

Bibliografía

un examen detallado de las finanzas públicas de México

Las finanzas del sector público en México, ROBERTO ANGUIANO EQUIHUA, "Textos Universitarios", Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1968, 390 pp.

El autor de este volumen de muy reciente aparición es, desde hace años, profesor de finanzas públicas de México y de teoría de las finanzas públicas en la Escuela Nacional de Economía de la Universidad de México, donde él mismo realizó sus estudios profesionales. Por esta razón, el texto se encuentra destinado, primordialmente, a los estudiantes de finanzas públicas de México de la escuela mencionada, ya que, como se advierte en la presentación del libro, "el texto se halla conforme con el programa vigente" en esa Escuela.

El criterio que presidió la integración del libro es expuesto con toda claridad por el autor en la introducción del mismo, al señalar que, si el ámbito de la materia abarca a la actividad del sector público en nuestro país, la que se manifiesta con cifras referentes a gastos, ingresos y operaciones de deuda de las distintas entidades que integran ese sector, "es lógico que resulte indispensable el conocimiento de los datos más relevantes y (de) las disposiciones, legales e institucionales, que regulan o influyen sobre esa actividad para poder hacer un análisis de la misma". El autor subraya asimismo la privilegiada posición que ocupa para poder realizar un estudio de esta naturaleza, pues su contacto simultáneo con la institución federal encargada del manejo de la hacienda pública y con las investigaciones sobre la materia que se desarrollan en el nivel universitario, le permitió, por una parte, tener "mayor acceso a las fuentes disponibles", pudiendo "determinar métodos que

permiten conocer la naturaleza económica del gasto y del ingreso público, así como sus niveles efectivos, que son los que realmente ejercen una influencia sobre la economía nacional"; y, por otra, "conocer la mayor parte de los estudios relativos a la actividad del sector público que se han elaborado en los últimos años, ya sea por investigadores con experiencia o capacidad o por egresados de las diversas escuelas de Economía que han elaborado sus tesis profesionales teniendo, como temas, aspectos parciales sobre gastos o ingresos del Gobierno federal, del Distrito Federal o de las finanzas públicas locales y aun de algún Estado en particular". En efecto, el extraordinario volumen de materiales manejado por el autor se refleja en una bibliografía, incluida al final del volumen, en la que se hace referencia a 56 libros sobre la materia, 15 artículos en revistas diversas, 19 anuarios, memorias o informes y 20 textos legales.

La organización del libro, que seguramente sigue a la del programa de la materia en la Escuela de Economía de la Universidad de México, puede agruparse en, al menos, las siguientes partes: Examen del ámbito del estudio y consideraciones generales sobre la magnitud del sector público en México, a lo que se dedica el capítulo I. Estudio de la mecánica y administración presupuestaria, examinando los aspectos de la presentación, estructura y alcance del presupuesto, las cuestiones legales y administrativas conectadas con su formulación y ejecución y el examen de la reciente reforma que incorpora al control presupuestario a los principales organismos y empresas del sector paraestatal; cuestiones éstas que se cubren en los capítulos II, III y IV. En tercer lugar se examina, en los dos siguientes capítulos, la cuestión del gasto público, brindando tanto información cuantitativa sobre su magnitud y composición, como algunos intentos de análisis de su influencia en el comportamiento global de la economía mexicana. La cuarta parte, destinada al análisis del ingreso público, es la que ocupa mayor extensión (capítulos VII a XVIII de la obra) y a la que el autor concede importancia preponderante. Exa-

mina primeramente las cuestiones legales conectadas con la captación de ingresos por parte del sector público, dedica tres capítulos al estudio de los impuestos al ingreso, dos más al examen de los impuestos al gasto y concluye con el estudio de los impuestos al comercio exterior, y a la producción. En las últimas partes del libro se pasa revista a la cuestión de los resultados del ejercicio presupuestal, a la de la deuda pública y a la de las relaciones financieras intergubernamentales (es decir, entre los gobiernos federal, estatales y municipales).

Parece haber pocas dudas de que la obra de Anguiano Equihua constituye una adición de gran utilidad a la bibliografía financiera mexicana y habrá de resultar un material de consulta obligado al estudiar algún aspecto particular de las finanzas públicas de México. El volumen de información que reúne es muy vasto y, por tanto, de gran utilidad para estudiosos e investigadores.

Parece conveniente recoger en esta nota, antes de concluirla, algunas de las inquietudes que suscita la lectura de este volumen y que surgen especialmente de la circunstancia de que, de acuerdo con los propósitos del autor, los principales beneficiarios de la obra serían los estudiantes de finanzas públicas de México. En primer lugar, es indudable que a lo largo de todo el trabajo predominan los elementos descriptivos e informativos sobre los analíticos o formativos. No puede dudarse de que esta característica se origina en la naturaleza misma de la obra, un manual sobre finanzas públicas de México, pero hubiera sido de desearse y sin duda conveniente que la profundidad analítica se subrayara, al menos al tratar los tópicos de mayor trascendencia. Por ejemplo, cuando se examina el problema de la muy notable disparidad que se encuentra entre el presupuesto original y el presupuesto ejercido (que, por ejemplo, en 1965 llegó a 105.6%, es decir, que los gastos efectivamente ejercidos fueron más del doble de los originalmente presupuestados), el autor se contenta con recoger una opinión, según la cual "hay que procurar que las partidas originales tengan una magnitud más cercana a la realidad", pero no ahonda en los problemas de formulación presupuestaria, de ejercicio presupuestario, de control presupuestario, de formulación de política económica, de asignación de prioridades relativas e, incluso, de política que explican esas sustanciales diferencias. En otro momento, apenas es posible encontrar análisis del papel de la imposición directa como instrumento de redistribución de ingreso o de fomento de desarrollo. En fin, tampoco se examina el problema del endeudamiento público desde el punto de vista dinámico de su contribución al crecimiento económico y, en el caso del endeudamiento externo, desde el punto de vista de su relación con el resto de los factores determinantes del sector externo de la economía y el de sus tendencias, con base en los indicadores internacionales pertinentes.

En segundo lugar hay que señalar que no siempre la descripción exhaustiva de un fenómeno facilita su comprensión, sino que en ocasiones la oscurece. Algunos capítulos del libro que se comenta reúnen, quizá, demasiada información no discriminada, lo que, en ausencia de un marco analítico adecuado, puede inducir a la confusión. La inclusión en el texto de largas citas de leyes, decretos u otras disposiciones, resulta a veces excesiva. Sobre todo en los casos en los que el contenido de las disposiciones pudo ser expresado con brevedad y muy claramente y pudo haberse relegado el texto legal a un apéndice, o simplemente haberse hecho referencia de él en una nota de pie de página. Del mismo modo, la proliferación de estadísticas de todo tipo, por ejemplo la de los ingresos por

derechos derivados de licencias, inspección, revisión y supervisión del Departamento del Distrito Federal entre 1955 y 1965, no siempre obedece a un propósito ilustrativo necesario.—JORGE EDUARDO NAVARRETE.

estructura tributaria y desarrollo económico

Una teoría general del cambio de la estructura tributaria durante el desarrollo, HARLEY H. HINRICHS, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1967, 168 pp.

La hipótesis dominante de este libro es la de que el proceso de movilidad social y desarrollo económico supone, necesariamente, que los tipos, magnitudes y tasas de crecimiento de las fuentes impositivas (ya se trate de los valores de la tierra, del comercio exterior, de la producción o de los ingresos personales) cambian en el curso del tiempo y requieran de cambios concomitantes en las tasas impositivas y en las formas de tributación, para que, entre otras cosas, la disparidad entre gastos e ingresos no crezca demasiado en el curso del tiempo y provoque inflación excesiva, inestabilidad pública o las dos cosas.

El autor desarrolla su teoría general del cambio de la estructura tributaria durante el desarrollo, a través de un análisis estático de corte transversal de diferentes países en un mismo período y un estudio dinámico de algunos países en épocas diferentes, llegando a conclusiones sumamente interesantes, en virtud de que contradicen el común punto de vista de que la tributación directa constituye, por lo general, el último peldaño en el desarrollo histórico de los ingresos públicos. Por el contrario, Hinrichs establece en su teoría general del cambio de la estructura tributaria durante el desarrollo, que, históricamente y dividiendo a los países según su grado de desarrollo económico, las sociedades tradicionales (entendiendo por ellas a sociedades esencialmente agrarias, cuyo ingreso nacional se basa en producción primaria, cuya población es, en gran medida, analfabeta, está descentralizada y su actividad se concentra primordialmente en asuntos de tipo regional o local) obtienen ingresos gubernamentales principalmente de fuentes extraimpositivas o de impuestos "directos tradicionales": impuestos sobre la tierra o su producto bruto, sobre el ganado, de capitación, sobre la producción agrícola, derechos de agua, etcétera.

Durante el período de transición a la modernidad, estas fuentes disminuyen como porcentaje tanto del ingreso público corriente como del ingreso nacional, la tributación indirecta cobra mayor importancia, en especial los impuestos sobre el comercio exterior, debido a que el aparato económico, político y administrativo subdesarrollado tiene una capacidad limitada para recaudar ingresos mediante la tributación interna, así como por la razón antes señalada, de que la tributación directa tradicional tiende a ser inelástica en relación al ingreso, forzando así a que haya una mayor dependencia del sector externo. Sin embargo, en un momento posterior del desarrollo,

los impuestos internos indirectos predominan a medida que aumenta la monetización, la producción interna y las transacciones. Para las sociedades modernas, dentro de los límites fijados por el predominio de la tributación interna, cobra mayor importancia el "estilo" fijado por factores culturales o políticos, o por ambos, pues antes de alcanzar la modernidad, estas variaciones tienden a ser opacadas por la estructura económica. Una vez alcanzada la modernidad, puede haber, desde luego, oscilaciones tales como una tributación directa más progresiva, si las metas de distribución equitativa se perfilan en primer plano, o quizá se registre un pequeño movimiento retrógrado hacia la tributación indirecta, si las metas de crecimiento cobran mayor importancia y la tributación indirecta se considera un medio de fomentarlas.

Con base en todo lo anterior, el autor, en el capítulo VII de su libro, concluye que, si en el principio o "fase de rompimiento" del período de transición la mayor parte de los ingresos impositivos se deriva del sector externo y después, de los impuestos al consumo, entonces lo que se necesita es investigar y esforzarse por perfeccionar las políticas tributarias indirectas y las técnicas administrativas más eficaces, equitativas y eficientes para ello. En cambio, si en las mismas circunstancias se establece la tributación directa, debido a la característica propia de estas sociedades de mala administración y evasión de la tributación directa, especialmente por los ricos y poderosos, puede ocurrir que el impuesto progresivo moderno sobre el ingreso, no sea moderno ni progresivo, ni siquiera sea efectivamente impuesto sobre el ingreso. Sin embargo, más tarde, cuando los impuestos directos tengan sólidas bases socio-político-económicas, el problema de coordinar la introducción gradual de nuevos impuestos con el abandono de los más antiguos se vuelve crucial, si no se quiere que los ingresos gubernamentales resulten perjudicados.—MARÍA DEL CARMEN RECUEIRO.

sobre las debilidades metodológicas de la investigación económica

Las categorías del desarrollo económico y la investigación en ciencias sociales, PABLO GONZÁLEZ CASANOVA, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1967, 120 pp.

Al terminar la lectura de este pequeño libro se encuentra una clara explicación a un problema advertido por todos pero, sin embargo, oscuro: por qué dos o más análisis de un mismo fenómeno en el campo de las ciencias sociales, y concretamente en el de la economía, suelen dar lugar a conclusiones distintas y aun opuestas, cuando aparentemente en todos ellos se ha procedido con un rigor semejante. En este trabajo no sólo se da tal explicación sino, adicionalmente, se apunta hacia la solución metodológica que permitiría, a quienes escriben sobre economía, realizar algo más que malabarismos pseudocientíficos.

En el libro de González Casanova se critica objetivamente el "...uso indiscriminado de 'categorías detalladas' —de indicadores que implican definiciones operacionales—, y de 'categorías complejas' —que corresponden a conceptos generales y a definiciones conceptuales—, sumado al uso también indiscriminado de categorías esenciales que se encuentran al lado de otras en extremo contingentes...", considerando que estas prácticas —generalmente inconscientes— son las responsables de la confusión imperante en la literatura sobre ciencias sociales. Aclara el autor que en el fondo, "...estas confusiones entre factores y efectos, variables-categorías y variables simples (y podríamos añadir variables independientes y dependientes) constituyen un solo problema, que está en la base de una falta de control de los procesos descriptivos y explicativos, por un mismo autor, y de un autor a otro".

Sin embargo, acaso lo más valioso del libro no esté en los señalamientos anteriores, sino más bien en el esfuerzo de sistematización de conceptos que constituye un excelente punto de referencia para posteriores modificaciones, ponderaciones y ampliaciones, aunque no puede considerarse como totalmente válida, antes de una larga y cuidadosa meditación y estudio. González Casanova distingue entre categorías, hipótesis, dimensiones, características o variables, e indicadores; estos conceptos están ordenados de mayor a menor amplitud y abstracción; señala que no siempre son utilizados explícitamente ni con propiedad por los distintos autores. Particularmente cuando un grupo de investigadores es más heterogéneo, se van dejando implícitas desde las categorías hasta las variables; a medida que este proceso es más crítico, los resultados de la investigación son menos confiables.

Vale la pena destacar en este comentario que en el libro en cuestión se enfatiza lo referente a los "estilos" de la investigación social, señalando que cuando la investigación se establece considerando implícitamente como inmutable un sistema, digamos el capitalista, preferentemente se recurre a la cuantificación de variables mientras que, cuando se considera el cambio de un sistema a otro, los métodos cualitativos tienen prioridad en el análisis. La crítica a los métodos cuantitativos es clara: "la decisión de medir implica la distinción entre los 'tipos de cosas' que hay en el mundo y 'el tamaño de las cosas'. La formación de éstos 'tipos de cosas' depende de una operación que precede cualquier clase de medición: la formación de las categorías en términos de las cuales se van a ...medir los objetos' (Lazarsfeld)". La formulación de modelos de investigación con apoyo en métodos matemáticos —dice el autor—, frecuentemente hace caso omiso de "las operaciones que preceden a cualquier tipo de medición", y conduce a conclusiones cualitativas a las que se atribuye un rigor y una validez que están muy lejos de corresponder a la realidad.

Al final del libro se presenta un anexo en el que se clasifican las variables del desarrollo económico en función de las categorías del análisis del desarrollo. Tales categorías, primitivas y derivadas, se relacionan con las naciones, los individuos y grupos, y las instituciones. Conviene señalar que las categorías primitivas son la riqueza, el poder, la explotación, y los valores y conciencia.

A juzgar por la amplitud y trascendencia del tema desarrollado por González Casanova y por el corto número de páginas en que lo hizo, la lectura del libro es un tanto pesada y requiere de atención y cuidado. En estos comentarios se han

destacado sólo unos cuantos de los aspectos del trabajo pero quien los escribe no tiene reservas en recomendar la lectura de este interesante libro.—RENWARD GARCÍA MEDRANO.

las cuestiones de la integración latinoamericana

Problemas del desarrollo y de la integración de América Latina, MARCOS KAPLAN E. Universidad de Chile, Valparaíso, 1967, 203 pp.

El presente volumen está formado por cinco capítulos, “elaborados por separado y en momentos distintos, lo que explica algunas repeticiones”, pero que —a juicio del autor— “encuentran el justificativo para su reunión en un solo volumen por el hecho de ser sus temas parte de una problemática común”. Los capítulos son: Desarrollo socioeconómico y estructuras estatales en América Latina; Significado y crisis de la empresa pública argentina; Factores determinantes de la integración latinoamericana; La integración latinoamericana y las grandes potencias; I. Estados Unidos y la ALALC; II. Inglaterra y la ALALC; y, La empresa privada y la empresa pública en la integración fronteriza y las empresas multinacionales.

En el primero de ellos, el autor —“jurista de origen, pero orientado hacia los ámbitos y aportes de la Economía Política, de la Sociología y de la Ciencia Política”— analiza los cambios sociales y los intentos de desarrollo económico que han tenido lugar en América Latina. Se basa en un análisis de los antecedentes y condicionantes de tipo histórico. Así, nos dice que la emancipación de América Latina es el resultado de un movimiento político, sin que se logre un cambio de la estructura socioeconómica imperante, ya que ésta se consolida y presenta las siguientes características: jerarquía social simplista, polarizada y rígida; dependencia externa; acentuada urbanización, previa al proceso de desarrollo socioeconómico; dualismo estructural; pautas culturales que combinan los rasgos de la aristocracia tradicional y de los grupos urbanos modernizantes; y, superestructuras políticas importadas y, en cierto modo, pastizas, (adopción del modelo eurooccidental y norteamericano de sistema político).

Posteriormente, el autor presenta lo que califica como “la era del cambio”, y nos dice que a partir de 1914, y con mayor fuerza de 1930, es cuando este esquema tradicional empieza a evidenciar sus desajustes. “La industrialización, la urbanización, la modificación parcial en el contenido y dirección de la política económico-social del Estado, se producen por acción de factores accidentales e impersonales, externos a Latinoamérica y a sus centros de decisión... , o bien como subproductos de medidas tomadas en favor de los grupos de intereses tradicionales.”

Más adelante, refiriéndose a los problemas que el “planeamiento y la administración pública suponen para la aplicación de cualquier política de desarrollo”, asegura el autor que “el grave problema que a este respecto se le plantea a América Latina reside en que, mientras el desarrollo multiplica y complica las tareas a cargo del Estado, éste no dispone de las po-

sibilidades y pautas de eficacia que sólo un grado —inexistente en este caso— de desarrollo material, político y cultural podrían ocasionarle”.

Después, al finalizar este primer capítulo, el autor afirma que “dentro de la gran variabilidad de formas políticas para los diversos países de América Latina, puede afirmarse esquemáticamente que las mismas giran y girarán en el fondo alrededor de cuatro tipos fundamentales (o combinaciones de los mismos): a) el régimen oligárquico tradicional; b) el populismo de conducción carismática (bonapartismo, cesarismo, etc.); c) el desarrollismo de pretensión pluralista, y d) el nacionalismo revolucionario y socializante”. No se encuentra ningún intento de clasificación —dentro de estos tipos— de los actuales gobiernos latinoamericanos.

El capítulo segundo se refiere al “Significado y crisis de la empresa pública argentina”, y se nos dice que en ese país “el intervencionismo de Estado y la expansión del sector público de la economía se manifiestan ya hacia comienzos del siglo, pero se perfilan en modo cada vez más acentuado a partir de 1930. Ello se produce a través de fases y regímenes muy diferentes, y por acción de una serie de factores, rasgos y justificativos de muy variada índole: económicos, sociales, coyunturales, políticos, militares e ideológicos”.

En el tercer capítulo, “Factores determinantes de la integración económica de América Latina”, después de presentar una serie de consideraciones de tipo histórico, el Prof. Kaplan asegura que la fragmentación de América Latina permitió la división internacional del trabajo entre grandes centros industriales, por una parte, y zonas periféricas y subdesarrolladas, por la otra. Los países latinoamericanos fueron convertidos en productores de un reducido número de materias primas, lo que se tradujo en una “economía subordinada, deformada, muy vulnerable a los factores externos, y con tendencia al estancamiento. Cada uno de los países latinoamericanos fue organizado con un sentido centrífugo y divergente”.

El cuarto capítulo está dividido en dos partes: I. Estados Unidos y la ALALC y II. Inglaterra y la ALALC. Refiriéndose al papel que ha venido jugando Estados Unidos, como primera potencia mundial, en el desarrollo de los países latinoamericanos y en la integración de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el autor nos dice que “las actividades industriales que el capital norteamericano promueve, o en las que participa, se limitan a las ramas que interesan o no perjudican a los monopolios norteamericanos, a la vez que dan salida a sus sectores afectados por la superproducción”. Además, “los intereses de Estados Unidos en América Latina y en la Zona de Libre Comercio son considerables. Basta recordar que, sobre un total de inversiones extranjeras directas en América Latina, calculado conservadoramente en 13 000 millones de dólares aproximadamente para 1958, 8 700 millones, o sea alrededor de dos tercios de ese total, correspondían a Estados Unidos. Un 45% del valor total de esas inversiones directas de EUA está en los países de la ALALC”.

En la segunda parte del capítulo cuarto, el autor señala que las relaciones económicas de Inglaterra con América Latina, después de ocupar un lugar preponderante en el comercio exterior de Latinoamérica, en los últimos años ha quedado “muy detrás de EUA y a la zaga de Alemania occidental”.

En el quinto y último capítulo, el Prof. Kaplan asegura que, en lo que respecta a la ALALC, “su génesis, constitución

y progreso han tenido como fundamento una serie de tendencias reales y argumentos doctrinarios”, entre otros: necesidad de mercados adicionales para la producción primaria e industrial; búsqueda de niveles superiores de inversión, productividad y consumo; superación del binomio actual de paralelismo de producciones en mercados insuficientes, por una parte, y capacidad instalada ociosa, por otra; optimización en el empleo de factores; continuidad superadora de la sustitución de importaciones; aprovechamiento recíproco de complementariedades; creación de mercados de adecuada dimensión para nuevas actividades, ramas y fábricas; y, combinación de posibilidades de desarrollo nacional, de aprovechamiento de mercados regionales, y de un mayor y mejor acceso a los mercados de los países avanzados.

Podría observarse que, en general, el autor no define el alcance y sentido de los conceptos por él utilizados, lo que, en ocasiones, induce a confusión u origina que caiga en generalidades. Se advierte también que el Prof. Kaplan recurre con demasiada frecuencia a los esquemas tradicionales de análisis, sin aportar nada a los mismos. Se podría argumentar que no es del todo acertado referirse a América Latina como si fuese un todo, sin definir ni delimitar las condiciones económicas, políticas y sociales que reinan en cada país. Empero, como muestra la descripción hecha en esta nota, por su contenido —y en ocasiones por su intención— el libro del Prof. Kaplan representa una interesante adición a la ya muy abundante literatura sobre la integración de América Latina.—

GLORIA LUZ LABASTIDA OCHOA.

la comunidad del atlántico, el comercio y a ayuda a los países pobres

Trade, Aid and Development: The Rich And Poor Nations, JOHN PINCUS, Council on Foreign Relations, Inc., McGraw-Hill Book Co., Nueva York, 1967, xv + 400 pp.

Esta obra, escrita por el profesor John Pincus y publicada bajo los auspicios del Consejo de Relaciones Exteriores como parte de su programa “Atlantic Policy Studies”, pretende analizar los diferentes elementos de la política económica internacional que dan apoyo al desarrollo económico de los países subdesarrollados, con especial referencia, como se indica en el subtítulo del libro, a las relaciones entre los países ricos y los pobres. Dentro de los primeros, Pincus considera las naciones de la comunidad del Atlántico que, en su opinión, no sólo incluye a los países miembros de la OTAN sino a lo que él considera los 25 países industriales de economía de mercado. Así, agrupa entre ellos a Portugal, Turquía y Grecia por el solo hecho de tener lazos estrechos con los organismos de la comunidad del Atlántico, sin considerar que atendiendo a sus estructuras de ingreso y ocupación estos países quedarían clasificados como subdesarrollados. El descuido anterior de un eminente profesor de la Universidad de Harvard no disminuye, evidentemente, la calidad del trabajo.

De las tres partes que componen el volumen, la segunda de ellas es sólo una descripción con algunos juicios de carácter crítico de las teorías que, desde los clásicos, han abordado en mayor o menor medida cuestiones referentes al comercio y al desarrollo. No obstante la advertencia del autor, en el sentido de que el lector especializado puede “saltar” esta parte sin menoscabo de la “continuidad” y de que dicha revisión de teorías constituye en nuestro concepto una excelente “aide-de-memoir”, creemos que pudieron evitarse bastantes páginas sobre ideas que se citan invariablemente en todos los textos de economía (Ricardo, Smith, etcétera).

En la primera parte, el Prof. Pincus trata de analizar cuáles son las bases económicas y políticas que motivan el interés por el comercio y la ayuda como elementos para aumentar las tasas de crecimiento, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. Al respecto, afirma que las naciones ricas proporcionan ayuda porque desean “tener amigos” en el terreno político y señala, para aquellos que no estuvieran de acuerdo con lo anterior, que también existen otros motivos, entre ellos, el que la ayuda permite atenuar las tensiones mundiales, así como mantener el “status de poder” de los países desarrollados. Cabría preguntarse, dado que el autor lo relega a segundo término, si las inversiones extranjeras directas podrían enmarcarse en lo anterior o más bien buscan, como ha sido característico, las altas tasas de rendimiento que ofrecen los países subdesarrollados.

Más adelante observa que no obstante los intereses comunes señalados, el interés por proporcionar ayuda es diferente según la potencia de que se trate. Con relación a ello se limita, en gran parte, a transcribir los informes de gobierno de Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania y Japón, que tratan sobre la materia.

El autor analiza también los beneficios que se derivan de la ayuda y el comercio para ambos tipos de países. Supone que para los países industrializados es más conveniente el comercio ya que éste “promueve una disciplina de mercado que estimula al crecimiento, en tanto que la ayuda no”; por otra parte, esta última, en el caso especial de préstamos de gobierno a gobierno, “puede constituir una fuerza económica ineficiente que estorbe el crecimiento del sector privado”, —punto de vista que sostienen muchos economistas formados en los países industrializados y que no convencería a muchos de nuestros países.

En lo que se refiere a los países subdesarrollados, considera que éstos se interesan tanto en el comercio como en la ayuda, pero sobre todo en esta última de la que “derivan ventajas a más bajos costos”.

En la tercera parte se examinan, con base en las conclusiones preliminares, cuestiones que giran en torno a la política comercial y demanda de capitales y se apuntan, en el último capítulo, políticas a adoptar por las naciones desarrolladas; también se estudian las ventajas de los sistemas de preferencias, los efectos proteccionistas y el libre comercio.

Algunas de sus conclusiones ponen de manifiesto su criterio en relación a la política económica. Por ejemplo, señala que “después de investigar las políticas y tendencias internacionales del intercambio de mercancías, el sur [los países pobres] debe buscar primeramente, como una fuente de crecimiento de las exportaciones, la prosperidad del norte [los ricos] y no las políticas de la UNCTAD”.

En relación a la perspectiva de aumentar los niveles de ayuda, el autor supone, no sin razón, que es necesario para ello disminuir los presupuestos militares de los países donantes.

El libro contiene indudablemente juicios de interés y análisis económico; sin embargo, se desprende de su lectura que, si bien el autor conoce los problemas y condiciones del comercio mundial, sus afirmaciones, en ocasiones academizantes, reflejan el punto de vista de un economista de un país desarrollado.

Más que estudiar en qué forma los países pobres pueden obtener mayores tasas de crecimiento, analiza en qué medida los países desarrollados pueden obtener, no obstante su cooperación, mayores beneficios económicos, por lo que se refiere al comercio, y políticos, por lo que se refiere a la ayuda.—
RODOLFO BECERRIL STRAFFON.

noticias

Education, Human Resources and Development in Argentina, Organization for Economic Co-operation and Development, París, 1967, 468 pp.

El estudio contenido en este libro recientemente editado por la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo es quizá el más completo que exista, en materia de educación y desarrollo económico, para un país en desarrollo. Sin embargo, su valor trasciende con mucho al caso de Argentina, pues proporciona una metodología muy valiosa para estudios similares en otros países. El estudio fue realizado conjuntamente por las autoridades argentinas encargadas de las cuestiones educativas y de planeación del desarrollo, y por funcionarios de la Dirección de Asuntos Científicos de la OCED, a lo largo de 1965 y 1966.

La "versión internacional" del estudio—publicada por la OCED en inglés y francés—difiere ligeramente de la "versión nacional", publicada en español por las autoridades argentinas. Esta última presta más atención a las cuestiones específicas de las políticas educativa y de desarrollo, mientras que la primera pone más énfasis en los aspectos metodológicos del análisis y la planeación educativa y de recursos humanos. Por tanto—advierten los editores—será útil para los responsables de la política de recursos humanos y educación en otros países.

Es probable que las características sobresalientes del estudio puedan resumirse como sigue:

a] Subraya especialmente el análisis de la eficacia interna del sistema educativo y, en particular, de los serios problemas de la deserción y la reprobación. En el estudio se desarrolla un modelo que hace posible un análisis detallado de esta importante área de "dispendio", por niveles y tipos de educación.

b] Aparte de las proyecciones usuales de los requerimientos de la mano de obra del sistema económico, y de su efecto en términos de educación, en el estudio se presenta un segundo tipo de proyección, llamado "proyección de la oferta". Consiste en una proyección autónoma del sector educativo, basada

en la observación de las tendencias históricas de inscripciones, deserción y reprobación. De este modo, se obtienen dos estructuras educativas: una es la "necesaria", en términos de desarrollo económico, y la otra es la resultante del desarrollo del aparato educativo con base en las actuales tendencias.

c] Se presenta un análisis comparativo detallado de la estructura ocupacional y de la estructura educativa, que es la base del examen del patrón de utilización de la fuerza de trabajo por ocupación y nivel educativo.

d] Finalmente, es importante señalar que los autores del estudio no intentaron elaborar un plan educativo, sino "brindar un panorama cuantitativo y coherente de la situación pasada, presente y futura del sistema educativo" de Argentina. Paso inicial indispensable para desarrollar un plan educativo integrado, que muy pocos países en desarrollo han dado hasta ahora.

Why growth rates differ?, EDWARD F. DENISON, The Brookings Institution, Washington, D. C., 1967, XXI + 494 pp.

En el prefacio de este libro, Kermit Gordon explica que en él se consignan los resultados del estudio hecho por el autor acerca de las distintas tasas de desarrollo económico, alcanzadas por ocho países de Europa occidental. El trabajo, puntualiza, representa la aplicación, a la experiencia europea, del punto de vista y de la metodología del Dr. Denison explicados y aplicados en su anterior libro: *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*.

Los países a que se contrae el estudio son: Inglaterra, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Holanda, Noruega e Italia. En el capítulo inicial, el autor precisa sus conceptos teóricos, concluyendo que "la generalización más amplia que surge del estudio, es que hay muchas fuentes de crecimiento y que varían grandemente en importancia de tiempo en tiempo y de lugar en lugar". Agrega que la estimación de las fuentes de crecimiento da buena parte de la respuesta a la pregunta fundamental que plantea el estudio: ¿Por qué difieren las tasas del desarrollo? Y aunque la experiencia de los nueve países—el noveno es Estados Unidos, que es el término de comparación—es diferente, el análisis permite inferir algunos patrones interesantes.

Se precisa que se han hecho intentos para explicar el desarrollo en función de tres o cuatro de sus factores determinantes, lo que parece inadecuado tratándose de un problema tan complejo, y, en consecuencia, en esta investigación se toman en cuenta otros más. Se consideran como muy esclarecedores, por ejemplo, la redistribución de recursos, los adelantos por el avance del conocimiento y su aplicación a la producción; la educación y las economías de escala. Consiguientemente, se definen las fuentes del desarrollo como "los cambios que causan el aumento del ingreso nacional de una fecha a otra" y se dividen en general en dos clases: los que ocurren en los recursos usados para generar el producto nacional (cambios en los factores del insumo) y los que afectan la producción por unidad de insumo.

Siguiendo estas ideas teóricas, se analizan los factores del desarrollo en los países mencionados, con base en una cuidadosa elaboración estadística.

Aunque el objeto del estudio es llegar a conclusiones acerca del problema en los países europeos y fundamentar un juicio valorativo sobre el particular, los resultados obtenidos se refieren y comparan con el problema en Estados Unidos. La obra se cierra con numerosos apéndices que recogen ampliaciones de los datos presentados o aclaraciones pertinentes al tema.

Los aztecas bajo el dominio español, (1519-1810), CHARLES GIBSON. Siglo XXI Editores, S. A., México 1967, 534 pp.

Con casi cuatro años de retraso respecto de la publicación de su edición original en inglés, por la Stanford University Press, ve la luz en castellano el estudio de Gibson, una de las obras fundamentales sobre la historia económica de México. En este volumen destaca el análisis profundo de los cambios que la conquista y la dominación colonial impusieron en la formas de producción de la sociedad indígena, sobre todo en la agricultura, el comercio, el financiamiento, el trabajo y la división de la tierra. La investigación de Gibson arroja luz adicional sobre uno de los fenómenos básicos en la historia económica de México: el proceso de concentración de la tenencia de la tierra, cuyo estudio completa admirablemente otra investigación ejemplar: la de François Chevalier sobre la formación de los grandes latifundios. Son especialmente interesantes, por la luz que arrojan sobre aspectos prácticamente desconocidos hasta ahora, los capítulos destinados al estudio de la población y de la administración política de los pueblos. Al estudiar las formas de producción e intercambio, Gibson asienta:

Los españoles nunca tuvieron intención de interferir en los aspectos más prosaicos de la producción indígena. La construcción indígena de casas, la fabricación de ropa y alimentos, los productos indígenas omnipresentes, los metates y petates que para los españoles no eran muy útiles, el intercambio de objetos sencillos en mercados baratos, todos éstos eran aspectos de un sustrato indígena que no interesaba a los colonizadores. Por perturbadoras que puedan haber sido las demandas españolas en otros aspectos, no exigían transformaciones fundamentales en estas áreas de la economía indígena.

La obra se completa con seis apéndices que presentan datos no estudiados sobre las encomiendas, las relaciones entre cabeceras y sujetos, las jurisdicciones políticas, las epidemias, las condiciones agrícolas y las cifras de población.

Guía a los mercados de México, MARYNKA OLIZAR, México, 1968, 322 pp.

Ha llegado a su tercera edición este conocido compendio estadístico preparado por la señora Marynka Olizar. Esta edición, más amplia que sus predecesoras de 1961 y 1965, actualiza sus series hasta 1966 dentro del mismo marco esquemático que se ha utilizado en las anteriores, con lo que se logra un sentido de

unidad que dota a la obra del doble valor de constituir fuente de información estadística actual y de proporcionar al estudioso una fuente de consulta histórico-estadística bien sistematizada.

La primera parte, referida a México y su población, incluye los datos generales sobre descripción geográfica, división política y datos demográficos generales, así como estudios de los estados y de las 55 principales ciudades de la República, basándose en las características generales de las entidades. La segunda parte, referida a las actividades económicas, consta de ocho capítulos en los que se informan sobre la infraestructura, las actividades primarias, las energéticas y extractivas, las de transformación, el comercio interior y el exterior, los medios publicitarios, las finanzas públicas, la moneda, la banca y el crédito.

Características económicas de la pequeña y mediana industria en México, Nacional Financiera, S. A., México, D. F., 1967, 426 pp.

En los meses de julio de 1966 y febrero de 1967 la Nacional Financiera S. A., publicó los tomos I y II, respectivamente, de la obra *Características económicas de la pequeña y mediana industria en México*, elaborada por un grupo de especialistas que integran el Comité Técnico del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña que maneja en fideicomiso la NAFIN. El tomo III de la citada obra, del cual damos esta "Noticia" ahora, lo editó la misma institución en noviembre del año recién pasado, y, de acuerdo con los editores, "con él se da por terminado el estudio" de las 3 298 empresas industriales y de servicio, a las que en trece años de labor ha dado su apoyo el Fondo.

Este III y último tomo de la obra comprende datos y análisis de 1 007 empresas (no estudiadas en los tomos I y II) que corresponden a las siguientes actividades: a) *Grupos industriales*: Industrias metálicas básicas [fundiciones y laminaciones] (63); Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo de transporte (316); Construcción de maquinaria, excepto la eléctrica (162); Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos (109); Construcción de partes y accesorios, para equipo de transporte (76), e Industrias manufactureras diversas (204); y b) *Empresas de servicios industriales*: Contratistas y constructoras (14); Distribuidoras de gas (12); Radiodifusoras (12), y Lavanderías y tintorerías (39).

Asimismo, consideramos útil recordar el contenido de los tomos I y II publicados en las fechas ya anotadas:

En el tomo I se incluyó los antecedentes del estudio, la metodología que se aplicó para su realización y el análisis específico de los datos correspondientes a 1 199 empresas divididas en los siguientes grupos industriales: Productos alimenticios (360); Bebidas (74); Textiles (254); Calzado (197), y Prendas de vestir (314).

El tomo II contiene la estructura y resultados de operación de 1 092 empresas industriales clasificadas en los siguientes grupos: Industrias de madera (42); fabricación de muebles y accesorios (153); Fabricación de papel y cartón (66); Imprenta y litografía (209); Industrias del cuero, con excepción de la fabricación de calzado (125); Productos de hule (66);

Fabricación de sustancias y productos químicos (233), y Productos minerales no metálicos. [Materiales de construcción.] (208).

Los editores subrayan que "es deseo del Fondo que los datos y cifras que contiene este estudio, sirvan de orientación a los industriales, banqueros, inversionistas, investigadores y público en general, en beneficio de la pequeña y mediana industria del país".

El empresario mexicano ante la integración latinoamericana y el mundo en desarrollo, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, México, 1967, 160 pp.

En junio de 1967 la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México invitó al doctor Raúl Prebisch, Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, para que dictara una plática bajo el título "El reto del comercio y del desarrollo para la América Latina". Después de la conferencia del Dr. Prebisch, éste accedió a encabezar una sesión de mesa redonda con especialistas y técnicos invitados por la CANACO. Días después, la propia Cámara organizó una nueva sesión de mesa redonda con destacados representantes del sector empresarial y prestigiados economistas y técnicos, para discutir las responsabilidades del sector privado de México en la integración económica de América Latina. El material, tanto de la conferencia del Dr. Prebisch, como de las mesas redondas aludidas, ha sido recogido en un volumen editado por la Cámara de Comercio de la Ciudad de México, y dado recientemente a la publicidad.

El volumen en cuestión puede resultar interesante para aquellos que han pretendido encontrar en la iniciativa privada, o mejor dicho, en su actitud real ante el fenómeno, la causa principal de que la integración latinoamericana haya encontrado obstáculos sumamente serios en el camino hacia su consecución.

La reforma agraria en las filas villistas, MARTE R. GÓMEZ. Biblioteca del Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana, México, 1966, 356 pp.

Aunque con bastante retraso, cabe dar noticia de la existencia de este volumen que es, quizá, uno de los más esclarecedores respecto de la génesis de la reforma agraria mexicana. El período cubierto por la investigación va de 1913 a 1920, es decir, abarca buena parte del período violento de la Revolución y los primeros años del régimen constitucionalista. Aproximadamente la tercera parte del volumen recoge el análisis del autor respecto de la cuestión de la reforma agraria en el "ala villista" del movimiento revolucionario. Las otras dos terceras partes las ocupa en la reproducción de documentos

ilustrativos, que en total llegan a treinta y dos, muchos de los cuales son difíciles de encontrar o no se hallan recogidos en otras colecciones de documentos sobre la Revolución mexicana.

Revista del México Agrario, núm. 1, noviembre-diciembre de 1967, Editorial Campesina, Confederación Nacional Campesina, México.

Ha aparecido el primer número de la *Revista del México Agrario*, órgano de la Confederación Nacional Campesina, con la que pretende "establecer un puente de comunicación entre los sectores intelectuales dedicados al estudio del problema agrario y todas aquellas personas que preocupadas por su solución, en uno u otro campo, luchan por su cabal y justa resolución".

En este número inaugural se incluyen algunos trabajos y ponencias presentados por los miembros del Consejo Técnico Consultivo de la CNC al Congreso Nacional Agrario realizado los días 26 a 28 de agosto de 1967. Entre otros aparecen trabajos de Ifigenia M. de Navarrete, Cuauhtémoc Cárdenas, Félix Pichardo, Raúl Lemus García, Rodolfo Stavenhagen y Emilio López Zanora, precedidos de una presentación del Lic. Augusto Gómez Villanueva, secretario general de la CNC.

Planificación, revista bimestral de la Sociedad Mexicana de Planificación, A. C., núm. 1, México, enero-febrero de 1968, 58 pp.

Con una presentación extremadamente pulcra, en la que el material fotográfico ocupa, quizá, la mitad del espacio disponible, ha visto la luz recientemente el primer número de la revista que se propone editar bimestralmente la Sociedad Mexicana de Publicación, A. C.: *Planificación*.

Al exponer los propósitos de esta nueva publicación, el presidente de la citada Sociedad, Ing. Gonzalo Martínez Corbalá, señala con modestia que el nuevo órgano de difusión no pretende sino aportar su esfuerzo en lo que se ha llamado PLANIFICACION DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL, tarea en la que se requerirá la participación responsable de todos los mexicanos (versales del autor).

Este primer número recoge ocho ensayos, seis de ellos escritos por miembros del consejo técnico de la Sociedad y dos debidos a colaboradores externos. La misma proporción existe entre trabajos originales y reproducidos de otras fuentes: seis de los primeros y dos de los segundos.

En general, el contenido del primer número es de gran interés e indudable calidad, destacando los trabajos de Víctor Flores Olea, Horacio Flores de la Peña y Salomón Eckstein.

La revista se complementa con una breve sección de "Noticias" en la que se recoge información tanto sobre el día mundial del urbanismo, como sobre los premios nacionales de literatura, ciencias y artes.