sino que ya existe; no se ‘deja caer en paracaídas’ en la sociedad imperialista actual, cuando no la gobierna por completo, sino que reina en sectores limitados que constituyen el testimonio de que la burguesía dominante en nuestra época alimenta una tendencia permanente al fascismo ” (página 26 ).

En el ensayo se analiza cómo los acontecimientos del 68 revelaron la crisis nacional confrontada por Francia y la perspectiva de un enfrentamiento inminente entre las masas descontentas y la burguesía, perspectiva ante la que cada oponente habría de formular su propia estrategia de lucha.

Glucksmann parte en su análisis de la realidad concreta de su país, de la madurez alcanzada por el capitalismo así como de la lucha de clases y la conciencia del proletariado. En *Estrategia y revolución* prevé ya la posibilidad de un ascenso

4. Dieter Senghaas, *Armamento y militarismo*, Siglo XXI Editores, México, 1974, p. 8.

1. André Glucksmann, *Estrategia y revolución*, Serie Popular Era, México, 1970, 118 páginas.

fascista dada la coyuntura revolucionaria que se presentó en Francia en el 68. “Represión y revolución siguen una lógica ascendente en los extremos: o cede el poder o hace ceder. Un movimiento revolucionario no puede ser detenido definitivamente más que por un estado cada vez más policiaco.”<sup>2</sup> Y en *El viejo y el nuevo fascismo* reconoce un proceso de fascistización, identificando las nuevas medidas represivas adoptadas por el Estado como integrantes de la dinámica de fascistización en la que ha entrado su país. Por esto *El viejo y el nuevo fascismo* es la consecuencia teórica y política de su análisis anterior, al que se halla estrechamente vinculado y sin el que no se podría valorar justamente la dimensión de sus planteamientos.

*El viejo y el nuevo fascismo* es una advertencia contra las estimaciones erróneas de la coyuntura actual que sostienen algunos grupos de “izquierda”, cuya política aparentemente de avanzada revolucionaria, reformista y revisionista, deriva en grandes equivocaciones tácticas en el método de conducir la lucha contra la marcha ascendente del fascismo. Tal ha sido el caso del Partido Comunista francés (PCF) al que el autor critica severamente ante la evidencia de su incapacidad teórica y política y su burocratización, al haber aislado al proletariado y haber intentado bloquear su iniciativa; política en la que el PCF cae y entra en el juego de la fascistización.

Glucksmann recoge y actualiza las aportaciones más importantes de los grandes teóricos marxistas del fascismo como Dimitrov, Clara Zetkin, Mao y Trotsky. De éste último, muy especialmente, se hace solidario de su llamado a la capacidad de los comunistas para plantear acertadamente la cuestión de la revolución. Retoma su preocupación por combatir el reduccionismo ultraizquierdista, que no reconociendo diferencia alguna entre la dictadura burguesa, descuida la diferencia importante entre su dictadura “pacífica” y su dictadura de guerra fascista, desestimando el momento estratégico para la intervención antifascista y revolucionaria.

André Glucksmann plantea el problema de la caracterización del fascismo desde una óptica nueva (la dinámica de fascistización) y diferente a la gran variedad de análisis formalistas y arbitrarios. Antes de imperar, dice, el fascismo se instala, entra primero en todo un proceso en el que va tomando posiciones; dinámica de fascistización que está en función del combate que opongan las masas.

La fascistización se revela como la primera etapa de la guerra civil abierta; es la preparación de los campos para la lucha decisiva. De ahí la enorme importancia de que el movimiento proletario se mantenga alerta frente a las medidas fascistas, de que empeñe la batalla antes de que sean aplastadas sus organizaciones, pues una vez instaurado el fascismo, ha nulificado al movimiento proletario, lo ha reducido a la impotencia, lo ha vencido. Reconocer por tanto los dos momentos cruciales cualitativamente diferentes de la lucha de clases, el período de fascistización, y la instauración fascista, será determinante para la formulación de una estrategia correcta en la lucha antifascista y antiimperialista.

Glucksmann caracteriza y diferencia al viejo y al nuevo fascismo estableciendo paralelismos históricos entre los acon-

tecimientos que caracterizaron la emergencia del fascismo. No todo fascismo se asemeja al alemán o al italiano; en otras partes del mundo constituye un fenómeno histórico con características nacionales propias, de acuerdo con las peculiaridades históricas de cada país.

El viejo fascismo de Hitler y Mussolini encontró una base social de apoyo en capas intermedias enajenadas por todo un aparato ideológico. El nuevo fascismo, con todas las similitudes que pueda presentar con el viejo, no cuenta con un movimiento de masas que lo apoye, su futuro está en la policía; es un fascismo que viene de arriba hacia abajo —explica Glucksmann—, se apoya en la movilización guerrera del aparato del Estado; es un fascismo antipopular, ésa es su particularidad histórica: ya no puede organizar directamente una fracción de las masas para aniquilar al proletariado.

La exterminación de todos los elementos de la democracia proletaria, el aniquilamiento de su vanguardia, la contrarrevolución, es lo común a todos los fascismos, es la función histórica que cumplen.

El fascismo pone en práctica la tendencia histórica del capital monopolista de organizar en forma totalitaria el conjunto de la vida social; lleva a cabo la fusión de los aparatos militar, político y económico, pero quien decide en última instancia es la fracción dominante del gran capital, el capital financiero.

El libro que se reseña precisa que el fascismo es un producto del imperialismo, pero no es una etapa ineluctable de su desarrollo, ni es tan sólo la manifestación más brutal de la represión y el terror policiaco. Surge en un momento de crisis estructural, cuando la impugnación social se generaliza; cuando es la única y última solución burguesa preventiva de una revolución socialista que se anuncia y a la que se adelanta.

A lo largo de su estudio, Glucksmann contesta afirmativamente al interrogante que plantea en su inicio: “Antes de reinar, el fascismo se instala: ¿Acaso somos testigos, desde 1968, de los preparativos de esta instalación? ¿Es posible reconocer una fascistización del régimen burgués en Francia?” (p. 11.)

A partir de 1968, concluye, en Francia se ha acentuado y profundizado la impugnación de los movimientos de masas (en 1971 el movimiento de los obreros no calificados, insurrecciones en las prisiones, etc.) que ponen de manifiesto el fracaso de los sistemas tradicionales de control burgués. El aparato de Estado entra en crisis al romper con “la legalidad habitual de su paz armada”, en su afán por reestablecer el “orden” que ve amenazado con las nuevas rebeliones. Ante la movilización del proletariado, surge la reacción fascista con toda su campaña; se desarrollan sindicatos fascistas. En 1971 la policía parisiense protege el mitin de la organización fascista *Ordre Nouveau*.

El fascismo, señala el autor, se va instalando en los sectores clave de la economía, en las fábricas más grandes y modernas. “Al mismo tiempo que extrae la riqueza bajo la forma de plusvalía, la fábrica produce y reproduce el fascismo en germen.” (P. 35.) En Francia existen fábricas que los mismos obreros llaman fascistas: Citroen, Unic, Simca, Brant,

2. *Ibid.*, p. 71.



etc., en las que son víctimas de un terrorismo cada día más acentuado, en donde no gozan ni de los derechos de los trabajadores dentro del capitalismo; donde los jóvenes y las mujeres son explotados ilegalmente.

Por otra parte, continúa el análisis, el terrorismo brutal, ilegal, se complementa con el terrorismo político "legal", demostrando cuán útil es para el fascismo hacer uso de la "democracia", del sindicalismo, que lejos de representar los intereses de la clase obrera, se torna un aparato más de control que la margina y le impide mostrarse como mayoría.

Pero el fascismo, como apunta el autor, sólo triunfa cuando el proletariado debilitado fracasa en su intento de hacer la revolución. El proletariado francés no fue derrotado en 1968, no ha perdido su iniciativa; por tanto, el fascismo sigue siendo la respuesta, la solución burguesa a la generalización de la impugnación. La fascistización es la tarea que se impone.

El período de fascistización es una guerra en la que el proletariado y la oligarquía financiera se disputan a las masas y la primacía de unificar al pueblo, indica Glucksmann. El fascismo aprovecha el aislamiento, las contradicciones existentes entre las masas; quiere tornarlas antagónicas para enfrentarlas unas con otras y así derrotar al proletariado. Se alimenta de las divisiones e impone una unidad popular artificial.

La fascistización persigue el aniquilamiento militar, político e ideológico del proletariado. A esto están encaminadas todas sus campañas; se propone eliminar toda su capacidad de resistencia, pretende negar su experiencia histórica y borrar su conciencia de clase.

Ahora, recuerda el autor, el proletariado francés es poseedor de una gran experiencia histórica, tiene conciencia de clase y a partir de 68, con la radicalización de los movimientos populares, empieza a construir la unidad popular desde abajo y en torno suyo. El nuevo fascismo se enfrenta a condiciones más hostiles que el viejo fascismo; lucha contra una clase obrera consciente que ha aprendido las lecciones que le ha deparado la historia de su lucha, que ha dejado de creer en los engaños de la democracia burguesa, que ha roto con el mito de dar un contenido socialista a las formas democráticas de modo específico y gradual.

"En la historia de la humanidad, toda fuerza reaccionaria que está a punto de perecer se lanza a una última y desesperada embestida, y sucede a menudo que algunos revolucionarios se dejan engañar durante cierto tiempo por ese poderío aparente que encubre la debilidad interna, y no logran ver el hecho esencial de que el enemigo se aproxima a su fin, en tanto que ellos mismos se acercan a la victoria."<sup>3</sup>

El nuevo fascismo sin masas, como se desprende de este trabajo, se enfrenta contra las masas que construyen la unidad popular auténtica, bajo la dirección de un proletariado consciente de su necesidad histórica de luchar por implantar su propia dictadura. *Estela Ramírez Villalobos.*

3. Mao Tse-tung, *Obras escogidas*, tomo III, *El punto de viraje de la segunda guerra mundial*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Pekín, 1971, pp. 103-104.

## LA ACTIVIDAD ASEGURADORA EN MEXICO

*Las instituciones de seguros y la economía mexicana*, Wilfrido Salmorán Solano (tesis), Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1975, 198 páginas.

En esta tesis de grado se presenta con acierto un compendio de carácter histórico-jurídico-económico y social de conocimientos sobre la rama de seguros, dedicado de manera especial al estudio de la misma hasta en sus detalles más insignificantes. Se apuntan al mismo tiempo observaciones certeras sobre su evolución y se subraya la importancia del seguro de vida y del de accidentes, así como del seguro agrícola-ganadero y las implicaciones que todos éstos tienen en la marcha de la economía del país.

Así, se intenta establecer, de un modo cuantitativo y cualitativo, el grado en que esta actividad contribuye a la formación del Producto Nacional Bruto, así como señalar su importancia dentro del sistema de ahorro y, por supuesto, su trascendencia en el campo financiero. Se alude a las posibilidades de canalizar una mayor proporción de las reservas de las instituciones de seguridad hacia las necesidades de inversión del país, con vistas a estimular los programas de desarrollo.

Se examinan, con base en textos históricos de reconocida autoridad, los antecedentes de la actividad aseguradora en las diferentes y sucesivas etapas, desde la más remota antigüedad, destacando el surgimiento de las instituciones que enmarcan su estructura jurídica hasta la época actual. Apunta el autor que ya en la Edad Media se vislumbran los albores del seguro de vida, que va tomando rasgos más definidos en épocas posteriores, conjuntamente con otras modalidades de seguros, hasta conformar la estructura hoy conocida. Añade que tal acontecimiento provocó notables repercusiones de orden económico y social. De orden económico, cuando el hombre se considera protegido en su persona y patrimonio, ya que al estar amparado, se garantiza la permanencia de la fuente de trabajo y con ella, el empleo y el orden social, porque al asegurar la vida del propio individuo le inspira confianza y, por consiguiente, se coloca en condiciones de mejorar su productividad. Al mismo tiempo, se le evita una situación de desamparo a su familia.

Afirma luego que la práctica de la actividad aseguradora, aunque de un modo incipiente, se reveló en México en 1788; época en que tomando en consideración el comercio que se efectuaba entre la colonia y el reino español, había necesidad de establecer una protección para los envíos que se realizaban. Así se estableció la "Nueva Veracruz", una compañía de seguros, bajo la dirección de Don Baltazar Ruiz Fernández con un fondo de 230 pesos (duros), repartidos entre 46 acciones por cinco años a partir del 1o. de enero de 1789 y esa fue la primera sociedad que se fundó en México.

Después de referirse al Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, promulgado en 1870, se mencionan preceptos relativos al contrato de seguros y se citan otros del Código de 1884, resaltando que, en general, la legislación existente hasta el último cuarto del siglo XIX demuestra el

interés del legislador por ir conformando la infraestructura para el mejor funcionamiento del seguro.

Menciona Salmorán la ley sobre compañías de seguros del 6 de diciembre de 1892, refiriendo que entre 1887 y 1890 surgieron dos compañías de seguros mexicanas, "La Mexicana" y "La Fraternal". La primera de ellas operó el ramo de vida y accidentes personales. Ambas desaparecieron en la época de la Revolución.

Después de poner en vigor una primera ley (la de 1910), se promulgó legislación sobre seguros en 1926; existían entonces 71 compañías de seguros de las cuales eran inglesas y canadienses 31, mexicanas 13, norteamericanas 12, alemanas ocho, francesas tres, españolas, holandesas, italianas y suizas, una por cada país. Sus actividades abarcaban las siguientes ramas: seguros de vida, seis compañías nacionales y ocho extranjeras; de incendio, tres nacionales y 44 extranjeras; de transportes dos nacionales y 20 extranjeras; de automóviles, tres nacionales y cuatro extranjeras; de accidentes personales y responsabilidad civil, tres nacionales y una extranjera; de seguros diversos, ninguna nacional y diez compañías extranjeras. Es decir, el negocio de seguros lo controlaban capitales extranjeros, por lo que el Gobierno tuvo que tomar drásticas medidas, en virtud de que era preciso y urgente intervenir en este campo que, por entonces, se encontraba saturado.

El número de empresas de seguros antes de 1935 era de 142, de las cuales sólo 13 eran mexicanas; después de 1935 la situación se invirtió: 28 eran mexicanas y dos extranjeras. No obstante, el objetivo de la ley de 1935 persistió en mexicanizar por completo tal actividad. Así, durante el período de 1935 a 1945, se estableció el mayor número de compañías de seguros que hoy funcionan con participación de capital nacional en su proporción legal.

Agrega la tesis que hay en México en la actualidad 59 entidades aseguradoras legalmente constituidas y controladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, excepto la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S. A., que depende directamente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, debido al interés oficial por estimular las actividades agropecuarias.

De las aseguradoras mencionadas, seis revisten el carácter de sociedades mutualistas y las restantes, o sea 53, se han constituido bajo el régimen de sociedades anónimas. Asimismo, del conjunto de aseguradoras, son oficiales: la Aseguradora Hidalgo, S. A. (opera el ramo de vida), la Aseguradora Mexicana, S. A. (opera daños) y la Aseguradora Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero, S. A. (opera el seguro agrícola, ganadero y el campesino). Tiene el Gobierno también participación en la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A.

El 60% del capital pagado y reservas de capital, lo maneja únicamente la tercera parte de las aseguradoras. También alrededor del 70% de las reservas técnicas lo ostenta igual número de compañías. Por tanto, el beneficio o utilidad obtenidos se distribuye entre un limitado grupo de empresas de seguros. En lo que respecta al beneficio, se aprecia que la rama en su conjunto (1970) tuvo un promedio de utilidad del 14.3%, que es un buen porcentaje. Ahora bien, si se toma en cuenta cada caso en particular, más de 20 compa-

ñías percibieron utilidades por encima del promedio indicado.

Se extiende el autor en el examen del seguro de vida cuyo objetivo es proteger a las personas que dependen económicamente del asegurado si llegara a encontrarse incapacitado. En el seguro de vida aparecen elementos que tienen importancia básica para otra clase de investigaciones: el cálculo de la tasa de mortalidad y otros de valor económico y social, por ejemplo: mientras que a finales del siglo pasado y principios del presente, la tasa de mortalidad era de 35.5 por cada 1 000 habitantes, en 1965-1967 dicho índice bajó a 9.4 por millar.

Del mismo seguro de vida se derivan consecuencias económicas que han de tenerse en cuenta: sirve como instrumento de ahorro; aunque no es esa la finalidad del seguro pues debe recordarse que de los tres planes básicos de seguros, que son: temporal, ordinario, de vida y dotal, los dos últimos, además de protección crean ahorro, sobre todo el dotal. Aunque en renglón aparte, el seguro de vida, en sus aspectos de accidentes personales y enfermedades, tiene claras repercusiones sobre la economía, es de interés su influencia social por cuanto tiene que ver, entre otros, con los problemas que plantea la mortalidad entre las mujeres que trabajan.

Se refiere luego el autor al ramo de responsabilidad civil y riesgos profesionales, al ramo marítimo y de transportes y a los demás que ya son conocidos y cuyo mecanismo de hoy no difiere en lo esencial.

Dedica el autor una minuciosa atención al seguro agrícola y ganadero cuyo objeto estriba en el pago de la indemnización por los daños y perjuicios que sufran los asegurados por muerte, pérdida o daños ocurridos a sus animales, o por el pago de la indemnización por pérdida parcial o total de los provechos esperados de la tierra antes de la cosecha. Pero lo más importante, y en cierto modo innovador, es la instauración en diciembre de 1971 del seguro de vida al campesino, cuya prestación consiste en pagar la suma de 5 000 pesos en caso de fallecimiento.

De la extensa investigación a que se contrae esta tesis, el autor deduce, entre otras, las siguientes conclusiones:

Las primas cubiertas llegaron a representar el 1.5% aproximadamente del PNB a precios de 1960, la importancia de las operaciones de seguros puede considerarse desde un punto de vista preventivo y no como ahorro. No debe perderse de vista que es el nivel de ingresos de la población la razón objetiva que propicia el ahorro y que el progreso del seguro refleja el nivel de ingresos de la población. En cuanto al seguro agrícola, interesa señalar que ha disminuido el financiamiento otorgado por el sistema bancario para actividades como la agricultura y la ganadería, requiriéndose una mayor atención en el otorgamiento de créditos de avío y refaccionarios y en operaciones de descuento y redescuento.

En el sistema financiero está involucrado el conjunto de instituciones de seguros y a través de su sistema se canalizan hacia las diferentes ramas de la economía los recursos que se captan de la comunidad. Sería deseable que se establecieran criterios de prioridad económica, de tal manera que se diera mayor atención a los renglones de inversión productiva, evitando que en actividades tan importantes como la agricul-

tura y la ganadería disminuya el financiamiento otorgado por el sistema bancario; por lo que se refiere a la rama de seguros, aunque legalmente está prevista su contribución a financiar al sector agropecuario, realmente su aportación es de escasa consideración, como ya hemos dicho.

No hace falta señalar —por ser obvio— que la promoción del desarrollo económico está a cargo del Estado y que es necesario que el financiamiento de éste se haga con recursos

internos o sea que se requiere, entre otras medidas, un aumento de la participación del sector público.

Repetimos que se requiere, por tanto, un aumento de la participación del sector público en las reservas de las instituciones de seguros y que se considere, en especial en el seguro de vida, su carácter de beneficio colectivo. El autor considera, finalmente que la nacionalización del sistema de seguros es conveniente para el país. *Alfonso Ayensa.*

## OBRAS RECIBIDAS

Serie "Avances de Investigación", Instituto de Investigaciones Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Costa Rica.

Víctor Basauri

*Espacios vacíos y desarrollo*, núm. 1, San José, 1975, 42 páginas.

Mario Fernández Arias

*Las migraciones internas: algunos lineamientos teóricos desde la perspectiva del materialismo histórico*, núm. 2, San José, 1975, 38 páginas.

Varios autores

*Estructura productiva, superpoblación y migración: bases para una discusión*, núm. 3, San José, 1975, 30 páginas.

Wim Dierckxsens

*Una interpretación histórica de la población*, núm. 4, San José, 1975, 100 páginas.

Ricardo Marcos Buzo de la Peña

*El oro en el sistema monetario internacional* (tesis profesional), Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1976, 193 páginas.

Banco Mundial

*Reforma de la tenencia de la tierra. Documento de política sectorial*, Washington, 1975, 96 páginas.

Johanna Faulhaber (en colaboración con María Villanueva)

*Investigación longitudinal del crecimiento en un grupo de niños caracterizado por su ambiente socioeconómico, su alimentación y su patología*, Colección Científica. Antropología Física, núm. 26, Departamento de Antropología Física, INAH, México, 1976, 312 páginas.

H. F. Lyday

*Comercio internacional y empleo. Estudio de los efectos de la expansión del comercio internacional sobre el empleo en los países en desarrollo y desarrollados*, publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra, 1976, 156 páginas.

Celia Maldonado L.

*Estadísticas vitales de la Ciudad de México (siglo XIX)*, Colección Científica. Fuentes (Historia Social), núm. 31,

Departamento de Investigaciones Históricas. Seminario de Historia Urbana, INAH, México, 1976, 180 páginas.

Guido Munch

*El cacicazgo de San Juan Teotihuacan durante la Colonia (1521-1821)*, Colección Científica. Historia, núm. 32, Centro de Investigaciones Superiores, INAH, México, 1976, 80 páginas.

Angel Palerm (edición y prólogo)

*Aguirre Beltrán: obra polémica*, Centro de Investigaciones Superiores, Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH), México, 1976, 232 páginas.

*Historia de la etnología: los evolucionistas*, serie Historia de la Etnología, vol. II, Centro de Investigaciones Superiores, INAH, México, 1976, 216 páginas.

Francisco Sánchez-Marco

*Acercamiento histórico a la sociolingüística*, Centro de Investigaciones Superiores, INAH, México, 1976, 264 páginas.

Masae Sugawara H. (Prólogo, bibliografía y selección de documentos)

*La deuda pública de España y la economía novohispana, 1804-1809*, Colección Científica. Fuentes (Historia Económica), núm. 28, Departamento de Investigaciones Históricas, Seminario de Historia Económica, INAH, México, 1976, 136 páginas.

Varios autores

*Los señoríos y estados militaristas*, serie México: panorama histórico y cultural, vol. IX, INAH, México, 1976, 368 páginas.

*Los pueblos y señoríos teocráticos. El período de las ciudades urbanas* (segunda parte), serie México: panorama histórico y cultural, vol. VIII, INAH, México, 1976, 256 páginas.

Anne Marie de la Vega-Leinert

*Histoire du mouvement sinarquiste: 1934-1944. Contribution à l'histoire du Mexique Contemporain*, Université de Paris 1 (Pantheon-Sorbone), tesis de doctorado, 2 tomos, París, 1975, 296 y 538 páginas. □