

Bibliografía

SOBRE EL CONFLICTO PETROLERO MEXICANO

México y Estados Unidos en el conflicto petrolero (1917-1942), LORENZO MEYER, El Colegio de México, México, 1968, 273 pp.

Este excelente ensayo, debido a un estudioso de las relaciones internacionales que cumplió con él los requisitos para obtener su doctorado, constituye un brillante ejemplo de un tipo de estudio que hace mucha falta en nuestro país. Por su técnica y sus intenciones, este trabajo de Lorenzo Meyer se emparenta con los ensayos dados a conocer hace tiempo por Miguel S. Wionczek (*El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1967) sobre las relaciones entre el Estado mexicano y las empresas extranjeras en los sectores de la electricidad y el azufre. En efecto, en los trabajos de ambos autores se adopta un enfoque histórico y se realiza un análisis profundo y extremadamente bien documentado del asunto que estudia, de modo que se ponen en claro los factores que generan fenómenos que, a la luz de estudios superficiales, suelen interpretarse de manera errónea.

Para la mayor parte de los mexicanos, la historia del conflicto petrolero se presenta, más que otra cosa, como una lucha entre "los buenos", papel que en este caso corresponde a los mexicanos, y "los villanos", papel que se asigna a las empresas extranjeras. Empero, a 30 años de la nacionalización del petróleo es ya tiempo de ver los acontecimientos de manera menos pasional y, precisamente, la obra de Meyer contribuye a un enfoque equilibrado y objetivo de los acontecimientos que condujeron a la expropiación petrolera en 1938 y de sus principales secuelas inmediatas.

A excepción del capítulo primero, en el que Lorenzo Meyer presenta al lector un apretado resumen de la posición de la industria petrolera en la economía del país hasta inmediatamente antes de la expropiación, el resto de la obra adopta una secuencia cronológica estricta. Del capítulo inicial, vale la pena destacar el examen que el autor hace del dominio ejercido por las empresas extranjeras petroleras sobre los recursos de la nación y el estudio de la evolución de la producción de petróleo, que alcanza un máximo de 193.4 millones de barriles en 1921. Es interesante destacar que el año siguiente (1922) de una producción de 182.3 millones de barriles se exporta el 99%

y se consume internamente sólo el 1%. Es, pues, evidente el carácter de enclave que tuvo la explotación del petróleo en México hasta antes de la expropiación. En 1937, año inmediatamente anterior a la expropiación, la producción se sitúa en 46.9 millones de barriles, de los cuales se exporta el 61% y se consume internamente el 39 por ciento.

El examen cronológico del conflicto entre México y Estados Unidos motivado por la explotación del petróleo se inicia, en el capítulo segundo de la obra, con el estudio de las situaciones que rodearon el establecimiento de las primeras empresas petroleras en nuestro país en los primeros tres lustros del presente siglo. Esta época de establecimiento coincide con la etapa armada de la Revolución mexicana y el autor analiza la posición de los diferentes gobiernos en esta cuestión.

En seguida se pasa al examen de lo que habría de constituir la primera política bien definida de parte de los gobiernos revolucionarios ante las empresas petroleras extranjeras y los gobiernos de sus países de origen, que se formuló durante el gobierno de Venustiano Carranza. El examen de este tema se extiende hasta el capítulo cuarto en el que se estudian las reformas a la legislación petrolera derivadas de la instrumentación del artículo 27 constitucional. En todo momento el análisis tiene en cuenta la posición de los distintos grupos de presión que actuaban tanto dentro como fuera de México alrededor de la cuestión petrolera.

Los dos siguientes capítulos de la obra están dedicados al examen de la forma en la que pudo llegarse a un *statu quo* entre el Estado mexicano y las empresas petroleras extranjeras, que permitió a éstas desarrollar rápidamente sus actividades y elevar verticalmente sus volúmenes de producción. En esta parte se pone en claro una serie de decisiones adoptadas por los gobiernos que tenían en cuenta no precisamente los mejores intereses del país, sino la necesidad de eliminar ciertas amenazas intervencionistas y de conseguir una situación más o menos equilibrada. Un capítulo más se dedica al examen de lo ocurrido en los últimos años del "Maximato" y al intento de crear una empresa petrolera mexicana, que trabajase paralelamente a las extranjeras ya establecidas.

En el capítulo octavo de la obra se pasa revista a la expropiación y a los acontecimientos que la rodearon, poniendo particular énfasis en el examen de las reacciones que el conflicto petrolero suscitó en el gobierno de Washington. Finalmente

en el capítulo noveno se pasa revista a los acontecimientos que siguieron a la expropiación hasta 1942 cuando se establecen los acuerdos para la indemnización de las empresas expropiadas. Se destaca principalmente el examen de las formas de presión internacional que se ejercieron sobre el gobierno de México a raíz de la expropiación y que dieron lugar, entre otros fenómenos, a que en 1938 los ingresos de divisas de México equivalieran a sólo la tercera parte de los registrados el año inmediato anterior.

La obra concluye con un breve resumen de las principales conclusiones del trabajo en las que se destacan los factores básicos que determinaron el desarrollo del conflicto petrolero y su evolución hasta 1942. El autor sostiene que la historia del conflicto petrolero arroja luz sobre el papel cambiante que corresponde a la inversión extranjera en el desarrollo de México, que se vio completamente alterado por el fenómeno de la expropiación.—RAUL RAMIREZ PUENTE.

HACIA LA DESMONETIZACION DEL ORO

Problemas del oro, JAVIER MARQUEZ, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1969, 89 pp.

En la colección "Ensayos" del CEMLA, se acaban de publicar, recopilados en un volumen, tres trabajos de Javier Márquez en los que se describen las diversas opiniones y tendencias sobre el papel del oro en el sistema monetario internacional vigente desde la reunión de Bretton Woods. Después de reseñar los antecedentes históricos del problema, que datan de reuniones internacionales celebradas entre 1920 y 1932, el autor examina las situaciones por las que atravesó el sistema monetario con posterioridad a la segunda guerra mundial. En esa época hubo un doble mercado del oro, en el cual los bancos centrales se vendían oro a 35 dólares la onza, en tanto que en transacciones mercantiles llegó a alcanzar precios mucho más elevados, provocando general inquietud que motivó severas advertencias del Fondo Monetario Internacional a sus miembros. Se hace referencia al establecimiento del *pool* de oro en 1961, lo que sirvió para que hasta 1968 se mantuviera estable el precio del metal (a 35.20 dólares la onza) y se alude también a las actitudes que a partir del último año adoptaron los países implicados en el *pool*, que concluyeron el compromiso en que el mismo se sustentaba. Se habla a continuación del Plan Emminger, consistente en que el Fondo Monetario comprase oro de nueva producción, surafricano, cuando el precio del mercado llegase, o amenazase llegar, al precio oficial de 35 dólares la onza, pero estableciéndose límites al monto del oro que el Fondo podría adquirir y regulando la frecuencia con que Sudafrica habría de efectuar las ventas, plan que dicho país no aceptó sosteniendo tesis favorables a una revaluación del metal.

Seguidamente, se analiza el tema de la oferta y la demanda del oro, pasándose revista a las cifras de producción del mundo capitalista, a la alcanzada por la URSS y a la de Sudafrica y, asimismo, se examina la demanda privada (la industrial, la correspondiente al atesoramiento tradicional o "normal" y la relativa a la especulación). Señala el estudio que a fines de noviembre de 1968 las reservas surafricanas de oro ascendían a 1 199 millones de dólares; las rusas (producción de 1966, 1967 y seis meses de 1968) se estiman en 1 300 millones de dólares, pudiendo así suponerse que, en total, las tenencias oficiales de

los productores serían, a fines de 1968, de unos 2 700 millones de dólares. Con base a tales cifras y en las perspectivas de la demanda privada para la industria y el atesoramiento tradicional, el autor resalta que bastarán cinco años para que, a 35 dólares la onza, dicha demanda rebasa la producción del mundo capitalista y trece para que rebasa esa producción más la soviética, por lo que es apremiante hallar una solución al problema desde el punto de vista monetario.

Estima el autor que tal solución consiste en una desmonetización lenta del oro, con base en la venta, a 35 dólares por onza, del *stock* monetario en la medida y al ritmo que el mercado lo absorba en ese precio, o bien venderlo, y comprarlo, a un precio comprendido en una "banda" que tenga como centro el precio oficial y que deje al vendedor, el FMI, la posibilidad de maniobrar frente a movimientos especulativos, o de la oferta y demanda de productores, atesoradores e industriales, recibiendo los vendedores derechos especiales de giro a cambio de las divisas que se obtuvieran por la venta, en la medida en que así lo prefirieran, o depositándolas en un *pool* de reservas.

A su juicio, así "se mantendría la paridad de las monedas en relación con el oro mientras quedase oro por vender a 35 dólares por onza, lo que serían bastantes decenas de años, al cabo de los cuales, es de esperar, el mundo ya habrá aprendido a entenderse y tener, sin descalabros, una moneda internacional dirigida. En los años que tardara en agotarse el *stock* de oro monetario podría esperarse que se avanzara en el proceso de evolución cultural que lleve a reducir, y eventualmente eliminar, el atractivo del oro como forma de ahorrar (cosa que podría estimularse de distintas maneras)" — ALFONSO AYENSA.

SOBRE LA HISTORIA DE LAS RELACIONES INTERAMERICANAS

Estados Unidos y América Latina, siglo XIX, MANUEL MEDINA CASTRO, ediciones Casa de las Américas, La Habana, 1968, 774 pp.

Esta obra, que recibió el premio de ensayo "Casa de las Américas", de Manuel Medina Castro, ecuatoriano y profundo conocedor de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina, se desarrolla en veinte capítulos que van cubriendo los sucesos más significativos de la evolución histórica de esas relaciones a lo largo del siglo pasado. La bibliografía es exhaustiva y también abundan las referencias de la correspondencia diplomática oficial y de documentos del Departamento de Estado norteamericano.

En los orígenes, la expansión territorial y económica de Estados Unidos fue iniciada por los propios fundadores. Ellos crearon los métodos que al pie de la letra se siguieron en esa época: las "reclamaciones" y, aunque de manera menos frecuente, la "independencia" de los colonos de origen sajón. Toda la historia de América Latina está plagada de "reclamaciones" de Estados Unidos y de las demás potencias. La revolución agrícola se presenta en Estados Unidos a finales del siglo XVIII, a mitad del siglo XIX Estados Unidos emplea ya mayor fuerza mecánica que Inglaterra en caballos de vapor, ocupa el segundo lugar mundial en la producción de carbón y disputa a Francia el segundo lugar en la producción de hierro y el tercero en acero. Para ese tiempo, Latinoamérica, aunque políticamente independiente, padece los síntomas de la estructura colonial; refleja

el atraso de España. La despersonalización de América Latina se inicia en los albores mismos de su independencia de España.

Respecto a la Doctrina Monroe, Medina Castro sostiene que ésta es el resultado de las contradicciones anglo-norteamericanas por el control de América Latina, representa el anhelo de dominación sobre el área recién liberada a través de la conquista de mercados y de las inversiones. En el orden político, la Doctrina Monroe pretende atenuar la hostilidad que había quedado en las clases dirigentes de los nuevos países hacia Estados Unidos por su actitud de neutralidad frente a las guerras de independencia y contrarrestar la simpatía que sentían esos numerosos sectores por Inglaterra, país del que habían recibido hombres y barcos para la insurrección. Por la Doctrina Monroe, Estados Unidos rechaza la intervención europea en Latinoamérica, pero deja a salvo su propio derecho de intervención. Peor aún, ese rechazo es sólo aparente, la ineficacia de tal Doctrina es constatada en las innumerables ocasiones que las jóvenes repúblicas buscaron en vano el apoyo de Estados Unidos para defenderse de las amenazas europeas. Así, sólo dos factores aseguraron la libertad de Hispanoamérica: la victoria de los ejércitos insurgentes sobre los ejércitos españoles y el curso de la política en Europa.

El lapso 1824-1830 señala el fracaso de los intentos de unidad latinoamericana; la disolución del Congreso de Panamá, que pugnaba en el aspecto comercial por un sistema preferencial hispanoamericano, fue facilitada por la imposición, desde los primeros tratados comerciales con Estados Unidos e Inglaterra, de modalidades como el tratamiento de la nación más favorecida y el tratamiento nacional a su favor.

De 1830 a 1850 tiene lugar el despojo de las Islas Malvinas a Argentina; los episodios de la guerra de Texas y el tratado de Guadalupe Hidalgo, por el cual México perdió más de la mitad de su territorio. En 1846 EUA adquiere de Colombia el derecho de tránsito sobre el istmo de Panamá; en los años cincuenta Estados Unidos presiona constantemente a México para que le ceda nuevos territorios y el control del istmo de Tehuantepec.

En diciembre de 1853 el presidente norteamericano Pierce proclama la libre navegación en los ríos americanos en defensa del "libre comercio internacional"; los países de la cuenca del Plata y del Amazonas se oponen en principio a esa violación de su soberanía, pero al final ceden, a excepción de Paraguay, pero Estados Unidos manda sobre ese pequeño país "la fuerza naval más poderosa que hasta aquella fecha zarpó de costas americanas"

En la década de los ochenta, cuando por el problema fronterizo con la Guayana británica, Venezuela se ve seriamente amenazada por Inglaterra, ocurre varias veces al Departamento de Estado en busca de auxilio. En 1884 el Departamento de Estado le contesta definitivamente que la aplicación de la Doctrina Monroe sería "inoportuna"

En los noventa con la aparición de las primeras manifestaciones monopolistas en el capitalismo norteamericano, cambia un poco la táctica; en 1892 se inicia la "diplomacia del dólar" con el inicio de las exportaciones masivas de capital a través de la Santo Domingo Improvement Co. of New York.

América Latina inicia el siglo bajo la hegemonía norteamericana. En el curso del siglo XIX Estados Unidos participa de la revolución industrial, de las ventajas de la repartición de la tierra y consolida su unidad nacional con la guerra de secesión. En el mismo período, en América Latina siguen vigentes los patrones coloniales de la propiedad de la tierra, la Iglesia sigue imperando; algunas revoluciones liberales se logran abrir paso; se

alternan los gobiernos civiles y militares, y las rencillas internas no permiten una fuerte unidad nacional.

La evolución histórica de ambas sociedades permite ver ahora con mayor claridad la base del carácter de las relaciones entre las dos Américas y su estado actual. América Latina inicia el siglo XX bajo la hegemonía norteamericana.—ALFONSO SOLARES MENDIOLA.

UN NUEVO VOLUMEN DE LA BIBLIOGRAFIA INDUSTRIAL DE MEXICO

Bibliografía industrial de México 1968, BANCO DE MEXICO, S. A., Departamento de Investigaciones Industriales, Servicio Bibliográfico y Archivo Técnico, México, D. F., 1969, 288 pp.

Acaba de aparecer la *Bibliografía industrial de México* correspondiente a 1968, duodécimo tomo de la serie que viene publicándose con regularidad a partir del que cubrió el lapso 1952-1953. Se trata de la publicación anual del Servicio Bibliográfico y Archivo Técnico del Departamento de Investigaciones Industriales del Banco de México, S. A.

Igual que en las de anteriores años, se contienen en esta bibliografía referencias de libros, informes, artículos y documentos relacionados con el desarrollo industrial logrado por México en el último año; todo ello clasificado por las diferentes ramas de actividad manufacturera. Como uno de los objetivos de dicha publicación consiste en auxiliar en su tarea a los investigadores, no sólo se incluye la correspondiente información relativa a México sino que se incorporan a la bibliografía buen número de referencias, tanto nacionales como extranjeras, sobre los procesos industriales más recientes, con el fin de abrir los caminos más amplios a la investigación y actualizar los conocimientos de los especialistas; se facilita además la localización de datos estadísticos. Sin embargo, se previene al lector que se trata de un documento que no pretende tener, ni mucho menos, un carácter exhaustivo.

Reseña las publicaciones más importantes sobre actividades primarias: agricultura, minería, pesca, etc., para ofrecer un panorama, tan completo como ha sido posible, sobre el estado de las materias primas y auxiliares requeridas por los procesos industriales. Comprende igualmente información acerca de los problemas de la infraestructura y no deja de consagrar atención a las cuestiones del comercio exterior, así como a las de la integración regional latinoamericana y a la planeación industrial, que tanto interés revisten para el porvenir de las diferentes industrias. Incluye también un capítulo sobre temas de educación, orientación y formación profesionales, teniendo en cuenta las crecientes exigencias nacionales en materia de capacitación técnica. Figura al frente del volumen una sección de economía industrial que contiene referencias de carácter teórico y práctico sobre temas fundamentales para el investigador

Considerando la gran actividad desarrollada por la Organización de las Naciones Unidas y por sus diferentes organismos especializados, sobre todo por los que se dedican al análisis de problemas sociales, económicos e industriales, se incluye en el volumen un conjunto de referencias seleccionadas de los trabajos más sobresalientes elaborados en cada rama de actividad por dichos organismos internacionales.—RAUL RAMIREZ PUENTE.

UNA NUEVA RECOPIACION ESTADISTICA

México: exportaciones de manufacturas a América Latina, INSTITUTO PARA LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA, INTAL-BID, Serie Estudios, núm. 1, Buenos Aires, 1969, 109 pp.

A fines de mayo el INTAL editó este trabajo, el último de una serie que abarca Latinoamérica —excepto Cuba—, y que ya cubrió Argentina, Brasil, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela y en breve —anuncia John C. Elac, quien dirige la investigación— saldrá el resto de países, comenzando por Centroamérica y el Caribe.

Este es sin duda uno de los primeros pasos serios a nivel institucional para determinar qué se hace en la región en cuanto al comercio de manufacturas. Posteriormente, pero de inmediato, se complementará con otros trabajos, al decir de Elac y de Francisco Araya, coproductor de estas investigaciones, a fin de que los gobiernos y los estudiosos tengan material de primera mano en el análisis del hecho señalado.

Y en verdad que el contenido es sugerente para quienes trabajamos en el campo de la integración, sobre todo porque nos lleva al terreno práctico, que es el punto de arranque para nuevos caminos, propios y adecuados como los que ansiamos para Latinoamérica. Que el material es serio, no hay duda, si apreciamos que está basado en estadísticas nacionales de los países respectivos y, en el caso nuestro, en los anuarios del comercio exterior de la Secretaría de Industria y Comercio.

Con ese origen se elaboraron ocho cuadros estadísticos que muestran el comportamiento de las exportaciones manufactureras mexicanas (seleccionadas con un criterio quizá discutible, pero claro y analizable), tanto al mundo como a América Latina, cuando llegan o sobrepasan los 100 000 dólares de ventas a Latinoamérica.

Las divergencias metodológicas existentes para seleccionar bienes manufacturados orilló a los autores a incluir en los cuadros artículos que respondieran a la pragmatidad que han querido conferir a este trabajo, el cual busca "identificar las principales corrientes intrarregionales de comercio en esta materia", procurando no dejar ningún capítulo de la NABALALC sin considerar. En algunos casos tuvieron que ir a la conversión de nomenclaturas, cuando el país aún no aplica en su tarifa el mecanismo de Bruselas —éste no es el caso de México—, y utilizando sólo cifras de los últimos dos años disponibles. (1966-67) con el objeto, entre otros, de "identificar a las empresas que están desarrollando una acción multinacional", cometido en que el INTAL está vivamente interesado y cuya primera exposición fue presentada en la reunión de Gobernadores del BID, el año pasado.

Las conclusiones iniciales a que llega este estudio, son forzosamente muy generales, pero sugestivas para los sectores económicos, privados u oficiales, que actúen o buscan actuar en el subcontinente y principalmente para nuestros gobiernos. En el caso mexicano, es desafortunado el análisis comparado año con año, debido a que, si bien en 1966 el comercio de exportación mexicano fue dinámico, para 1967 tuvo que enfrentar disminuciones importantes en las ventas de productos agrícolas y pecuarios y, en el caso concreto de manufacturas, los textiles (hilazas, hilos, telas) por condiciones no propicias en el mercado norteamericano y de otros bienes como los siderúrgicos (láminas, tubos, recipientes, alambres y cables) como consecuencia de

mayores necesidades del consumo interno, mermaron los valores finales de este sector vital de exportaciones, aunque, a nuestro juicio, no al nivel que resulta de los cuadros del INTAL, en que aparece una disminución (de 229.6 millones a 214.7 millones de dólares), mientras que en las cifras oficiales de México llega a 233 millones de dólares en 1967, siendo 232.8 en el año anterior. Claro está que el INTAL no considera nuestra revaluación (por ser global y no por productos). Pero en definitiva, son divergencias a considerarse en otro campo, que no en el de la intención aludida y por ende no invalidan la utilidad de este esfuerzo.

Con apoyo en el análisis estadístico ahí efectuado, podemos afirmar que México exporta durante 1966 y 1967, el 22% de productos elaborados respecto al total, del cual una cuarta parte va a Latinoamérica, con un ritmo de incremento superior al del total de manufacturados enviados al mundo. Además, el valor de las exportaciones manufactureras a Latinoamérica cubre más del 65% de las ventas mercantiles a dicha área —el más alto porcentaje registrado en los estudios de los países de Latinoamérica que se han hecho y que incluyen a Argentina y Brasil.

Por lo tanto, debemos apropiarnos los medios para acrecentar este hecho y velar celosamente por el comercio existente con la región, que está templando la fortaleza productiva de nuestra industria, aparte de otras consideraciones de aplicación también a lo que adquirimos de dichos países y que nos llevan a entender nuestra relación comercial como beneficiosa, en el doble sentido, dentro de un esquema comercial de nuevo tipo, ya que, también, se descentralizan nuestras ventas, no más del 14% a cada país, en contraposición a lo que acontece, incluso en este rubro, respecto a Estados Unidos.

Vista nuestra relación mercantil desde el ángulo sectorial, la región nos adquiere principalmente artículos de las secciones X y XVI de la NABALALC, esto es, materias utilizadas en la fabricación de papel, papel y sus aplicaciones y máquinas y aparatos; material eléctrico. Esto no acontece con el resto del mundo, en donde colocamos bienes de los capítulos IV y XI, es decir, productos alimenticios, bebidas, alcoholes, vinagre, tabaco, y materias textiles y sus manufacturas.

También en cuanto a la relación existente entre los productos manufacturados y el total de las ventas a Latinoamérica hay interesantes conclusiones. Por ejemplo, mientras Brasil es el mayor adquirente de bienes mexicanos en general, siguiéndole en orden de importancia Chile y Argentina, en cuanto a la compra de manufacturas lo es Argentina y posteriormente Colombia, Venezuela y Chile.

Desde luego que bajo el sol —ya lo dice el conocido adagio— no hay nada nuevo y por lo tanto para muchos países esta obra hace tiempo que se viene haciendo. Pero aun en ese caso, tiene la virtud de reiterar la preocupación creciente de varios sectores por conocer, hacia dónde vamos en la integración y qué estamos haciendo por hacerla "nuestra". Como también causa preocupación el que en definitiva no nos pongamos de acuerdo para aunar esfuerzos y evaluar lo que se hace. Muchos organismos internacionales poseen los medios para actuar, otros —incluso nacionales—, las ideas y los principios auspiciosos de una integración regional, sana y beneficiosa. ¿Por qué no avanzar conjuntamente, en tanto podamos, en el beneficio colectivo? Ya llegará la hora de la selección, porque resulta absurdo y anticientífico —valga el término— condenar el desperdicio de esfuerzos utilizables en el bien común.

Valga como ejemplo de lo señalado, las posibilidades que sin duda otorga el cuadro número 8 a los órganos interesados, mediante un análisis cuidadoso y sereno. ¿Cuántos artículos que pueden soportar las barreras arancelarias por virtud de su

calidad y precio en el mercado norteamericano, podrían ir al sur de nuestras fronteras? Generalmente hay complicaciones de transporte, de aranceles y hasta de costumbre, pero en otras veces es la falta de espíritu empresario lo que impide que nuestros tabacos, nuestros productos alimenticios y bienes de los campos químicos, siderúrgico y petroquímico, puedan colocarse en Latinoamérica.

Mucho más salta a la vista en este trabajo que no nos es posible acotar por ahora. Según sea el sector o el particular interesado que lo consulte, será la conclusión que se tenga, por ello entiendo importante su análisis, dado lo sugerente que es, como me permití calificarlo al principio, y porque cumple con su función primigenia, ya que no creo se pretendiera más que presentar en él, una realidad al alcance práctico de todos.— VICTOR MANUEL BARCELO.

ESTRUCTURA DEL PODER EN PERU

La oligarquía en el Perú: tres ensayos y una polémica, FRANÇOIS BOURRICAUD, JORGE BRAVO BRESANI, HENRY FAVRE Y JEAN PIEL, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1969, 231 pp.

Ensayos y polémica se centran en el tema: mito y realidad de la oligarquía peruana, el cual fue propuesto por el economista Bravo Bresani, antiguo decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Agraria de Perú.

Este tratadista advierte que la mayor parte de los trabajos que integran el volumen datan de época anterior al cambio de gobierno de 1968 y a las vicisitudes que le precedieron. Recuérdese que el 3 de octubre de ese año fue depuesto el presidente Belaúnde Terry y sustituido por el general Juan Velasco Alvarado, actual primer mandatario de Perú.

Velasco Alvarado dijo en junio del año en curso, con motivo de la nueva Ley Agraria: "Esta será aplicada con justicia y equidad, pero al mismo tiempo se cumplirá en forma inflexible, sin temores a la *oligarquía* [subrayado nuestro] antipatriótica... A esta *oligarquía* le decimos que estamos decididos a usar toda la energía necesaria para aplastar cualquier sabotaje a la nueva ley y cualquier otro intento de subvertir el orden público..." (Cables de la AP, AFP y UPI en *El Día*, México

Por otro lado, Bravo Bresani, al referirse al "golpe militar" (entrecomillado de él), afirma en este libro que el cambio sensible en el tablero en que se mueve el juego del poder interno, hace presagiar, considerando, además, otros factores, que los hechos políticos de hoy día y los del futuro, son y serán originales y sigue hablando de "...la posibilidad de una independización económica por la alianza —sobre líneas progresistas— del ejército, los grupos empresariales, burocráticos y universitarios —distinguidos de los grupos capitalistas—, y las masas proletarias y campesinas. Alianza desplegada dentro de una hábil estrategia de la unión latinoamericana, de la disuasión y de la persuasión de los superestados. Todo lo que constituye para la fuerza armada y el pueblo peruanos un desafío".

De las anteriores palabras del presidente Velasco Alvarado y del tratadista Bravo Bresani, podría concluirse lo siguiente: la oligarquía no es patriótica, podría sabotear la nueva ley, inten-

taría subvertir el orden público. En la misma declaración presidencial se añade: "La prepotencia de los intereses y de los privilegios, tiene ya un límite en Perú", palabras que sirven para caracterizar al grupo oligárquico, el cual queda fuera de la nueva alianza entre ejército, empresarios, grupos burocráticos y universitarios, las masas proletarias y campesinas.

Entonces, si sabemos lo que *no* es ni puede ser la oligarquía, ¿qué es lo que ha sido en Perú? ¿Contra qué conjunto de fuerzas del pasado va a luchar la nueva alianza? A estas preguntas responde el libro que comentamos, en el cual se unen la excelente retórica barroca de un peruano y la tradicional claridad francesa de los peruanistas: Bourricaud, Fravre y Jean Piel, los dos primeros sociólogos y el último historiador.

El lector es incitado a pensar si el *mito* de la oligarquía consiste en una entidad que se comporta para los efectos internos del país como lo que se ha llamado la burguesía exportadora e importadora, adornada con todas las prendas tradicionales y pintorescas de Perú, aristocráticas y mundanas, que se nutre y aventura sobre la base de los cultivos de exportación: algodón y azúcar, sojuzgada por el imperialismo, principalmente en el aspecto financiero; o bien si su *realidad* está en que sus grupos principales de presión *no* están sojuzgados por el extranjero, sino que forman parte de las grandes corporaciones internacionales, están *in*, como hoy se dice. Quizá su evolución haya sido la de grandes compañías (con clanes familiares o no), que al principio establecieron una colonización interna, diversificada en distintas ramas: industria de transformación, bancos, etc., partiendo de una base terrateniente. Después estas entidades, al parecer, crecieron hacia el exterior por sí mismas, independientemente de sus alianzas con el capital internacional. Tales compañías "nacionales" no son solamente el *alter ego* del capital imperialista, están dentro de esta misma entidad. Al respecto, los autores dan ejemplos contundentes.

Perú es país heterogéneo, de crecimiento desigual por consecuencia, cuya insularidad es tan extrema, que Bravo Bresani lo caracteriza como un archipiélago unido entre sí por innumerables intermediarios y un poder central, donde, dentro del subdesarrollo, opera e influye el fatalismo geográfico.

Ahora las "regiones" peruanas se encaminan hacia una integración nacional verdaderamente revolucionaria. La oligarquía que, al dividir, constantemente reinaba, pasará a la historia impelida por nuevas fuerzas políticas, económicas y sociales, emergidas de la entraña del pueblo peruano.— LUIS CORDOVA.

UNA PROPUESTA SOBRE IMPOSICION DE PREDIOS RURALES

Los recursos físicos y el desarrollo del sector agropecuario: un plan de inventario y análisis propuesto para el estado de Nuevo León, SERGIO H. MARTINEZ, Universidad de Nuevo León, Facultad de Economía, Monterrey, 1969, 75 pp. (tesis profesional).

Los problemas que tradicionalmente han agobiado al sector agropecuario nacional y latinoamericano, y que generalmente han menoscabado su producción, rentabilidad y productividad, tienen una dualidad de carácter altamente negativa, consistente en una presencia real y potencial en dicho sector. A los factores limitativos que en materia de avance técnico aminoran el desenvolvimiento agropecuario debe agregarse, quizá aun como previsión teórica, la fatalidad climática, cuya aparición no tiene

íntegramente el carácter fortuito que generalmente se le atribuye. La saña natural, por ejemplo, que manifestada en forma de sequía ha atribulado algunas economías de Centro y Suramérica en los últimos años, y que ha empeorado sus diversos grados de desequilibrio externo, representa, en conjunción con los factores técnicos antes mencionados, un esquema cuyos inconvenientes han estado presentes, en una forma u otra, en la historia agropecuaria latinoamericana.

Por esta razón, atacar los problemas añejos con armas que han mostrado su ineficacia en la reducción significativa de la seriedad de los mismos resulta tarea en gran parte superflua; y la tesis ahora comentada tiene el mérito de estar referida a un nuevo "insumo" en materia de concepción de soluciones a los problemas agropecuarios del estado de Nuevo León, pero cuyas directrices podrían aplicarse a otras regiones de América Latina. Tal es la ventaja, expresada en términos generales, que podría apuntarse a un inventario de recursos físicos como acción previa a la ejecución de programas de desarrollo agropecuario. Incluso podría conseguirse la recuperación de parte de la redituabilidad de los gastos en estructura, al corregirse planes ya puestos en ejecución. Por ejemplo, en materia de reforma agraria, parte de América Latina lamenta el derroche de recursos resultante de la distribución y pretendida explotación de tierras aisladas económica y geográficamente, y carentes de los elementos complementarios respecto a niveles adecuados de producción.

Esta aplicación directa de la técnica de fotogrametría y fotointerpretación pregonada por el autor, que permitiría jerarquizar tierras según su carácter de "económicamente repartibles" y marcaría pasos a seguir, o a corregir, en la esfera de la reforma agraria, se insinúa en este trabajo como omisión. Por lo demás, las amplias ventajas de esta técnica de costo comparativamente bajo, y que se señalan específicamente en este trabajo, son ampliamente aceptables, y permitirían generalizar investigaciones con muy reducidos antecedentes en América Latina, además de concebir un plan específico para Nuevo León.

Esta tesis comprende en sus primeros tres capítulos, respectivamente, la explicación de conceptos y definiciones elementales, los recursos a cubrir en el inventario, y las aplicaciones de éste; esto último, de acuerdo con los diversos criterios existentes para la clasificación de tierras. Entre las ventajas adicionales derivadas del inventario de recursos físicos, el autor señala: *a)* la posible deducción de la oferta de energéticos a partir del inventario geológico e hidrológico, *b)* la viabilidad de obtención de agua potable para áreas urbanas, *c)* la definición de yacimientos minerales de categoría comercial y *d)* la fijación de antecedentes para problemas de ingeniería, tales como el trazo económico de carreteras, puentes, presas, etcétera.

En el capítulo IV, se exponen las aplicaciones específicas de la clasificación físico-económica de la tierra, apuntándose, en primer lugar, la referente a la política fiscal. A este respecto, el autor propone la fijación de un impuesto de acuerdo al "ingreso potencial de la tierra" o "valor de capital de la tierra", con objeto de que se provean incentivos al sector agropecuario y se emplee en él una mayor proporción de capital. Las ventajas de este impuesto serían: *a)* administración relativamente fácil, *b)* aumento de ingresos del gobierno y *c)* el incentivo de mejora en la agricultura que resultaría del hecho de que se tomase como base el "ingreso normal potencial" con el que se

permite que automáticamente "todo ingreso efectivo por encima del promedio quede fuera de la base impositiva; lo que no sucede con el impuesto sobre el ingreso efectivo, que castiga en realidad al agricultor eficiente; además, mientras que la base 'ingreso efectivo' permite que tierras subutilizadas o sencillamente abandonadas mantengan esa posición, la base 'ingreso potencial' gravaría por igual a todas las tierras con características similares, independientemente de su uso actual; y se supone razonablemente que provocará una reasignación del recurso tierra, incorporando ésta a actividades productivas, o bien haciéndolas pasar a manos que estén en posibilidad de hacer esto; siempre y cuando la cuantía del impuesto sea tal que influya en las decisiones del productor para modernizarse o permanecer en las condiciones actuales de producción".

En relación a los argumentos en contra de este impuesto, el autor responde: *a)* favorece la capitalización de la agricultura y va en detrimento de las explotaciones familiares *dependiendo* del monto fijado como ingreso potencial normal, aunque, en última instancia, la capitalización de este sector es la única forma de fomento del mismo a largo plazo, *b)* la violación del principio de la "capacidad de pago" es peculiar también en el impuesto predial actual que se pretende sustituir y *c)* ante la dificultad creada por la inestabilidad de la producción, y, por lo tanto, del ingreso potencial, "se propone que la base 'ingreso normal potencial' se estime como promedio a través del tiempo de los rendimientos físicos de distintas *clases* de tierra, y obtener así la base impositiva sobre la mitad de la cual (valor catastral) se cobrarían los impuestos prediales de las zonas no urbanas" dando margen para considerar ajustes debido a condiciones especiales que afecten seriamente el rendimiento agrícola o permitiendo revisiones periódicas (bienales por ejemplo) de los índices de "ingreso potencial".

Entre las otras aplicaciones de la clasificación físico-económica de la tierra se cuentan los criterios generales para la selección de áreas sujetas a crédito, fijación de prioridades en cuanto a inversiones públicas en el sector agropecuario (extensión agrícola; conservación de agua y suelos; reforestación; mejoramiento de caminos rurales; zonificación entre tierras agrícolas; urbanas, e industriales; planeación de necesidades educativas rurales conectadas con las perspectivas de crecimiento económico, etcétera.

Por último, en el quinto capítulo se expone el plan propuesto para el estado de Nuevo León, que incluye la creación de un departamento ejecutor y coordinador de los siguientes estudios: geológico; cartográfico y de clasificación de suelos; de vegetación y uso actual de la tierra; de estudios económicos conexos; y de clasificación físico-económica de la tierra bajo el concepto de "uso potencial" enfatizando los siguientes campos: suelos (textura, acidez, salinidad, pedregosidad, fertilidad, profundidad y freática); relieve; climatología (precipitación y temperatura); infraestructura e inversiones.

La cuantificación de estas características permitiría así jerarquizar las calidades de la tierra, para, en última instancia, definir las zonas en las que el uso actual no difiere mucho del uso potencial estimado, así como aquellas en que el uso actual puede ser mejorado y aquellas otras en las que existe una gran brecha entre ambos usos.— AMERICO G. SANCHEZ CARDENAS.