Bibliografía

LA INFLACION. RETORNO AL ESTRUCTURALISMO

Dialéctica de la inflación. Análisis estructural de la inflación y el subdesarrollo con especial referencia al caso venezolano, Héctor Malavé Mata, Ediciones de la Biblioteca de la Universidad Central de Venezuela, Caracas, 1972, 359 páginas.

Durante el decenio pasado, en la literatura económica de México el tema de la inflación pasó a un segundo plano. Cuando se le tocaba, se hacía hincapié en las diferencias de la evolución de los precios en nuestro país con la que caracterizaba a otros países latinoamericanos. La etapa de una relativa estabilidad en las cotizaciones internas y de mantenimiento de la paridad cambiaria de la moneda determinó que los esfuerzos de las personas interesadas en la economía se canalizaran en una mayor proporción al estudio de problemas más ligados con aspectos específicos de la economía, también, en los casos en que se realizaba análisis global, se tendía a profundizar en las características económicas estructurales o en campos teóricos tales como el de la dependencia. Aunque se consiguieron avances considerables en algunos aspectos, dichos, progresos continuaron desligados del análisis de los procesos inflacionarios.

En el ámbito latinoamericano la inflación permaneció como tema central de la problemática económica y prosiguió la polémica entre estructuralistas y monetaristas, centrándose especialmente en la situación de los países del "Cono Sur". Sin embargo, la controversia fue perdiendo fuerza y las posiciones empezaron a confundirse. Especialmente la escuela estructuralista dejó de introducir nuevos elementos de discusión.

El autor de *Dialéctica de la inflación* sostiene que la única forma de explicar plenamente el proceso inflacionario y de llegar a sus causas últimas es ligarlo con la problemática del subdesarrollo y con la teoría de la dependencia, consiguiéndose así una explicación científica. Una de las aportaciones importantes de Malavé Mata es precisamente explorar esta posibilidad. A pesar de que en mi opinión no consigue conjugar dependencia e inflación de manera sistemática, sí abre nuevas perspectivas que será indispensable explorar en el futuro y considerar cuando se trate de explicar las recientes elevaciones de precios ocurridas en la economía mexicana.

En el capítulo inicial de la sección "América Latina: subdesarrollo, dependencia e inflación" se trata de la interrelación entre dependencia y subdesarrollo, empezándose por caracterizar al capitalismo como "un sistema con tendencia a mantener las diferencias de clases y a perpetuar las desigualdades económicas internacionales por vía de un desarrollo que ocurre en forma irregular, desequilibrada y discontinua". Se afirma además que "los países capitalistas desarrollados embargan o despojan a los países de la periferia mediante la expoliación que comporta la extracción intensiva y el intercambio inequivalente. A la vez los países subdesarrollados permanecen estructuralmente atrasados porque, además de la explotación extranjera directa que desnacionaliza sus riquezas, el intercambio desfavorable que mantienen con los países dominantes significa, en términos materiales, una confiscación de su plusvalía territorial".

La dependencia es de carácter estructural; domina y deforma los ámbitos político, económico, social, cultural, científico y técnico en una forma coherente y los sectores nacionales favorecidos por el imperialismo se constituyen en una condición *sine qua non* del fenómeno. El interés de Malavé Mata se centra fundamentalmente en los rasgos esenciales del imperialismo; aun cuando reconoce que éste puede ser estudiado desde diversos ángulos y que han sufrido modificaciones las formas de explotación, sostiene que sus características básicas no se han modificado. Postula también, al contrario de algunos teóricos modernos, que ". . .existen en la teoría lininista del imperialismo importantes elementos doctrinarios sin cuya comprensión no es posible desarrollar científicamente el análisis estructural de la dependencia, tanto en su contenido como en sus formas y caracteres más contemporáneos".

Una vez establecida la necesidad de partir de la dependencia, para analizar el proceso inflacionario, Malavé Mata describe en forma somera los puntos de vista de monetaristas y estructuralistas, y el desenvolvimiento de la controversia. Sin profundizar en el análisis de la misma, y sin siquiera intentar, describirla, es interesante reseñar algunos puntos de vista expresados por el autor. Se parte en el libro de dos principios básicos, uno relacionado con la política económica y por tanto con el papel del Estado en la promoción del crecimiento, y otro con la concepción de la inflación y de la propia polémica. Con relación a lo primero se asienta. . . "la política económica de los países latinoamericanos es. . . concebida y realizada bajo el signo de la dependencia. Su carácter subordinado explica tanto el rigor de medidas que benefician a los capitales recipiendarios como la ineficacia de las mismas en la activación de factores y recursos requeridos en la superación del desarrollo. . . la estabilidad cambiaria, el equilibrio presupuestario, la rigidez administrativa, la continencia en la oferta de dinero, la abolición de los subsidios, la moderación crediticia y la unificación de los tipos de cambio son, entre otros, los elementos exigidos por el sistema monetario del imperialismo para auspiciar el clima económico que más conviene a las operaciones integrales de los consorcios multinacionales en escala mundial".

Malavé Mata define la inflación en términos de su manifestación principal, una elevación del nivel general de precios, siendo, por tanto, un fenómeno monetario, aunque aclara desde luego que la polémica monetarista-estructuralista se refiere a la esencia, a las causas determinantes, a los efectos y a su relación con el desarrollo. Destaca el hecho de que se dé en la obra una definición tan sencilla, sin considerar elementos tales como la duración de las alzas en los precios, la continuidad, el monto mínimo y otros que son problemas que la mayor parte de los autores analiza, sin llegar a una conclusión definitiva. Sin embargo, dado el enfoque presentado en *Dialéctica de la inflación,* estas dificultades conceptuales se reducen a su verdadera dimensión. Lo significativo del fenómeno inflacionario se encuentra en sus causas y en sus efectos; las primeras porque reflejan los problemas estructurales de las economías latinoamericanas y los segundos porque tienden a agudizar los mismos. No es posible aceptar una concepción del fenómeno inflacionario que observe lo superfluo sin atender a lo sustancial. Las corrientes financieras en general tienen importancia en la medida en que afectan variables reales, en el sentido de flujos de mercancías y servicios, pero sobre todo en la medida en que ambas representan las relaciones sociales subyacentes.

Con base en estos principios el autor expone y critica la tesis monetarista. En primer lugar hace hincapié en que esta escuela emplea el instrumental neoclásico, señalándose al respecto: "en economías caracterizadas por deformaciones estructurales y sujetas a los efectos de fluctuaciones internas y externas, conceptos como crecimiento equilibrado, estabilidad monetaria, equilibrio fiscal, estabilización de precios. . . son apenas abstracciones teóricas que representan situaciones ideales, pero que carecen de fundamento real o no son susceptibles de comprobación empírica".

Una de las críticas fundamentales que Malavé Mata hace a la tesis monetarista es la relación entre estabilidad y desarrollo. Para este autor el desarrollo es en sí mismo un proceso que se caracteriza por ser desequilibrado, no sólo por la dependencia en el caso de América Latina, sino también por su propia dinámica. Así, existen desequilibrios sectoriales, con efectos colaterales, desequilibrios por razones tecnológicas y entre los más comunes el desequilibrio fiscal y el externo. Se sostiene que la política de la estabilización tradicional ha fracasado porque no ataca las causas esenciales sino sólo los mecanismos de propagación y se afirma que aún en aquellos países en que se ha conseguido mantener la estabilidad monetaria subyacen los desequilibrios estructurales y persisten las tensiones inflacionarias.

En oposición a la tesis monetarista, el autor considera que la escuela estructuralista ha desarrollado un modelo teórico capaz de explicar con mucha mayor profundidad las presiones inflacionarias; incluso intenta desarrollar en el siguiente apartado una metodología del análisis estructural de la inflación. La posición estructuralista es ampliamente conocida en América Latina, por lo que a continuación conviene sólo mencionar algunos elementos que permitan ubicar el trabajo de Malavé Mata. La escuela estructuralista fue iniciada por Juan F. Noyola en un artículo aparecido en *Investigación Económica* en 1956 y posteriormente sus tesis fueron sustentadas, ampliadas o modificadas en algunos de sus aspectos por un grupo de economistas ubicados en torno a la CEPAL. Para el autor de *Dialéctica de la inflación* los continuadores de las ideas de Noyola han ido transformando la escuela estructuralista en un sentido negativo, ya que por un lado se han acercado a los planteamientos del monetarismo, lo que explica en parte la gradual desaparición de la controversia, y por el otro han adoptado una actitud "desarrollista" al desconocer la importancia de la dependencia, ignorando "que el imperialismo orienta el comportamiento de las inversiones internacionales conforme a

un modelo de inserción extractiva que ocasiona cuantiosas transferencias del excedente económico generado en los países latinoamericanos y, por tanto, continuas coyunturas de descapitalización en los mismos". De esta manera la tesis estructuralista se desvía hasta sostener "que el capital extranjero suple la insuficiencia interna de financiamiento y opera como factor de propulsión del desarrollo así como también que el proceso de sustitución de importaciones constituye el motor de crecimiento que libera a las economías latinoamericanas de los efectos perturbadores del comercio exterior".

En la siguiente sección del libro, Malavé Mata retoma las ideas originales del estructuralismo y las liga con las aportaciones recientes de las teorías de la dependencia y el subdesarrollo, dándoles un sentido marxista. Entre las innovaciones hechas se puede mencionar la esquematización de las presiones generadoras y el desarrollo del concepto de "factores correctivos". El autor divide las primeras en esenciales o básicas (sin las cuales "el proceso inflacionario no podría producirse con propiedades estables y profundas") y secundarias ("que engendran en la inflación rasgos inestables y accesorios"). Las presiones básicas corresponden a las presiones estructurales y sus principales fuentes son: "la inflexibilidad de la estructura productiva, el bajo nivel de inversión productiva, la disparidad de las productividades sectoriales de la economía, el deterioro de la relación de precios del intercambio y la distribución regresiva del ingreso".

Las presiones secundarias pueden ser superestructurales (rigideces institucionales, regresividad e inestabilidad del sistema tributario, orientación consuntiva del gasto público, el efecto demostración, la orientación de la inversión extranjera y el desperdicio de recursos) o coyunturales, es decir, transitorias.

En lo referente a los mecanismos propagadores de la inflación el autor está de acuerdo con la escuela estructuralista; liga dichos mecanismos con los ámbitos fiscal y monetario y menciona los conflictos de participación en el ingreso nacional que quedan englobados en esta categoría.

Un aspecto importante del libro es la inclusión del concepto de factores correctores, que pueden ser endógenos o exógenos, lo cual obedece al sector donde se produzcan dichos factores. Esta conceptualización exige forzosamente una división de la economía en estudio en un área donde se generan las presiones inflacionarias básicas, que corresponde a un sector de actividad atrasado y dependiente y donde se dan todas las características estructurales de la inflación, y en una "parcela estructural" moderna, de alta productividad y ligada con el exterior (en el caso de Venezuela el petróleo). Entre los factores correctores endógenos, el autor señala la reforma agraria y la industrialización; entre los exógenos menciona la existencia de una parcela estructural que permite aumentar la capacidad de importación y las políticas de control de cambios. Sin duda estas ideas están insuficientemente exploradas y deben discutirse en varios de sus aspectos con mayor profundidad, especialmente en lo que se refiere a: *1)* si los factores correctores deben analizarse dentro de las presiones generadoras o, como lo hace el autor, por separado; *2)* la validez del planteamiento de un sector moderno y un sector atrasado; *3)* la viabilidad de que los elementos correctores efectivamente actúen. Por tanto, deben analizarse las características de la reforma agraria y el proceso de industrialización, así como la existencia de un área que permita aumentar la capacidad de importación. Igualmente se debe discutir si, dada la existencia de las relaciones estructurales, es factible seguir una política cambiaria racional.

La tercera parte del libro está destinada a hacer un análisis estructural de la inflación en Venezuela. Al respecto cabe mencionar algunos aspectos que resultan especialmente interesantes y cuya aplicación es conveniente explorar para explicar más profundamente el fenómeno inflacionario. El autor sostiene la hipótesis de que en Venezuela existe una "inflación sumergida" que tiene todas las características estructurales de una inflación abierta (por tanto los mecanismos generadores están actuando), excepto que sus efectos sobre los precios se ven reprimidos o sumergidos por un factor corrector: la alta capacidad para importar. Para explicar esa inflación sumergida, Malavé Mata se ve precisado a dividir a la economía venezolana en dos parcelas estructurales, una moderna, en la que se gesta el factor corrector (sector petrolero y de hierro) y otra atrasada en la que se forman los mecanismos generadores.

En la exposición de cómo funcionan los mecanismos generadores y el factor corrector, existen algunos elementos discutibles, sobre todo cuando se manejan las cifras estadísticas. A pesar de ello, conviene centrar la atención en la hipótesis principal del autor, ya que entraña una dificultad esencial. De acuerdo con la hipótesis descrita no es necesario que haya un alza de precios continua para que exista inflación. Esto obviamente difiere de los análisis tradicionales, aun los estructuralistas, y supone, desde ese punto de vista, que lo que se está estudiando no es la inflación sino las características estructurales del subdesarrollo y que por tanto toda la explicación teórica del fenómeno no corresponde a las causas reales de la inflación sino a las del subdesarrollo. Malavé Mata tiene conciencia del problema, pero la defensa que hace de su posición es insuficiente, pues la limita a considerar que los indicadores usados para medir la evolución de los precios no son adecuados y que se deben crear "indicadores estructurales" de la inflación. Algunas de las razones que expone sobre la confiabilidad de los indicadores son en mi opinión válidos, mientras que otros no lo son. Empero, es preciso dejar de lado estos problemas que en una última instancia no responden a la pregunta central, es decir, no explican por qué es factible conceptualizar una inflación sin alza sostenida de precios. Malavé Mata insinúa la respuesta a esa cuestión central, aun cuando no la desarrolla, al afirmar que "si la inflación se manifiesta en términos monetarios, ello no significa que no se origine ni perciba predominantemente en términos reales". Para complementar esta idea es necesario partir de los elementos significativos de un alza de precios. Un aumento en las cotizaciones de carácter general y que no modifique las relaciones de cambio entre las diversas mercancías no resulta importante, ya que lo único que indica es que el precio de la moneda se reduce y no produce consecuencias sobre la actividad real. En contraste, cuando lo que se modifica son los montos relativos en que se intercambian las mercancías unas con otras, se provocan cambios fundamentales en la esfera de los flujos reales. Así, desde el punto de vista externo, esto genera un desequilibrio en la balanza de pagos; desde el punto de vista interno genera una redistribución del ingreso, la producción y el consumo. Por otra parte, estos cambios reflejan una constelación de factores que están en continuo desequilibrio. En resumen, el alza de precios es importante por sus efectos (internos y externos) y por la inestabilidad que refleja.

En este contexto resulta aceptable definir a la inflación a

partir de sus causas y efectos, aun cuando se deja a discusión si es factible o no que se dé un proceso de presiones inflacionarias más o menos prolongado sin alza de precios. Esto hace que la discusión recaiga nuevamente sobre los factores correctores.

El libro *Dialéctica de la inflación* retoma las tesis originales del estructuralismo, las liga con los avances de la teoría de la dependencia, lo cual no se logra cabalmente, y abre algunos caminos para continuar con el estudio de los procesos inflacionarios. Rico en hipótesis explicativas y sugerente de nuevas ideas, resulta, sin embargo, insuficiente cuando intenta explicar la realidad concreta.—*José de Jesús Sobrevilla Calvo.*

EL MOVIMIENTO CRISTERO

La Cristiada (vol. II, *El conflicto entre la Iglesia y el Estado: 1926-1929*), Jean Meyer, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1973, 411 páginas.

En el tránsito del volumen I (*La guerra de los cristeros*) a éste que ahora nos preocupa reseñar, escuece una afirmación del autor hecha en la p. 390 de aquella primera parte. Véase la nota de pie de página donde dice: "Calles puso en marcha la Reforma Agraria en 1934". Ni estaba detenida cuando él llegó al poder en 1924, ni la apresuró tanto como para declarar que él la puso en movimiento, porque resulta que las hectáreas que su administración repartió, sumadas a las de los períodos de los tres presidentes que le siguieron: Portes Gil, Ortiz Rubio y Rodríguez, no compiten con la cifra del período cardenista: más de 20 millones de hectáreas. Aparte de eso, bien se sabe que Calles terminó por no querer ni oír hablar de reparto de tierras.

Las afirmaciones desconcertantes y peregrinas como la anterior abundan en el libro. Lo *bizarre* o extravagante aflora a cada momento como para formar antología y hasta resulta divertido. Ejemplos: que en los primeros tiempos del México independiente y aun después, la Iglesia siempre luchó por su separación del Estado, lo cual viene a coincidir paradójicamente con la tesis del Dr. Mora; pero páginas delante el autor atribuye a don José María Luis Mora la intención de subordinar la Iglesia al Estado. ¿En qué quedamos, pues? Otra: que Porfirio Díaz sacaba partido de sus relaciones personales con los obispos para que no "le alborotaran la caballada", frase muy de él, ya que no estaba dispuesto a aplicar las Leyes de Reforma en materia de cultos; que algo semejante hizo el más anticlerical de los presidentes que hemos tenido: Cárdenas, el cual se salía con la suya por mediación de los curas rurales. Que Juárez y Comonfort no querían aplicar la Constitución de 1857 en materia religiosa, porque la consideraban demasiado drástica. De aceptar esta afirmación resulta que sería imposible explicarnos la Guerra de los Tres Años; que don Porfirio llegó al poder merced a la ayuda de los cristeros de su tiempo; que a finales del porfiriato la acción social y sindicalista de la Iglesia católica fue tan importante (esto ha sido negado de plano por el historiógrafo Martín Quirarte, insospechable de abrigar ideas de izquierda), que inspiró preceptos muy importantes de la Constitución de 1917.

Después, entre tantos "avatares" (*sic*) que narra Meyer, no explica al lector la verdadera raíz de las contradicciones entre los constitucionalistas de Carranza y el clero de aquel tiempo. La causa de la ciega persecución no se aclara convincentemente entonces, ni más tarde.

Para lavar de toda culpa a los católicos del cargo de que ayudaron a Huerta, el usurpador, peregrinamente argumenta Meyer que lo sucedido fue que ellos no ayudaron a Madero, contra quien, por cierto, Carranza ya andaba pensando en levantarse en armas. Aparte de que esto último no lo prueba, reafirma en la p. 65 que el Partido Católico no estaba comprometido con el gobierno maderista, al que combatía violentamente —lo reconoce— con su periódico: *La Nación.* Por su parte, el célebre católico don Trinidad Sánchez Santos desde las columnas de *El País,* se había impuesto el deber diario de expeler insultos y calumnias contra el presidente Madero y su hermano Gustavo. Luis Aguirre Benavides, testigo y protagonista de aquellos sucesos, considera a Sánchez Santos como el autor intelectual de la infamante muerte de don Gustavo Madero, gracias a la campaña de odios que supo despertar en su contra. Pero insiste Meyer en que la Iglesia no admitía a Madero ni a Carranza porque *no* los consideraba suficientemente estables en sus respectivos momentos. Seguramente ya se había acostumbrado a la dilatada y omnipotente longevidad de don Porfirio, departiendo en los quietos atardeceres de aquella provinciana ciudad de México, con monseñor Eulogio Guillow, al amor de sendas tazas de chocolate.

Meterse a hablar de la historia de México significa en gran medida inquirir en la Historia de su más poderosa Iglesia y viceversa, por lo menos desde los tiempos de aquel buen pastor Abad y Queipo, amigo de Don Miguel Hidalgo, el libertador. Ese obispo nos dio un buen cuadro de la sociedad novohispana de fines del siglo XVIII: quienes lo tenían todo y quienes nada poseían. Esta amistad no fue óbice para que el obispo Abad excomulgara y persiguiera religiosamente al señor cura Hidalgo, después del 16 de septiembre de 1810. Después Humboldt y aun don Lucas Alamán nos dieron datos muy precisos sobre el rico patrimonio del más poderoso grupo de presión que, por cierto, pasó incólume de la Colonia al México independiente, incluso más poderoso en lo político: la Iglesia Católica Apostólica Romana.

El señor Meyer se mete con nuestra historia y la de la Iglesia, pero no sale airoso por sus confusiones y prejuicios, con todo y que dispone de un gran aparato de fuentes informativas sobre las que por cierto conviene decir algo. Las fuentes de esta historia "política y diplomática", según dicen los editores, en gran medida son archivos privados que no están en el comercio de la investigación democrática, como los abiertos a todo mundo, que es el caso de los oficiales, sean de aquí o del extranjero. No cualquiera puede bucear en los archivos del prominente cristero don Aurelio Acevedo o del señor A. Rius Facius, ni en los de doña María Refugio Ramírez, los de la Compañía de Jesús, los del padre Nicolás Valdés o los del presbítero Casas. En el mismo caso están los documentos de la Military Intelligence Division o los registros del Departament of State.

Tendremos que tomar los religiosos como artículos de fe, a falta de otro recurso; pero aun así nos resistimos a comulgar con las siguientes ruedas de molino: que 50 hombres de Gorostieta derrotaron a 600 federales en la Mesa del Coyote,

con 20 muertos que hubo por cada bando. Después se habla del combate de mil federales y 250 cristeros que resultaron vencedores, lo que es más verosímil, suponiendo a la guerrilla con potencia de fuego superior al ejército de línea, lo cual evidentemente nunca ocurrió, y en condiciones tácticas de privilegio (vol. I, p. 213).

Sobre las guerrillas, además, mucho se sabe en México. Los zapatistas aportaron valiosa experiencia al mundo y nadie discute lo obvio: que a las grandes formaciones militares se las puede hostigar, alarmar, sabotear, cortar eventualmente de sus bases (actos guerrilleros típicos); pero no derrotarla por la acción de pequeños grupos. Los ejércitos de guerrilleros que combatieron en Ucrania contra los invasores alemanes, en los tiempos de la segunda guerra mundial, pudieron hacerlo así porque precisamente llegaron a ser formaciones magnas, en coordinación con otras de línea aun mayores, dotadas de todo tipo de armas.

Cuando se cultiva la narrativa histórica (la novela), pero no la historiografía, se pueden tener licencias, pero no hablar de los "agraristas" en tiempos de Victoriano Huerta; de que John Reed inventó mucho acerca de Villa en su *México Insurgente*; que en tiempos del conflicto que se extendió de 1926 a 1929, Calles, Obregón, el general Francisco Serrano, por entonces regente del Departamento del Distrito Federal, el propio general Roberto Cruz, inspector de policía, tenían en sus casas oratorios para sus familiares, donde oficiaban religiosos, mientras los pobres eran perseguidos por intentar conseguir los auxilios espirituales; que en el carnaval celebrado en México en 1929, se hizo irrisión y burla de sacerdotes y monjas, sin que deba dejarse de lado el hecho de que una hija de Calles figuró como reina de ese carnaval. De todos esos acontecimientos o circunstancias no da ninguna prueba el autor y en esta parte su libro suena a simple diatriba: que la Iglesia fue liberada del "neopatronato" porfirista paradójicamente por la Revolución; pero que siguió un estado jacobino celoso de recobrar las prerrogativas del patronato. Este intento de trasponer el pasado del regalismo al presente republicano, es una explicación sofisticona que no resiste el menor análisis. No se puede hablar de realismo no habiendo rey, ni de un real patronato cuando hay república. Son meros intentos de tratar de justificar la sublevación de la Iglesia contra la ley, cuya creación y aplicación provocó el propio clero político con sus inveteradas líneas de conducta contra los verdaderos intereses del pueblo.

Afirma el autor que la reforma agraria de nuestra Revolución se inspiró en el movimiento social cristiano de la Iglesia y pone por ejemplo las aportaciones de la Gran Dieta Obrera que se celebró en 1913 en Zamora, Mich., en lo que se refiere a la no enajenación de la parcela familiar. Asimismo, se propuso entonces el arbitraje obligatorio entre patronos y trabajadores como posición de vanguardia y, por supuesto, lo que fue un gran triunfo según Meyer: cuando los patronos no admitían ningún derecho de asociación, las cámaras patronales reconocían a las organizaciones de obreros católicos. Todo eso ocurría en plena era huertista.

Sin embargo, en la era maderista en que hubo positiva y real libertad política, una plataforma semejante a la anterior, sostenida por el Partido Católico Nacional, fue derrotada por los revolucionarios. Este partido venía alentando desde los tiempos finales del porfiriato y aun le hizo caravanas a Madero cuando éste se postuló como candidato a la Presidencia de la República; pero ¿acaso fue beligerante en la gran lucha entablada a partir del 20 de noviembre de 1910? Se abstuvo porque lógicamente no era su línea la de la Revolución mexicana. No obstante, Meyer afirma que los católicos fueron arrastrados por la caída de Madero; pero no señala la causa de que ellos también resultaran "mártires". La verdad es que esa agrupación política muere asimismo por lógica, con el fin de la usurpación de Victoriano Huerta.

Con todo y sus simpáticas aportaciones al folklore, el período a que se constriñe este libro es el más cuestionable, según hoy se ha dado en decir. Se presentan las fuerzas de la fe en constante ofensiva, a punto de triunfar, no obstante las claudicaciones de la gente "decente" o de la manipulación de que fueron víctimas por algunos príncipes de la Iglesia, de la política según la línea vaticana o norteamericana. Hay una sobrestimación de su fuerza militar, a ritmo de la subestimación de la verdad histórica. Esta como tal es contingente, sujeta a la piedra de toque de la prueba y, por tanto, nada tiene que ver con la conjetura apologética e infundada.

En efecto, no se puede afirmar que había sido ganada, la guerra cristera, en tanto que su fin fue la reanudación del culto. Suspendido éste en rebeldía por el clero, el clero mismo lo reanudó. Se ganó la guerra en tanto dejó de morir tanta gente inocente por ambos bandos. Tampoco se puede aseverar que el triunfo cristero estaba a la mano porque el Gobierno ya no podía con la carga del conflicto religioso, al grado que sus finanzas, según el autor, fueron salvadas por las inversiones de Morgan en el Banco de México (p. 365), en un momento en que dada la penuria del erario, además, se había despedido a la mitad del personal burocrático (!).

Finalmente, el cargo que se le hace a Lázaro Cárdenas de que fue anticlerical por haber sido masón, es infundado. Su nombre no aparece en el más reciente y voluminoso directorio de esa organización para América Latina.—*Luis Córdova.*

DIMENSION JURIDICO-INSTITUCIONAL DE LAS MULTINACIONALES

Empresas multinacionales latinoamericanas. La perspectiva del derecho económico, Eduardo J. White, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, 183 páginas.

En un instante como el presente en el que el tema de las empresas multinacionales suscita en el mundo —en especial en el de los países en desarrollo— tantas discusiones y hay un cierto desconcierto en el análisis y enjuiciamiento de los problemas inherentes a la inversión extranjera, al concepto de dependencia, a la distribución de beneficios y costos de la integración económica, a la idea de supranacionalidad, aparece este libro, dedicado primordialmente a examinar la dimensión jurídico-institucional de esa clase de empresas en América Latina. Con base en el derecho económico, el estudio se orienta hacia la elaboración de un esquema conceptual mínimo que —como el autor señala en el prólogo— logre "establecer cuál es la naturaleza de las empresas multinacionales latinoamericanas, encontrando los criterios que permitan diferenciarlas de otros fenómenos de las

complejos empresariales de dimensión regional, mecanismos apropiados para llevar a cabo en forma conjunta proyectos o actividades de utilidad común a dos o más países, en distintos sectores de la economía. Se alude seguidamente a los aspectos jurídicos de las empresas de interés multinacional: concepto legal de sociedad nacional, control de las empresas, cuestiones de competencia jurisdiccional, etcétera.

El capítulo II trata de las estructuras organizativas de este tipo de empresas y señala que la primera dimensión de las mismas se refiere a lo que se ha llamado "multinacionalidad por el mercado", esto es, la empresa planea y desarrolla una acción permanente y significativa en el ámbito de más de un mercado nacional. Esa acción multinacional puede consistir, por una parte, en exportaciones de mercaderías, y por otra, en actos de transferencia internacional de recursos, con o sin la inversión directa de los mismos y puede estructurarse a través de una serie de mecanismos, algunos de los cuales todavía no han cobrado carácter definitivo como figuras jurídicas autónomas.

Otra categoría de empresas multinacionales lleva implícita la *idea de vinculación entre dos o más empresas*, que no excluye que estas empresas sean nuevas, es decir, creadas en función de una actividad económica a desarrollar conjuntamente; la idea de *puesta en común de recursos* no implica necesariamente la de su afectación a un mismo patrimonio, ni la de su transferencia entre empresas; la de *continuidad y estabilidad en el tiempo* implica que la asociación es algo más que una simple relación comercial de compra y venta (hipótesis de acción multinacional), y la existencia de un *mecanismo de decisiones conjuntas* es quizás el elemento central de la asociación. El grado de institucionalización de dicho mecanismo puede variar desde un simple entendimiento informal hasta la creación de un nuevo centro de decisiones con personalidad jurídica. Por otra parte, la *participación en el riesgo* implica que las empresas están sujetas a compartir en alguna medida las ganancias y pérdidas que resultan de la actividad económica conjunta.

Así, los métodos para la asociación internacional de empresas podrían agruparse en cuatro tipos principales, con las siguientes características: transferencia de recursos y participación en la estructura de propiedad de las empresas; transferencia de recursos sin participación en la estructura de propiedad de las empresas; participación en la estructura de propiedad de las empresas sin transferencia de recursos; no participación en la estructura de propiedad de las empresas ni transferencia de recursos, tipo de asociación que se concretan a través de distintas figuras o instrumentos jurídicos.

En el capítulo III se presenta un conjunto de experiencias, proyectos y antecedentes de diversa índole que pueden considerarse significativos entre las tentativas y esfuerzos llevados a cabo en varias partes del mundo para promover empresas de interés multinacional. Son mecanismos a los que distintos grupos de países consideran adecuados como instrumentos de objetivos que forman parte de programas de integración o cooperación regional. Se refieren a continuación, en forma esquemática, las experiencias de Europa Occidental y se alude a los instrumentos empleados y proyectados en el ámbito de las comunidades económicas europeas, y a otros que se han originado fuera del modelo institucional de dicho sistema de integración, haciendo un resumen histórico de ellos. Se afirma luego que la realidad europea demuestra que de los dos efectos previstos —ampliación de la dimensión absoluta de las empresas y formación de unidades europeas (por su tamaño y composición)— solamente el primero se ha realizado en forma apreciable. El movimiento de concentración se ha limitado, en lo fundamental, a las fronteras de cada país, orientándose a la formación de grandes oligopolios o monopolios sectoriales esencialmente nacionales. Por otra parte, se ha registrado un fuerte movimiento de concentración internacional, a favor de empresas extrazonales, especialmente de Estados Unidos.

Aparte de los requisitos impuestos en el Tratado de Roma al establecimiento de empresas en los países de la Comunidad Europea, se exponen luego las experiencias de Asia y Africa y las modalidades de cooperación de los países del este de Europa. Otro tema concierne a la promoción de las empresas multinacionales en América Latina, a los programas de integración (Mercado Común Centroamericano y ALALC) y a los acuerdos subregionales, como el del Grupo Andino. En seguida se estudia la forma de constitución de las empresas multinacionales en la región, su organización interna y el control externo a que deben sujetarse. A juicio del autor son los procesos de integración vigentes en América Latina los que han dado lugar a la creación de mecanismos, de disposiciones o de programas destinados a favorecer el funcionamiento de empresas de carácter multinacional, aunque existan destacadas diferencias al respecto en cuanto al alcance, experiencia de aplicación y perspectivas entre los esquemas de integración.

El capítulo IV trata de la infraestructura jurídica de las empresas multinacionales en América Latina y alude a las tendencias contrapuestas existentes entre países en lo que atañe a problemas legales, estudiando someramente aspectos tales como el "reconocimiento de las sociedades extranjeras", "la ley aplicable a lo que se considere 'actos aislados' ", "opción entre 'sucursales y filiales', etc". Apunta el autor que los ordenamientos legales de México, Argentina y Brasil manifiestan en muchos aspectos una política común, orientada en mayor o menor grado —decididamente en México y en especial en Argentina y Brasil— a favorecer la asociación internacional de empresas, es decir, la participación conjunta de empresas de capital nacional y capital extranjero, en forma tal que las primeras participen o tengan el control en las decisiones de los proyectos comunes. Sin embargo, los mecanismos empleados en cada caso son distintos.

En el último capítulo se reseña y comenta lo referente a las condiciones y posibilidades para la creación de empresas multinacionales latinoamericanas. Se alude, en primer lugar, al criterio de diferenciación basado en la existencia de distintos tipos de empresas de interés multinacional, según resulta de los esquemas y mecanismos vigentes o proyectados para regularlas con arreglos a diversos esquemas regionales de cooperación o integración económica y, además, a la necesidad de distinguir, en cualquier esquema de promoción de empresas multinacionales, entre la incidencia de los factores jurídicos y la de los factores económicos y políticos. En particular, se trata la necesidad de tener en cuenta, por un lado, a los objetivos globales o específicos que se les asignan y por el otro a las condiciones materiales e institucionales que delimitarán el tipo, funciones y otras características de las empresas.

En cuanto a las conclusiones interesa consignar las siguientes: el modelo ideal de empresa de capital y control latinoamericano

relaciones internacionales y los indicadores de su especialidad jurídica".

El libro consta de cinco sustanciosos capítulos: el primero ("El concepto de empresa multinacional") que es, a nuestro entender, el de mayor importancia por las precisiones que aporta, se dedica a la formulación de definiciones, a vislumbrar perspectivas en cuanto al alcance de un mecanismo que requiere la atención minuciosa del economista y el espíritu alerta del hombre de Estado. En primer término, se trata de aclarar qué es empresa multinacional; el autor señala que es el fruto del proceso generalizado de diversificación geográfica de las grandes empresas de los países industrializados y aduce como antecedente histórico que, antes de la primera guerra mundial, las primeras corporaciones internacionales localizadas en los principales países europeos y en Estados Unidos, comenzaron a vender sus productos fuera de sus fronteras, desarrollando mercados hasta los límites del mundo habitado. Esta situación se extendió hasta la gran depresión de 1930, a partir de la cual fueron elevadas las barreras aduaneras con el fin de defender a los productores nacionales de la crecida competencia internacional, pero las empresas que ya dependían para su crecimiento del volumen de sus negocios internacionales, se vieron forzadas a remplazar su estrategia de aprovisionamiento por la de producción desde una subsidiaria ubicada en sus mercados externos, ahora clausurados a las exportaciones.

Hacia 1950, el proceso de diversificación geográfica de las capacidades de producción se hallaba ya generalizado y recibió un impulso definitivo mediante una serie de medidas paradójicamente opuestas a las anteriores, tomadas por los países europeos para permitir su reconstrucción, y por los países en vías de desarrollo con objeto de promover su industrialización. La política de liberación progresiva de los movimientos de personas, mercaderías y capitales —a través del GATT, y sus ruedas de negociaciones, los tratados de París y de Roma, la Asociación Europea de Libre Comercio, los movimientos de integración en América Latina y otras regiones— configuró entonces el marco último del desarrollo de la gran corporación internacional. Agrega el autor que después de la segunda guerra mundial fue consolidándose la superioridad de las empresas radicadas en Estados Unidos. El crecimiento constante de dichas empresas y su liderazgo internacional obedece fundamentalmente a factores internos de dicho país. Uno de los más obvios es el tamaño de su mercado interno, lo que permitió desarrollar y comercializar productos primero en el país, estableciendo actividades económicas que fueron luego trasladándose gradualmente al exterior. Con el tiempo, fue evidente la primacía norteamericana en el proceso de investigación y desarrollo tecnológico, sostenido por elevadas inversiones (que deben recuperarse ampliando en el máximo posible los mercados de los nuevos productos y procesos) y en la capacidad gerencial de las empresas, fundada en factores educativos y culturales.

Se indica en el libro que, "en la actualidad, va cobrando aceptación el enfoque de la inversión directa proveniente de la teoría de la organización industrial: lo que explicaría la naturaleza de la corporación internacional sería la posesión de ventajas monopolísticas, es decir, superioridades en el mercado de productos (productos diferenciados, no estandarizados; capacidades de comercialización especiales, etc.) y en el mercado de factores (tecnología patentada y *know-how*, capacidad gerencial, situaciones de discriminación en el acceso al capital), complementadas por otros elementos, como la existencia de economías internas y externas de escala y de restricciones gubernamentales (especialmente las aduaneras)".

Cuantitativamente consideradas, se ha dado en llamar multinacionales a las empresas que realizan más del 50% de sus ventas en el exterior; "orientadas internacionalmente" a aquellas que exportan del 25 al 40 por ciento de su producción, y "con operaciones externas significativas", a aquellas en que dicho porcentaje llega al 10%. Se afirma luego que por su estructura, tamaño y comportamiento, las grandes empresas han obtenido las características propias de un sistema político, de un "gobierno privado": muchas de ellas detentan un poder igual o superior al de muchos estados nacionales. La realidad prueba que sus decisiones "de invertir o no invertir, de alterar los precios, de reducir o expandir la producción, de cambiar las materias primas naturales por sintéticas, de automatizar o no automatizar una planta, o introducir un nuevo producto en el mercado, pueden tener serios efectos en cualquier país, pequeño o grande". "El poder de estas empresas se manifiesta en sus relaciones recíprocas, que han transformado la estructura internacional de los principales sectores industriales bajo la figura del oligopolio, y en sus relaciones con los Estados, tanto en términos de pura presión política (que en América Latina cuenta con varios ejemplos, desde el clásico de la United Fruit Co., en Guatemala, hasta el más reciente de la ITT en Chile), como de capacidad de negociación comercial: los acuerdos de inversión, financiamiento, servicios, etc., celebrados entre grandes empresas y gobiernos, suelen asemejarse a verdaderos tratados internacionales, a convenios *inter pares*."

No obstante, "desde el punto de vista legal, la corporación internacional aparece como un conjunto de sociedades que funcionan al mismo tiempo en varios países y, por lo tanto, bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales, pero unido por un lazo vertical de control entre la 'sociedad matriz' y las 'sociedades filiales', que se expresa por lo general a través de la propiedad del capital accionario". Así, las diferentes leyes aplicables a las inversiones extranjeras en los diferentes países dificultan el seguimiento de una política uniforme a las corporaciones internacionales, en cuanto a su estructura organizativa y en cuanto a su gestión financiera, lo que da lugar a formas diferentes de organización y funcionamiento en cada país. La falta de acuerdo entre los países sobre la reglamentación de la actividad de las corporaciones internacionales favorece el desarrollo de nuevas reglas para la conducción de las interrelaciones mundiales en el campo del comercio y de la producción. Por ello es urgente la toma de medidas de coordinación intergubernamental, a nivel bilateral, sectorial y regional, especialmente en aquellos aspectos en que las empresas pueden sustituir más fácilmente la falta de acción estatal.

Otra perspectiva que presenta la empresa multinacional coloca a esta última dentro del marco de las experiencias de cooperación y de los procesos de integración económica entre estados, iniciados después de concluida la segunda guerra mundial e impulsados especialmente durante la pasada década. En las áreas de esta integración, la idea de empresa multinacional está vinculada estrechamente con el efecto de ampliación de mercados que es buscado por los gobiernos mediante las medidas de liberación del intercambio y de armonización de las políticas económicas; la intensificación de la competencia, o bien la planificación conjunta, llevaría al agrupamiento de los productores de un mismo sector en cada país, creándose así

debe tener en cuenta que la dotación de recursos de que dispone la mayoría de los países latinoamericanos no podrá ser puesta en común sino a través de fórmulas flexibles, que no exijan a las empresas sacrificios imposibles y que al mismo tiempo les permitan participar efectivamente en mecanismos de decisiones conjuntas; el tipo de estas empresas debe estar en función de las condiciones materiales en las que se generan. Al respecto, el origen público del capital, el sector de actividad económica y la tecnología empleada pueden ser factores importantes para orientar, en algunos casos, la elección de la estructura empresaria a fórmulas organizativas distintas de las de la empresa de capital multinacional.

Se subraya que la pertenencia regional del capital y del control de las empresas multinacionales sólo puede asegurarse por la armonización de los tratamientos nacionales al capital extranjero, ya sea en forma general o a nivel sectorial.

Otra conclusión que debe tenerse en cuenta precisa que en América Latina puede ser tan importante el levantamiento de las discriminaciones existentes con respecto a las inversiones y empresas extranjeras, como el otorgamiento de determinados privilegios y ventajas efectivas a las que se adecue el interés común de los países, asegurándoles el máximo de *estabilidad*, a efectos de garantizar a los inversionistas.

Las empresas multinacionales pueden funcionar con base en las disposiciones legales existentes en los ordenamientos nacionales y en el contexto de los mecanismos de integración que acuerden los países para planificar conjuntamente su integración, para armonizar el tratamiento a las inversiones extranjeras.

Este libro obtuvo el primer premio en el concurso "El derecho de las empresas multinacionales en latinoamérica: problemas y sugestiones", organizado por el Fondo de Cultura Económica. Constituye, a nuestro juicio, una guía completa de los problemas a que ha de hacer frente la empresa multinacional, además de ser un compendio de las acciones llevadas a cabo en pro de la integración económica.—*Alfonso Ayensa.*

ESPERANZA INUTIL

La economía y el orden mundial en el año 2000, Jagdish N. Bhagwati, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1973, 418 páginas.

A los futurólogos de las economías les sucede algo similar a lo que ocurre a las cartomancianas y a otros adivinadores: pocas gentes les creen, pero muchas les consultan. Es natural, pues cualquier predicción, por exagerada que parezca, es interesante y puede ser lamentable no tomarla en cuenta. Más de un industrial se ha arrepentido por haber hecho caso omiso a la previsión del ciclo económico y más de un político ha interrumpido su carrera ascendente por participar con el partido o candidato perdedor, después de un augurio en sentido contrario.

Jagdish N. Bhagwati y el World Law Fund, prepararon la edición de *La economía y el orden mundial en el año 2000,* con base en los trabajos presentados en la "Conferencia de Northfield del Proyecto de Modelos de Orden Mundial" que se efectuó del 18 al 25 de junio de 1969. En ella participaron 24 prominentes analistas de la economía mundial, representantes de diversas corrientes ideológico-políticas. La obra presenta 15 trabajos, distribuidos en 7 capítulos. En primer lugar, la "Introducción", hecha por Jagdish N. Bhagwati; vienen después las "Perspectivas globales", con trabajos de Rosenstein-Rodan y Thomas. E. Weisskopf, y las "Predicciones socialistas", con la participación de Jozef Pajestka y Lev V. Stepanov; en seguida se tratan las "Instituciones internacionales", sobre las que escriben Stephen Hymer, Jan Tinbergen, Harry G. Johnson y Robert Triffin.

Los capítulos V, VI y VII tratan sobre las perspectivas regionales del Tercer Mundo, en el orden siguiente: América Latina, Africa y Asia. Las perspectivas de la primera región son abordadas por Osvaldo Sunkel y Carlos F. Díaz Alejandro; las de Africa, por Dharam P. Ghai y Alí A. Mazrui; y las de Asia, por Shigeru Ishikawa y Pitambar Pant.

Aun cuando los métodos de la futurología económica tienen carácter científico-matemático, los factores aleatorios e imprevisibles que intervienen en la evolución de la sociedad pueden hacer fracasar la más cuidadosa previsión. De ahí que algunos autores, sobre todo los socialistas, sólo esbocen tendencias generales, sin comprometerse a cuantificar muchas variables con treinta años de anticipación.

Jagdish Bhagwati mismo hace algunas previsiones de los economistas que no se han cumplido:

a] En 1946, el cálculo más alto de la población de Francia para 1975 era de 45.8 millones de habitantes, cifra que se alcanzó en 1956; y la cifra estimada más alta para el año 2005 era de 48.6 millones, la cual fue sobrepasada en 1965.

b] La "alternativa alta" del crecimiento demográfico de Estados Unidos en 1946 señalaba una población de 185 millones para 1975, y este nivel fue superado en 1962.

c] Alrededor de 1950, las estimaciones de la población mundial para el último decenio del siglo, hacían variar la cifra entre 3 300 y 3 500 millones, que corresponde más o menos a la cantidad de personas que vivían en 1970.

d] Entre los pronósticos llevados a cabo durante la segunda guerra mundial estaba el de una severa depresión que se esperaba después de la desmovilización bélica, lo que fue desmentido por el desarrollo opuesto de una situación inflacionaria.

e] Las Naciones Unidas habían predicho, para el Decenio del Desarrollo, que la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de los países menos desarrollados hacia los desarrollados sería de 3.7% y que esto influiría en una aceleración de la tasa de crecimiento de aquellos países. El resultado fue completamente distinto: durante 1960-65, las exportaciones aumentaron a un ritmo del 6.3% anual, a pesar de lo cual la tasa de crecimiento del producto nacional bruto mostró una desaceleración.

Jagdish Bhagwati menciona, además, algunos hechos "políticos" imprevisibles, que han invertido o desviado las tendencias esperadas en algunos países y han originado que no se cumplan las previsiones. Entre ellos están el Gran salto hacia adelante y la Revolución cultural en China; el colapso económico de

Indonesia cuando gobernaba Sukarno; el "impulso que tomó Nigeria hacia una guerra civil irremediable" y otros de tipo similar.

Lo anterior no signifca que los futurólogos actuales también se vayan a equivocar, pero para saber si "el juego", como lo llama Jagdish Bhagwati, vale la pena, es necesario conocerlo de cerca, sobre todo en los aspectos referentes a México y Latinoamérica.

Entre los datos relativos a estos países que varios autores proyectan y aun entre los de un mismo autor, se observan diferencias notables que se explican por la variación de las hipótesis determinantes del crecimiento que manejan y por la metodología utilizada. Así, por ejemplo, Rosenstein-Rodan estima que en el año 2000 México tendrá una población de 120 millones de habitantes y un producto nacional bruto de 100 000 millones de dólares a precios de 1965, o sea un producto *per capita* de 833 dólares.

Carlos F. Díaz Alejandro, por su parte, estima para las mismas variables un valor de 146.4 millones de habitantes y de 1 506 dólares *per capita*, a precios de 1960. Con base en estos datos y los del producto nacional bruto que proporciona el Banco de México para 1970, se observa que Rosenstein-Rodan estima una tasa de crecimiento para dicho producto de 3.4% aproximadamente, que se sostendrá durante 30 años aunque en el cuadro V de la página 51 presenta una estimación más alta, en la que dicha tasa es de 5%. En tanto que con base en los datos de Carlos F. Díaz Alejandro la tasa de crecimiento de 1970 a 2000 se estima más o menos en 6.1 por ciento.

Por lo que respecta a América Latina, los datos son menos discrepantes: Rosenstein-Rodan calcula una población de 615 millones de habitantes para el año 2000 y un producto bruto de 445 000 millones de dólares, o sea 724 dólares *per capita*; no obstante, en el cuadro VII de la página 52 del libro, presenta una estimación mayor, en la cual la cifra del producto *per capita* llega a 1 083 dólares. Carlos F. Díaz Alejandro, por su parte, calcula estas cifras en 685 millones de habitantes, en 640 000 millones de dólares y en 957 dólares *per capita*.

Las tasas de crecimiento del producto bruto llegan a 5.6% con los datos de Rosenstein-Rodan y a 5.7% con los de Carlos F. Díaz Alejandro.

Otro de los interesantes temas que presenta la obra es el referente a la brecha que separa a los países desarrollados y subdesarrollados. Todos los autores que lo tratan coinciden en que lo más probable es que dicha brecha se ensanche. Los países capitalistas desarrollados tienen actualmente un ingreso *per capita* 17 veces mayor que el de los países subdesarrollados y en el año 2000 la diferencia sólo será 13 veces mayor; si continúa esta tendencia la discrepancia podría desaparecer en un futuro remoto. Pero esto es una falacia, ya que, en términos absolutos, la diferencia según Jozef Pajestka se duplicará (p. 112) y según Rosenstein-Rodan casi se triplicará (p. 48).

Conforme a lo anterior, los países del Tercer Mundo no podrán salir de su atraso en la próxima generación. Para mejorar considerablemente su posición relativa tienen que darse condiciones tan remotas como las siguientes: una mayor cooperación entre los países subdesarrollados, que dé por resultado verdaderos mercados comunes regionales; una efectiva ayuda de los países desarrollados a los subdesarrollados, que no se convierta, a la larga, en una "sangría mayor a la transfusión", y una distribución más equitativa del ingreso internacional y de cada país.

Tales expectativas no constituyen más que una esperanza inútil, pues el sistema capitalista no puede modificar por sí mismo las características que le son intrínsecas, como la obtención de utilidades a costa de los países y personas más débiles. Por otra parte, los problemas monetarios, de energéticos e inflacionarios de los últimos años se han generalizado en todo el sistema y resulta probable que, dados los mecanismos de control y distribución, los países subdesarrollados salgan a la postre más perjudicados que los ricos.

De ahí que estos países deban considerar seriamente la disyuntiva señalada en la obra por Jozef Pajestka:

a] Desarrollo por medio del acceso al sistema de los países capitalistas desarrollados con una subordinación y aceptación de sus pautas sociales y económicas, el cual es muy remoto de acuerdo con las estimaciones de los propios autores capitalistas.

b] Desarrollo basado en la movilización de fuerzas internas y en la activación de amplios estratos sociales, que los lleven a adoptar una vía socialista o no capitalista de producción.—*Amador Jiménez Alarcón.*

INFORMACION INDUSTRIAL

Organización de oficinas de información en empresas pequeñas, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Viena y Nueva York, 1973, 51 páginas.

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), publicó un manual preparado por el especialista británico L. W. Stevens Wilson que contiene indicaciones precisas que pueden servir de base para establecer un sistema de información indispensable para el adecuado funcionamiento de la empresa industrial. Aun cuando el autor lo elaboró pensando más bien en las actividades de investigación que requiere una empresa pequeña o mediana, las orientaciones que proporciona son aplicables a las de gran tamaño; se trata, en especial, de dar una idea bastante concreta de lo que debe ser un mecanismo dinámico de información que permita la actualización permanente de los conocimientos técnicos, económicos y sociales que han de poseer los administradores de las empresas industriales para un crecimiento regular de las mismas. Se incluye una lista de fuentes internacionales de información a las que podrá recurrir el encargado de tales actividades cuando necesite más ayuda para adaptar su oficina de información a las características de su propia organización y disponer de un material actualizado.

En un esquema de definiciones, que aparece al frente del trabajo, se puntualiza que las fuentes de información industrial deben abarcar los siguientes campos: técnicas, procesos, conocimientos técnicos (*know-how*) y gestión en la esfera de la industria (por ejemplo, manuales, libros de consulta, revistas,

folletos, guías de fuentes de información y directorios o repertorios de organizaciones profesionales); informes sobre equipo, productos y empresas industriales (por ejemplo, directorios o repertorios, guías de exportación, informes especiales, estudios de mercado, publicaciones sobre comercio y empresas, catálogos, boletines de cámaras de comerio); publicaciones de carácter general; textos, publicados o no, sobre investigaciones y sobre la marcha de los trabajos de laboratorios y empresas manufactureras; material audiovisual y, por último, información sobre novedades y experiencias científicas y técnicas. Un sistema de información es un método, o una combinación de métodos, para obtener, clasificar, registrar y difundir información. Se señala la diferencia que hay entre "datos" e "información": el término "datos" se refiere a un subgrupo específico del complejo de información. Por ejemplo, incluye estadísticas, constantes físicas de materiales y producción en términos numéricos.

El autor subraya el hecho de que, al parecer, la industria está empezando a darse cuenta de los errores que se han cometido, del tiempo desperdiciado y del dinero perdido por no haberse establecido comunicaciones satisfactorias dentro de una misma empresa y entre ella y las demás. Sin embargo, las nuevas industrias de los países en desarrollo no tienen por qué cometer el mismo error.

Limitándonos al campo de una empresa mediana, es importante concebir el sistema de información en forma sencilla, sin las complicaciones de instrumentos electrónicos —computadoras, etc.— que pueden ser muy útiles en las organizaciones industriales de gran tamaño. Conviene tener en cuenta que el personal técnico no es el único que necesita servicios de esta índole; los operarios de producción especializados y semiespecializados, el personal de oficina y otros empleados necesitan a su vez información relacionada con su trabajo, y debe animárseles a que la soliciten. Existe todavía otra categoría de clientes de la oficina de información: aquellas personas que, necesitando información técnica, son incapaces de leer o de comprender las publicaciones pertinentes. La oficina de información ideal debe estar en condiciones de traducir esta información a un lenguaje que ellos comprendan, así como de suministrar información sobre cuestiones no técnicas, tales como mercados, fuentes de abastecimiento, reglamentaciones públicas, normas y servicios de capacitación, etcétera.

El acervo del servicio de información, aparte de los libros de consulta fundamental (enciclopedias, diccionarios técnicos, guías o repertorios del ramo a que pertenezca la empresa, estadísticas, etc.), deberá poseer los libros técnicos sobre la especialidad de que se trate, tanto nacionales como extranjeros. Para mantener actualizado el servicio, el encargado de la información debe ponerse en contacto con los editores de obras especializadas y pedirles que lo incluyan en sus listas de destinatarios de documentación.

Con frecuencia, las especificaciones de patentes, que se publican en la mayoría de los países industrializados, constituyen una fuente de información sobre las novedades acaecidas en una esfera particular. La mayoría de las oficinas de patentes suministra información sobre especificaciones, a petición de los interesados, y también se publican con frecuencia boletines sobre patentes en los que figuran el número, el título, el inventor o el concesionario de la patente. También contienen información sobre las aplicaciones nuevas que se han registrado en la oficina respectiva.

Una vez clasificada la información el encargado del servicio debe acometer el problema de comunicarla al personal técnico y de otro tipo de la empresa. Es aconsejable la publicación regular de un boletín del servicio para que los usuarios conozcan el material de que disponen para sus tareas.

El manual que comentamos se refiere también a la adopción de "palabras clave", tipo de clasificación coordinada basado en la asignación a cada información de una identidad propia, según las palabras que lo caractericen. De los centenares de millares de palabras que tiene un idioma quizá no se empleen más de diez mil en la comunicación ordinaria. Muchas de ellas tienen significados similares o afines; por consiguiente, bastan unos cuantos millares para expresar ideas en un campo dado, pudiendo extraerse de entre ellas algunos vocablos descriptivos o característicos. El sistema de palabras clave sirve para clasificar y recuperar información. Las palabras no se emplean ni se "traducen" con arreglo a una clave, sino que se combinan para formar un vocabulario que contiene también sus sinónimos y otras palabras afines. En la terminología de la informática, las palabras clave reciben el nombre de "descriptores" y los sinónimos y otras palabras asociadas el de "aceptores". La clave se compone de una serie de hojas cuadriculadas traslúcidas; cada cuadrícula está subdividida en 100 y tiene asignado un número. En la parte superior de cada hoja hay una palabra clave, y las hojas se clasifican por orden alfabético. Al hacer el resumen del artículo para su inscripción en la tarjeta-memoria, es indispensable identificar de manera precisa las ideas o los conceptos en él vertidos. Las palabras clave que encierren estas ideas deberán subrayarse. La consulta de la lista de palabras clave permitirá identificar éstas o sus sinónimos.

Diversas entidades en Estados Unidos y la Gran Bretaña han preparado numerosas listas, o tesauros, según se las denomina. En muchos casos, se pueden evitar muchas molestias procurándose un tesauro apropiado para las actividades de la empresa y seleccionando las palabras clave que probablemente se requerirán para registrar la información relativa a dichas actividades, de suerte que, a la postre, se obtenga un sistema de palabras clave expresamente adaptado a las actividades específicas de que se trate.

Por último, el autor hace una somera descripción del uso de las computadoras para el manejo de toda la información acumulada, aunque advierte que, por lo general, a una empresa pequeña o mediana no le resulta económico ni conveniente emplear computadoras para elaborar su información o sus datos. En primer lugar hace falta una considerable pericia y adiestramiento para programar una computadora con tipos variables de información. Sin embargo, cuando una empresa cuenta con un sistema de computación capaz de almacenar y recuperar información, que además puede ser utilizado por la oficina de información, debe considerarse la posibilidad de hacer uso de él. La capacitación suelen ofrecerla los propios proveedores de las máquinas, y deben hacerse averiguaciones al respecto antes de tomar ninguna medida para capacitar personal con este fin; los sistemas de clasificación que utilizan las listas de palabras clave o tesauros, se prestan admirablemente al almacenamiento y la recuperación por medio de computadoras, lo que debe recordarse por si en etapas de mayor desarrollo surgiera la necesidad de recurrir a ellas.—*Alfonso Ayensa.*