omercio exterior

inco nacional de comercio exterior, s. a.

ico, d. f. noviembre de 1969

Concentración del ingreso y desarrollo agrícola

848

INFORME MENSUAL DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

Ratificaciones y avances en el Grupo Andino
Nuevo acuerdo de complementación Brasil-México
Algunas cosas importantes que no ha hecho la ALALC

862

SECCION NACIONAL

Ampliación a 12 millas del mar territorial
Promoción comercial en Europa
Secuelas de la Intercepción
Creación del CONUTRACE
Debate sobre la nueva Ley Federal del Trabajo

883

SECCION LATINOAMERICANA

Política Nixon hacia América Latina
El esperado Informe Rockefeller
Mecanismo colectivo de defensa de las balanzas de pagos
Perspectivas de la siderurgia en Centroamérica
Bolivia: nacionalización petrolera
Cuba: hacia los 10 millones
Chile: informe del presidente Frei

901

SECCION INTERNACIONAL

La producción agrícola mundial èn 1968
Nuevo director del Sistema de la Reserva Federal
Debate en torno a la ampliación de la CEE
El nuevo gobierno alemán y la revolución del marco
Nuevo Primer Ministro de Suecia

908

BIBLIOGRAFIA

Hacia una filosofía del desarrollo
El dilema de la Revolución cubana
Hacia un análisis integrado del desarrollo
Sobre la evolución de las sociedades agrarias
Descripción histórica de la economía de México
Introducción a la zoosociología
Un estudio soviético del FMI

915

MERCADOS Y PRODUCTOS

Conductores eléctricos de cobre

924

SUMARIO ESTADISTICO

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

Consejo de Administración

Propietarios

SR. LIC. OCTAVIANO CAMPOS SALAS
SR. LIC. JESUS RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ
SR. PROF. JUAN GIL PRECIADO
SR. ING. MANUEL FRANCO LOPEZ
SR. LIC. ANTONIO CARRILLO FLORES
SR. LIC. DANIEL J. BELLO
SR. LIC. ANTONIO MARTINEZ BAEZ
SR. LIC. GILBERTO LOYO
SR. FRANCISCO ALCALA Q., CPT
SR. LIC. ADRIAN LAJOUS

Comisario Propietario:
SR. LIC. PLACIDO GARCIA REYNOSO

Secretario del Consejo:
SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZABAL

Director General
SR. LIC. ANTONIO ARMENDARIZ

Subdirector
SR. LIC. ANTONIO CALDERON M.

comercio exterior

Vol. XIX, Núm. 11, noviembre de 1969

842 | editoriales

La cuestión del turismo egresivo

La nueva política norteamericana hacia América Latina

El Informe Pearson y los problemas de la ayuda al desarrollo

857

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DESARROLLO ECONOMICO: EL MARCO TEORICO

Lic. Héctor Manuel Vielma V.

En este trabajo se explica, con sencillez y claridad, en qué forma una distribución igualitaria del ingreso constituye un poderoso estímulo al desarrollo económico.

870

CONCENTRACION DEL INGRESO DENTRO DEL PROCESO DE DESARROLLO AGRICOLA

Dr. David Barkin

Con base en una extensa y cuidadosa investigación de campo en la cuenca del río Tepalcatepec, Michoacán, México, el autor examina la operación de los mecanismos de concentración y distribución de los beneficios de un programa exitoso de desarrollo regional.

875

LAS CONSTELACIONES DE PODER Y EL DESARROLLO LATINOAMERICANO

Dr. Antonio García

En este trabajo, que su autor presenta al IX Congreso Latinoamericano de Sociología, se plantea una hipótesis sobre la forma en que las estructuras de poder en las sociedades latinoamericanas condicionan y, a menudo, inhiben el proceso de desarrollo.

894

EL TIEMPO COMO SATISFACTOR ESCASO

Dr. Staffan B. Linder

Este breve ensayo constituye un excelente ejemplo de los insólitos caminos por los que ahora transita el pensamiento económico en las sociedades opulentas.

897

PREMIO DE LAS CIENCIAS ECONOMICAS A LA MEMORIA DE ALFRED NOBEL: TINBERGEN Y FRISCH

Dr. Ricardo Carrillo Arronte y Lic. Antonio Gazol Sánchez

Dos breves notas sobre la obra de los primeros laureados en economía por la Real Academia de Ciencias de Suecia.

Comercio Exterior es el órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., editado por su DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES e impreso en los talleres de imprenta y offset POLICROMIA, Dr. Olvera 63. Pueden reproducirse materiales de esta revista siempre que se mencione la fuente. El contenido editorial refleja la opinión del Banco y los artículos firmados son de la responsabilidad de sus autores. Aparece el último día de cada mes. Autorizado como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos con fecha 20-X-62, oficio 2151/35217. Distribución gratuita. DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES, Venustiano Carranza 32, México 1, D. F. Teléfono 12-34-09.

La cuestión del turismo egresivo

Diversos factores y acontecimientos han colocado en el centro de la atención pública, en las últimas semanas, la cuestión de los crecientes gastos de los turistas mexicanos al exterior y de su efecto negativo sobre la balanza de pagos y la economía de México.

Comercio Exterior había manifestado su preocupación por este fenómeno desde hace tiempo. En febrero de 1967 señaló:

> Si se contempla la evolución global de la cuenta de turismo y transacciones fronterizas en los últimos años, caracterizada por un crecimiento sostenido y más acelerado de los gastos que de los ingresos y, en consecuencia, por un decrecimiento del ritmo de avance de las entradas netas, puede concluirse que, aparentemente, ha llegado el momento de establecer controles sobre los gastos por estos conceptos . . .[1]

Un año después, en marzo de 1968, dijo:

> . . . es indispensable que se asegure la continuada contribución del turismo al financiamiento de las importaciones exigidas por nuestro desarrollo económico, no sólo mediante programas de fomento del turismo extranjero, sino imponiendo un comportamiento más compatible con las necesidades del país al pequeño sector privilegiado de nuestra población que puede permitirse los viajes de placer al extranjero.[2]

[1] "Comerio exterior y relaciones económicas internacionales en 1966", *Comercio Exterior*, vol. XVII, núm. 2, febrero de 1967, p. 90.

[2] "El sector externo de la economía de México en 1967", *Comercio Exterior*, vol. XVIII, núm. 3, marzo de 1968, p. 190.

Las cifras más recientes muestran que el fenómeno tiende a agravarse. En efecto, en los seis primeros meses del año en curso el gasto de los turistas mexicanos al exterior se elevó a 100.1 millones de dólares (27.2% más que en enero-junio de 1968). Como, por lo general, los egresos de la primera mitad del año equivalen a dos quintas partes del total anual, es de preverse que el egreso total por turismo en 1969 alcance a los 250 millones de dólares (casi 30% más que en 1968). Este nivel prácticamente duplicaría al observado en 1966 (136 millones), evidenciando que, a su actual ritmo de crecimiento, el gasto de los turistas mexicanos al exterior se duplica cada tres años.

Por su magnitud y características, el gasto de los turistas mexicanos al exterior constituye un caso típico de erogación dispendiosa, sin ninguna contrapartida positiva para la economía de México. Sus efectos sobre la balanza de pagos:

a] reducen —y en algunos años han llegado a detener— el ritmo de crecimiento del ingreso neto que el país percibe por concepto del turismo extranjero;

b] reducen el saldo positivo de la cuenta de servicios y su contribución al financiamiento del déficit de la balanza comercial; y,

c] amplían el desequilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos y, por ende, las necesidades de captación de capitales compensatorios.

Más ampliamente, sobre la economía en su conjunto, el gasto de los turistas mexicanos al exterior significa:

a] un uso dispendioso de una parte de las escasas disponibilidades de divisas del país;

b] una traslación al exterior de parte de la demanda de bienes de consumo de los viajeros; y,

c] una sustracción neta a la capacidad de ahorro e inversión del país, con los efectos multiplicadores negativos que este tipo de filtración conlleva.

El fenómeno del turismo egresivo en México es resultado, en primer lugar, del elevado ritmo de crecimiento del ingreso personal disponible y de sus altos índices de concentración. Entre 1962 y 1967 el número de turistas mexicanos al exterior creció anualmente en una cifra promedio de 18 227, llegando, en el último de los años menciondos, a 170 745. Con un aumento similar al anotado, para 1969 se tendría que 210 000 mexicanos viajan al exterior como turistas.[3] En otras palabras, apenas la mitad del uno por ciento de nuestra población (uno en cada doscientos individuos) ejerce demanda de viajes al exterior. El gasto medio del turista mexicano al exterior en 1969, se situaría, de acuerdo con los supuestos anotados, en 1 200 dólares, cifra que resulta unas cinco veces superior al gasto promedio de los turistas extranjeros en México.

A la alta elasticidad-ingreso de la demanda de viajes al exterior se agrega el elemento de *status* social comúnmente asociado a estos viajes y al volumen de bienes que el viajero puede permitirse traer consigo. No es pues extraño que el turista mexicano al exterior trate de gastar lo más posible y de regresar con la mayor cantidad de artículos de consumo, pues ambos factores le permitirán reforzar el aspecto de prestigio social de su viaje.

Por estas mismas razones, es un tanto ilusorio suponer que el fomento del turismo interno constituirá un freno al gasto por turismo al exterior. El pequeño grupo de turistas mexicanos al exterior está constituido por una mayor parte de individuos de muy alto nivel de ingreso y por un número aun reducido pero creciente de turistas de ingreso medio, que sólo pueden permitirse el viaje en virtud de los sistemas

[3] En realidad, el número de turistas debe ser algo menor, pues la estadística registra el número de salidas y no es pequeño el número de turistas que viajan más de una vez al exterior dentro de un solo año.

existentes de pago diferido. Para ambos tipos de turistas un viaje al interior del país no constituye un sucedáneo aceptable, ni en términos de *status* social ni en términos de preferencias personales. Empero, mientras la salida de los primeros no puede ser desalentada sino por medios de control directo, la de los segundos puede ser evitada impidiendo o limitando los planes de pago diferido de viajes al exterior, al tiempo que se ofrecen planes atractivos de turismo interno.

Es evidente que el objetivo de una política en materia de turismo al exterior no es el de reducir el número de mexicanos que salen del país, sino el de eliminar el elemento de dispendio de su gasto en el exterior. Por ello, la medida cuya necesidad es más evidente es la de gravar fuertemente el gasto que exceda de un límite razonable y reducir drásticamente el volumen y variedad de artículos que puede traer consigo al país el turista. Del mismo modo, es necesario gravar más pesadamente las segundas o terceras salidas dentro de un mismo año; los viajes muy extendidos, respecto de los cortos; los viajes individuales, respecto de las excursiones.

Con medidas de este tipo se conseguiría el objetivo de reducir el elemento de dispendio del gasto por turismo al exterior, sin afectar el legítimo deseo de conocer otros países e incluso estimulando un turismo no dispendioso en grupos más amplios de nuestra población.

El complejo camino de la política interamericana de cooperación económica

La confrontación de las ideas y aspiraciones de América Latina con los propósitos y motivos de Estados Unidos —tal como las primeras y los segundos aparecen definidos por los respectivos grupos gobernantes— sigue su curso y sería prematuro adelantar un juicio sobre lo que puede concebirse que resulte. El calendario se ha tenido que retrasar sensiblemente, lo que debe reforzar la impresión de que la tarea no es nada fácil y exige más tiempo del que al principio se pensó. Recuérdese que después del Consenso de Viña del Mar, que data del mes de mayo del presente año, en Puerto España (Trinidad y Tobago) se adopta a fines de junio, a nivel del CIES, una declaración en la que se programa una gran negociación entre América Latina y Estados Unidos.

Según el plan de Puerto España, una Comisión Especial del CIES se reuniría a partir del 30 de octubre para "elaborar las bases y proponer los instrumentos apropiados de acción de una nueva política que fortalezca la cooperación hemisférica". La que ya se calificaba de "nueva política", habría de adaptarse, según el mismo plan, "a los planteamientos latinoamericanos contenidos en el Consenso de Viña del Mar y a las proposiciones que presentarán los Estados Unidos". Estas últimas provendrían de un recorrido de Nelson Rockefeller por América Latina y del pensamiento del Presidente de Estados Unidos y un grupo de sus consejeros. Las conclusiones y recomendaciones de la Comisión Especial saldrían de una reunión extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social, a nivel ministerial, que se efectuaría en Caracas desde el 1 de diciembre de 1969. Pues bien, la Comisión Especial trabaja todavía a fines de noviembre, después de retrasar el comienzo de sus deliberaciones hasta mediados del mes, y el CIES se congregará en la capital venezolana el 20 de enero de 1970.

[...] pues la gran negociación sigue su marcha laboriosa

y lenta, lo que corresponde ahora es puntualizar algunas circunstancias que marcan el carácter de aquélla y esclarecer el significado de ciertos antecedentes. El Consenso de Viña del Mar planteaba, como primero y esencial, un punto: se requería un diálogo, franco y sincero, entre América Latina y Estados Unidos. Como se había de decir con mayor concreción en Puerto España, entre las miras y los programas convenidos en numerosos foros –Declaración a los Pueblos de América, Carta de Punta del Este, Acta Económica y Social de Río de Janeiro, Declaración de los Presidentes de América y Plan de Acción de Viña del Mar– y las realizaciones había gran distancia; se estaba ante un fracaso. ¿Cuáles eran sus causas? ¿Cuáles, los responsables? ¿Cuáles, los remedios?

Todo ello aparecería, justamente, en el diálogo. En Puerto España se intentó con escasa fortuna; el intercambio de opiniones se distinguió por lo acre y rudo. Lo que finalmente trascendió fue una declaración en la que se diluían los pareceres encontrados y se envolvían en fórmulas diplomáticas las discrepancias más inquietantes. En esta alquimia se desintegró una idea que había sido formulada en los siguientes términos: "Es una responsabilidad nacional crear las condiciones de orden interno que hagan posible un desarrollo económico y social equitativo, rápido y eficaz, y a menos que se reconozca y acepte esta responsabilidad nacional de poco valdrá la cooperación externa". Convertido a idioma aceptable para todos, el concepto quedó así: "Es responsabilidad nacional crear las condiciones internas y establecer los objetivos nacionales y regionales que permitan un desarrollo económico y social justo, acelerado y eficiente". La enseñanza más notable de Puerto España fue que la negociación, el diálogo, imponía gran ecuanimidad y una buena dosis de convencionalismo; la parte resolutiva consistía en el programa de deliberaciones y decisiones ya aludido y que las circunstancias han obligado a retrasar.

Pero la aceptación del diálogo iba a venir pronto y en términos optimistas. Está en el discurso que el presidente de Estados Unidos, Richard Nixon, pronunció el 31 de octubre, en Washington, dirigiéndose más que nada a los gobiernos y a la opinión pública de América Latina. Con esta pieza oratoria, el diálogo está entablado y, en buen número de aspectos, en forma positiva y alentadora. Naturalmente, hay temas que no se concretan suficientemente, pero algunas de las definiciones y propuestas del Consenso son tomadas en cuenta y se convierten en promesas de acción pronta y segura. Por ejemplo, la parte relativa a la consulta previa sobre normas comerciales que pudieran dañar intereses latinoamericanos; la referente a la liberación, aunque no total, de los préstamos "atados" de la AID. Esta decisión crea un régimen preferente para América Latina, pero ni sus efectos podrán ser decisivos ni tampoco el régimen podrá mantener su naturaleza excepcional por largo tiempo. Será un simple acto de justicia que sea extendido a otras zonas subdesarrolladas.

Junto a una serie de similitudes o coincidencias que permiten una expectativa de acuerdos interesantes, se manifiesta un distanciamiento básico. Nos referimos a la posible aportación financiera estadounidense al desarrollo económico latinoamericano. El Consenso hace al respecto una afirmación que suena a audaz porque durante mucho tiempo el asunto no se ha querido enfocar con la veracidad y la técnica debidas; la afirmación es, textualmente, que "la inversión privada extranjera no debe considerarse como asistencia ni computarse como parte de la cooperación financiera para el desarrollo". Esto ha parecido herético a bastantes y, desde luego, no ha tenido eco en los textos estadounidenses que hoy se analizan frente a los latinoamericanos. Aparte de que la afirmación "audaz" se inserta en un contexto contradictorio, ya que en él se prescriben para la inversión privada extranjera unas condiciones ideales que la convertirían, justamente, en lo que se niega que sea, el hecho que resalta es que en este punto el diálogo ni siquiera se ha esbozado. Mientras América Latina piensa en ayuda auténtica, en aportaciones oficiales, en préstamos con bajo interés, Estados Unidos parece pensar en términos de inversión privada como fuente principalísima de financiamiento del desarrollo. Es de esperar que se vuelva a fórmulas como las que, en buena medida, destacaban en el programa de la Alianza para el Progreso, en el que hay que reconocer, pese a escepticismos justificados, campeaba mayor comprensión de las inquietudes latinoamericanas que en lo que hoy se propone desde Washington como planes renovadores.

No falta, claro está, la intención de revitalizar algunos de los mecanismos y de los procedimientos de la Alianza para el Progreso. Así, por ejemplo, el fortalecimiento de un organismo multinacional con importantes atribuciones en materia de análisis de coyunturas y de asignación de recursos. El ideal parece seguir cifrándose en un Comité de los Nueve potenciado al máximo. En cambio, se aprecia que el diálogo deja en situación marginal el proyecto de integración económica latinoamericana. La reticencia estadouni-

dense parece más que justificada ante la tibieza latinoamericana, en el proceso integracionista en la ALALC y en Centroamérica. ¿Pero es concebible un nuevo plan de desarrollo latinoamericano y de ayuda exterior, estadounidense, que no se fundamente en la integración económica de nuestros países?

El Informe de la Comisión Pearson: un enfoque realista de los problemas del desarrollo

El problema de las relaciones económicas entre los países industrializados y el resto del mundo ha sido objeto, en los últimos años, de un volumen casi inmanejable de estudios e investigaciones y tema de interminables debates en los organismos internacionales, no siempre exentos de cierta violencia ideológica. En las montañas de literatura impresa y en los torrentes de declaraciones verbales sobre el comercio internacional, la ayuda oficial al desarrollo y el flujo de capital privado hacia las regiones de bajos ingresos, se encuentra un solo punto de convergencia: existe acuerdo en que las relaciones económicas entre las dos partes de la economía mundial están en un estado de crisis. Este se refleja tanto en la creciente brecha entre los niveles de desarrollo y bienestar, como en las crecientes tensiones sociopolíticas en el hemisferio meridional, las que complican aún más el estado tan precario de equilibrio entre los grandes poderes del Occidente y el Oriente.

La mera constatación de que persiste y aun se agudiza la crisis en las relaciones económicas entre el norte y el sur del planeta, no se ha traducido hasta la fecha en un diagnóstico objetivo de las circunstancias que han llevado al mundo a esta peligrosa situación. Quizá lo más desalentador es el hecho de que grandes sectores de la opinión pública en los países de altos ingresos, que gozan de un nivel de bienestar nunca antes conocido, han llegado aparentemente a la conclusión de que todas las dificultades que están afligiendo a la gran mayoría de un centenar de países de América Latina, Africa y Asia son resultado de su propia indolencia y desinterés en el desarrollo económico y social. Para sostener esta tesis, que se traduce en actitudes contrarias a la cooperación económica internacional y, en particular, a la ayuda para el desarrollo, se aduce un sinnúmero de argumentos. Destacan, entre ellos, tres: el supuesto desperdicio por los países en desarrollo de los miles de millones de dólares recibidos anualmente "como regalo" de los llamados países donantes; la inhabilidad de los primeros para aprovechar las ventajas de un comercio internacional supuestamente libre de cualquier clase de obstáculos y discriminaciones; y, finalmente, las reservas que surgen en las regiones en desarrollo respecto a las bondades del capital extranjero privado, que, según el pensamiento tradicional de los países avanzados, han sido el motor de su desarrollo económico sostenido y acelerado del último siglo. Vistas estas actitudes, que se están extendiendo en ambos lados del Atlántico del Norte, no es nada extraño que estén ganando fuerza en los países de altos ingresos las posiciones que abogan por limitar las corrientes de la ayuda para el desarrollo, proponiendo que se sustituyan por el mejor aprovechamiento de las bondades del "libre comercio mundial", quizá con ciertas concesiones, como el sistema preferencial para algunas de sus manufacturas, y por una mayor atracción de inversión extranjera privada.

Quizá la gran virtud del Informe de la Comisión Pearson, hecho público en ocasión de la última Asamblea General del Banco Mundial y firmado por un grupo de personalidades de reconocida solvencia moral e intelectual, en su mayoría destacados ciudadanos de los países industrializados, radica en que destruye una serie de mitos que han traído consigo la ruptura progresiva del diálogo internacional sobre la crisis en las relaciones económicas entre los países avanzados y las regiones en desarrollo. El documento, cuyos primeros ejemplares están circulando ya en las capitales del mundo entero, se destaca por su honesto

y mesurado esfuerzo por eliminar las falsas alternativas entre la ayuda pública financiera y técnica al desarrollo y la aportación que podría ofrecer al proceso de desarrollo un comercio internacional reestructurado de acuerdo con las necesidades de las economías débiles, y una corriente de capital privado, que se adopte a las condiciones sociopolíticas prevalecientes en las sociedades en transición.

En breve, el Informe de la Comisión Pearson aboga por la expansión de la ayuda pública para el desarrollo, por la liberalización del acceso de la producción exportable de los países de bajos ingresos a los mercados de los países avanzados y, finalmente, por el aumento del flujo del capital privado hacia las regiones en desarrollo, en condiciones política y económicamente aceptables para los países receptores. En opinión del documento, la estrategia del desarrollo tiene que considerar una acción conjunta y coordinada de los países avanzados en los tres campos a la vez. De otra manera, como ha ocurrido en el pasado, cualquier progreso en uno de los tres campos mencionados se verá cancelado por los obstáculos resultantes de la ausencia de acción en los campos restantes. En otras palabras, el problema del subdesarrollo de América Latina, Africa y Asia no será resuelto nunca si, paralelamente al otorgamiento de ayuda económica pública en condiciones onerosas y en cantidades decrecientes, se siguen cerrando los mercados a la producción primaria e industrial de los países de bajos ingresos, so pretexto de tratarse de bienes competitivos, y se sigue exigiendo el establecimiento de "climas propicios" para la inversión extranjera, con lo que se pretende que todos los riesgos queden a cargo del país receptor, y todas las posibles ventajas correspondan al dueño del capital y la tecnología.

Ya que es imposible presentar en un breve comentario todas las recomendaciones del Informe de la Comisión Pearson, conviene, sin embargo, recoger aqui sus diez principales recomendaciones, que consisten en lo siguiente:

1) La necesidad de establecer un marco para el comercio internacional verdaderamente libre y equitativo, mediante la eliminación de los obstáculos a las exportaciones de los países en desarrollo a los avanzados y el establecimiento de preferencias comerciales para los países de bajos ingresos;

2) la promoción del flujo de capital privado extranjero en condiciones mutuamente aceptables;

3) la coordinación de los programas de ayuda económica con los objetivos de desarrollo de los países que la reciben;

4) el aumento del volumen de la ayudà pública;

5) la solución del problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo;

6) el incremento de la eficacia de la ayuda mediante su mejor coordinación y la eliminación de las prácticas de ayuda atada, entre otros;

7) la reorganización de los programas de asistencia técnica;

8) las políticas tendientes a la desaceleración de la explosión demográfica;

9) el aumento de ayuda pública internacional para educación e investigación, y

10) el fortalecimiento del sistema de ayuda multilateral.

Al sistema internacional de ayuda existente —se dice en el Informe de la Comisión Pearson— compuesto de un sinnúmero de agencias e instituciones bilaterales y multilaterales, falta dirección y cohesión. Es de suma importancia coordinar los esfuerzos tanto de los que ofrecen como de los que reciben ayuda externa para el desarrollo. Además, como con gran rigor lo hace el Informe citado, es urgente acabar con el mito de que cualquier transferencia de recursos financieros a los países en desarrollo, independientemente de sus condiciones, constituye ayuda para el desarrollo. En muchos casos, como en los de créditos atados y créditos para los exportadores, son los llamados países donantes y no los receptores los verdaderos beneficiarios de esta supuesta ayuda.

Informe mensual de la integración latinoamericana

Ratificaciones y avances en el Grupo Andino

Desde que el 26 de mayo del presente año cinco países firmaron en Bogotá el Acuerdo de Integración Subregional del Grupo Andino, se han producido varios avances hacia el objetivo de poner en marcha los mecanismos del Acuerdo. En primer término, el texto de éste entró en vigor el 17 de octubre último, al depositar en la Secretaría de la ALALC el correspondiente instrumento de ratificación el Gobierno de Perú. Anteriormente lo habían hecho los gobiernos de Colombia y Chile. Conforme al artículo 110 del Acuerdo, la vigencia sería automática cuando tres países hubieran comunicado su aprobación a la Secretaría de la ALALC. Se recordará que el 9 de julio, el Comité Ejecutivo Permanente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio había hecho la declaración de compatibilidad del Acuerdo con el Tratado de Montevideo, requisito previo para que los países firmantes procedieran a la ratificación.

Con motivo de la decisión tomada por el Gobierno peruano de ratificar, el Canciller de ese país hizo unas declaraciones en las que dijo: "La aprobación es una decisión de tanta jerarquía y trascendencia como la promulgación de nuestra ley de reforma agraria, porque es un instrumento que acelerará el desarrollo del país y porque representa la transformación de las estructuras de la producción".

Pocos días antes había entrado en vigor el Convenio Constitutivo de la Corporación Andina de Fomento, suscrito en febrero de 1968 (en Bogotá), por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. Para su "activación", el Convenio requiere la ratificación de tres signatarios. Ecuador ha sido el tercero y depositó su instrumento, en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela, el 12 de octubre. A partir de ese momento ha empezado a correr el período de 90 días que tiene fijado Venezuela para resolver si se queda o no con la sede de la Corporación que, en principio, se le atribuyó. Para los primeros debe ratificar el Convenio dentro de ese período. Si no lo hace, cualquiera de los tres ratificadores podrá pedir que le otorguen la sede.

Durante el presente mes se celebrará, en Lima, una conferencia de los cancilleres de los cinco miembros para determinar, entre otros extremos capitales, la sede de los dos órganos rectores del Acuerdo: la Comisión, cuerpo supremo constituido por representantes gubernamentales, y la Junta, cuerpo técnico, integrado por tres personas que "actuarán únicamente en función de los intereses de la subregión en su conjunto" Como se sabe, esta determinación quedó pendiente cuando se suscribió el Acuerdo de Cartagena. Según informaciones divulgadas en octubre, el Gobierno de Colombia parece dispuesto a renunciar, en beneficio de Lima, a que esa sede se instale en Bogotá. Por su parte, el Gobierno peruano ha ofrecido su capital para tal fin. Esta reunión de cancilleres estaba prevista inicialmente para el 15 de noviembre, pero ha tenido que aplazarse hasta el día 22.

Mientras tanto, la relación Grupo Andino-Venezuela ha seguido suscitando gestiones y tentativas de aproximación. Por un lado, el Presidente de Venezuela, en el discurso que pronunció en la sesión inaugural del Noveno Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes de la ALALC (Caracas, 28 de octubre), se expresó con estas palabras: El hecho de que Venezuela no haya suscrito el Pacto Andino "No significa en modo alguno que no nos sintamos parte integrante, comprometida solidariamente con los demás países bolivarianos y Chile". Por ello —agregó— "mantenemos las mejores relaciones con los gobiernos y con los organismos técnicos de los países del Pacto Subregional Andino; por esto nos esforzamos en conservar e incrementar el diálogo para buscar caminos que nos permitan ser cada vez más miembros activos de esa gran familia"

Por su parte, consecuente con el papel atribuido a su país de mediador principal entre el Grupo y Venezuela a fin de encontrar una fórmula de avenimiento, el ministro colombiano de Desarrollo afirmó a principios de noviembre que los cinco Países Andinos han fijado como primera prioridad en sus programas de integración el ingreso de Venezuela al mercado subregional.

Nuevo acuerdo de complementación: Brasil-México

Aunque la bilateralidad no es elemento particularmente plausible en un proceso que, por naturaleza, tiene que ser multilateral, siempre es preferible al estancamiento o a la desintegración. Después del acuerdo de complementación sobre productos de la industria del vidrio suscrito solo por Argentina y México el 7 de marzo último y declarado compatible con el Tratado de Montevideo a principios de abril, se anuncia ahora la firma de otro acuerdo bilateral dentro de la ALALC: es entre Brasil y México y comprende productos del sector de equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad. Fue suscrito el 6 de octubre y está sometido al juicio del Comité Ejecutivo Permanente acerca de su compatibilidad con el Tratado de Montevideo. Dos rasgos característicos destacan en este nuevo acuerdo. Por una parte, que en él han mostrado interés común tanto los sectores gubernamentales como los empresariales de los países participantes y del Uruguay; por la otra, que su texto se atiene estrictamente al mínimo de compromisos posibles dentro de las estipulaciones vigentes para estas clases de protocolos, y ni siquiera incluye la norma de avanzar hacia un arancel externo común en los productos que abarca.

Estos últimos son: Transformadores para instrumentos, para medición y/o protección, con niveles de aislamiento hasta 400 Kv (requisito de origen, 75% de insumos zonales sobre valor *fob*); interruptores de navajas, con carga (80% de insumos zonales); seccionadores conectadores de navajas, sin carga (entre 85 y 90% de insumos zonales); fusibles de alta capacidad de ruptura (75%); pararrayos (apartarrayos) tipo distribución autovalvulares (75%); disyuntores de potencia, en aceite o aire (75%) y cortacircuitos fusibles (90%).

> En lo que se refiere al número de productos incluidos, el propio acuerdo de complentación prevé el método para ampliarlos, al disponer (Artículo 3) que "los gobiernos participantes, a solicitud de algunos de ellos, se reunirán en oportunidad de los períodos de sesiones ordinarios de la Conferencia de las Partes Contratantes, para negociar, entre otros, los asuntos siguientes: *a)* Incorporación de otros productos del sector industrial al presente acuerdo . . ." En el mismo orden de ideas, otro artículo, el 15, prevé que
>
> En caso de que se suscriba entre los países miembros de la ALALC otro acuerdo de complementación más amplio del sector y que incluya a todos los productos del presente acuerdo y en el cual intervengan la mayoría de los gobiernos participantes, este acuerdo caducará en un plazo de treinta (30) días a contar de la fecha de vigencia del nuevo acuerdo, excepto las concesiones negociadas, las que se mantendrán en vigor por un período de noventa (90) días a partir de la misma fecha.

Como es obligado, en el Protocolo se prescribe que, "en todos los casos, los beneficios negociados en el presente acuerdo se extenderán automáticamente, sin el otorgamiento de compensaciones, a los países calificados como de menor desarrollo económico relativo, independientemente de negociación y adhesión al mismo"

En declaraciones hechas con motivo de la firma, los embajadores representantes de Brasil y México pusieron de relieve otros dos aspectos interesantes. El acuerdo va a promover el intercambio de productos industriales de alta tecnología y gran valor agregado, que en la actualidad sólo son exportados por países desarrollados, tradicionalmente exportadores de bienes industriales. En esos productos no ha habido comercio significativo entre los países de la ALALC, aun cuando se elaboren en nuestra región. El acuerdo crea expectativas de intercambio por un monto aproximado de 8 a 9 millones de dólares.

El segundo aspecto consiste en que el acuerdo se considera punto de partida de un convenio multilateral, en el que entrarían los demás países de la ALALC. Cuando se celebró la V

Reunión Sectorial de Fabricantes de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad, en mayo último, empresarios de Brasil, México y Uruguay solicitaron a sus respectivos gobiernos que se ampliara la lista de productos que serían desgravados en el acuerdo de complementación.

La breve historia de las gestiones para llegar al acuerdo se resume así:

— Firma por parte de los empresarios de Brasil y de México, del acta que contiene el proyecto de protocolo para el acuerdo sobre productos de equipos de generación, trasmisión y distribución de electricidad: 31 de mayo de 1967.
— El Comité Ejecutivo Permanente toma conocimiento del informe final de la reunión sectorial de fabricantes de equipos de generación, trasmisión y distribución de electricidad, que contiene el acta firmada por los empresarios: 15 de junio de 1967.
— La Representación del Brasil comunica al Comité Ejecutivo Permanente la intención de suscribir este acuerdo de complementación: 28 de mayo de 1968.
— La Representación de México comunica al Comité Ejecutivo Permanente la intención de suscribir este acuerdo de complementación: 17 de septiembre de 1968.
— El plazo de cuarenta y cinco días, prescrito por el artículo decimoprimero de la Resolución 99 (IV), vence el día: 1º. de noviembre de 1968.
— La Representación de Chile solicita la ampliación del plazo de estudio el día: 22 de octubre de 1968.
— El plazo de sesenta días, contemplado por el artículo decimosegundo de la Resolución 99 (IV) vence el día: 31 de diciembre de 1968.
— Las negociaciones se iniciaron el día: 7 de abril de 1969. El Comité Ejecutivo Permanente toma conocimiento de la primera recomendación del informe final de la quinta reunión sectorial de fabricantes de equipos de generación, trasmisión y distribución de electricidad, en la que consta una nómina de productos que las delegaciones empresarias de Brasil, México y Uruguay, recomiendan a sus respectivos gobiernos incorporar al proyecto de acuerdo de complementación, el día: 3 de junio de 1969.
— Los plenipotenciarios de Brasil y de México suscribieron el Protocolo de acuerdo de complementación sobre productos del sector de equipos de generación, trasmisión y distribución de electricidad, de conformidad con las disposiciones del Tratado de Montevideo y las resoluciones pertinentes: 6 de octubre de 1969.

Algunas cosas importantes que no ha hecho la ALALC

En el temario de las sesiones extraordinarias del Comité Ejecutivo Permanente que se iniciaron el 23 de junio y terminaron el 30 de septiembre para evaluar el proceso de integración, uno de los puntos era el de "coordinación de políticas económicas", dentro del cual se iba a proceder al análisis de los objetivos y normas prescritos en la Resolución 100 (IV) de la Conferencia. En el método de trabajo convenido figuraba la consideración de las causas de la falta de cumplimiento de compromisos relacionados con el proceso de integración económica, entre ellos las disposiciones contenidas en la Resolución mencionada, que data de diciembre de 1964.

Con tal finalidad, el Comité Ejecutivo Permanente elaboro un documento —CEP/dt 72, de junio de 1969— en el que precisa el estado de las tareas correspondientes a la Resolución 100 y a los pasos dados por las Partes Contratantes en cumplimiento de las directivas contenidas en ella. El conocimiento de este balance de múltiples intentos fallidos permite darse cuenta del alcance real de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en la etapa que, sin duda, va a ser enterrada en la Conferencia de Bogotá.

El documento se refiere, por este orden, a *asuntos aduaneros*, que comprenden 19 temas y que hemos aligerado de buen número de ellos por parecernos de menor significación; *asuntos industriales*, parte que se reproduce íntegra por ser una de las principales; *asuntos agropecuarios*, con diez temas; *asuntos financieros y monetarios*, que resumimos en gran medida; *materias primas* y *asuntos fiscales*, partes muy breves del informe; *asuntos laborales*, parte igualmente breve que se reproduce en su integridad; *infraestructura*, parte amplia que se resume; y *prógramas nacionales de desarrollo*, que se publica completa.

Asuntos aduaneros

De los temas incluidos, seleccionamos los de la *nomenclatura arancelaria común, de la adopción de la NAB en los aranceles nacionales y de los tipos de gravámenes para la uniformación de los sistemas impositivos aplicables a la importación de mercancías.*

Tema: Nomenclatura arancelaria común.

Mandato: Elaboración por la Secretaría de un proyecto de nomenclatura arancelaria común.

Tareas realizadas: Trabajo terminado dentro del plazo establecido por la Resolución 98 del Comité, documento CEP/dt 58.

Estado actual: A examen de los países desde el 11 de octubre de 1967. No se han recibido observaciones, con la excepción de las presentadas por Chile para los 24 primeros capítulos del anteproyecto.

La Secretaría ha continuado trabajando en dicho anteproyecto, para introducir en él los ajustes necesarios con vistas a la armonización a nivel de subposición de los fraccionamientos que presentan los aranceles aduaneros de los países de la ALALC basados en la NAB, así como los que se contemplan en los proyectos para la adopción del sistema de Bruselas.

Con lo anterior, se persigue que el anteproyecto sea un instrumento que permita lograr la debida comparabilidad de las nomenclaturas aduaneras, cosa que los expertos han estimado requisito indispensable, por cuanto la experiencia ha probado que dicha comparabilidad difícilmente se logra con la sola adopción de la NAB.

Tema: Adopción de la NAB en los aranceles nacionales.

Mandato: Adopción de la NAB actualizada en los aranceles nacionales. La Resolución 230 (VIII) estableció la fecha límite del 1/I/1970.

Tareas realizadas: Han adoptado la NAB (actualizada): Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, México y Perú. Además el Brasil tiene su arancel sobre la base NAB de 1950.

Estado actual: La situación de los países que aún no han adoptado la NAB en sus aranceles nacionales es la siguiente:

Venezuela: Se ha preparado un proyecto con respecto al cual, y a pedido de las autoridades venezolanas, la Secretaría ha remitido un informe técnico. Se han planteado las bases para la colaboración de la Secretaría en la redacción definitiva del proyecto.

Ecuador: Existe un anteproyecto elaborado por funcionarios ecuatorianos del Ministerio de Finanzas. A pedido de dicho país la Secretaría está colaborando en la revisión del mismo. Se espera contar con la versión final del total de los 99 capítulos a fines de junio, así como con las tablas de correlación entre el proyecto y el actual arancel, y también respecto de la CUCI.

Uruguay: Existe un proyecto en estado avanzado de preparación.

Paraguay: Se están realizando las tareas preparatorias para elaborar el proyecto respectivo.

Tema: Tipos de gravámenes para la uniformación de los sistemas impositivos aplicables a la importación de mercaderías.

Mandato: Adoptar un sistema de gravámenes *ad valorem* como base para la elaboración de los instrumentos y mecanismos aduaneros comunes correspondientes al programa de armonización de los tratamientos exteriores; y recomendación a las Partes Contratantes para que transformen a la brevedad posible en gravámenes ad-valorem los gravámenes que, de acuerdo con la definición establecida en el párrafo segundo del Artículo 3 del Tratado, tengan en vigor: (Resolución 122 (V)).

Tareas realizadas: Al efectuar sus reformas arancelarias introduciendo la NAB, solamente Argentina y Colombia adoptaron derechos arancelarios ad-valorem, aun cuando no en la forma que recomienda el artículo segundo de la Resolución 122 (V), pues mantienen adicionalmente otros gravámenes ya sea ad-valorem o específicos.

Estado actual: Por recomendación de la CAPC, el análisis de este asunto, con miras a identificar los problemas que enfrentan los países para cumplir la Resolución 122 (V) y proponer criterios o medios de solución, está radicado en el grupo de expertos en valoración aduanera.

Asuntos industriales

Artículo decimoséptimo

Tema: Estudios por sectores industriales.

Mandato: Presentación de fórmulas concretas de integración para siderurgia, papel y celulosa, petroquímica y fertilizantes.

Tareas realizadas:

A. *Siderurgia*

En su primera reunión, el grupo de estudio procedió a elaborar la metodología de trabajo. La Secretaría presentó un proyecto de metodología para las tareas del grupo (octubre 1964). El grupo se reunió por segunda vez entre el 11 de abril y el 12 de mayo de 1966 para analizar los resultados de una encuesta realizada por la Secretaría sobre la situación del sector en los países de la ALALC en el período 1961-65. Como resultado de sus trabajos, el grupo presentó tres propuestas distintas sobre fórmulas de integración para el sector.

En cumplimiento del mandato de la Resolución 98 del Comité, la Secretaría presentó un informe sobre los resultados del grupo de estudio, en el cual formuló sus propuestas para la integración del sector. Los informes del grupo de estudio y de la Secretaría fueron examinados en la tercera reunión de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial (junio 1967). Al considerar el informe final de esta reunión y pronunciarse sobre él, el Comité aprobó la Resolución 131, en la cual se establece un procedimiento para las tareas del grupo de estudio. La Secretaría preparó una encuesta para actualizar la base estadística sobre la situación del sector y preparó un documento en el cual formulaba proposiciones concretas para una acción inmediata de las Partes Contratantes. La consolidación de la encuesta y el documento fueron analizados en la tercera reunión del grupo, realizada en el mes de mayo de 1969. Las recomendaciones del grupo constan en el documento CEP/GE.S/III/Informe y deberán ser consideradas en su oportunidad por la CADI. El mecanismo propuesto por la Secretaría fue aceptado en términos generales por el grupo técnico.

B. *Petroquímica*

El grupo se reunió por primera vez en octubre de 1964 para elaborar la metodología y el plan de trabajo correspondientes. En la segunda reunión, realizada en mayo-junio de 1965, el grupo preparó las bases de la encuesta destinada a conocer la situación existente en el sector. La Secretaría realizó y consolidó esta encuesta en el período comprendido entre junio de 1965 y mayo de 1966. En la tercera reunión del grupo, celebrada entre mayo y junio de 1966, se propusieron en su informe final dos fórmulas distintas de integración del sector. En cumplimiento del mandato de la Resolución 98 del Comité, la Secretaría elaboró un informe sobre los resultados del grupo de estudio y formuló sus propuestas. Ambos informes, el del grupo y el de la Secretaría, fueron analizados en la tercera reunión de la CADI, que recomendó al Comité la creación de un grupo a nivel gubernamental para el sector petroquímico, integrado por delegados de los distintos países y destinado a confeccionar un proyecto de acuerdo de complementación sobre las industrias químicas derivadas del petróleo. Al analizar el informe

de la CADI, el Comité aprobó la Resolución 131, en cuyo artículo segundo se establece el procedimiento a seguir por este grupo a nivel gubernamental. La Secretaría preparó un informe para ser presentado en la primera reunión de este grupo, a fin de dar comienzo a las tareas que le fueron encomendadas en la Resolución 131 del Comité.

C. *Papel y celulosa*

El grupo se reunió por primera vez en octubre de 1964 y en esa oportunidad se definió el sector, se caracterizaron los productos y se adoptó una metodología para sus trabajos.

En la segunda reunión (junio 1965) se estudió la metodología y se programó la realización de una encuesta destinada a recopilar la base estadística que reflejara la situación del sector en los países de la ALALC.

La tercera reunión, que fue convocada para redactar el informe final, se realizó en septiembre de 1967, pero en esa oportunidad el grupo no pudo cumplir con su mandato porque no contaba con la totalidad de las informaciones correspondientes a todos los países. En esta reunión se decidió actualizar la encuesta y simplificarla en algunos aspectos. El informe de la tercera reunión del grupo de estudio sobre papel y celulosa fue examinado en la tercera reunión de la CADI. El Comité aprobó las sugerencias de la CADI y las incluyó en el artículo tercero de la Resolución 131, que encomienda a la Secretaría la preparación de un documento consolidado que contenga la información estadística actualizada y completa al 31 de diciembre de 1966 y la convocatoria de la cuarta reunión del grupo de estudio para el momento en que la Secretaría haya reunido esa información. La Secretaría ha terminado la elaboración de un documento que consolida las informaciones y formula algunas sugerencias para que el grupo pueda cumplir con su mandato.

D. *Fertilizantes*

El grupo de estudio sobre industrias químicas representativas del sector en la región, creado por Resolución 59 del Comité, se reunió por primera vez en junio-julio de 1965. En cumplimiento del mandato de dicha resolución, el grupo hizo un listado de 26 ramas industriales, señalando simultáneamente la prioridad con que deberán ser consideradas. El informe del grupo fue examinado en la tercera reunión de la CADI, oportunidad en la cual se aprobó la metodología propuesta, se encomendó a la Secretaría que actualizara las fechas para el cumplimiento de los mandatos del grupo, destacando la necesidad de que iniciara sus trabajos de acuerdo con las prioridades señaladas en el informe. En lo que a fertilizantes se refiere, se convino en que el grupo de estudio presentara fórmulas concretas de integración, con carácter prioritario en la rama fertilizantes (NPK). Al aprobar la Resolución 131, el Comité aceptó las sugerencias de la CADI. La Secretaría ha elaborado un documento en el cual se hace un análisis del estado general del mercado de fertilizantes en la región, que puede servir de base para las tareas del grupo de estudio.

Tema: Creación de nuevos grupos de estudio.

Mandato: Constitución de nuevos grupos de estudio por sectores industriales.

Tareas realizadas y estado actual: La CADI acordó en su tercera reunión que no correspondía proceder a la creación de nuevos grupos, pues los existentes no habían alcanzado a concretar sus cometidos. La Secretaría está realizando estudios sobre otros sectores industriales. El significado económico y el dinamismo —por ejemplo— del sector automotriz y su rápida evolución en los países de la ALALC, han hecho conveniente contar con una información básica que facilite su evaluación y las posibilidades de complementación. La Secretaría ha presentado un estudio sobre el sector, que incluye vehículos de la industria automotriz terminal, o sea, automóviles comerciales, camiones y autobuses, con exclusión de tractores, motocicletas o similares.

La Secretaría ha iniciado el estudio del sector de maquinaria agrícola, para lo cual está realizando un relevamiento sobre la situación de dicho sector en la Zona y presentará en breve un estudio para que sea considerado por los gobiernos de las Partes Contratantes.

Adicionalmente, dentro del programa de cooperación con otros organismos internacionales, se piensa encarar el estudio de los sectores industriales correspondientes a la industria naval, motores diesel, fibras textiles artificiales y sintéticas y aluminio.

Tema: Clasificación de las actividades industriales en la zona.

Mandato: Elaboración de nóminas de productos para la clasificación de actividades industriales conforme a los términos de referencia contenidos en el numeral 2 del artículo decimoséptimo de la Resolución 100 (IV).

Tareas realizadas y estado actual:

A. *Industrias no instaladas*

Las Resoluciones 100 (IV) de la Conferencia y 50 del Comité encomendaron a la Secretaría la realización de una encuesta para identificar las actividades productivas que no se han desarrollado en la región o que estén en grado incipiente de desarrollo. La metodología contenida en el artículo octavo de la Resolución 50 del Comité permitió determinar las limitaciones que existían para conseguir el objetivo propuesto. Por tal razón se ensayaron algunos métodos alternativos que consistieron principalmente en estudios de niveles de gravámenes y volúmenes de importación, en consultas directas con los empresarios, aprovechando el programa de reuniones sectoriales, y finalmente en estudios de campo. Este último procedimiento fue sugerido para realizarse en Argentina, Brasil y México, que son los países de estructura industrial más diversificada del área, presumiendo que los productos que no se fabrican en ellos tampoco se

producen en los restantes de la región. Se realizó una experiencia práctica en los sectores papel y química en la República Argentina. La CADI analizó los resultados de la encuesta original y el nuevo procedimiento propuesto por la Secretaría, no pudiendo llegar a un acuerdo sobre la metodología a utilizarse en el trabajo. Al tomar conocimiento del informe final de la tercera reunión de la CADI, el Comité acordó encomendar a la Secretaría continuar esa tarea de conformidad con la metodología original contenida en la Resolución 50 del Comité. En razón de que la casi totalidad de los países no han proporcionado la información correspondiente, el trabajo está detenido.

B. *Actividades industriales que ofrecen posibilidades de complementación. Actividades industriales que no ofrezcan posibilidades de complementación. Identificación de sectores de interés zonal que podrían ser objeto de acuerdos de complementación*

La segunda reunión de la CADI acordó que a los efectos de realizar este estudio se solicitara a los países listas de actividades industriales que ofrezcan posibilidades de complementación dentro del cuadro de la integración. También se acordó fijar un término de 90 días, a partir de la fecha de la clausura de la reunión, para recibir dichas listas. La Secretaría se dirigió en marzo de 1965 a los gobiernos, de conformidad con lo acordado por la CADI. Sólo recibió, el 7 de septiembre de 1965, listas suministradas por la Representación de México.

Esas listas hubieran permitido determinar, por exclusión de las actividades señaladas como aptas para la complementación, aquellas que no ofrecieran suficientes posibilidades y para las cuales deberían establecerse condiciones adecuadas de competencia.

En su tercera reunión la CADI examinó estos temas y estimó que ellos habían sido suficientemente tratados al estudiar los puntos relativos a industrias no instaladas y al analizar el informe del grupo de estudio sobre industrias químicas representativas del sector en la región y las posibilidades de crear nuevos grupos de estudio. Además, la CADI resolvió que las conclusiones de estos puntos, que constan en su informe final, constituian el informe que elevaba al Comité sobre estas materias

Tema: Condiciones equitativas de competencia.

Mandato: Establecimiento de normas destinadas a lograr una distribución equitativa de los resultados del proceso de integración industrial y asegurar condiciones equitativas de competencia.

Tareas realizadas y estado actual: La Resolución 98 del Comité encomendó este estudio a la Secretaría con el carácter de tarea de ejecución permanente. De conformidad al procedimiento establecido, la Secretaría ha elaborado un documento preliminar sobre el tema, el cual será presentado a la quinta reunión de la CADI o a una eventual reunión de jefes o directores de los organismos de planificación de las Partes Contratantes.

Tema: Instrumentos de fomento industrial.

Mandato: Realización de estudios para el establecimiento de estímulos que podrían aplicar los países en los que se instale una industria de carácter zonal.

Tareas realizadas y estado actual: La Secretaría está haciendo una recopilación de las legislaciones nacionales en materia de fomento y promoción industrial. Adicionalmente, ha preparado un documento preliminar interno sobre estímulos para la instalación de industrias de carácter zonal, el cual sería eventualmente presentado a la próxima reunión de la CADI.

Tema: Formas de complementación.

Mandato: Estudios de las posibles formas de complementación en el campo de la producción industrial no comprendidas en el Artículo 16 del Tratado.

Tareas realizadas y estado actual: En la cuarta reunión de la CADI la Secretaría presentó cuatro proyectos para nuevas formas de complementación industrial. En todos los casos el objetivo fundamental fue permitir la activa participación de los países de menor desarrollo económico relativo, para atender también el mandato de la Resolución 192 del Consejo de Ministros. La CADI analizó los proyectos y resolvió encomendar al Comité que la Secretaría prosiguiera los estudios para incorporar las ideas vertidas en el curso de la reunión. El Comité, al tomar conocimiento de lo resuelto por la CADI, acordó encomendarle a la Secretaría la prosecución de los estudios sobre una de las fórmulas propuestas.

Tema: Materias primas.

Mandato: Estudios tendientes a establecer una política en el campo de la producción y el comercio de las materias primas.

Tareas realizadas y estado actual: La Resolución 98 del Comité encomendó a la Secretaría la realización de una metodología para ser presentada a la CADI. La Secretaría ha elaborado un proyecto de metodología y se han realizado algunos trabajos preliminares sobre materias primas de uso industrial.

Asuntos agropecuarios

Artículo séptimo

Tema: Coordinación de los programas nacionales de desarrollo agrícola.

Mandato: Confrontación de dichos programas y determinación de los sectores agropecuarios que ofrezcan mayores ventajas relativas a las Partes Contratantes.

Tareas realizadas: Sobre la base de trabajos preliminares, planteando el tema, se convocó un grupo de estudio sobre la materia que realizó una reunión en la cual se puso énfasis en la necesidad de realizar estudios sobre la regionalización de la agricultura.

Estado actual: Esas tareas han sido interrumpidas debido a la no remisión de las informaciones solicitadas para los estudios básicos.

Tema: Importancia de la producción y el comercio de productos agropecuarios sobre los balances de pagos y el financiamiento de los programas nacionales de desarrollo económico.

Mandato: Evaluación de esa importancia.

Tareas realizadas y estado actual: Tarea pendiente.

Tema: Aspectos socio-económicos de las agriculturas nacionales en relación con el proceso de integración.

Mandato: Análisis de dichos aspectos en vinculación con la ampliación de los mercados, la diversificación de las economías nacionales y la aceleración de los procesos de industrialización.

Tareas realizadas y estado actual: Tarea pendiente.

Tema: Expansión y diversificación de las economías agropecuarias nacionales.

Mandato: Análisis de las posibilidades respectivas sobre la base de las proyecciones de la oferta y la demanda zonales y de las exportaciones a los mercados mundiales.

Tareas realizadas y estado actual: Se ha vinculado este tema con el programa de estudios por productos o grupos de productos, en los cuales se procura presentar proyecciones de esa índole.

Tema: Eficacia de las preferencias zonales.

Mandato: Establecimiento de sistemas tendientes a ese fin.

Tareas realizadas y estado actual: El objetivo de adoptar mecanismos que hagan eficaces las preferencias zonales para los productos agropecuarios ha sido tenido en cuenta en las actuaciones encaminadas a adoptar normas para el ordenamiento de los productos agropecuarios después del período de transición, régimen que todavía está pendiente de aprobación por las Partes Contratantes.

Con referencia a este tema se han completado estudios exhaustivos sobre los efectos de las importaciones de excedentes agrícolas procedentes de los Estados Unidos amparados en la Ley 480 de ese país.

Tema: Concesiones estacionales.

Mandato: Estudios para el otorgamiento de dichas concesiones.

Tareas realizadas y estado actual: Elaboración del calendario de siembras, cosechas y períodos de importación y exportación.

Definiciones sobre concesiones temporales y concesiones estacionales, aprobadas por el Comité Ejecutivo Permanente (Acta 355).

Elaboración de un proyecto para el otorgamiento de concesiones temporales, que fue estudiado por la Comisión Asesora y remitido por el Comité a la Conferencia (Sexto Período de Sesiones Ordinarias).

Artículo decimoctavo

Tema: Examen de los principales productos o grupos de productos agrícolas.

Mandato: Constitución de grupos de estudio con el objeto de establecer una política coordinada en los campos de la producción y el comercio.

Tareas realizadas: En una primera etapa se constituyeron grupos de estudio para tabaco y para frutas (manzana, pera, banana y ananá), los cuales desarrollaron sus tareas sobre la base de trabajos preparados por la Secretaría.

La cuarta reunión de la Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios reorientó los estudios sobre productos o grupos de productos de modo tal que la Secretaría realizase un programa que cubriese un conjunto de productos o grupos de productos a fin de contar con el material básico indispensable para la acción coordinada de las Partes Contratantes.

La Secretaría realizó o está realizando estudios sobre frutas, algodón y fibras duras, cereales y harinas, productos lácteos, té, yerba mate, uva y vino, y semillas certificadas para la siembra.

Asimismo, se organizó un programa conjunto con la División CEPAL-FAO para la realización de estudios sobre un número de productos agrícolas. Ya se cuenta con los relativos al trigo y la harina, el maíz y el azúcar, estando en preparación los referentes a ganado y carne vacuna, frijoles, arroz, productos lácteos, cebada, cacao, café, banano, algodón y lana de oveja.

Estado actual: Aparte de los estudios por productos o grupos de productos a que se ha hecho referencia, la Secretaría está encarando el análisis de bases para posibles convenios de organización de mercados y comercio.

Tema: Vinculación de los organismos nacionales de comercialización y abastecimiento de productos agropecuarios.

Mandato: Instauración de un mecanismo operativo zonal.

Tareas realizadas y estado actual: Celebración de reuniones de directores de dichos organismos. Se ha realizado la primera y ha sido convocada la segunda. El tema ha sido también tratado en los proyectos de normas para el ordenamiento del comercio de productos agropecuarios después del período de transición.

Tema: Intercambio de informaciones sobre producción y comercio agrícola.

Mandato: Establecimiento de un sistema permanente y actualizado.

Tareas realizadas y estado actual: Se ha realizado una labor permanente de recopilación de datos de producción coordinado por la Secretaría. A su vez, ésta ha compilado información sobre el comercio agrícola. A estos respectos, se realizan las siguientes tareas, además de las correspondientes al examen por producto o grupos de productos:

Recopilación y consolidación de las estadísticas sobre superficie cultivada, rendimiento y producción de los principales productos agrícolas, en los años 1961 a 1965 (publicado: "Principales productos agrícolas en la ALALC").

Recopilación y consolidación de las estadísticas sobre los productos pecuarios, en los años 1961 a 1965 (publicado: "La ganadería en los países de la ALALC").

Consolidación de las informaciones sobre importación y exportación de los principales productos agrícolas, en los años 1961 a 1968.

Consolidación de las informaciones sobre importación y exportación de los productos pecuarios, en los años 1961 a 1968.

Actualización y consolidación de las estadísticas de los productos agrícolas hasta el año 1968.

Actualización y consolidación de las estadísticas de los productos pecuarios hasta el año 1968

Cooperación con la Asociación Latinoamericana de Conservas Alimenticias (ALICA) en la preparación de documentos e informaciones sobre carnes envasadas, productos lácteos y derivados de la industria cítrica.

Tema: Sanidad animal y vegetal.

Mandato: Preparación de proyectos de normas comunes.

Tareas realizadas y estado actual: Se crean grupos de estudio para cada uno de estos aspectos. El referente a sanidad agrícola recomendó la adhesión al Convenio Internacional Fitosanitario de Roma de 1951 (CEP/Acta 383 del 25/IV/67 y CEP/Acta 438 del 26/IV/68).

El de sanidad animal recomendó al Comité Ejecutivo Permanente las normas sanitarias a adoptar provisionalmente mientras se adopte un convenio de sanidad pecuaria.

Asuntos financieros y monetarios

En esta materia se creó el Consejo de Política Financiera y Monetaria y un Sistema de Compensación Multilateral y Créditos Recíprocos. Se estudia la posible formación de un mercado de aceptaciones bancarias, así como un mecanismo o fondo de financiamiento del comercio y de la integración en general. Se ha estimulado la vinculación directa entre los bancos comerciales de los países miembros.

Tema: Establecer procedimientos en materia financiera y cambiaria encaminados a obtener de la inversión extranjera los mayores beneficios para la región en su conjunto, atendiendo al objetivo de promover el desarrollo económico equilibrado de las Partes Contratantes.

Mandato: Estudio de los tratamientos aplicables a capitales extranjeros.

Tareas realizadas: La Secretaría ha presentado un estudio sobre la inversión extranjera directa en los países de la ALALC y un análisis descriptivo del tratamiento al capital foráneo.

Estado actual: No se han producido todavía acciones concretas de las Partes Contratantes.

Tema: Establecer procedimientos en materia financiera y cambiaria para facilitar a los capitales de origen zonal, debidamente caracterizados como tales, su establecimiento en otros países del área, a fin de constituir empresas multinacionales como medio para acentuar la complementación económica.

Mandato: Adopción de medidas necesarias para facilitar la circulación de capitales zonales en el ámbito de la ALALC y elaboración de medidas para facilitar el desarrollo de los mercados nacionales de valores así como su intercomunicación.

Tareas realizadas y estado actual: La Resolución 98 del Comité Ejecutivo Permanente estableció que los estudios sobre la circulación de capitales zonales, serán realizados por un grupo de trabajo, de acuerdo con los términos de referencia que debía indicar la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios en su cuarta reunión. La citada Comisión, al considerar este punto, hizo hincapié en el hecho de que la participación de las autoridades monetarias en el ordenamiento y ejecución de las políticas que siguen los países en este campo constituye sólo una parte de una política general y ratificó la opinión que emitiera acerca de este problema en oportunidad de su segunda reunión en el sentido de que tal vez la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial podría tener mayor competencia para discutir el tema. No se ha avanzado más en el tema.

Con relación a la intercomunicación de los mercados de valores, el Comité Ejecutivo Permanente resolvió convocar a las bolsas y mercados de valores de los países de la ALALC.

Tema: Facilitar el establecimiento de agencias o representaciones de la banca oficial y privada de cada Parte Contratante en los demás países de la Asociación.

Mandato: Elaboración de fórmulas de cooperación que permitan perfeccionar las relaciones de la banca comercial.

Tareas realizadas: En las tres reuniones realizadas por la banca comercial se ha analizado la posibilidad del establecimiento de agencias o representaciones de los bancos de cada Parte Contratante en los demás países de la Asociación, sugiriéndose solicitar al Comité Ejecutivo Permanente que gestione ante los

países de la Zona, cuya política o práctica sea la de permitir el establecimiento de bancos extranjeros, un tratamiento para la admisión de sucursales, agencias o filiales de bancos de otros países de la zona, igualitario respecto del que rige la instalación y el funcionamiento de los bancos nacionales, sobre la base de la reciprocidad.

Estado actual: En la tercera reunión de la banca comercial que se acaba de realizar se consideró este tema, pero sin formularse ninguna recomendación.

Materias primas

Artículo vigésimo

Tema: Establecimiento de una política en el campo de la producción y el comercio de las materias primas.

Mandato: Realización de los estudios correspondientes.

Tareas realizadas y estado actual: La Resolución 98 del Comité encomendó a la Secretaría la preparación de una metodología para ser presentada a la CADI. La Secretaría ha elaborado dicho proyecto de metodología. Esta Comisión no ha considerado el asunto. La Secretaría inició estudios preliminares sobre algunas materias primas de uso industrial.

Asuntos fiscales

Artículo vigesimoprimero

Tema: Regímenes fiscales.

Mandato: Estudio de los regímenes fiscales y de sus efectos sobre el programa de coordinación de políticas económicas.

Tareas realizadas y estado actual: La Secretaría, en cumplimiento de lo dispuesto por la Resolución 98 del Comité, elaboró un documento sobre armonización de los regímenes fiscales en la ALALC, que sirvió de base para la primera reunión de directores de política tributaria celebrada durante el mes de abril del presente año. De esta reunión surge el programa futuro de trabajos que deberá abordar la Asociación, el cual fue recientemente aprobado por el Comité Ejecutivo Permanente.

Asuntos laborales

Artículo vigesimosegundo

Tema: Condiciones laborales en los países que integran la Asociación (Resolución 58 (II)).

Mandato: Compilar antecedentes sobre las condiciones laborales en los países de la ALALC a fin de establecer las posibles bases para la armonización de tales condiciones.

En la realización de esas tareas se recogerán elementos de juicio respecto de las disposiciones laborales, especialmente sobre el costo de la seguridad y los beneficios sociales.

Tareas realizadas: Por resolución de los Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC se procedió a institucionalizar los mecanismos para que el sector laboral se incorporara a las actividades de la Asociación, creándose la Comisión Consultiva de Asuntos Laborales con el cometido de analizar el proceso de integración y de formular a los órganos de la Asociación las recomendaciones que estimare procedentes. Asimismo se procedió a crear un grupo de estudio para llevar adelante las tareas dispuestas por las Resoluciones 58 (II) y 100 (IV).

(ALALC/RM/I/Resolución 3, de noviembre de 1965 y CEP/Resoluciones 75 y 120.)

La Comisión y el grupo celebraron reuniones en los años 1966-1967, elevando al Comité los informes correspondientes con base en los cuales la Secretaría, con la colaboración de la OIT, elaboró un programa de trabajos de la Asociación en la materia, que fue aprobado por el Comité para ser llevado a cabo en la medida en que así lo permitiera la colaboración de los organismos asesores.

Estado actual: Las tareas programadas están pendientes. El programa previsto no fue llevado a cabo en su integridad al no ser posible a los organismos asesores proporcionar la financiación y asistencia que el mismo requería.

Respecto del material disponible se estima que a fines del año en curso estará finalizada una encuesta que vienen realizando la OIT y la CEPAL sobre el costo de la mano de obra en América Latina. Asimismo, se encuentra distribuido por la OIT un informe actualizado sobre la "Seguridad Social en las Américas", actualizado a 1967.

Dichos estudios permitirían cubrir en parte los mandatos emanados de las Resoluciones 58 (II) y 100 (IV).

Infraestructura

De trece temas que examina el informe en este aspecto, cuatro se refieren a transportes y dos a proyectos multinacionales. Reproducimos la parte correspondiente a *Propiedad industrial*.

Tema: Propiedad industrial.

Mandato: Elaboración de regímenes homogéneos (marcas y patentes).

Tareas realizadas: Con la colaboración del Departamento de Asuntos Jurídicos de la OEA se preparó un estudio básico de las características de los regímenes legales vigentes de los países de la Asociación sobre la propiedad industrial. Dicho estudio se acompañó de una propuesta para establecer un sistema central mecanizado para el registro de marcas y patentes con el objeto de prestar servicio a toda la región.

Estado actual: Ambos trabajos fueron analizados por la primera reunión de Directores de Oficinas de Marcas y Patentes (mayo de 1969) a fin de discutirlos y considerar la posibilidad de adoptar instrumentos jurídicos y mecanismos comunes.

Distribución del ingreso y desarrollo económico: el marco teórico

LIC. HECTOR MANUEL VIELMA V.

El análisis de la distribución del ingreso se ha convertido en un instrumento de vital importancia en el estudio de los problemas de desarrollo económico. Por un lado, el examen de las condiciones en que se reparte la riqueza desde un punto de vista estático, y los frutos del crecimiento económico, desde el punto de vista dinámico, es un elemento indispensable en los intentos de cuantificar el desarrollo económico, entendido éste como la elevación del bienestar económico de las grandes mayorías y no de grupos minoritarios. Por otro lado, haciéndose evidente que existe una relación estrecha entre los módulos de repartición del ingreso y variables de importancia básica en el proceso del desarrollo económico (tales como la tasa de formación de capital, niveles de consumo, etc.), se hace necesario que fuera de todo juicio ético y social, se estudie y manipule la distribución del ingreso como cualquier otra variable económica. A continuación se analiza el papel que juega la distribución del ingreso en los dos planos señalados.

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y MEDICION DEL BIENESTAR Y EL DESARROLLO ECONOMICO

El problema de cuantificar el "bienestar económico" es de difícil solución debido a la existencia de un gran número de factores que lo inducen, factores que, en su gran mayoría, se relacionan con preferencias individuales con fuertes dosis de subjetividad (que es inherente a las mismas). Sin embargo, dejando de lado los elementos subjetivos puede asociarse —desde un punto de vista "objetivo"— la disponibilidad de bienes y servicios económicos (satisfactores de necesidades y deseos) con el "bienestar económico". En razón de lo anterior y a falta de algo mejor, se ha generalizado la utilización del *ingreso* como indicador del nivel de bienestar económico, ya que éste (el ingreso) representa la capacidad de demanda efectiva sobre los bienes y servicios económicos. Así, niveles de ingreso (reales) elevados pueden asociarse con una abundancia relativa de bienes y servicios (económicos), lo cual puede identificarse con altos niveles de bienestar económico. Por el contrario, un bajo nivel de ingreso se relaciona con una escasez relativa de bienes y servicios y por consecuencia con bajos niveles de bienestar económico.

Es con base en la relación que se admite entre ingreso y "bienestar económico", que se acepta el desarrollo económico como un proceso en el cual se logran aumentos sostenidos en el ingreso real *per capita* (excluyendo los originados en movimientos cíclicos). Sin embargo, admitiendo que el fin primordial del desarrollo económico es la elevación del bienestar económico de los estratos mayoritarios —generalmente con ingresos bajos— de la población, la definición de desarrollo económico, esbozada en renglones anteriores, parece incompleta. La base de la aseveración radica en el hecho de que el índice de desarrollo que proporciona el análisis del crecimiento del ingreso medio por habitante, puede no estar reflejando los aumentos reales de bienestar de la sociedad, ya que las cifras de ingreso *per capita* no dicen nada de la dispersión de los ingresos en torno a ese valor central. Es aquí donde se hace patente la necesidad del análisis de la distribución del ingreso para, de este modo, conocer cómo se están repartiendo los frutos del crecimiento económico y así obtener un índice más aceptable del nivel de bienestar y del desarrollo económico.[1]

De esta forma, si al analizarse los incrementos obtenidos en el ingreso real *per capita*, se encuentra que la concentración del ingreso en sectores minoritarios aumenta también, el índice de desarrollo que proporcionen las cifras del ingreso medio, tal vez debería de calificarse en menor cuantía, pues si los frutos del crecimiento económico no llegan a los estratos de más bajos ingresos [2] y sólo lo disfrutan los estratos de ingresos ya privilegiados, ¿podría entonces estimarse el índice de desarrollo como lo muestran las tasas de incremento del ingreso *per capita*? [3]

La pregunta del párrafo anterior puede plantearse de una forma más amplia de la siguiente manera: ¿es posible hablar de desarrollo económico si, a la vez que se registran incrementos sostenidos en el ingreso medio por habitante, se registra un "empeoramiento" en el patrón de distribución del ingreso, en el sentido de volverse más inequitativo? La respuesta parece depender de la base teórica de que se parta. Si se acepta que la utilidad marginal del ingreso es decreciente, al aumentar la fracción del ingreso que detentan los estratos de ingreso elevado en detrimento de los sectores con bajos ingresos, lógicamente el bienestar económico de la comunidad en su conjunto experimentará un descenso, por lo cual no podría decirse que existe desarrollo.[4] Por el contrario si no se acepta que la utilidad mar-

Nota: El autor es egresado de la Facultad de Economía de la Universidad de Nuevo León y participó en un Seminario sobre problemas económicos del desarrollo latinoamericano en la University of Colorado.

1 Véase H. Kirk, "The Income Distribution as a Measure of Economic Welfare" en *American Economic Review,* vol. LX, núm. 2, mayo de 1950.

2 No hay que olvidar que se asocian niveles bajos de "bienestar económico" con bajos ingresos.

3 Para una discusión más amplia del tema, véase Vitorio Marrama, "En Torno al Concepto de Desarrollo Económico", *El Trimestre Económico,* vol. XXI, núm. 1, enero-marzo de 1954.

4 Además de suponer decreciente la utilidad marginal del ingreso, es también necesario el supuesto de que la situación de los estratos privilegiados de ingreso, sobre la función utilidad, se halla en su parte decreciente.

ginal del ingreso es decreciente, o se considera imposible hacer suposiciones al respecto, puede llegarse a otras conclusiones. En el primero de los casos aún sigue siendo válida la opinión de que es necesario calificar el índice de desarrollo que proporcionan las cifras de ingreso *per capita* con un examen de la distribución del ingreso. Por otro lado, si se admite que no es posible hablar o argumentar en base a supuestos relacionados con las funciones individuales de utilidad (bienestar), a las que son tan afectos los economistas tradicionales, nunca podríamos hablar de cuestiones relacionadas con el bienestar económico de la sociedad en su conjunto.

De cualquier forma, si se define claramente el concepto de desarrollo económico y los fines que se persiguen al promoverlo, tal y como se ha hecho en párrafos anteriores, las respuestas al tipo de preguntas que han sido planteadas surgen sin dificultad. En el último de los casos, "... si se admite que los cambios en la distribución de los ingresos no son significativos para el concepto del desarrollo económico, o que la mala distribución fomenta en alguna forma tal desarrollo, es evidente que no hay ninguna necesidad de calificar el concepto mismo con un índice de los cambios en la distribución de los ingresos. Lo opuesto ocurre si no se admite lo anterior".[5]

De esta manera con el análisis realizado en párrafos anteriores, queda en *cierto grado* demostrado que la inclusión del análisis de la distribución del ingreso juega un papel importante en la medición del desarrollo y del bienestar económico, ya que "... parece que ni siquiera merece discutirse el hecho de que los cambios en la distribución de los ingresos, durante el proceso de desarrollo son significativos para juzgar el proceso mismo. En efecto, es a todas luces evidente que el progreso económico de un país será tanto mayor cuanto más grande sea el número de personas que se beneficien de él. Si no se acepta este principio, es fácil llegar a los conceptos más absurdos..."[6]

En apoyo de lo anterior, baste considerar las condiciones de vida infrahumanas en que viven las grandes masas de población de los países subdesarrollados, de tal forma que fuera de toda "elucubración teórica" resulta claro que el "bienestar económico" que se lograría al hacer llegar a los estratos de ingresos bajos los frutos del crecimiento económico, sería de mayor dimensión del que resultaría si la distribución del ingreso se volviera más inequitativa. Sin embargo, para los economistas que podrían argüir que lo mencionado en renglones anteriores está más cerca de ser un juicio ético, que de una argumentación dentro de los límites de la economía positiva, Alfred Marshall aducía que "... una ligera y temporal desaceleración de la acumulación de riqueza material no es mala necesariamente, aun desde el punto de vista meramente económico, si realizada en forma ordenada, provee de mejores oportunidades para las grandes masas, eleva su eficiencia y desarrolla en ellas hábitos tales de autoestimación que deriven en el crecimiento de una más eficiente raza de productores en la siguiente generación".[7]

RELACION ENTRE LOS MODULOS DE DISTRIBUCION DEL INGRESO Y EL DESARROLLO ECONOMICO

Generalmente, cuando se habla de la existencia de una posible relación causal entre el patrón de distribución del ingreso y el desarrollo económico, parece ser que hay un consenso *casi* general en aceptar la interdependencia de estas dos variables. El argumento más aceptado que pone de manifiesto esta relación de dependencia radica en el hecho de que, siendo el ingreso el factor determinante en la demanda de bienes de consumo y en la capacidad de ahorro, su distribución *afecta de alguna manera* otras variables claves en el proceso de desarrollo económico. Por un lado, afecta el consumo global, poniendo límites a la demanda efectiva y la dimensión del mercado. Por otro, la distribución del ingreso ejerce una influencia notable sobre la tasa de ahorro y consecuentemente sobre la tasa de formación de capital.

La relación causal entre los módulos de distribución del ingreso y el desarrollo económico parece operar en ambos sentidos, es decir, que así como el patrón de distribución del ingreso influye en el proceso de desarrollo, también este último interviene y puede inducir ciertas características en los módulos de repartición del ingreso. Sin embargo, parece ser que relativamente, en la mayor parte de los casos, es más limitada la influencia del proceso de desarrollo sobre la forma en que se reparte el ingreso, que la relación opuesta. En breve, mientras el patrón de distribución del ingreso interviene *decisivamente* en el proceso de desarrollo, determinando en gran medida la tasa de ahorro y la formación de capital, así como también la estructura de la demanda efectiva,[8] el efecto que el desarrollo económico podría ejercer sobre la forma en que se reparte el ingreso es, relativamente, de menor importancia. Esta última afirmación parece ser controvertible a primera vista. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que en un sistema capitalista de producción, lo que en último término determina el patrón de distribución del ingreso es la libre concentración de la propiedad y las diferencias en las habilidades (naturales o adquiridas) de las personas.[9]

El análisis de los patrones de distribución del ingreso entre los países desarrollados y subdesarrollados parece contradecir la afirmación del párrafo precedente, ya que las estadísticas disponibles revelan que en los países industrializados la distribución del ingreso es más "equitativa" que en los países subdesarrollados. Podría pensarse, con base en lo anterior, que la influencia del proceso de desarrollo sobre la repartición del ingreso es más "importante" de lo que aquí se supuso. Sin embargo, sin olvidar que el desarrollo económico si induce ciertos cambios en el patrón de distribución del ingreso —que en el caso de los países industrializados pueden haber sido en el sentido de suavizar las disparidades en el ingreso— no parece aventurado pensar que gran parte del "mejoramiento" en la distribución del ingreso puede ser explicado con base en la legislación social y tributaria llevada a cabo por los gobiernos de esos países.[10]

En breve, una vez que se admite que existe una relación

[5] Vitorio Marrama, *op. cit.*, p. 58.

[6] *Ibid*, p. 58.

[7] Citado en Hugh Dalton, *Some Aspects of the Inequality of Incomes*, Routledge and Son, Londres, 1920, p. 18.

[8] En los países subdesarrollados esto último es de suma importancia. Como se ve en el apartado siguiente, la fuerte desigualdad de los ingresos en los países no industrializados puede ocasionar una estructura de la demanda orientada en gran medida al consumo de bienes suntuarios que generalmente son de importación, lo que consume las escasas divisas que de otra forma podían ser utilizadas para la importación de bienes de capital.

[9] Es necesario llamar la atención sobre el hecho de que en esta discusión se ha utilizado el concepto de desarrollo económico en la forma tradicional, a despecho de la definición y características que se atribuían al desarrollo económico en el apartado anterior.

[10] "Lo que ha hecho mejorar, históricamente, la distribución del ingreso en los países más avanzados no ha sido algún fenómeno inherente al crecimiento, sino la legislación social y tributaria, basada en consideraciones éticas y morales. A ello hay que agregar que los altos niveles de ingreso resultantes de las condiciones excepcionales en que se desarrollaron en el pasado los principales países europeos y Estados Unidos, facilitaron en gran medida la política redistributiva...", Víctor L. Urquidi, "La perspectiva del crecimiento económico y la repartición del ingreso nacional", *Revista Bancaria*, vol. VII, núm. 1, enero-febrero de 1959.

de dependencia entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico, el aspecto relevante de la discusión viene a estar constituido en determinar qué módulo de distribución del ingreso es más favorable desde el punto de vista económico, y fuera de toda justificación ética y moral, para la consecución del desenvolvimiento económico de los países subdesarrollados: si una distribución del ingreso en cierta forma equitativa, o un patrón de distribución cuya característica principal sea una gran concentración del ingreso en un grupo minoritario.

El formular de esta manera el problema proporciona una ventaja a todas luces favorable: puede evitarse el tener que utilizar juicios de valor y calificar de "buena o mala", justa o injusta, la repartición del ingreso y, haciendo a un lado estas consideraciones éticas, morales y sociales, se pueden analizar los patrones de distribución del ingreso con base en los posibles efectos sobre variables tales como formación de capital, dimensión del mercado, demanda efectiva y desequilibrio exterior. De esta forma, los módulos de distribución del ingreso podrían ser catalogados de favorables o desfavorables al desarrollo económico y no, en los términos usuales, de justos o injustos.

Sin embargo, meditando sobre la realidad que presenta el mundo subdesarrollado donde la mayoría de los países cuentan con patrones de distribución del ingreso iniquitativos en grado extremo, tal vez valga la pena reconsiderar la formulación del problema. Viendo la cuestión en perspectiva histórica, se encuentra que, desafortunadamente, son contados los países no desarrollados que pasada la segunda guerra mundial han logrado tasas de crecimiento aceptables. No obstante, en los años cuarenta, cuando la mayoría —por no decir la totalidad— de los países industrializados tenían encaminado su aparato productivo a la producción bélica, y descuidaron la producción de bienes de consumo, los productores de los países pobres no comprometidos encontraron un amplio mercado para sus productos, siendo esa época cuando algunos de ellos (México, Argentina) lograron sentar las precondiciones para su desarrollo y alcanzaron tasas de crecimiento aceptables. Con base en estas consideraciones, surge la idea de que la potencialidad económica de algunos de los países subdesarrollados —recursos humanos, recursos naturales y ahorro potencial— encuentra obstáculos a su desarrollo, básicamente por la falta de incentivos para invertir provocados por la debilidad de un mercado interno, cuya causa podríamos encontrarla, en parte, en la desigualdad de la distribución del ingreso. De tal forma que, cuando ese obstáculo de debilidad de mercado fue salvado, al convertirse los países industrializados en consumidores de los productos de las naciones subdesarrolladas, se lograron desarrollar industrias y se inició un proceso de crecimiento que en algunos países se frustró al término de la guerra y en otros sirvió de base para su posterior desarrollo. México es el caso del último tipo de países.

De este modo, parece ser que lo que se había considerado como aspecto relevante en una discusión sobre repartición del ingreso y desarrollo económico, merece una reformulación. Así, en lugar de decir ¿qué patrón de distribución del ingreso es más favorable para la consecución del desarrollo económico?, parece más propio preguntar si la acentuada inequidad en la distribución del ingreso de la mayoría (¿totalidad?) de los países subdesarrollados es un obstáculo para el desarrollo.[11]

En lo que sigue se trata de analizar los factores que pueden influir, al menos teóricamente, en la respuesta —afirmativa o negativa— a este interrogante. No se pretende dar una respuesta tajante al respecto, pues tal cosa exigiría un análisis exhaustivo, no sólo de los aspectos teóricos involucrados, sino de las condiciones específicas de los distintos países, tarea que rebasa las ambiciones de este trabajo.

INEQUIDAD EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO; OBSTACULO O FOMENTO AL DESARROLLO ECONOMICO

La discusión referente a la influencia que sobre el proceso de desarrollo económico ejerce la desigual distribución del ingreso predominante en la mayoría de los países pobres, se llevará de la siguiente forma: se analizarán primero los argumentos teóricos utilizados para establecer la hipótesis de que una desigualdad acentuada en la distribución del ingreso, no sólo es congruente con el proceso de desarrollo, sino, en cierta medida, necesaria para la consecución del desenvolvimiento económico. Posteriormente, se presentan y discuten los postulados que parecen invalidar dicha hipótesis y que operan en sentido contrario, o sea que hacen pensar que la disparidad en la repartición de los ingresos, lejos de impulsar, estorba el crecimiento de las economías subdesarrolladas, hipótesis que en mi opinión, dentro de las limitaciones impuestas al vacío teórico en que se desarrolla el análisis, resulta ser más factible en la realidad del mundo subdesarrollado.

Básicamente la argumentación teórica utilizada en la defensa de la hipótesis de que una acentuada desigualdad en la distribución del ingreso es favorable y, además, necesaria para lograr el desarrollo económico en las naciones insuficientemente desarrolladas, descansa fundamentalmente en el supuesto de una función consumo con propensiones (medias y marginales) muy cercanas a uno —o incluso mayores— en los bajos niveles de ingreso, y muy alejados de la unidad en los estratos altos de ingreso.

El razonamiento es el siguiente: la desigualdad en la distribución del ingreso implica la existencia de grupos minoritarios que detentan o absorben una proporción considerable del flujo de ingreso generado. De esta forma, bajo el supuesto señalado de que la propensión al ahorro es mayor a partir de cierto nivel de ingreso, estos grupos minoritarios son los que permiten que la tasa de ahorro sea elevada, dando paso así a una capitalización más acelerada de la que sería en otra forma. Por el contrario, considerando que el ingreso *per capita* estadístico del mundo subdesarrollado es extremadamente bajo,[12] se dice que si llegara a operarse un cambio que hiciera más igualitario el patrón de distribución del ingreso, las grandes masas de población que viven en nivel de subsistencia, o por abajo de él, inmediatamente aumentarían su consumo probablemente en la totalidad del ingreso extra. Como consecuencia de lo anterior, la fracción del ingreso que podría ahorrarse para permitir la capitalización, se disminuiría notablemente —con relación al primer caso— haciendo menor la tasa de desarrollo.

Sin embargo, la argumentación anterior peca de simplista al dejar de lado toda una gama de consideraciones, entre otras, el cuello de botella que puede representar el mercado interno, el destino de los ahorros de las clases privilegiadas, y otros factores que serán analizados posteriormente. En lo que sigue se trata de criticar la hipótesis anterior desde dos puntos de vista; el

[11] Puntualizando, se plantea el problema en esta forma y se descarta la fórmula original, en base a que en la realidad del mundo subdesarrollado se presentan patrones de distribución "bastante inequitativos". Véase CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra*, E/CN/.12/659/Rev.1, noviembre de 1963.

[12] Con cifras del profesor Roseistein-Rodan en un documento de las Naciones Unidas se afirma, refiriéndose a América Latina: "...la región en su conjunto muestra en 1961 un nivel promedio por habitante de 420 dólares expresado en términos del producto bruto nacional. Este nivel equivale a dos quintos del que disfrutan los países económicamente más adelantados de Europa occidental y a un sexto del que corresponde a Estados Unidos y Canadá tomados conjuntamente". Véase CEPAL, *El desarrollo económico de América Latina en la postguerra,* Doc. E/CN/.12/659/Rev. 1, noviembre de 1963.

primero, aceptando como correcto el supuesto hecho en relación a la función consumo y el segundo, realizando ciertas consideraciones que pueden invalidar dicho supuesto y, por consiguiente, la argumentación que en él se basa.

El aceptar, en forma deliberada o no, un patrón de distribución del ingreso *bastante inequitativo* en el proceso de crecimiento del mundo subdesarrollado, implica necesariamente la necesidad de orientar el desarrollo hacia afuera, es decir, tomar como base o impulsor del crecimiento la demanda externa. Esto tiene que ser así, debido a que la desigualdad en la repartición del ingreso tiene como consecuencia restricciones en la dimensión del mercado y en la demanda interna.[13] De este modo, si no se busca apoyo en el comercio internacional, la tasa de ahorro, que se dice generaría la "mala" distribución del ingreso, no tendría aparejada oportunidades de inversión por el cuello de botella representado por la demanda interna. Sin embargo, los intentos de buscar salida a la producción en el mercado internacional no son todo lo fácil que podría pensarse. En opinión de algunos autores, el comercio internacional, en razón de la competencia de los países industrializados y de la amplia gama de productos sintéticos que han aparecido en los últimos años, no *puede* ni debe ser considerado como motor o impulsor del desarrollo. Quienes todavía piensan en el intercambio internacional como motor de crecimiento, probablemente se basan en la experiencia histórica de los países ya industrializados, en los cuales este factor sí jugó un papel de fundamental importancia en su proceso de desarrollo. Sin embargo, las condiciones que enfrentan en esta época los países subdesarrollados no son, ni con mucho, igualmente favorables.[14]

Otra consideración que contribuye a poner en duda las bondades que sobre el proceso de desarrollo se derivan de la desigualdad en los ingresos, se refiere al mal uso que se da a los ahorros y en consecuencia a los recursos escasos. En primer lugar, la experiencia histórica parece indicar —salvo raras excepciones— que la mayoría de las personas que integran los grupos privilegiados de los países pobres, no representan de ninguna manera el empresario innovador de la economía schumpeteriana. De este modo, es común en las naciones pobres que el ahorro de las clases pudientes, la mayor parte de las veces se convierta en ahorro "improductivo", siempre en busca de bancos extranjeros para protegerse de devaluaciones, inflación y posibles revoluciones sociales.[15] Por otro lado, una gran proporción de los ahorros que se invierten no siempre son dirigidos a los campos de inversión más necesarios para el desarrollo.

Como prueba de lo anterior puede decirse que, "según algunas estimaciones, el 50% de la inversión en América Latina es de cáracter improductivo; en Brasil en 1947 las dos terceras partes del ahorro se destinaron a la construcción adilicia con una fuerte concentración en el tipo de lujo, y en Guatemala (únicamente) de 1/3 a 1/2 de la inversión privada es de carácter productivo".[16] Una de las posibles variables explicativas del gran porcentaje de inversión improductiva puede hallarse en la mala distribución del ingreso de tal forma que, aunque existen indudablemente otros obstáculos a la inversión productiva en los países poco desarrollados, tales como la estrechez y los vicios de la estructura de los mercados nacionales, la inseguridad y los riesgos de las inversiones a largo plazo en contraste con la seguridad y altos tipos de interés y elevadas ganancias de los préstamos a corto plazo y actividades especulativas, todos estos motivos influyen en la orientación tradicional de las inversiones hacia la compra de tierras, edificaciones de lujo, acumulación de inventarios, compra de valores extranjeros y atesoramiento de oro y divisas. Es indudable, sin embargo, que la desigualdad en la distribución del ingreso es la causa principal que hace posibles algunos de estos tipos de inversión improductiva.[17]

Con respecto a la validez del supuesto de que la propensión al ahorro (media y marginal) es significativamente más elevada entre los estratos altos de ingreso en relación a la de los grupos con más bajos ingresos, se pueden encontrar opiniones a favor y en contra. Sin embargo, aunque existen autores que niegan dicho supuesto y otros que lo avalan, lo cierto es que ambas argumentaciones se desarrollan dentro de un vacío teórico y de ninguna forma en estudios empíricos. Abramovitz hace notar que "la idea de que la tasa de ahorro tiende a aumentar a medida que la distribución del ingreso se hace más desigual, no ha sido probada aún por comparaciones entre países a través del tiempo" y cita a Marshall que dice: "Las causas que controlan la acumulación de riqueza varían en una forma amplia en países y épocas diferentes y altos ahorros no pueden ser asociados con la inequidad, si los grupos de más alto ingreso se componen de personas cuyo esquema de valores es no comercial y además enfatiza las virtudes del gasto y la extravagancia".[18]

Las hipótesis de una propensión a consumir relativamente baja entre las clases pudientes de los países pobres, se debilita en forma notable al analizar las características de los módulos de consumo de estas clases. Los patrones de consumo de los grupos privilegiados parecen incluir una fuerte concentración de gastos dedicados al consumo suntuario, disminuyendo así la proporción dedicada al ahorro. El problema reviste importancia al grado de que algunos autores como Balogh, opinan que, "las regiones atrasadas mantienen habitualmente las clases más ricas y ociosas cuyas pautas de consumo están muy por encima de lo que se tolera en la Europa occidental contemporánea".[19]

Para apoyar esta afirmación continúa diciendo: "surgen inmediatamente a la imaginación las marajás de la India, los

[13] En una economía sujeta a la posibilidad de una demanda efectiva inadecuada, un incremento en la proporción de utilidades que es absorbida por un grupo minoritario, puede reducir la demanda por inversión al reducir la demanda agregada por producción de la cual se deriva la demanda de bienes de capital. Robert Eisnar, "Income Distribution, Investment and Growth, *Indian Economic Journal*, abril-junio, 1964, p. 411.

[14] Efectivamente, en el proceso de desarrollo de las naciones ya industrializadas el comercio internacional jugó un papel de primera importancia, de tal forma que esos países no tuvieron que preocuparse de la debilidad de la demanda interna pues se enfrentaban con un mercado internacional casi virgen. Un análisis detallado del papel del comercio internacional en el proceso de desarrollo en los países desarrollados, en comparación a las dificultades que tienen que sortear en los últimos años los países subdesarrollados, se puede encontrar en Ragnar Nurkse, "La Teoría del Comercio Internacional y la Política del Desarrollo", en *El Desarrollo Económico y América Latina*, M. S. Ellis (Ed.), FCE, México, 1960.

[15] Es necesario señalar que no obstante que el ahorro de las clases privilegiadas salga al extranjero, esa abstención de consumo libera recursos que podrían ser utilizados para la formación de capital. Sin embargo, esto no siempre sucede, existiendo el agravante que se refiere a que el ahorro en bancos extranjeros incide finalmente en las divisas y por consecuencia aumenta las presiones sobre la balanza de pagos.

[16] Aldo Ferrer, "Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico", *El Trimestre Económico*, vol. XXI, núm. 2, México, abril-junio de 1954. p. 178. En relación con la orientación de los ahorros a inversión poco productiva desde el punto de vista del desarrollo económico, en México "...estas inversiones se realizan en forma de grandes fraccionamientos residenciales, en la construcción de residencias para la venta, y de grandes edificios de departamentos, hoteles de lujo, edificios para oficinas y locales recreativos o de espectáculos". De este modo "...la construcción privada no industrial absorbió aproximadamente el 29% de la inversión privada total". Véase Barry N. Siegel, *Inflación y desarrollo*, CEMLA, México, 1960.

[17] Aldo Ferrer, *op.cit.*, p. 178

[18] Moses Abramovitz, "Economics of Growth", citado por R. Lampman, "Recent Doubts en Egalitarism", *Quarter by Journal of Economics*, vol. LXI, núm. 2, mayo de 1957.

[19] Thomas Balogh, "Note on the deliberate industrialization for higher incomes", citado por Aldo Ferrer, *op. cit.*, p. 172. Con respecto a los hábitos de consumo de las clases privilegiadas en México, Siegel se expresa de la siguiente manera: "Su fastuosa vida incluye todos los refinamientos modernos que brindan los Estados Unidos del siglo XX: cadillacs, automóviles deportivos, ropa fina, alimentos escogidos, etc. Su riqueza le permite viajar y educarse en el extranjero de acuerdo a la tradición". Véase, Barry N. Siegel, *op. cit.*, pp. 145-147.

bájaes egipcios, los hacendados suramericanos".[20] Este fenómeno señalado, de la gran incidencia en el consumo de bienes de lujo de los grupos de altos ingresos de los países subdesarrollados, ha preocupado en forma notoria a los estudiosos de los problemas del desarrollo económico, de tal forma que en un intento de explicarlo, Nurkse utiliza el efecto demostración de Dusenberry trasladándolo al plano internacional.[21] La forma en que Nurkse integra esta teoría como fuente explicativa del bajo nivel de ahorros del mundo subdesarrollado, tiene su inicio en la siguiente forma: "Cuando la gente se pone en contacto con bienes superiores o con patrones de consumo más elevados, con nuevos artículos o con nuevas formas de satisfacción de viejas necesidades, es probable que sienta, después de un tiempo, cierta inquietud o insatisfacción. Su conocimiento se amplía, su imaginación se estimula; brotan nuevos deseos, se eleva la propensión al consumo".[22]

Trasladando este fenómeno al plano internacional, dice que, probablemente, en los países pobres, el contacto con las pautas de consumo de las regiones industrializadas, promovido por los modernos métodos de comunicación (cine, radio y televisión), además de los métodos de publicidad norteamericanos, ha provocado el desarrollo —debido a la imitación— de la demanda por ese tipo de bienes que pueden ser catalogados de lujo. Por consiguiente, dice, tiende a elevarse la propensión general a consumir.

Sin embargo, Nurkse no toma en cuenta que la gran disparidad en la distribución de los ingresos dentro de los países pobres es, en último término, la explicación del fenómeno del consumo conspicuo. La argumentación radica en la consideración de que, si el ingreso no estuviera repartido en forma tan desigual en los países pobres, tendría por consecuencia que el consumo de ese tipo de bienes no podría realizarse. De tal manera que son precisamente las disparidades en los niveles de ingreso lo que provoca que pueda llevarse a cabo la demanda por bienes de lujo.[23]

Precisamente otro de los problemas que trae consigo el consumo conspicuo y la acentuada desigualdad en la distribución de los ingresos, consiste en que gran parte de los bienes en cuestión son de importación y cuando se producen internamente, en su proceso de fabricación se incluyen una gran cantidad de materias importadas. De tal forma que esto contribuye a agravar la tendencia al desequilibrio exterior que trae aparejada el proceso de desarrollo.

Con base en toda la argumentación utilizada en párrafos anteriores para criticar la hipótesis de que la inequidad en los patrones de distribución del ingreso, además de favorecer, es necesaria para fomentar el crecimiento del mundo subdesarrollado, puede concluirse, si no enfáticamente —y a reserva de los resultados que arrojen estudios empíricos de regiones específicas— sí con cierta confianza, que lejos de fomentar el desarrollo, la disparidad en los ingresos puede frenarlo.

Como ya se había señalado anteriormente, la hipóteis contraria, o sea que una mejora —en el sentido de hacerla más equitativa— en la distribución del ingreso, puede impulsar al desarrollo económico, parece ser más operativa en los intentos de solucionar el problema del subdesarrollo. Es claro que una afirmación de este tipo es un tanto aventurada y su comprobación requiere no sólo consideraciones teóricas, sino estudios empíricos en las diferentes regiones. Sin embargo, las consideraciones teóricas realizadas y que parecen invalidar la primera hipótesis, como ya se dijo, operan en sentido contrario y empujan a pensar que una política económica que tenga como fin la redistribución de ingresos, puede impulsar el crecimiento de los países pobres.[24]

Puntualizando, una vez que se ha puesto de manifiesto el perjuicio que sobre el proceso de crecimiento implica la existencia de una desigualdad notoria en el reparto del ingreso, además de haberse rebatido el argumento de una función consumo que únicamente posibilita la formación de ahorro con la existencia de grupos minoritarios en los cuales se concentre una proporción elevada de los ingresos, queda solamente por considerar la afirmación de que "las políticas redistributivas del ingreso pueden desalentar los ahorros privados y por consecuencia el ritmo del desarrollo". Al respecto podemos decir que, de acuerdo a la experiencia histórica de los países industrializados, esto parece no ser cierto. Además, aun considerando la veracidad de esa argumentación, esta influencia no tendría por qué ser inquietante, ya que una política económica inteligente por parte del Estado puede contrarrestar este efecto nocivo, aumentando su intervención por medio de las políticas impositivas y monetarias, en la elección de las tasas más adecuadas entre consumo y ahorro. Esto es, el ahorro público puede y debe sustituir al ahorro privado.[25]

Por último, fuera de los argumentos mencionados, no existen —hasta el momento— otras objeciones dignas de tomarse en cuenta en contra de las políticas redistributivas. Queda, pues, únicamente el considerar algunos de los posibles beneficios que sobre el proceso de desarrollo pueden arrojar las políticas que suavicen las disparidades en la repartición del ingreso.

1) Una vitalización de la demanda interna y por consecuencia una mayor amplitud en los mercados. Los beneficios inmediatos serían los de aprovechar al máximo las economías a escala y proporcionar incentivos a la inversión.

2) La redistribución de ingresos tendría un efecto favorable sobre las presiones de balanza de pagos de la mayoría de los países subdesarrollados, pues se realizaría una reestructuración de la demanda hacia artículos en cuya producción (alimentos, vestido modesto, etc.) no intervienen en forma notable la importación de maquinaria. Esto en comparación a la importación de bienes de lujo que realizan las clases privilegiadas.

3) Utilizando el gasto público financiando con recursos sustraídos a las clases de altos ingresos, por medio del mecanismo impositivo, el Estado estaría en posibilidad de aumentar los niveles de educación y seguridad social, aumentando así la productividad de la mano de obra.

4) Utilizando las políticas impositivas para gravar los estratos de ingresos elevados, el sector público puede contribuir a un posible aumento de la tasa de ahorros disponible para la inversión.

[20] Aldo Ferrer, *op. cit.*, p. 172

[21] A *grosso modo*, la teoría del efecto demostración derivada de la teoría del comportamiento del consumidor, señala que las funciones individuales de consumo no son independientes, sino que guardan estrecha relación entre sí. Véase James S. Dusenberry, *Income, Savings and the Theory of Consumer Behavoir*, Cambridge, 1949, caps. 3 y 4.

[22] Ragnar Nurkse, *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, FCE, México, 1955, cap. III.

[23] El desarrollo de esta hipótesis se encuentra en Aldo Ferrer, *op. cit.*, pp. 169-174.

[24] Quedaría aún por discutir en qué medida y por qué medios. Sin embargo, eso requeriría un estudio exhaustivo que está fuera de los objetivos y límites de este trabajo.

[25] Al respecto Víctor L. Urquidi opina: "El argumento económico que se esgrime en contra de las políticas redistributivas es, en general, el de que la desigualdad del ingreso es la única forma de generar ahorros en el sistema de empresa privada, a fin de realizar las inversiones necesarias para elevar el ingreso (ya que los sectores de ingresos bajos no ahorran). Pero se ha demostrado en la historia reciente que, debido a las condiciones del mundo externo, a la necesidad de industrialización, el crecimiento demográfico acelerado y la conveniencia de orientar la inversión conforme a planes y programas generales, *el ahorro público puede y debe remplazar parte del ahorro privado* por medios no inflacionarios, además de que el Estado induzca a éste a invertirse en determinados sectores. El argumento de que es indispensable contar siempre con un sector de altos ingresos que ahorre parece haberse debilitado considerablemente". Víctor L. Urquidi, "La perspectiva del crecimiento económico y la repartición del ingreso nacional", *Revista Bancaria*, México, vol. VII, núm. 1, enero-febrero, 1959.

Sección Nacional

ASUNTOS GENERALES

Ampliación a 12 millas del mar territorial

El Ejecutivo de la Unión envió a la Cámara de Senadores, el día 16 de octubre, una iniciativa de reformas a la fracción II del artículo 18 de la Ley General de Bienes Nacionales, a fin de que se disponga que las aguas marginales que forman el mar territorial se extiendan en el futuro a 12 millas marinas, que equivalen a 22 224 metros.

Las reformas propuestas quedarían en la forma siguiente:

"Artículo 18. Son bienes de uso común:

"I. . .

"II. El mar territorial hasta una distancia de doce millas marinas (22 224 metros), de acuerdo con lo dispuesto por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, las leyes que de ella emanen y el Derecho Internacional. Salvo lo dispuesto en el párrafo siguiente, la anchura del mar territorial se medirá a partir de la línea de bajamar, a lo largo de las costas y de las islas que forman parte del territorio nacional.

"En los lugares en que la costa del territorio nacional tenga profundas aberturas y escotaduras o en las que haya una franja de islas a lo largo de la costa situadas en su proximidad inmediata, podrá adoptarse como método para trazar la línea de base desde la que ha de medirse el mar territorial, el de las líneas de base rectas que unan los puntos más adentrados en el mar. El trazado de esas líneas de base no se apartará de una manera apreciable de la dirección general de la costa, y las zonas de mar situadas del lado de la tierra de esas líneas estarán suficientemente vinculadas al dominio terrestre para estar sometidas al régimen de las aguas interiores. Estas líneas podrán trazarse hacia las elevaciones que emerjan en bajamar, cuando sobre ellas existan faros o instalaciones que permanezcan constantemente sobre el nivel del agua o cuando tales elevaciones estén total o parcialmente a una distancia de la costa firme o de una isla que no exceda de la anchura del mar territorial. Las instalaciones permanentes más adentradas en el mar, que formen parte integrante del sistema portuario, se considerarán como parte de la costa para los efectos de la delimitación del mar territorial."

Los fundamentos de la iniciativa son, en síntesis, como sigue:

Desde 1917, el artículo 27 de la Constitución establece que son propiedad de la nación las aguas de los mares territoriales "en la extensión y términos que fije el Derecho Internacional".

Al aprobarse la Constitución estaba vigente la Ley sobre Régimen de Bienes Inmuebles de la Federación, de 18 de diciembre de 1902 que, siguiendo la práctica europea, que en el siglo XIX se difundió a otras regiones, señalaba 3 millas al mar territorial (se tomaba como base el alcance de los cañones que en esa época defendían las costas).

Cuando en 1930 se efectuó en La Haya una conferencia cuyo objeto sería la codificación del Derecho Internacional, se pudo apreciar que ya no tenía validez la norma de las 3 millas; por ello en 1935, el Ejecutivo hubo de promover una reforma a la ley mencionada aumentando a nueve millas la extensión del mar territorial mexicano, apoyándose en que, a no contar con una norma de vigencia mundial, nuestro país tenía el derecho de afirmar su soberanía en la extensión fijada en tratados bilaterales que México había celebrado y en los cuales se cita la extensión de nueve millas.

El Ejecutivo alude en su iniciativa a los distintos intentos en que nuestro país ha tomado parte con el propósito de arribar a una fórmula de aceptación general entre los estados, y aunque no han culminado en una convención, sí han destacado una tendencia en el sentido de que un número creciente de países ha adoptado por afirmar su soberanía sobre sus aguas marginales hasta una extensión de 12 millas, e, incluso, más (39 estados han adoptado ya, por ley, las 12 millas).

Finalmente, el Ejecutivo indica que, además, hay que esperar, de ser aprobada su iniciativa, beneficios presentes y futuros para el país, ya que según trabajos que las Naciones Unidas vienen realizando, el avance de la ciencia permite prever que en un cercano futuro será técnica y económicamente posible explotar los recursos del subsuelo marino para expandir las fuentes de riqueza, especialmente por lo que atañe a algunos minerales y petróleo.

El Senado aprobó las 12 millas

El Senado de la República aprobó, el día 28 de octubre, la iniciativa que le fue enviada por el Ejecutivo Federal. Se aclaró que la medida significa que la soberanía del país "se extenderá tanto al mar territorial como al espacio aéreo situado sobre el mismo y al lecho y subsuelo de ese mar. Se medirá este mar territorial a partir de la línea de bajamar a lo largo de las costas y de las islas que forman parte del territorio nacional".

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *sino en los casos en que expresamente así se manifieste. En cada número se recogen informaciones sobre acontecimientos acaecidos hasta el final del mes precedente.*

Al apoyar el dictamen respectivo, el senador Tello se refirió a la serie de pasos adoptados por México en materia jurídica para consolidar el concepto y el derecho de nuestro país sobre el mar territorial. Asimismo, afirmó que no había la posibilidad de que México lesionara algunas de las disposiciones favorables a otros estados, y que consagra la Convención sobre el mar Territorial y la Zona Contigua, como el llamado "derecho de paso inocente", o que se apliquen en dicha zona las leyes de sanidad, aduana, migración, o la legislación en materia civil o penal.

El dictamen respectivo se turnó a la Cámara de Diputados para su estudio y discusión. Si merece la aprobación de ese cuerpo legislativo, se turnará para su publicación en el *Diario Oficial* de la Federación.

COMERCIO EXTERIOR

Promoción comercial en Europa

A principios de octubre último, el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., inició un viaje de promoción comercial por Europa que lo llevó a visitar España, Holanda y Bélgica.

En la primera etapa del viaje, el Director del BANCOMEXT participó en la Reunión de Directivos de Bancos Extranjeros, que fue organizada por el Banco Español de Crédito, una de las instituciones financieras privadas más importantes de España. La reunión tuvo por objeto discutir la forma en que las actuales dificultades del sistema financiero internacional han afectado las corrientes del comercio mundial y los intereses comerciales de distintos países, principalmente del sector en desarrollo de la economía mundial.

En la reunión también se discutió el problema que actualmente preocupa más a la comunidad bancaria internacional: el alza creciente de las tasas de interés. De acuerdo con las opiniones expresadas en esa junta, "a partir de los primeros meses del año próximo seguramente se tendrá una mejoría en las tasas, lo que será un gran alivio para los países necesitados de recursos de capital". El Director del BANCOMEXT calculó que la reducción de las tasas será probablemente de entre medio y un punto, respecto de su actual nivel superior al 8.5 por ciento.

Posteriormente, en Barcelona, dentro de los trabajos de la reunión del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México y España, se pasó revista a la situación del intercambio comercial con España.

Las visitas a La Haya y Bruselas estuvieron conectadas con las reuniones, respectivamente, de los comités bilaterales de hombres de negocios México-Holanda y México-Bélgica. Al informar sobre el resultado de estas reuniones, el Director del BANCOMEXT señaló que, en Bruselas, se había llegado a un acuerdo, en principio, para el establecimiento de una empresa de capital conjunto mexicano-belga destinada a la comercialización del tabaco mexicano en los mercados europeos, "abriéndose así un nuevo mercado serio y permanente en los países de ese continente".

En ambas reuniones se pasó también revista a la situación del comercio exterior entre México y esos países y se examinaron las posibilidades de incrementarlo.

Visitan a México los consejeros comerciales en Argentina, Brasil y Venezuela

Los consejeros comerciales de México en Argentina, Brasil y Venezuela recibieron la invitación del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., para visitar a México y renovar su contacto con el desarrollo industrial y comprobar personalmente el interés de los empresarios por concurrir con sus productos a los mercados del exterior.

El Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior informó que, en cumplimiento de esta misión, los consejeros sostuvieron amplias y constructivas conversaciones con funcionarios de organismos oficiales y de la iniciativa privada y visitaron importantes industrias en la ciudad de México, en el estado de México, en las ciudades de Monterrey, Saltillo, Monclova y Guadalajara, en donde comprobaron el avance tecnológico de industrias representativas, sus disponibilidades de exportación, la calidad y precios de sus productos y, sobre todo, el afán de competir en los mercados internacionales.

En el primer caso, las conversaciones de los consejeros visitantes se realizaron con funcionarios de ramas industriales representantes en la Confederación de Cámaras Industriales, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, del Comité de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada y con funcionarios bancarios y de compañías aseguradoras, ante los cuales expusieron la naturaleza y amplitud de los mercados en que trabajan para absorber los productos mexicanos, las políticas del comercio exterior, los sistemas de financiamiento y los mecanismos administrativos del comercio exterior, asimismo recalcaron la conducta de los importadores y exportadores de nuestro país y de los países en que trabajan. Los consejeros comprobaron la preocupación por fortalecer el comercio internacional como medio importante de desarrollo económico y social del país. Además, los consejeros informaron al Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior, a los funcionarios del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., y a los de la Secretaría de Industria y Comercio, sobre la actividad promocional desempeñada, subrayando lo correspondiente a las Listas Nacionales concesionadas por los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y recibieron de ellos nuevas orientaciones sobre la política de comercio exterior y la recomendación de emplear instrumentos apropiados para fortalecer ciertos renglones de comercio y mecanismos para promover nuestras relaciones comerciales con el exterior.

En el segundo aspecto, los consejeros visitaron importantes industrias y comprobaron objetivamente el importante avance tecnológico de nuestra producción fabril, los incrementos de la producción y en la productividad, el mayor aprovechamiento de su capacidad instalada y, sobre todo, el deseo de los empresarios de concurrir a los mercados exteriores con mayor conocimiento de los condicionantes necesarios para conquistar, aumentar y consolidar los mercados externos, tales como calidades y precios competitivos, formas de empaques, propaganda, seriedad en el cumplimiento de los compromisos, visitas personales a los mercados del exterior y provisión de aquellos elementos que hagan más efectiva la labor promocional de los consejeros comerciales.

Se informó que los consejeros regresan a sus países sede con un gran número de elementos que les permitirán realizar en forma más efectiva su labor de colaboración con la iniciativa privada y, sobre todo, llevan ofertas concretas, para promoverlas en sus países sede, de las industrias química, automovilística, eléctrica, electrónica, siderúrgica, de construcción y, en términos generales, un gran número de artículos semimanufacturados y finales.

Compensación de importaciones de partes automovilísticas

El 21 de octubre próximo pasado, se publicó en el *Diario Oficial* un acuerdo de la Secretaría de Industria y Comercio dirigido a las direcciones generales de Industrias y de Comercio, a través del cual se circunscriben las importaciones de partes automovilísticas correspondientes a la "cuota básica" con la condición de que se compensen con exportaciones de partes automovilísticas de fabricación nacional.

De esta forma, la compensación se efectuará a partir del otorgamiento de las cuotas de fabricación para 1970, año en que la compensación equivaldrá al 5% del valor de las importaciones de partes automovilísticas destinadas a la fabricación de los vehículos incluidos en la cuota básica. Para 1971 la compensación acumulada corresponderá a un 15%, y el 85% restante deberá compensarse en un período de 5 años, mediante porcentajes anuales acumulativos, que serán previamente señalados por la Secretaría.

Con anterioridad, a la concesión de permisos de importación de partes automovilísticas para la producción correspondiente a la cuota básica de 1971, la Dirección General de Industrias comprobará que las empresas solicitantes hayan cumplido su obligación de exportar sus partes automovilísticas fabricadas en el país. Si este compromiso no ha sido cumplido, la cuota básica se reducirá de manera proporcional.

El acuerdo de referencia no afecta a la importación de partes automovilísticas destinada a la fabricación de tractocamiones para el transporte de efectos ni a la de autobuses integrales, ambos con motor diésel.

DESARROLLO REGIONAL

Secuelas de la intercepción

No obstante los acuerdos logrados durante la reunión de subprocuradores efectuada en Washington los primeros días de octubre, referidos a la "Operación intercepción"[1], a través de los cuales ésta quedó transformada en la llamada "Operación cooperación", las ciudades fronterizas continuaron sobrellevando los efectos de las medidas que integraban la intercepción inicial.

Con el propósito de reducir la tensión prevaleciente en las relaciones entre México y Estados Unidos, el Congreso de este último inició a mediados de octubre el estudio de un proyecto de ley, presentado por el Senador republicano por Arizona, quien solicitó 360 000 dólares para sostener la Comisión Fronteriza Estadounidense Mexicana para el Desarrollo y la Amistad de los dos países. En esa misma sesión del Congreso, el Subprocurador estadounidense insistió en la continuación indefinida de un estricto control aduanal en la frontera mexicana.

Por su parte, el Embajador de México en Washington expresó su oposición a que se deformara el contenido del acuerdo tendiente a sustituir la "Operación intercepción", a la que calificó como una desacertada acción unilateral, por otra de carácter conjunto.

En otro orden, el representante de las Naciones Unidas ante la XXXVIII Asamblea General de la Organización Internacional de Policía Criminal, se refirió a la necesidad de combatir el grave problema del narcotráfico. Con este motivo varios delegados de la Interpol manifestaron que México es uno de los cinco países que combate con mayor eficacia el tráfico y consumo de estupefacientes.

Mientras tanto, los cónsules mexicanos de la frontera norte notificaron (21 de octubre) el mantenimiento de la "Operación intercepción", en contraposición y deterioro de los acuerdos oficiales.

Ello indica lo contradictorio de la información, pues con esa misma fecha, el Departamento de Estado de Estados Unidos, reiteró a nuestro embajador que se evitarían las molestias en la línea fronteriza a peatones y vehículos, agilizando los trámites de inspección.

A su vez, el presidente de la Cámara Americana de Comercio de México, estableció contacto con funcionarios de los departamentos del Tesoro y de Justicia de Estados Unidos, encargados y promotores de la Operación, con vistas a solucionar el problema de forma tal que se controle el narcotráfico y se reanuden las relaciones comerciales tradicionales.

Posteriormente, el Presidente estadounidense manifestó, durante una sesión en la Casa Blanca, que la "Operación intercepción" constituía un "tratamiento de choque", pero con resultados satisfactorios.

En esa misma ocasión, altos funcionarios de los departamentos de Justicia y del Tesoro, indicaron que el esfuerzo conjunto estadounidense-mexicano de cooperación constituía un éxito, pues se había elevado notablemente el precio de la mariguana.

Sin embargo, el Director de la Oficina de Narcóticos indicó que sería necesario proseguir esta tarea para abatir el tráfico de heroína y otras drogas.

El Comité Bilateral de Hombres de Negocios de México y Estados Unidos reprobó durante su vigesimocuarta reunión anual, la "Operación intercepción" por sus efectos no sólo en el terreno de lo comercial, sino también porque ha ocasionado una situación desagradable en el plano de las relaciones amistosas de los dos países.

Dentro de este marco, el 27 de octubre, de acuerdo con lo establecido en el convenio firmado en Washington el 10 del mismo mes, se iniciaron las pláticas entre representantes de los gobiernos de México y de Estados Unidos tendientes a solucionar el problema del tráfico ilegal de estupefacientes, mariguana y otras drogas.

Nuevamente se ratificó el comunicado conjunto emitido por ambas partes en la ciudad de México el 11 de junio de 1969, así como los compromisos adquiridos por ambos gobiernos el 10 de octubre de 1969, a través de los cuales se convino en sustituir la "Operación intercepción" por la "Operación cooperación".

De acuerdo con lo manifestado por los representantes de Estados Unidos, desde ese momento, las molestias y trastornos ocasionados en los puntos de inspección aduanal se redujeron a los niveles prevalecientes antes de que se pusiera en práctica la "Operación intercepción".

En el texto del comunicado conjunto emanado de esta última reunión, se especifica que ésta tuvo como base el convenio surgido en la reunión anterior. Por su parte la delegación estadounidense presentó a la mexicana una serie de materiales de trabajo referidos a diversos puntos de la agenda. Ambas delegaciones resolvieron establecer un grupo conjunto de trabajo para el examen de dichos materiales, así como de los que presente la delegación mexicana, a fin de discernir bases que hagan posible el entendimiento entre los dos gobiernos y rendir a estos últimos un informe acerca de sus conclusiones. El mencionado informe será sometido a la consideración gubernamental el próximo 15 de diciembre y, posteriormente, se elaborarán otros informes que tendrán categoría de recomendaciones.

[1] Véase al respecto, *Comercio Exterior*, octubre de 1969, pp. 773-774.

La delegación de México dejó sentado que conforme a la Constitución mexicana, la labor gubernamental tendiente a intensificar la lucha en contra del tráfico ilegal de estupefacientes se efectuará exclusivamente por personal mexicano y bajo la dirección de México.

A su vez, el Secretario de Relaciones Exteriores de México, indicó (30 de octubre) que el gobierno de nuestro país, no por un compromiso asumido frente al de Estados Unidos, sino con el pueblo mexicano y por su propio beneficio, ha decido continuar de una manera cada vez más efectiva su lucha contra el narcotráfico.

Sin embargo, aún el 2 de noviembre información procedente de San Isidro, California, indicaba que no obstante el cambio de nombre de la "Operación" los efectos de la misma seguían siendo los mismos. Cinco días más tarde, un reporte de Tijuana dejaba ver que la inspección aduanal se realizaba ahora con menor detalle y rigor.

Por último, la Asociación de Comerciantes y Profesionistas de Ciudad Juárez, Chihuahua, indicó que las pérdidas comerciales se estimaban en 79 millones de pesos tanto para Ciudad Juárez como para El Paso y que, si bien los comercios juarences no presentaban un estado de quiebra, era posible prever una situación próxima bastante crítica. Se insistió también en señalar que aún se sostenían vigentes las medidas que formaban la "Operación intercepción".

Régimen legal y de promoción de las industrias fronterizas

El subdirector general de Operación de la Dirección General de Industrias de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC), Lic. Guillermo Calderón, sustentó recientemente una conferencia en la Asociación de Investigaciones y Promociones Industriales de Ciudad Juárez, Chihuahua, en la que se refirió al programa de industrialización para la zona fronteriza del norte del país.

De acuerdo con lo expuesto por el conferenciante, la base jurídica del programa de referencia se encuentra en el Título VIII del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, relativo a las operaciones temporales de importación y exportación, que se realizan sin pago de impuestos.

El 20 de mayo de 1965 el Secretario de Industria y Comercio anunció que se llevaría a cabo un "Programa para Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo Largo de la Frontera Norte con los Estados Unidos". Con base a lo anterior en junio de 1966 el Secretario de Hacienda y Crédito Público emitió un oficio que reglamenta la política presidencial al respecto como sigue:

"1o. Que las industrias que soliciten establecerse en cualquiera de las ciudades fronterizas deberán considerarse por este hecho y para los efectos de su operación dentro del recinto fiscal.

"2o. Que el 100% de las importaciones que hagan de materias primas para ser transformadas deberá salir fuera del territorio nacional.

"3o. Que deberán ejercerse todos los controles que la SHCP juzgue necesarios para la importación, transformación y salida de las materias primas objeto de su operación.

"4o. Lo anterior tiene por objeto la identificación tanto de las materias primas que se utilicen como de los artículos terminados que se produzcan. Cuando una industria vaya a elaborar algún artículo que sea de difícil identificación, la SHCP decidirá si es de otorgarse o no la autorización correspondiente para su establecimiento.

"5o. Ya que en esta materia no se pueden dar reglas de carácter general para considerar los requisitos a que deben sujetarse las industrias a establecerse, la SHCP, en cada caso y de acuerdo con la solicitud y los datos que proporcionen los solicitantes, hará los estudios correspondientes y señalará las bases sobre las que debe regirse la importación, control, transformación y salida de las materias primas y artículos que se elaboren".

Lo anterior constituyó la base para el Programa de Industrialización para la Zona Fronteriza Norte, de resultados por demás satisfactorios ya que hasta la fecha se han autorizado 152 empresas maquiladoras que proporcionan ocupación, según cifras registradas hasta el 30 de septiembre de 1969, a 16 951 personas.

El programa ofrece a los industriales numerosas ventajas, entre otras: operar en cualquiera de las ciudades fronterizas para elegir la más conveniente; amplias disponibilidades de mano de obra calificada y no calificada y técnicos capacitados para cualquier actividad; autorización de entrada al país de los técnicos extranjeros necesarios para el desarrollo de las actividades; permiso para operar, conforme a las leyes mexicanas con capital hasta en un 100% extranjero; agua y electricidad abundantes; servicios de comunicaciones; red bancaria enlazada tanto con el sistema bancario nacional como con el internacional; y costo de operación en pesos mexicanos e ingresos en dólares.

El establecimiento de industrias maquiladoras puede tramitarse de acuerdo con su localización, ya sean en zonas o perímetros libres que colinden con la frontera norte del país o en lugares de esta frontera en donde no existe un régimen aduanero especial.

El funcionario de la SIC informó que las dependencias federales son auxiliadas por autoridades estatales, representantes de las mismas dependencias, y las delegaciones de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

Por último, el conferenciante apuntó las siguientes conclusiones:

"1) El Programa de Industrialización para la Zona Fronteriza Norte goza de bases legales absolutamente sólidas.

"2) Los sistemas de tramitación han variado conforme el desarrollo del programa, buscándose siempre la mayor agilidad y funcionamiento.

"3) Intervienen en ese plan la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la de Industria y Comercio.

"4) A la Secretaría de Industria y Comercio compete la autorización de los programas de actividades y la expedición de los permisos en las zonas y perímetros libres y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público corresponde permitir las importaciones temporales.

"5) Existen una serie de instituciones o dependencias gubernamentales y privadas que coadyuvan con las secretarías mencionadas en la preparación del programa, tales son las Direcciones de Promoción Económica de los Gobiernos de los Estados; las delegaciones de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación en las ciudades fronterizas y los representantes de las Secretarías en Mexicali, B. C., y Ciudad Juárez.

"6) La asesoría que brindan todas estas dependencias e instituciones es absolutamente gratuita.

"7) Cuando se trata de maquila de productos sujetos a regímenes especiales de importación, intervienen otras dependencias del Poder Ejecutivo Federal.

"8) Para evitar dilaciones, las solicitudes se deben presentar en forma clara y completa.

"9) Con excepción de productos maquilados a base primordialmente de telas de algodón, se han apoyado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público todas las solicitudes del programa de actividades.

"10) Con fin de expeditar los trámites del permiso de importación cuando la fracción respectiva lo requiere, se re-

mite dicho permiso implícitamente en la opinión favorable acerca de la importación temporal.

BANCA Y FINANZAS

Seguro de vida para ahorradores bancarios

Por disposición del Presidente de la República, a partir del mes de noviembre todos los pequeños ahorradores gozarán de un seguro de vida por el monto de la cantidad ahorrada, siempre que ésta no exceda de 50 000 pesos, sin dejar de percibir el 4.5% de interés.

El anuncio de la medida anterior fue hecho por el Secretario de Hacienda y Crédito Público, después de su acuerdo con el Presidente de la República el 20 de octubre.

Indicó el Secretario que se estima en 8 millones el número de ahorradores y que el valor total de sus cuentas es de 9 000 millones de pesos. Además el seguro de vida podrá superar el valor de la cuenta en caso de muerte por accidente, pues se aplicará el principio de doble indemnización.

Posteriormente, el presidente de la Asociación de Banqueros de México declaró que la medida acrecentará el ahorro interno y que las cuentas objeto de seguro de vida gratuito tendrán que ser mayores de 1 000 pesos y no exceder los 50 000. Expresó que la suma asegurada será el equivalente al saldo promedio que exista en las cuentas en los seis meses anteriores al fallecimiento del cuentahabiente.

Vega dijo que es de esperarse que con esta medida se despertará una mayor conciencia por el plausible hábito del ahorro.

TURISMO

El problema de los terrenos ejidales en Puerto Vallarta

Desde hace aproximadamente quince años, el fundo legal de Puerto Vallarta, Jalisco, comenzó a crecer de manera irregular sobre terrenos ejidales, suscitando de esta forma un problema de magnitud considerable. Esta situación se explica en virtud de los atractivos turísticos de la región, que dieron lugar a la compraventa ilegal de superficies y de parcelas comunales y ejidales, en franca violación del artículo 138 del Código Agrario.

Con objeto de solucionar el problema de referencia, el Jefe del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización (DAAC) y el Gobernador del Estado de Jalisco, pusieron en marcha y dieron a conocer el procedimiento de expropiación de la superficie necesaria para ampliar el fundo legal del predio y regularizar la tenencia de diversos terrenos.

Entre otros, los principales puntos del contenido de dicho procedimiento son:

1) A fin de otorgar un tratamiento gradual a la expropiación de terrenos, el DAAC irá autorizando, una a continuación de otra, la ocupación provisional de cada una de las cuatro fracciones en que se ha dividido la superficie a expropiar.

2) Se solicitará a la Secretaría del Patrimonio Nacional el inmediato avalúo de la superficie susceptible de expropiación.

3) Una comisión especial se encargará de regularizar la situación de quienes adquirieron de buena fe terrenos ejidales e informará de las irregularidades que hubiere encontrado y constatado y en las que se encuentren involucrados empleados de los gobiernos estatal y federal.

Asimismo, se informó que igual método se aplicará en Bahía de Banderas, en la porción que corresponde al Estado de Nayarit y al predio denominado Palo de María o fracción de Unión de Cuáles.

También se hizo saber que la primera etapa de la solución incluye un plan económico y social que comprende 250 h, de las cuales 200 se localizan en el sur del fundo legal y en ellas se han realizado considerables inversiones; las 50 restantes están ubicadas al norte del fundo. Cabe aclarar que ambas superficies forman parte de la dotación de la zona ejidal de Puerto Vallarta.

Al término de la regularización de la primera etapa, aproximadamente 4 000 propietarios tendrán titulación legal de sus predios o lotes. La segunda, tercera y cuarta etapas, comprenderán respectivamente superficies de 100, 260 y 166 h. La labor inmediata de la Comisión de Regularización será la de levantar un censo de ocupantes y superficies ocupadas.

Programas de desarrollo turístico para diversos estados de la república

La Dirección General de Planeación y Recursos Turísticos del Departamento de Turismo realizó una serie de estudios de diversas entidades del país, a fin de elaborar los respectivos programas de desarrollo turístico. Cada programa consta de una introducción y tres capítulos.

La introducción comprende los aspectos histórico y geográfico, el examen de las principales actividades económicas y el de la población. Asimismo, el primero de los capítulos se refiere a la situación actual del turismo de la entidad, revisándose en un amplio sentido; el segundo, a los problemas que en dicha materia presenta la región y un tercero relativo a las perspectivas de desarrollo de la industria turística.

Los estudios están elaborados con sumo cuidado, de suerte tal que se analizan uno por uno los atractivos de cada entidad y las potencialidades turísticas, así como el monto de inversión requerida, tanto en infraestructura como inversiones directas, a fin de lograr un mayor aprovechamiento de estas potencialidades.

Los programas hasta ahora dados a conocer están destinados a cuatro entidades de la república, ellas son: Oaxaca, Zacatecas, el estado de México y San Luis Potosí.

TRANSPORTES

Creación del CONUTRACE

Bajo los auspicios de la Comisión Nacional de Fletes Marítimos, un grupo representativo de importadores y exportadores nacionales constituyó, el 9 de septiembre del año en curso, el Consejo Nacional de Usuarios del Transporte para el Comercio Exterior, A. C. (CONUTRACE). Desde la iniciación de las gestiones tendientes a integrarlo, el mencionado organismo contó con una favorable acogida tanto en el sector oficial como en el privado, así como con el apoyo decidido de las autoridades relacionadas con los distintos aspectos de los transportes internacionales.

El Consejo de Administración del CONUTRACE quedó integrado de la siguiente manera: Enrique del Paso Reinert, presidente; Bonifacio Aguilar Silva e Ing. Ignacio Barragán Palacio, vicepresidentes; Lic. Carlos Ballados Isla, secretario, y Lic. Javier de la Fuente, tesorero.

De acuerdo con un comunicado oficial, el CONUTRACE se fijó, para el desarrollo de sus labores, las siguientes metas: *1)* agrupar a los usuarios del

transporte internacional para representar sus intereses ante las conferencias de fletes y los transportistas independientes, así como ante entidades públicas y privadas relacionadas con los servicios de transporte para el comercio exterior; *2)* constituir un elemento dinámico en el desarrollo del comercio exterior del país, tanto en sus renglones visibles como invisibles; *3)* propiciar la mayor participación de los productos mexicanos en el comercio exterior; *4)* asesorar y representar a los importadores y exportadores en las negociaciones de fletes marítimos que se requieran; *5)* asesorar y representar a los importadores y exportadores en las negociaciones encaminadas a lograr una mayor coordinación con otros transportes y actividades conexas; *6)* consolidar cargas para facilitar la negociación de fletes marítimos; *7)* fomentar la marina mercante nacional; *8)* representar a la iniciativa privada para coordinar con el sector público las actividades en la esfera del transporte marítimo, y otros medios de transporte internacional del país; *9)* cooperar estrechamente con la Comisión Nacional de Fletes Marítimos y coordinar con ésta la asesoría técnica; *10)* recibir y proporcionar asesoría a organismos internacionales de transporte; *11)* promover la expedición o reforma de toda clase de leyes y reglamentos, en beneficio y para protección del transporte para el comercio exterior; *12)* representar, patrocinar y defender los intereses sobre transporte internacional de las personas físicas y morales miembros del CONUTRACE; *13)* establecer servicios para la resolución de consultas de los asociados, la realización de negociaciones en su nombre e información general sobre los requisitos y disposiciones relacionados con el transporte para el comercio exterior; *14)* editar revistas, directorios y toda clase de publicaciones conteniendo información especializada en el transporte internacional, para su distribución y circulación entre los interesados; *15)* establecer correspondencia con organismos similares en el extranjero, para efectivas colaboraciones e intercambios recíprocos de información; y *16)* en general, estudiar y realizar todo aquello que sea conveniente para la consecución de sus fines.

RELACIONES LABORALES

Debate sobre la nueva Ley Federal del Trabajo

Después de varios meses de estudio, por parte tanto de las comisiones legislativas, como de los sectores afectados y estudiosos de la materia, la iniciativa de Ley Federal del Trabajo propuesta por el Presidente de la República, fue sometida por la Comisión dictaminadora a la Cámara de Diputados el pasado 30 de octubre.

El nuevo proyecto está basado sustancialmente en la Ley Federal del Trabajo de 1931, pero establece un nuevo código acorde con las relaciones actuales entre trabajadores y empleados con los patrones.

El reglamento del artículo 123 propuesto prevé beneficios y prestaciones para un número más amplio de trabajadores, es decir, incluye algunos grupos de éstos que anteriormente estaban marginados, entre otros los que laboran a domicilio, los domésticos, los deportistas profesionales, los agentes del comercio, los que operan en los autotransportes, los portuarios, los marinos mercantes y los jornaleros agrícolas.

La jornada de trabajo se mantuvo en 8 horas. En el caso del descanso obligatorio, si se trabaja la paga será sobre base triple, con adición del 25% y sin él para el descanso trabajado ordinariamente. Asimismo, se amplía de manera notable el número de enfermedades consideradas como profesionales.

También se da una mayor agilidad al procedimiento en los conflictos laborales, quedando suprimida la inhibitoria y se exige alta calificación profesional y moral a los funcionarios y empleados de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.

Posiblemente uno de los postulados más loables de la nueva Ley es el que permite el derecho de huelga en caso de que los patrones no acaten las disposiciones legales referidas a la participación de utilidades. Además, delimita el concepto de empleado de confianza y se ampara el trabajador inventor.

Una adición digna de tomarse en cuenta, es la que impide la desintegración de las Juntas de Conciliación y Arbitraje por ausencia de alguna de las partes, correspondiendo el voto del ausente a la presidencia.

El 4 de noviembre último, la Cámara de Diputados aprobó, en lo general, el proyecto de la nueva Ley Federal del Trabajo. A partir de este momento, se iniciaron los debates y después de cuatro sesiones de intensa labor, durante las cuales se hicieron algunas impugnaciones que significaron pequeños cambios de forma o adiciones, quedó totalmente aprobado el nuevo ordenamiento, que fue remitido a la Cámara de Senadores.

Diversas corrientes de opinión

Como era de esperarse, la aprobación de la nueva Ley Federal del Trabajo suscitó un debate entre los distintos sectores de la opinión pública en la medida en que afectó determinados intereses.

En primer término el Centro Patronal del Distrito Federal (CPDF) dirigió un llamado a los diputados y senadores en el que afirmaba que era necesario tomar en cuenta las condiciones reales de la situación económica y social del país.

En su opinión, la iniciativa de Ley incurre en exageraciones de tal índole, que dañará el progreso general del país y frenará al mismo, si no es que coadyuva a un retroceso de lo hasta ahora alcanzado. El nuevo reglamento, dijo el CPDF, "propone descapitalizar la industria y el comercio, impedir su crecimiento y ahuyentar a los inversionistas".

El CPDF se pregunta cómo podrá detenerse el alza de costo de la vida que generará el nuevo Código y lograr la creación de nuevas fuentes de trabajo. Por último, añade que deben concederse a los trabajadores sólo aquellas ventajas que sean compatibles con una situación económica, técnicamente proyectada.

De inmediato el Presidente del Congreso del Trabajo y de la Confederación de Trabajadores Mexicanos declaró que las afirmaciones del CPDF no eran dignas de tomarse en cuenta en tanto que ésta era "un organismo fantasma carente de autoridad moral". Por otra parte, con anterioridad, los miembros de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) y de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN) fueron invitados a exponer sus puntos de vista sobre la materia.

Por su parte, la Confederación Obrera Revolucionaria (COR) negó también la validez de las declaraciones del CPDF y añadió que la nueva Ley no frenará el desarrollo del país ya que constituye, por el contrario, una medida tendiente a acelerarlo.

Un miembro de la Cámara de Senadores señaló que las nuevas prestaciones que se incluyen en el proyecto permiten elevar el nivel de vida de la población en general y agregó que muchas de ellas están contenidas en los contratos colectivos de trabajo vigentes, que en ningún momento han provocado una situación caótica dentro de la actividad económica nacional.

Asimismo, varios diputados del Partido de Acción Nacional indicaron que la construcción de viviendas para trabajadores era una necesidad social que traerá consigo el incremento de la industria de la construcción, generará más fuentes de trabajo y no dará lugar a descapitalización, en tanto que las prestaciones se concederán sin desembolso inmediato, es decir, con base en financiamientos a largo plazo.

También el presidente de la Gran Comisión de la Cámara de Diputados se unió a esta corriente manifestando que las nuevas garantías a la clase trabajadora motivan el desarrollo de la industria y, en general, a la actividad económica.

Nuevamente el sector empresarial dejó oír su voz, esta vez correspondió a la CANACINTRA que reiteró que la nueva Ley Laboral no debe constituirse en instrumento que frene el desarrollo económico y social del país. Debe ser consonante con las necesidades del avance industrial alcanzado y no una adición a las cargas patronales que origine una disminución del desarrollo y merme la creación de nuevas fuentes de trabajo, en detrimento de la clase laboral.

De acuerdo con lo dicho por CANACINTRA, el mantenimiento de los actuales niveles de desarrollo demanda nuevas formas para ampliar el mercado interno, con miras a concurrir a los mercados internacionales.

Añadió que las cargas presentadas por la nueva Ley actúan en detrimento de la mediana y pequeña industria. Finalmente, la CANACINTRA concluye haciendo hincapié en lo inútil del intervencionismo paternal, que no sólo no dinamiza las actividades económicas, sino que además las obstaculiza.

En otro orden, el presidente de la CONCAMIN se pronunció contra una ley del trabajo, que impida el desarrollo económico de México, y detenga el avance industrial. Expresó que si bien no se oponía a una distribución equitativa de la riqueza, sí estaba en contra de las medidas que impidan su creación o desarrollo.

Por otra parte, al concluir los debates sobre la Ley Federal del Trabajo un representante de Acción Nacional refutó la afirmación en el sentido de que la nueva Ley frene el desarrollo del país declarando que a través de la tecnología y la productividad es posible que los trabajadores reciban amplios beneficios sin menoscabo del desarrollo industrial.

Un diputado independiente afirmó que la Ley no toma en cuenta los últimos cambios cuantitativos y cualitativos registrados en el ámbito nacional. Ahora bien, si se la considera como una Ley que convierte en garantía social lo que antes sólo formaba parte de algunos contratos y que incluye reivindicaciones para sectores anteriormente marginados, se conforma como un paso adelante en materia laboral.

La representante del Partido Popular Socialista, indicó que su fracción seguiría propugnando la semana de 40 horas, la escala móvil del salario y otras aspiraciones de la clase trabajadora.

El representante del Partido Auténtico de la Revolución Mexicana dijo que el nuevo Código actualiza "la fluidez y equilibrio que establece la posibilidad de hacerla cumplir en beneficio de las clases trabajadoras".

Por último, el representante del Partido Revolucionario Institucional hizo una síntesis de los trabajos desarrollados durante el examen de la nueva Ley Federal del Trabajo.

JUICIOS Y OPINIONES

Necesidad de impulsar la investigación científica

En la sesión inaugural de las Jornadas Académicas organizadas para celebrar el vigesimoquinto aniversario de la fundación del Instituto Nacional de Cardiología, su director honorario y ex rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Dr. Ignacio Chávez, pronunció un interesante y emotivo discurso en el cual puso de manifiesto que una de las necesidades más apremiantes del país es la de desarrollar una tecnología propia: "Necesitamos hacer ciencia, crear ciencia nosotros mismos y no pasarnos la vida repitiendo las verdades y los errores que nos legaron otros. Mientras no hagamos eso seremos los eternos ignorados en el mundo de la ciencia. Seguiremos viviendo en el coloniaje intelectual... Si no tenemos la tradición científica, habrá que crearla; si en ciencia, más que en nada, no existe el mañana sin el ayer, comenzaremos por convertirnos nosotros en el ayer, para que tengan un mañana los que nos siguen...

"Si buscamos de verdad un progreso orgánico y no ficticio, si queremos que el país se sacuda el coloniaje intelectual y técnico en que ha vivido, sólo hay una clave: impulsar los estudios superiores en lo científico y en lo tecnológico. No basta con enseñar ciencia, es preciso crearla. No se trata de que viva sino de que florezca. Y eso requiere comprensión amorosa y ayuda liberal notoriamente mayor de la que el país le consagra. Yo sé bien, lo sabemos todos, que México es un país de recursos limitados y, en cambio, de necesidades enormes y urgentes. Se ha dicho y repetido que mientras ellas no estén satisfechas, no es posible satisfacer las otras, de tipo superior, porque son onerosas y las cultivan sólo las élites intelectuales".

En opinión del doctor Chávez, el planteamiento antes señalado constituye un error, dado que "esperar a que se cubran todas las necesidades elementales para impulsar las del mundo superior de la inteligencia, eso nos llevaría, no años, sino muchas décadas, quizá un siglo. Y nunca estaríamos seguros de haberlo logrado. En cambio sí lo estaríamos de haber perdido el paso del tiempo, de ir a la zaga del movimiento mundial. Siempre subdesarrollados, siempre dependientes, nunca dueños de nuestro destino. Y a lo largo de esa ruta de espera, como víctimas de nuestra actitud, quedarían muchas generaciones jóvenes frustradas, que no tuvieron el derecho de realizarse.

"Impulsar la investigación científica, las altas humanidades y la fina tecnología no significa aristocratizar la educación. Es problema de integrarla, de extenderla abajo, en los planes que reclama el pueblo, y de impulsarla arriba, en los que demanda el mundo de la inteligencia. Más de una vez he insistido en que los pueblos, como los árboles, no crecen por abajo. Es cierto que sus raíces dan la fuerza y la savia, pero es arriba donde revienta la fronda. O como en la frase de Ortega y Gasset: un país, igual que un hombre, no es sólo fuerza de músculo, también es nervio y ganglio y centro cerebral. Y eso es lo que rige al conjunto.

"Y cuando el país entero capte en toda su plenitud esta verdad elemental y terrible de la que depende nuestro destino, cuando se impulse con igual ardor la educación primaria que redime y la superior que crea el conocimiento, ese día México podrá lograr su verdadera fisonomía... El México de mañana, afirmé aquí hace mucho tiempo, ha de tener el perfil que le dibujen nuestros sueños y ha de alcanzar la altura a que lo levanten nuestros esfuerzos".

De otra parte, como era de esperarse, el discurso del doctor Chávez encontró un gran eco en los círculos intelectuales del país. Así, el doctor Efrén C. del Pozo, secretario general de la Unión de Universidades de América Latina,

declaró que "la necesidad de dar impulso a la enseñanza superior, no sólo es un imperativo en México, sino que fue expresado y reiterado en la reciente Primera Conferencia Latinoamericana sobre Planeación Universitaria".

En opinión del Dr. Del Pozo, en la mencionada Conferencia Latinoamericana "el sentir de la mayoría de los delegados universitarios, fue que la necesidad de promover la enseñanza superior y la investigación científica en los países de América Latina, es tanto mayor cuanto más grande es su atraso. Nunca se podrá alcanzar el progreso si se subordina la enseñanza superior a un programa que difiera su desarrollo para cubrir necesidades elementales, como la educación primaria, puesto que precisamente en los niveles superiores de educación e investigación formarán los cuadros directivos impulsores del desarrollo de las comunidades".

Por su parte, el director de la Facultad de Química de la UNAM, químico Manuel Madrazo Garamendi, señaló que "la servidumbre en relación con lo extranjero no se elimina por el simple hecho de regular la inversión de capital extranjero, ya que subsiste la importación de *know-how* y de técnica, y a veces es más grave que cuando el capital de una empresa es extranjero. En el primer caso los inversionistas del exterior comparten experiencias, responsabilidades y riesgos con los inversionistas mexicanos. En el segundo caso, se limitan a obtener beneficios económicos muy fuertes, tan fuertes como en el primer caso o mayores aún, pero sin compartir, y sin aportar otra cosa que tecnologías en la mayoría de los casos obsoletas".

El doctor Emilio Rosenblueth, coordinador de ciencias de la UNAM señaló, por su parte, que coincidía "plenamente en los comentarios del doctor Ignacio Chávez, en el sentido de que es verdaderamente urgente un esfuerzo en gran escala por parte de toda la nación, para impulsar la educación superior y la Investigación científica".

Necesidad de "ordenar las relaciones con el capital extranjero"

El director general del Banco Nacional de México, S. A., Agustín Legorreta, declaró ante los miembros de la Cámara Belga de Comercio e Industria en México, el 22 de septiembre del año en curso, que la mejor fórmula para la inversión extranjera en nuestro país indudablemente la constituye la empresa de capital mixto dado que, en su opinión, es preferible retardar un tanto nuestro proceso de desarrollo a entregar nuestra economía a "la avalancha" de capitales extranjeros incontrolados.

"Hemos tenido la suerte —dijo— de que nuestra estabilidad política y económica en los últimos años nos haya colocado en condiciones de no tener que decir 'sí' a toda inversión extranjera." Asimismo, señaló que la iniciativa privada, "por lo menos el grupo al que pertenezco", con anterioridad a los dos períodos presidenciales inmediatamente anteriores en los cuales se empezó a pensar en cierta política respecto de la inversión extranjera, predicaba ya la necesidad de ordenar estas relaciones con el capital proveniente del exterior a fin de evitar que todos los negocios mexicanos pasaran a manos de extranjeros. La inversión extranjera —recalcó— "es necesaria pero debe ser sólo un complemento del ahorro interno nacional".

Sin embargo, el Director del Banco Nacional de México insistió en que no se puede cerrar la puerta al capital extranjero pero que es necesario buscar la diversificación de las fuentes de dicho capital, "y tenemos los ojos puestos en Europa", señaló, aunque advirtió a los empresarios belgas que no deben esperar un trato preferencial a este respecto.

De otra parte, Legorreta reprobó la actitud de ciertas empresas extranjeras que tratan de obtener el mayor rendimiento posible de sus inversiones a través de pagos, en su opinión no siempre justificados, por concepto de patentes, regalías y otros equivalentes, e hizo notar que esas aportaciones son a su vez equivalentes a las aportaciones de los ejecutivos locales por concepto de sus conocimientos del mercado y de las condiciones generales que privan en nuestro país. Asimismo, señaló su preferencia por la alianza con empresas extranjeras que estén dispuestas a manejarse públicamente, por medio de la colocación de sus valores en el mercado.

Por lo que ve al problema del financiamiento por parte de la banca privada mexicana a empresas extranjeras o de participación extranjera en el país, Legorreta se avocó por la fórmula que en su concepto es la mejor y que consiste en otorgar a dichas empresas un financiamiento proporcional a la inversión mexicana en las mismas. Es decir, si una empresa cuenta con el 50% de capital mexicano, la banca privada proporcionaría únicamente el 50% de un determinado financiamiento, con lo cual se obligaría a los inversionistas extranjeros a obtener el resto en el exterior.

Finalmente añadió que hay grandes posibilidades para quienes deseen invertir en México y explicó que aun cuando hay renglones básicos en los que la inversión extranjera sólo puede participar minoritariamente, todavía existe en nuestro país un amplio campo en el que no prevalece esa disposición legal.

Convocatorias al Premio Anual de Economía y a un estudio sobre el problema del campo

El Banco Nacional de México, S. A., institución privada, dio a conocer recientemente la convocatoria para el "Premio Anual de Economía Banamex 1969", para el que pueden presentarse estudios y ensayos sobre "problemas de verdadera importancia para el desarrollo económico de México y que se hayan escrito o publicado en 1969". El autor o autores, que deben ser de nacionalidad mexicana, han de presentar sus trabajos en diez ejemplares, al Departamento de Estudios Económicos del Banco Nacional de México, antes del 15 de enero de 1970.

El primer premio, dotado con 50 000 pesos, se entregará al autor o autores del estudio o ensayo que, a juicio del Jurado merezca el primer lugar; el segundo premio, asciende a 20 000 pesos, y el tercero consiste en un diploma especial a cada uno de los tres trabajos que merezcan mención honorífica en opinión del Jurado, que está integrado por personalidades de las esferas oficial y privada conectadas con la economía.

Por otra parte, el propio Banco dio a conocer una convocatoria para desarrollar el tema "Productividad agrícola y ganadera, ocupación y nivel de vida de la población campesina: sus problemas y soluciones". Se admitirán a concurso investigaciones inéditas, cuyos autores las hayan efectuado "con el indispensable rigor analítico y metodológico". Los autores deben ser personas físicas de nacionalidad mexicana, y el plazo para realizar la investigación vence el 31 de diciembre de 1970; por lo que los estudios deben entregarse, a más tardar, el 15 de enero de 1971.

Dos son los premios para los trabajos meritorios, que el Jurado estime pertinente aprobar: primero, 75 000 pesos, individualmente al autor, o conjuntamente a los autores; y segundo, diploma especial a cada uno de los estudios merecedores de mención honorífica.

Concentración del ingreso dentro del proceso de desarrollo agrícola

DR. DAVID BARKIN

Recientemente, la discusión del problema de la distribución del ingreso en México ha llenado las páginas de las publicaciones económicas con datos sobre la concentración relativa de los ingresos y riqueza del país en las manos de una porción muy pequeña de la población. A pesar de que la mayoría de los que estudian este fenómeno lamentan la situación, son pocos los que se detienen a examinar el proceso de desarrollo para determinar cómo es que surgió esta situación y si sería factible hacer ajustes que permitieran una mejora en el bienestar económico de las personas situadas en los estratos económicos más bajos.

Una reciente investigación socioeconómica del próspero programa de inversión pública en la cuenca del río Tepalcatepec, puso de manifiesto que la evaluación de un programa de desarrollo regional con los implementos normalmente utilizados por el economista, que son los necesarios para el análisis de costo-beneficio, proporcionaba una base insuficiente para comprender los efectos del programa sobre el desarrollo de la región y sobre la mayoría de la gente involucrada en el esfuerzo de desarrollo. Para evaluar el éxito de un programa de este tipo se suele echar mano de la comparación de los beneficios derivados del proyecto —el aumento en el valor de la producción neta— con los costos que implica el proporcionar las facilidades necesarias para inducir ese aumento en la producción —el presupuesto de inversión. Este tipo de evaluación, sin embargo, deja mucho que desear, porque no exige de manera explícita tomar en consideración muchas influencias adicionales que pueden tener efectos importantes sobre la contribución total del proyecto al desarrollo económico. En el transcurso de una investigación en el estado de Michoacán, encontré que el empleo de un solo instrumento de medición de la productividad de un programa de inversión gubernamental proporciona una imagen incompleta de la contribución de ese proyecto al desarrollo económico regional y nacional, debido a que el proyeto ejerce múltiples efectos sobre la gente que habita en la región.

Más concretamente, aunque el proyecto parecía satisfacer de manera adecuada la mayor parte de los criterios de desarrollo económico, el visitante de la zona no podía dejar de observar la relativa ausencia de cambio en los módulos de vida de la mayoría de los campesinos. Es decir, a pesar del considerable aumento en la producción agrícola y en la generación de energía eléctrica, del crecimiento de la población y del comercio, y de la mejora en muchos servicios públicos, casi todos los campesinos parecían estar viviendo más o menos al mismo nivel de vida que antes del proyecto.

En este breve ensayo, apunto que la razón principal para la ausencia de efectos extendidos, derivados del programa de desarrollo, ha sido la concentración del control de las fuentes de crédito en manos de unos cuantos agricultores, que estaban dispuestos a asumir mayores riesgos y tenían acceso a ciertos recursos financieros cuando el programa de desarrollo apenas se estaba iniciando. Propongo luego algunas medidas que podrían tomarse a fin de mejorar la distribución del ingreso, proporcionando crédito adecuado a algunos de los agricultores que no lo han obtenido anteriormente, mientras que simultáneamente se estimula a los agricultores más emprendedores para que se dirijan hacia otras regiones, en las que su experiencia y recursos puedan resultar más productivos para el esfuerzo de desarrollo nacional.

Nota: El autor, del Departamento de Economía de la Universidad de Nueva York, realizó investigación de campo en la cuenca del Tepalcatepec.

DESARROLLO AGRICOLA

En la década de los cuarenta se inició un programa de desarrollo regional en la cuenca del río Tepalcatepec, en Michoacán, a fin de hacer uso del valioso e inexplotado potencial agrícola de

esa aislada región del país. El proyecto se orientaba a la redistribución regional de recursos de las zonas más desarrolladas de la nación, hacia una localizada en la región centro-oeste de la república, en el estado de Michoacán, que no estaba desarrollada y constituía una fuente de dificultades políticas para el Gobierno federal. La construcción de obras públicas comenzó en 1947, para poner en práctica un plan de desarrollo regional destinado al sector agrícola de la cuenca, bajo las órdenes de la Comisión del Tepalcatepec, un organismo semiautónomo. Desde entonces, más de 500 millones de pesos (a precios de 1960) han sido empleados en irrigación e inversiones conexas en la cuenca del río Tepalcatepec.[1]

El programa de inversiones de la Comisión del Tepalcatepec tuvo un efecto notable sobre Tierra Caliente, el sitio más aislado y desolado de la cuenca. Después de dos décadas de trabajo, las comunicaciones de la región con el resto de la nación pasaron de un primitivo sistema de caminos, transitables sólo fuera de la temporada de lluvias, hasta una red de carreteras de primera categoría, aereopuertos, y servicio regular de ferrocarril. Mejoraron notablemente las escuelas, hospitales y otros servicios públicos y, con el mejoramiento en las condiciones sanitarias, casi desaparecieron el paludismo y la disentería. Las medidas en materia de salud pública también contribuyeron al descenso del índice de mortalidad, de 16 a 10 por millar. Sin embargo, la Comisión consagró casi todas sus energías a la agricultura y, durante el mismo período, el área cultivada en la región aumentó en dos veces y media, mientras que la zona irrigada llegó a abarcar hasta casi seis veces la superficie inicial.

Conforme se extendía la zona irrigada tuvo lugar un cambio lento que llevó de los tradicionales cultivos de subsistencia hacia los cultivos comerciales, frecuentemente destinados a los mercados de exportación de México. El algodón desplazó lentamente al maíz como principal cultivo de la región, mientras que los plantíos de melón y sandía aumentaron en importancia (véase cuadro 1). También se modificaron las técnicas de producción y el valor de la producción por hectárea aumentó en más del triple. El valor de la producción agrícola de la región aumentó más de cinco veces, a precios constantes. El gran aumento en el valor de la producción se explica por el cambio habido en los cultivos, por la existencia de una zona irrigada de mayor extensión y por la mecanización y el empleo de una tecnología mejor.

Incluso aplicando las normas más conservadoras de evaluación de la productividad, el proyecto produjo un rendimiento del 13% sobre la inversión. Además del considerable aumento en la producción agrícola, la mayor parte de ella para exportación, y de otros beneficios económicos que no fueron calculados, el programa de "inversiones sociales" de la Comisión mejoró la calidad y la cantidad de los servicios públicos en la región. Por tanto, a la luz de casi todas las reglas de evaluación de la inversión pública, el programa de inversiones de la Comisión del Tepalcatepec constituyó un empleo acertado de recursos desde el punto de vista nacional.

En consecuencia, el programa proporcionó la infraestructura social y económica básica para convertir la cuenca del río en un lugar atractivo para inversiones futuras en agricultura. Como en muchos otros proyectos de obras públicas en México, se dio por supuesto que los empresarios y los capitales aprovecharían las lucrativas oportunidades creadas por la Comisión. La pronta y eficiente explotación de las instalaciones de irrigación y transporte fue asumida casi como un acto de fe por los planificadores del gobierno.

Empero, pronto se hizo evidente que esa respuesta no estaba próxima. Aun con la ayuda de un centro de experimentación agrícola y con trabajos de extensión agrícola, el proceso de convertir una economía agrícola tradicional en una agricultura comercial moderna resultó lento y, con frecuencia, incierto. Un examen de este proceso histórico revela varios factores institucionales y estructurales que prolongaron el período transitorio y afectaron la distribución regional del ingreso. Dos de éstos, la provisión de crédito agrícola y los elevados costos de producción, han de examinarse con cierta amplitud.

CUADRO 1

Area cultivada en Tierra Caliente, Mich.
1949-1950 a 1964-1965

	1949-50	*1954-55*	*1959-60*	*1964-65*
		Miles de hectáreas		
Total	*46.5*	*69.6*	*116.1*	*120.3*
	Porcentaje de la superficie dedicada a cada cultivo			
Frijol	1.4	1.7	1.5	0.5
Maíz	52.7	52.1	52.3	18.3
Algodón	0	0.8	3.9	38.4
Limón	7.4	7.0	7.9	7.3
Melón	0.6	2.1	4.3	5.5
Arroz	16.2	18.4	13.1	11.0
Ajonjolí	18.6	12.6	10.1	11.0
Caña de azúcar	1.6	0.2	0.5	0
Sandía	0.2	0.2	3.8	4.6
Otros	1.3	4.7	2.6	2.7
	Porcentaje de superficie irrigada			
	36.3	*49.8*	*68.1*	*81.7*

Fuente: David Barkin, "Economic Development in the Tepalcatepec River Basin" tesis doctoral inédita presentada a la Universidad de Yale.

Toda la producción agrícola en México está condicionada por la reforma agraria promulgada como resultado de la Constitución de 1917. A partir de entonces, se han entregado parcelas a campesinos sin tierra, sobre las que éstos tienen derechos de usufructo a perpetuidad; estas parcelas están reunidas en comunidades colectivas llamadas ejidos, y los individuos son conocidos como ejidatarios. A pesar de que los ejidos fueron concebidos como unidades en las cuales los campesinos pudieran trabajar y administrar la tierra colectivamente, la mayor parte de los ejidatarios no trabaja colectivamente, sino que, por el contrario, maneja las tierras como si se tratara de posesiones privadas. Una importante diferencia entre propiedad privada y ejidal es que el ejidatario no tiene derecho legal, excepto en circunstancias especiales, para enajenar la tierra en cualquier forma (hipoteca, renta, etc.) y no debe dejar de cultivarla por más de dos años si pretende conservar sus derechos sobre ella. A pesar de esta prohibición, algunos ejidatarios encuentran la manera de rentar o vender su tierra cuando lo estiman provechoso.

Por carecer del derecho de hipotecar la tierra, los ejidatarios se hallan a menudo sin recurso alguno en la búsqueda de crédito para sus operaciones agrícolas. El Banco Nacional de Crédito Ejidal fue creado para remediar esta situación, otorgan-

[1] Para mayores detalles sobre la región y las actividades de la Comisión, véase David Barkin, "Economic Development in the Tepalcatepec River Basin" tesis doctoral inédita presentada en la Universidad de Yale.

do préstamos a corto plazo, no asegurados, para financiar la agricultura ejidal. El Banco empezó a operar en Tierra Caliente en los años cuarenta; financió los cultivos tradicionales de subsistencia, aunque se destinaron fondos para algunos experimentos ganaderos. Una vez que la Comisión fue formada y tubo abundancia de agua para riego, los promisorios resultados obtenidos por el centro de experimentación con el algodón indujeron al Banco a financiar su producción sobre bases comerciales.

El apoyo del Banco al cultivo del algodón fue orientado explícitamente a demostrar lo ventajoso de introducir estos cultivos comerciales y a inducir al capital privado a acudir a la región, a fin de ampliar la producción tanto en tierras privadas como ejidales. Los recursos del Banco resultaban insuficientes para financiar los costos de producción en caso de que todos los ejidatarios pretendieran formular solicitudes de crédito. Su inversión inicial en algodón se decuplicó, es decir, pasó de 200 a 2 000 hectáreas en la segunda temporada de la producción algodonera, 1956-57.

El sector privado respondió muy lentamente al ejemplo del Banco Ejidal, y hacia 1959-60 el banco oficial todavía financiaba las tres cuartas partes de la superficie total sembrada de algodón, la cual había crecido hasta 4 500 h. En los siguientes cinco años, el cultivo de algodón creció rápidamente, y hacia 1965 cerca de 45 000 hectáreas fueron sembradas de algodón, alrededor de una cuarta parte de las cuales fue financiada por el Banco Ejidal.[2]

Con la entrada de grandes montos de crédito privado a la región, se hizo necesario abrir nuevas áreas al cultivo de algodón. Gran parte de la tierra mejor y más accesible pertenecía a ejidatarios, pero estaba cubierta por matorrales, pequeños arbustos y rocas que había que remover con objeto de facilitar el empleo de maquinaria. Esta operación era muy costosa y estaba fuera del alcance de muchos ejidatarios y pequeños propietarios. Se establecieron arreglos legales con los interesados en sembrar algodón, de modo que a partir de 1960 los contratos de arrendamiento se tornaron bastante comunes en la región. Las cláusulas usuales estipulaban que el arredatario escombraría la tierra en lugar de pagar renta y que podía utilizar la tierra durante dos años. Este era por lo regular un período suficiente para obtener una utilidad atractiva por la operación de escombrar la tierra. Aproximadamente 45 000 h fueron escombradas en esta forma durante cinco años.

Aun después de que la tierra estaba preparada para la mecanización, el cultivo del algodón resultaba un proceso costoso. La extendida práctica de alquilar equipo y operarios para realizar gran parte del trabajo eliminó la necesidad de que casi todos los agricultores hiciesen grandes inversiones en maquinaria e hizo posible cultivar parcelas relativamente pequeñas de una forma tan eficiente como los lotes más grandes. Sin embargo, los costos de siembra del algodón son mucho mayores que los de los cultivos tradicionales, debido a la mecanización y a la necesidad de controlar enfermedades y plagas, que aumentaban a medida que el área bajo cultivo se extendía. Gran parte de los agricultores tenía que recurrir al Banco Ejidal o a prestamistas privados a fin de financiar estos desembolsos mientras la cosecha era recogida.

Desde el punto de vista de los costos, por tanto, los principales obstáculos para el cultivo del algodón son los elevados costos de inversión necesarios para preparar la tierra de modo que pueda utilizarse maquinaria y los desembolsos que supone el alquiler de equipo para trabajar la tierra. La obtención de crédito de prestamistas privados no está al alcance de todos los que lo desean, ya que los acreedores requieren un sujeto de crédito que haya tenido alguna experiencia con cultivos comerciales y que cuente con el conocimiento técnico para trabajar con maquinaria. Se facilitó crédito a la mayoría de los propietarios privados porque ellos podían hipotecar, y efectivamente hipotecaron, su tierra. Pero, como consecuencia de las restricciones de crédito, muchos ejidatarios juzgaron más provechoso rentar su tierra a aquellos que contaban con capital de trabajo en vez de continuar sus cultivos tradicionales, que sólo requerían pequeños desembolsos pero que rendían utilidades sustancialmente más reducidas. El campesino no sólamente era remunerado por el uso de su tierra, sino que con frecuencia se le garantizaba trabajo regular como obrero agrícola.

La oficina local de la Secretaría de Agricultura estimó, con fundamento en una encuesta, que en 1965 cerca del 65% de la tierra ejidal sembrada de algodón estaba siendo rentada a otros ejidatarios o a propietarios privados. Aunque ilegal, este sistema está tácitamente autorizado a continuar, quizá como una consecuencia directa de la incapacidad para otorgar a los ejidatarios crédito suficiente a fin de permitirles emplear su tierra para los cultivos comerciales más redituables. La falta de recursos de crédito dentro del sector ejidal impidió su entrada a los cultivos comerciales en gran escala, sin acudir al capital del sector privado. Las fuentes de crédito privadas estaban interesadas en asegurar el empleo más eficiente y seguro de sus recursos, lo que condujo a la concentración del cultivo del algodón en manos de unos cuantos y a la proliferación de contratos de arrendamiento de tierras, que no podían ser compradas debido a prescripciones legales o a la falta de interés de los terratenientes privados en vender.

CREDITO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

En el caso estudiado, se alcanzó un rápido desarrollo agrícola reinvirtiendo las utilidades obtenidas de cultivos comerciales redituables cuya explotación fue estimulada por el suministro de crédito gubernamental. Inicialmente, los inversionistas privados no estuvieron dispuestos a aportar el capital de inversión necesario para financiar la expansión del cultivo de algodón que el proyecto público de irrigación hizo posible.

Muchos de los campesinos que recibieron crédito del banco oficial estuvieron capacitados para emprender lucrativas siembras comerciales de algodón y ampliar aún más sus plantíos, empleando la tierra de aquellos ejidatarios que no pudieron obtener crédito o que no estuvieron dispuestos a asumir los riesgos iniciales que implicaba el cambio a un nuevo cultivo. Los frutos del desarrollo agrícola se han concentrado en el grupo inicial, mientras que la mayoría de los agricultores de la región continúa los cultivos tradicionales o trabaja para terceros en los cultivos más lucrativos, en tierras que ellos mismos rentaron a aquellos que gozaron de acceso al crédito. A pesar de que sus ingresos reales son más altos de lo que serían si todavía mantuvieran sus cultivos de subsistencia, los jornales que reciben mientras trabajan como jornaleros, y la renta pagada por el uso de sus tierras, son menores de lo que ellos podrían percibir en caso de que lograran obtener crédito y cultivar sus propias parcelas.

La lenta respuesta inicial de los agricultores al ejemplo puesto por el Banco Ejidal está en agudo contraste con la rá-

[2] La expansión del financiamiento del Banco fue posible, en parte, por la acumulación de reservas obtenidas de operaciones exitosas en años anteriores. El financiamiento estuvo limitado, en un principio, debido a la falta de suficientes recursos gubernamentales para crédito agrícola.

pida expansión de la superficie sembrada de algodón, una vez que las fuentes de crédito privadas se convencieron del atractivo del nuevo cultivo. Sin embargo, la rápida acumulación de utilidades, empezó a hacerse lenta a medida que los costos se elevaron debido a la creciente necesidad de fertilizantes e insecticidas. El alza de costos tuvo lugar al mismo tiempo que se produjo una baja de los precios del algodón en el mercado mundial, y el gobierno mexicano tuvo que eliminar los impuestos a la exportación de su producto de exportación más importante y adoptar medidas para estabilizar el precio interno de la fibra. Aunque las muy elevadas tasas de utilidad percibidas inicialmente por los productores han declinado, el algodón y otros productos agrícolas aún pueden ser cultivados reditualmente en la región.

El crédito privado aún manifiesta características de monopolio debido a su íntima relación con las actividades de procesamiento y comercialización del algodón. Como consecuencia, los productores mayores están posibilitados para obtener una tasa de utilidad sobre el promedio, haciendo arreglos especiales con las despepitadoras de algodón en la región o, de hecho, invirtiendo en ellas. Aunque estos agricultores han podido obtener sólidas recompensas por su disposición inicial a asumir los riesgos de la introducción de nuevos cultivos, y la nación se ha beneficiado de las actividades de promoción del Banco Ejidal, los grandes agricultores continúan beneficiándose de la producción de algodón a través de la estructura de monopolio de la industria, que impide a nuevos agricultores entrar en la producción sin aportaciones sustanciales de capital.

Esto parece indicar que un cambio de las políticas de crédito del banco oficial y la regulación de las políticas de crédito de otros prestamistas, podría permitir ayudar a los ejidatarios a cultivar su propia tierra. Este tipo de ajuste no conduce necesariamente a una reducción de la productividad, ya que los grandes productores se ven forzados en la actualidad a trabajar en lotes de terreno disponibles para alquiler por parte de estos mismos productores potenciales, se dispone de maquinaria agrícola susceptible de alquilarse para ayudar a vencer las indivisibilidades del equipo de capital. Las políticas tendientes a promover una participación más amplia en la administración del cultivo del algodón, y en las utilidades de él provenientes, son aconsejables al menos sobre dos fundamentos: equidad y aumento del consumo.

El mejoramiento de la distribución del ingreso, haciéndola más equitativa, constituye desde hace mucho tiempo un objetivo social en México. Las estadísticas de que se dispone indican que en vez de avanzar hacia este objetivo, el esfuerzo mexicano de desarrollo se ha apartado de él. La creciente concentración del ingreso, que facilita el empleo del ahorro para la inversión, ha contribuido en parte al rápido crecimiento que ha experimentado México durante las dos décadas pasadas, pero esto se ha conseguido a costa de distancias cada vez mayores entre ricos y pobres y, especialmente, entre habitantes rurales y urbanos. Como se ha visto, aun en regiones en que ha tenido lugar un aumento relativamente rápido en la producción agrícola, los beneficios no se distribuyen equitativamente entre todos los habitantes de la zona.

La creciente desigualdad en Tierra Caliente, arriba mencionada, no ha sido cuantificada hasta ahora. Es posible apuntalar, hasta cierto grado, los datos con que se cuenta mediante información relativa a los salarios de los jornaleros agrícolas en Tierra Caliente. Durante la presente década, los salarios reales para este tipo de trabajadores no han aumentado, a pesar del gran aumento en el volumen físico y el valor de la producción. Hay una excepción importante: durante el clímax del período de cosecha, cuando la producción de algodón es especialmente grande, las tarifas de trabajo a destajo se elevan considerablemente y los pizcadores competentes son capaces de ganar hasta cuatro veces el jornal vigente; sin embargo, casi toda la gente que labora en la cosecha no es de la región, ya que los agricultores de ella están ocupados con su trabajo regular bajo contrato. Esto indica que los principales beneficiarios de la prosperidad de la región son quienes controlan la venta de las cosechas —los arrendadores— y quienes procesan el algodón crudo, así como los vendedores al mayoreo de otros productos regionales y los trabajadores agrícolas migratorios.

Un primer paso tendiente a restringir el uso de recursos gubernamentales que propician el crecimiento de la diferencia entre ricos y pobres, sería el de negarse a continuar concediendo crédito del Banco Ejidal a agricultores que han estado trabajando la tierra durante el tiempo necesario para acumular suficiente capital de trabajo propio, o que han conseguido líneas de crédito de otros prestamistas. Podría implantarse una disposición adicional que estimulara a los agricultores a cultivar su propia tierra: no habría disponibilidad de crédito para más tierra de la que cada individuo puede poseer de acuerdo en lo establecido por el Código Agrario. Al mismo tiempo, debería estimularse a los agricultores para que volvieran a solicitar crédito, aun cuando se les hubiera negado anteriormente. La asistencia técnica, que desempeñó un papel importante en la modernización de la agricultura de la zona, debería continuar acompañando al crédito. Sin duda, esto requeriría de algunos recursos adicionales en materia de asistencia técnica y supervisión, pero estos recursos podrían encontrarse dentro de la región, y no sería necesario mermar la ya de por sí escasa provisión de agrónomos capacitados que están deseosos de trabajar en el México rural.

No se pretende sugerir que, con estos cambios, los ingresos podrían ser redistribuidos equitativamente entre todos los residentes de Tierra Caliente. Más bien, tienen por objeto facilitar una participación más generalizada en el progreso de la región, permitiendo que las personas con derechos a la tierra los ejerzan y recojan ellas mismas los frutos de estas operaciones. La meta de una distribución más equitativa del ingreso parece suficiente justificación, por sí misma, para cambios que requerirán un pequeño o ningún sacrificio en cuanto a los rendimientos; existen, no obstante, varios otros beneficios que podrían también provenir de estos ajustes.

El segundo beneficio derivado del cambio propuesto podría consistir en una creciente demanda por artículos de consumo de producción interna, cuyo volumen de producción podría ser expandido con facilidad porque existe exceso de capacidad o porque pueden aprovecharse las economías de escala. Aunque resultaría difícil cuantificar ese aùmento de la demanda, sin contar con una encuesta detallada de los artículos de consumo que gozan de preferencia en la cuenca del río Tepalcatepec, una muestra preliminar indicó que los mayores ingresos se utilizarían para adquirir artículos tales como televisores, refrigeradores y similares, cuya producción podría caracterizarse como de crecientes economías de escala y/o bajo coeficiente de empleo de la capacidad.[3]

3 Para que este argumento fuera significativo también sería necesario demostrar que quienes recibirían el ingreso en ausencia de los cambios propuestos, no lo gastarían en adquirir los mismos tipos de artículos. Siendo así, también se haría necesaria una investigación sobre los patrones de uso del ingreso de este grupo; mi investigación indicó que proporciones considerables de este ingreso se emplean actualmente en turismo y servicios locales, teniendo ambos efectos de menor importancia en el esfuerzo global de desarrollo que los patrones de gasto arriba indicados.

Aún más, la Comisión Económica para América Latina ha indicado que uno de los principales obstáculos para la mayor expansión industrial en México, se halla en la falta de desarrollo dinámico de la demanda de artículos de consumo producidos internamente, debido a la desigual distribución del ingreso. A pesar de que los efectos benéficos de una mayor equidad son meras especulaciones, sí sugieren otra importante línea de investigación para los científicos sociales: examinar la relación que existe entre el desarrollo de comunidades particularmente consideradas y la nación; mis incursiones preliminares dentro de este campo parecen indicar que el vínculo bien podría ser importante.

Relacionada con este punto se halla la cuestión del patrón actual de migración interna en México. Se afirma frecuentemente que ésta es indeseable debido al elevado costo de la infraestructura social que se requiere en las zonas urbanas. En la medida en que México se halla aún caracterizado por una dotación de trabajo no especializado mayor de la que se requiere para satisfacer la demanda industrial (al índice de salarios existente) y de servicios urbanos, y dado que existe muy poca presión ascendente sobre los salarios por concepto de trabajo no especializado, parece conveniente que el gobierno cree incentivos adicionales para estimular a la gente a que permanezca en las áreas rurales, donde es más reducido el gasto total de recursos de la nación destinados a su mantenimiento. Los recursos públicos que de otra manera deberían ser utilizados con objeto de proporcionar viviendas de bajo costo y otros servicios urbanos adicionales, de escasa calidad, podrían quedar disponibles para actividades más directamente productivas. Parece ser que en México el abastecimiento de trabajadores no especializados sí cumple estas condiciones y un programa destinado a estimular a más gente para que participe activamente en la vida económica rural redundaría en provecho directo del esfuerzo de desarrollo nacional, aun cuando no haya aumento real de la producción nacional.

Sin embargo, podría también ser posible incitar a los empresarios existentes a que colaboren en este programa, ofreciéndoles oportunidades alternativas de inversión, que podrían ser más ventajosas que las de Tierra Caliente. Si se obligara a los productores actuales a no seguir alquilando tierras de terratenientes más pequeños, contarían con capital de trabajo que podría ser utilizado para fomentar el mismo tipo de desarrollo agrícola que empezó en Tierra Caliente hace casi una década. Hay una región cercana en la que la Comisión del Río Balsas está concentrando sus esfuerzos con objeto de promover el desarrollo. La región padece de los mismos problemas que Tierra Caliente sufriera hacia el comienzo del programa de desarrollo: la lenta respuesta del sector privado. Si fuera posible reducir el desfasamiento entre la construcción de obras de irrigación y otras y su plena utilización para propósitos productivos, el excedente de ahorros provenientes de las zonas adyacentes estaría próximo a obtenerse.

Esta transferencia de capital de Tierra Caliente sería apetecible, porque la inversión sustancial ya efectuada en la nueva región no será productiva hasta que tenga lugar un influjo complementario de capital privado para financiar la producción agrícola; ya que los recursos gubernamentales son inadecuados para esta tarea. El supuesto de que el capital privado estaba dispuesto a acudir a Tierra Caliente era optimista en exceso y la historia inicial de esta nueva región, cercana a Ciudad Altamirano, Guerrero, sugiere que la misma historia puede repetirse, a menos que se tome alguna acción positiva para hacer que penetre capital privado en la región.

Los requerimientos de crédito para la agricultura en Tierra Caliente podrían seguirse satisfaciendo con las mismas fuentes que suministran capital en la actualidad, el Banco Ejidal y los procesadores privados de algodón, ya que los agricultores necesitarían créditos por sumas inferiores. Son evidentes dos fuentes de reducción de los requerimientos de crédito: el costo del alquiler y el importe de los salarios pagados al propietario. Actualmente, estos dos costos son pagados con anterioridad a la cosecha; con la nueva organización de cultivos, los arrendadores probablemente no estarían dispuestos a proporcionar mayores pagos en efectivo que los estrictamente mínimos a los propios agricultores. Un cálculo muy aproximado de los ahorros que son probables de estas dos fuentes, incluso después de la provisión de asignaciones para los costos de sostenimiento de las familias de los agricultores, es alrededor del veinte por ciento del costo total del cultivo de algodón. Los ejidatarios pueden reducir su consumo temporalmente durante la temporada agrícola y esperar las mayores recompensas de la cosecha, o bien, procurarse crédito de consumo de algunos de los comerciantes en la zona, con la promesa de rembolso una vez que el algodón ha sido vendido a las desmontadoras. [4]

Por último, el cambio en los mecanimos de crédito podría aumentar el suministro de tierra que podía ser sembrada con cultivos comercialmente productivos. El cuadro 1 muestra que, aun con la gran expansión del plantío de algodón, todavía se estaba sembrando maíz en el 18% de la tierra, en 1965. Muchos de estos agricultores no ceden sus tierras a otros ni siquiera temporalmente, por temor a que no pudieran recuperarlas si las rentaran, tal como ha sucedido a menudo en México. Existen muchas razones no pecuniarias por las que estas personas continúan laborando sus propias tierras, aún cuando tengan que contentarse con las reducidas utilidades de los cultivos tradicionales. Entre ellas se halla que esta práctica concuerda con el espíritu de la Revolución y la letra de la legislación sobre reforma agraria. Si se dispusiera de crédito para financiar la transición a cosechas comerciales como algodón, ajonjolí o melón, podría ser posible aumentar aún más la producción de la región.

Aunque esta sugerencia para la redistribución del crédito probablemente sería sumamente efectiva para el mejoramiento del bienestar económico de los campesinos de la cuenca del río Tepalcatepec, no haría ninguna contribución considerable para cambiar los rasgos estructurales básicos de la sociedad, que condujeron a la creación de la situación actual y que todavía están operando para restringir la distribución de los efectos benéficos del acelerado índice de crecimiento económico nacional a un reducido número de personas. La redistribución de crédito y la creación de otra área de desarrollo, en la cual el capital privado podría seguir prosperando, parecen factibles e inclusive atractivas tanto para el grupo que tiene acceso al capital en Tierra Caliente como para el que no lo tiene, ya que esto también daría origen a las condiciones para un nuevo incremento del capital y una concentración ulterior de capacidad económica. La corrección de este problema a escala nacional, sin embargo, no sería tan simple, en vista de que ésta no permitiría, casi por definición, la creación de una nueva forma de concentración económica, y requeriría una reestructuración de muchas instituciones y relaciones de propiedad, incluyendo el crédito y la tenencia de tierra, lo que parece menos atractivo y, por lo tanto, menos probable.

[4] Al vender el algodón a las desmotadoras en lugar de a los comerciantes, el agricultor puede escapar de la muy común celada de endeudarse con la misma persona que fije el precio de las mercancías que el prestatario usará para pagar el crédito.

Las constelaciones del poder y el desarrollo latinoamericano

DR. ANTONIO GARCIA

EL TRANSFONDO DE LOS ESQUEMAS TRADICIONALES DE INTEGRACION Y DESARROLLO

El punto de partida de los estudios tradicionales sobre el desarrollo de América Latina es el de que ya se produjo —desde el siglo pasado— la *plena integración* de las "economías nacionales" de la región al mercado mundial y de que, por supuesto, desde las guerras de independencia se configuró la integración de esas "economías nacionales". Se da entonces por sentado el que las economías nacionales en América Latina están integradas —más o menos de acuerdo al modelo de los países capitalistas de Occidente— y el que las formas de integración al mercado mundial han significado una plena participación en sus corrientes innovadoras y en sus flujos de interdependencia abierta.[1] La seducción ejercida por estos modelos racionalistas, ha impedido acometer, por innecesario, el riguroso análisis científico social de los supuestos históricos en que se apoyan. ¿En qué medida, en qué condiciones, cómo se produjo la integración de las "economías nacionales" de América Latina en el "mercado mundial"? ¿Cómo han existido y funcionado las "economías nacionales" en América Latina, aun después de incorporarse a determinados sectores del mercado mundial? De la manera como se respondan estas cuestiones esenciales, depende, en última instancia, la manera de enfocar la problemática del desarrollo en América Latina. Porque si, evidentemente, funcionan unas *economías nacionales integradas* y es plena la integración de esas economías al mercado mundial, se está dentro de la onda ideológica de las "etapas de crecimiento" de W. W. Rostow y de quienes consideran que la problemática del desarrollo puede enfrentarse, exitosamente, por medio de la aplicación de unas políticas convencionales de manipulación de la ecuación ahorro/inversión. Dentro de los marcos de este esquema, el concepto equivoco de *subdesarrollo* responde a semejante enfoque racionalista —o más exactamente *compteano*— del proceso de crecimiento de las sociedades en el mundo contemporáneo, en cuanto lo difine como *un estadio* o estación de tránsito por el que, necesariamente, atraviesan *todos* los países en su paso obligado hacia superiores metas históricas.[2] El subdesarrollo aparece, dentro de esta óptica, como un estadio inmediatamente anterior al *despegue* hacia la tierra prometida, esto es, hacia los arquetipos encarnados en las naciones industriales que ejercen una *civilizadora hegemonía mundial.*

El no aceptar esta perspectiva y estos supuestos históricos, supone el que se entre a cuestionar, criticamente, la veracidad o autenticidad histórica del modelo *compteano-rostowiano*, empezando por sus nociones del subdesarrollo/desarrollo. Desde luego, esta posición crítica exige no sólo la adopción de nuevos ángulos de enfoque —la *perspectiva interna*— sino la utilización de nuevos instrumentos conceptuales, sustituyendo la noción convencional de "subdesarrollo" por la noción estructural de "atraso". Desde esta perspectiva, atraso es el *estado* en que se encuentra un vasto elenco de naciones proletarizadas del mundo, en cuanto no están realmente integradas al sistema multiforme de mercado mundial,[3] ni han podido resolver aún los problemas de la integración nacional de sus economías de acuerdo a un sistema propio, objetivo, estratégico. Ahora bien, ese *estado* no es una simple esclusa histórica sino el efecto de una estructura de dominación —o más exactamente, de una pluralidad de estructuras— que adopta diversas formas político-económicas pero que, en última instancia, conserva las líneas maestras del colonialismo, en el plano de las relaciones mundiales o en la esfera interna de la vida nacional. La gravitación de esa pluralidad de estructuras coloniales de dominación, *es lo que impide* a los países atrasados *desarrollarse*, incorporarse plenamente al mercado mundial (tal como realmente es) y emprender la enorme faena de la revolución industrial, social y política.

Nota: El autor es profesor titular de Economía del Desarrollo en la Universidad Nacional de Colombia. Este trabajo se presenta como ponencia al Noveno Congreso Latinoamericano de Sociología (México, 21 al 25 de noviembre de 1969).

1 La *interdependencia abierta* es la que existe entre naciones desarrolladas que, participan activamente en el sistema de mercado mundial, estableciéndose entre ellas un flujo de mutuas transferencias económicas, políticas y culturales. Por medio del mercado mundial se ha producido una interinfluencia dialectica entre sectores socialistas y capitalistas del mercado mundial (entre Estados Unidos y Unión Soviética por ejemplo), derrumbándose las concepciones ortodoxas acerca del *monolitismo* de los sistemas, a nivel universal o regional. Entre los modernos economistas latinoamericanos —los que, en definitiva, expresan una capacidad reflexiva de América Latina frente a su propia problemática— se observa una tendencia hacia el análisis crítico de las formas de integración de las economías nacionales y de las formas de integración de esas economías al mercado mundial. Celso Furtado, en "Desarrollo y estancamiento en América Latina: un efoque estructuralista" (*América Latina: Ensayos de interpretación económica*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1969, pp. 120 *ss*), orienta su análisis hacia los factores de la realidad social y política latinoamericana. Osvaldo Sunkel, en "Política nacional de desarrollo y dependencia externa" (*Comercio Exterior*, México, XVIII, 3 y 4, marzo y abril de 1968) realiza un afortunado análisis de los tipos de integración latinoamericana al sistema de las relaciones mundiales de intercambio.

2 En *La estructura del atraso en América Latina: los obstáculos al camino latinoamericano* (Buenos Aires, Pleamar, 1969) he intentado diseñar una teoría estructural del atraso latinoamericano.

3 El concepto de *sistema multiforme de mercado mundial* se fundamenta en el fenómeno de que no solo están participando en él *formaciones nacionales*, sino *sistemas*. De otra parte, las "formaciones nacionales" que participan en el mercado mundial transfieren a él sus propios rasgos, estableciendo una doble corriente de influencias: unas, de acercamiento económico-político de contrarios (USA/URSS); otras, de diferenciación de naciones semejantes desde el punto de vista del sistema a que pertenecen (URSS/Yugoslavia, URSS/Checoslovaquia, USA/Suecia, etc.).

Las estructuras de dominación no funcionan de una manera simple, ni en el sentido de que sólo cubran el proceso económico (de allí que escapen al análisis especializado de los economistas formales y de los econometristas), ni en el de que sólo funcionen como un proceso de afuera hacia adentro, de la nación metropolitana a la economía satelizada. Un análisis dialéctico del proceso —desde una perspectiva científico-social y no desde una perspectiva especializada de la economía, la sociología, la antropología social o la ciencia política— revela la existencia, en los países atrasados, de una *pluralidad de estructuras de dominación*, que funcionan, articuladamente, de afuera hacia adentro y de adentro hacia afuera. De acuerdo a este ángulo de enfoque, lo fundamental en una teoría estructural del atraso latinoamericano, es la capacidad de descubrimiento y definición de esas estructuras plurales y de las constelaciones de poder que las sustentan y dinamizan, como punto de partida de una nueva concepción estratégica del desarrollo, esto es, una concepción elaborada *desde* los países atrasados y fundamentada en la *capacidad estratégica* de que ellos mismos se desarrollen.

Dentro de esta concepción dialéctica, desarrollarse no es una operación paternalista que puedan o quieran acometer las potencias industriales en el ámbito de los hemisferios proletarizados del mundo, sino el efecto de una capacidad estratégica de ese elenco de hemisferios y países de verse a sí mismos, *de interpretar su realidad desde una perspectiva interna y desalienada*, y de enfrentarse a las constelaciones de poder que disocian o desintegran las economías satilizadas, ganando la facultad voluntarista de movilizar enérgicamente su esfuerzo interno en dirección a un cierto *proyecto de vida*. Semejante concepción supone y exige varias cosas: una capacidad de pensamiento crítico; una facultad creadora de una ideología nacional de desarrollo, de acuerdo no sólo a una problemática sino a una suma de aspiraciones y valores; y una posibilidad de apertura hacia un proceso de cambios revolucionarios, ya que las estructuras que obstaculizan el desarrollo no pueden ser modificadas por las mismas fuerzas sociales que las manipulan y controlan. La experiencia histórica de las revoluciones nacionales de México, Bolivia y Cuba, demuestra la capacidad creadora y la facultad de iniciativa de las nuevas fuerzas sociales que aparecen en el moderno escenario de América Latina.

La coexistencia y relaciones de esa pluralidad de estructuras y constelaciones de poder, definen la naturaleza del crecimiento desigual en la sociedad latinoamericana, y definen también la problemática relacionada con los grados de *integración nacional* de las economías, de los espacios regionales y del Estado, así como los grados de integración de esas economías a la estructura pluralista del mercado mundial. Obviamente, es desde esta óptica que también puede definirse el carácter satelizado del modelo de integración latinoamericana proyectado en la ALALC y fundamentado en la desgravación arancelaria y la ideología de liberalización económica.[4]

Las cuestiones fundamentales que se plantean, al científico social, son, entonces, éstas: la existencia política de naciones, en América Latina, ¿ha conllevado, necesariamente, el pleno funcionamiento de esos modelos de integración y polarización denominados "sistemas nacionales de economía"? La integración de esas economías —como entidades satelizadas— al sistema económico-político de la nación metropolitana que ejerce el poder hegemónico, ¿puede señalarse como una forma de integración al mercado mundial? ¿Es posible una plena y abierta integración al mercado mundial —como estructura pluralista— mientras subsistan las estructuras de dominación y las prácticas de colonialismo externo e interno?

[4] Un análisis científico social de este proceso es el que efectúa Marcos Kaplan en "La crisis de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio", *Foro Internacional*, México, 1968.

LA FALACIA DE LAS NOCIONES TRADICIONALES DE "ECONOMIA NACIONAL"

El fenómeno esencial de que parte este análisis es el de que no funciona todavía en América Latina un "sistema nacional de economía y de mercado" en el sentido en que se lo entiende en la economía clasica Europea. El no haber profundizado en este proceso histórico —como efecto de la alienación ideológica de liberales iluministas y marxistas de formación escolástica— ha traído como consecuencia no sólo una falsa concepción del crecimiento económico, sino una errónea idea de la "economía nacional" y del "sistema nacional de mercado", así como de la verdadera naturaleza de la integración de los países descolonizados en los siglos XIX y XX al sistema de mercado mundial. En Europa, la idea de "economía nacional" surgió como producto teórico de la existencia de una *economía nacional*: y la existencia de la economía nacional fue el producto de un largo y complicado proceso de reacomodos estructurales. Sin el ciclo de las revoluciones nacionales burguesas —en Holanda, Inglaterra, Francia— no habría podido llegarse a esa nueva estructura y a ese sistema dinámico de integración en que consiste la "economía nacional". Quizá la única excepción europea fue la de Alemania, en la que *la idea* de la economía nacional se enuncio, por Federico List, *antes* de iniciarse el proceso político-militar de la unificación alemana, pero estando aquella concepción enlazada a un cuerpo de tradiciones germánicas y a un vigoroso ciclo de pensamiento filosófico.

En América Latina, la teoría de la "economía nacional" fue adoptada mecánicamente por medio de los principios dogmáticos de la economía clásica y *precedió* a la existencia de una economía nacional. La idea resultaba demasiado fascinante para que la inteligencia latinoamericana, en las primeras décadas del siglo XIX, se detuviese a reflexionar sobre la naturaleza de la "economía colonial" y sobre el hecho de que esa naturaleza no había sido modificada estructuralmente por la inconclusa revolución de Independencia. Es indispensable reiterar el concepto de que la economía política —o la ciencia política— llegó a América Latina no como una *metodología crítica de pensamiento* sino todo lo contrario, como la sutil envoltura de una ideología de colonización —el liberalismo económico— y obviamente como un sustituto de la propia capacidad de pensamiento. Todo estaba hecho, con un cuadro elaborado de doctrinas y conclusiones que racionalizaba los intereses de la potencia hegemónica, sin exigencias de un nuevo esfuerzo crítico y reflexivo desde una perspectiva interna latinoamericana. Lo que equivale a decir que esa ciencia social que pudo incitar al pensamiento latinoamericano a la penetración, comprensión e interpretación de su propio universo, lo extravertió y lanzó fuera de él, en nombre de una cerrada metafísica, trasmitida eclesiásticamente desde Adam Smith hasta Keynes. Esta circunstancia podrá explicar tanto el hecho mismo de la alienación ideológica de la inteligencia latinoamericana (con excepciones como las de los grandes filósofos sociales de mitad del siglo XIX y de principios del XX), como los grados y persistencia de esta alienación, que comprende y tipifica a todo el sitema. Nadie o casi nadie, en la América Latina contemporánea, se atrevería a negar el dogma acerca de la plena conformación del "sistema nacional de mercado" y de la "economía nacional", siguiendo literalmente las líneas conceptuales y racionalistas de Europa occidental o de Estados Unidos. Sin embargo, el nudo de la problemática económica consiste en que las estructuras internas no se han soldado, en que continúan operando las viejas o nuevas constelaciones de poder, en que por lo común las partes son más fuertes que el todo y en que, en consecuencia, aun no funciona —como mecanismo de *integración dinámica* y capaz de romper las formas tradicionales o contemporáneas de margina-

lidad campesina y de mercado local— ese sistema nacional de economía y de mercado que constituye el soporte de la moderna sociedad capitalista. En las nociones convencionales sobre América Latina está implícito el concepto de que entre "sistema de mercado local" (en sus manifestaciones tradicionales) y "sistema nacional de mercado", sólo existe una diferencia de magnitudes y niveles operacionales. En este sentido, el "mercado local" es sólo una expresión, al nivel microeconómico, de la economía clásica de mercado. Desde luego, es notable la diversidad de situaciones en la sociedad latinoamericana, ya que mientras en algunos países —como Argentina— el mercado local aparece como un eslabón o categoría del sistema nacional de mercado, en vastas áreas andinas, centroamericanas o antillanas, adopta el rango de una estructura que funciona centrípetamente, accionada por leyes específicas y relacionada tradicionalmente con una densa y arcáica periferia de *economías de subsistencia*. Uno de los más notables errores en que incurren los científicos sociales que no han llegado al conocimiento de las comunidades rurales por la vía de las investigaciones de campo y del examen a profundidad del proceso histórico, consiste en definir la economía de subsistencia como absolutamente cerrada y la economía de mercado como absolutamente abierta. Este craso error es consecuencia de una dilucidación puramente racionalista del problema desconociendo los mecanismos de relación de las economías de subsistencia con ciertos tipos tradicionales de economía de mercado y suponiendo que toda economía de mercado funciona como un enérgico mecanismo de *integración, modernización* y *racionalización económica*. Lo que caracteriza a las formas que tradicionalmente adoptan las economías de subsistencia en América Latina —por ejemplo, las correspondientes a los tipos de minifundio que funcionan dentro de las haciendas arcaicas de colonato como economías inmersas o dentro de las comunidades indígenas en las regiones de refugio[5] —no es la carencia absoluta de relaciones con una economía de mercado, sino el que las relaciones que se establecen son de carácter marginal, el que se circunscriben al hermético circuito del "mercado local" y el que forman parte de una cohesionada estructura de dominación y dependencia. Lo que comercializan las pequeñas economías campesinas no es un "excedente económico" sino una fracción variable de la producción de subsistencia.[6] El *status* de la *economía de inmersión* se configura por medio de una serie de factores: la localización de las "regalías de tierras" que reciben los colonos o pegujaleros en los cinturones marginales de las haciendas de colonato; la ausencia de posibilidades de intercambio por fuera del marco del *sistema señorial de mercado* (dentro de las haciendas o en los *poblados de frontera*) o la comercialización forzosa de ciertas cuotas de producción por intermedio de la empresa patronal; la incapacidad de generar un *excedente agrícola* y de desatar una dinámica de capitalización y crecimiento o la carencia de un verdadero y abierto mercado rural de trabajo, capaz de activar la movilidad de las masas campesinas y de diversificar las fuentes de su ingreso.

A este nivel de las economías inmersas dentro del latifundio o aprisionadas en las "regiones de refugio", se definen tres formas sociales de economía de mercado: el *mercado señorial* —como mecanismo exclusivo de la hacienda— en el que colonos, aparceros y peones quedan sujetos a las reglas inflexibles de compraventa impuestas por la empresa patronal ("tiendas de raya" en las haciendas mexicanas de "peones acasillados" o "tambos" y "pulperías" en las haciendas tradicionales de Ecuador, Perú, Bolivia y Chile); el *mercado urbano* localizado en el "poblado de frontera" o en la pequeña ciudad metropolitana, en el que no sólo se conservan anacrónicos patrones de intercambio (métodos coloniales de cuenta y medida, precios ajustados por regateo, diversas formas del trueque, etc.) sino en el que la estructura de poder local se consolida por medio del sistema tradicional de clientelas; y el *mercado entre iguales*, en el que los campesinos minifundistas intercambian productos con medidas de valor y semejantes posibililades de regateo.[7]

Con escasas excepciones (como la del minifundio de plantación cañera, tabacalera o cafetalera, vinculado estrechamente a formas modernas de economía de exportación), las formaciones minifundistas se definen como economías de subsistencia y que sólo pueden establecer relaciones marginales con la economía de mercado. En términos globales, se estima que entre 60 y 70 millones de campesinos latinoamericanos[8] apenas disponen de 15 dólares anuales para invertir en manufacturas y servicios públicos. El peso y carácter marginal de las economías minifundistas pueden medirse, a grandes rasgos, por medio de las siguientes variables:

	% de las familias rurales	*% de la tierra agrícola*	*% de la mano de obra agrícola*
Argentina (1960)	25.9	3	30
Brasil (1950)	8.6	0	11
Chile (1955)	6.5	0	13
Colombia (1960)	47.0	5	58
Ecuador (1960)	52.3	20	—
Guatemala (1950)	63.6	15	68

Fuente: Solon Barraclough y Arthur Domike, "La estructura agraria en siete países latinoamericanos", *El Trimestre Económico*, núm. 130, 1966, México, pp. 248-293.

Este cuadro social demuestra que si bien existen "naciones" en un sentido político, no funcionan en todos los países latinoamericanos esos cuerpos integrados, orgánicos, coherentes, totalistas, empujados por una profunda y concentrada energía y orientados hacia la propagación sistemática de nuevas formas de cultura y tecnología, llamados "economías nacionales".

Desde luego, este juicio no tiende a negar la existencia de un cierto tipo de "economía nacional" y de un cierto "sistema nacional de mercado", sino a subrayar el hecho de que sus con-

5 Ver, del autor, "Tipología del minifundio latinoamericano", *Revista Mexicana de Sociología*, México, No. 4, 1966. Lo fundamental de esta tipología no radica sólo en la diversidad de estratos y de posibilidades de cambio (tecnologías agrícolas, patrones de consumo, niveles de vida y de organización social), sino en la radical incapacidad para superar por su propio impulso o su iniciativa interna, el indigente nivel de la economía de subsistencia. "En la lucha por la ocupación del territorio —dice el antropólogo social Gonzalo Aguirre Beltrán, en *Desarrollo de la comunidad en las regiones de refugio*, Unión Panamericana, Washington, 1964, p. 8— los grupos de cultura menos evolucionada van siendo empujados en el curso de su desarrollo histórico hacia las regiones, climática y topográficamente marginales, que los grupos humanos de tecnología simple consideran bastante para mantener una vida de subsistencia. Estas regiones menos favorecidas son llamadas 'regiones de refugio' no sólo por su marginalidad y aislamiento, sino, además, porque sus características ecológicas las sitúan como zonas de reserva que la tecnología de los grupos humanos más avanzados no pueden dominar sin la inversión de grandes esfuerzos; esfuerzos que nunca ponen en práctica mientras tienen a mano recursos fácilmente explotables."

6 Sobre la estructura y funcionamiento de este tipo de "mercado local", véanse Alejandro Marroquín, *Tlaxiaco, Ciudad mercado*, México, Instituto Nacional Indegenista; A. García, "Las comunidades tejedoras de la Mixteca Alta", México (informe al Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización) 1960; "Estructura de una hacienda señorial en la sierra ecuatoriana: Hacienda —Huasipungo— Poblado", *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, Universidad Nacional, México, 1962; "Proyecto en el *área araucama de Cholchol", Curso de Capacitación de Profesionales en Reforma Agraria*, t. VI, Santiago de Chile, 1963, "Reforma agraria y desarrollo social de Bolivia", *El Trimestre Económico*, núm. 123, México, 1964.

7 Antonio García, *Reforma agraria y economía empresarial en América Latina*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1967, p. 148.

8 *La agricultura en América Latina: perspetivas para su desarrollo*, FAO — BID, Washington, 1967; y Andrew Pearse, "Agricultura de subsistencia", *CERES, Revista FAO,* núm. 4, 1969, p. 39.

diciones estructurales son específicas y no se identifican con las que fisonomizan a los países capitalistas de Occidente. La "economía nacional" y el "sistema nacional de mercado" coexisten con formas arcaizantes del sistema local de mercado y con formas modernas del "enclave colonial", no pudiendo desempeñar un enérgico papel de mecanismo motor de los cambios tecnológicos y sociales, en los diversos circuitos o áreas de la estructura económica. "La máquina principal del desarrollo económico en una economía de mercado (dada la fuerza de trabajo disponible) —dice la economista inglesa Joan Robinson[9]— es la explotación de las siempre crecientes oportunidades de aplicar la tecnología científica a la producción. Y como la distribución del ingreso nacional entre trabajo y propiedad es medianamente constante, una alta tasa de crecimiento del ingreso nacional significa un alto grado de crecimiento en los salarios reales."

Los procesos relacionados con la *productividad* y con la *distribución social del ingreso* constituyen —dentro del contexto histórico de países capitalistas desarrollados como Estados Unidos o Inglaterra— "la maquinaria principal del desarrollo económico en una economía de mercado". Pero no ocurre así en toda economía de mercado. En América Latina, el núcleo fundamental del crecimiento económico se apoya en los procesos relacionados con el antiguo principio mercantilista de *rentabilidad* y con el régimen de *distribución desigual del ingreso* caracterizado por la participación decreciente del trabajo (dada la aguda presión ejercida por la explosión demográfica) y por la tendencia al estancamiento de los salarios reales. El afloramiento social y político de la burguesía industrial —especialmente a partir de los procesos de industrialización sustitutiva, posteriores a la Gran Depresión de los años treinta— no ha modificado este esquema, no obstante la decisiva influencia de las ideologías capitalistas y de los modelos industriales de Estados Unidos (taylorismo, fordismo, etc.) fundamentados en conceptos de organización científica del trabajo, escalas competitivas y elevada productividad que permita la instalación de una economía de bajos precios y de altos salarios. Uno de los hechos más sorprendentes en este nuevo ciclo de la economía latinoamericana, ha sido el transbordo ideológico de la burguesía industrial, al adoptar como propia la antigua ideología mercantilista, apoyada en tres elementos: la demanda de privilegios arancelarios y condiciones monopólicas u oligopólicas en el mercado interno; la orientación dominante hacia objetivos de rentabilidad; y la inclinación por líneas de conducta empresarial fundamentadas en la exigencia de *altos precios y bajos salarios*. Estos elementos explican no sólo el retraso tecnológico y la precaria naturaleza del proceso de industrialización en América Latina, sino la debilidad e incoherencia de su mercado interno, así como los conflictos que desarticulan su economía de mercado.

ESQUEMA DE LAS ANTIGUAS CONSTELACIONES DE PODER

Históricamente, la "economía colonial" no desapareció con las guerras de independencia. La nueva organización política se superpuso a una estructura de *haciendas*, *centros mineros* y *ciudades egocéntricas*, que, al desaparecer los mecanismos contralores del Imperio (virreyes, reales audiencias, visitadores, tribunales, etc.), se constituyeron en los *centros de poder* y en las fuerzas incontrastables de dominio sobre el Estado. La república nació bajo este signo de florecimiento de la "vida colonial", ya que, al desaparacer el sistema jurídico-político de los controles peninsulares, llegó a su apogeo el poder de las haciendas señoriales, de los centros mineros y de las ciudades de tipo tradicional.

El Estado no podía ser una cosa distinta a la naturaleza de esta articulada estructura social, pese al radicalismo ideológico de las Constituciones y a la actividad política de las nuevas fuerzas de cambio (inteligencia revolucionaria y artesanado).

El latifundio señorial (esto es, el que recogió las tradiciones de dominio sobre la tierra y la ideología de "encomienda" sobre la población indígena), se constituyó como una constelación de poder, fundamentado en un monopolio selectivo sobre la tierra agrícola y en un dominio paternalista sobre la mano de obra adscrita a esa tierra. Progresivamente, el monopolio sobre la tierra fue ampliándose y transformándose —con la evolución política de la economía y del Estado— en control hegemónico sobre los servicios institucionales, sobre los recursos técnicos y financieros y, finalmente, sobre los sueltos mecanismos de la representatividad política. Dentro de este esquema el latifundio señorial era mucho más que una forma de concentración de la propiedad sobre la tierra y de recaudación de renta fundiaria, obtenida por medio de colonos, aparceros, arrendatarios, minifundistas y peones: era una constelación social de poder y, desde luego, un tipo de economía capaz de seguir sus propias normas de crecimiento. Esa economía se caracterizó por estar cerrada abajo —al nivel de la población campesina sujeta al dominio señorial— y abierta arriba, en cuanto la empresa patronal se reservaba el monopolio de la comercialización de productos agrícolas con el "sistema superior de mercado" (ciudades metropolitanas, grandes o pequeñas).

La noción del latifundio arcaico como constelación de poder, no se refiere exclusivamante al dominio ejercido por la empresa patronal sobre una población arraigada a la tierra *dentro* de la frontera física de la hacienda, sino a un sistema de dominación social ejercido por la autoridad paternalista sobre una densa periferia campesina de minifundistas, comuneros, peones y precaristas sin tierra, localizados en la frontera del latifundio. La base de la estructura latifundista de dominación social es el monopolio sobre los recursos selectivos de tierra agrícola, agua, montes y campos de pastoreo, a los que tiene acceso la población campesina que asedia la frontera de la hacienda, a cambio de participación en el producto (renta en especie), de servicios gratuitos (renta en trabajo) o de pagos en dinero (renta monetaria). Es éste el esquema social del complejo *latifundio-minifundio-comunidad indígena-poblado*, que ha persistido históricamente y aun fisonomiza las regiones más atrasadas de América Latina, como la Sierra Andina de Perú y Ecuador, la frontera araucana del sur de Chile o la densa zona guatemalteca de comunidades indígenas y haciendas de colonato (*mozos colonos*).[10]

En el nuevo proceso de modernización capitalista, la aristocracia terrateniente de viejo estilo perdió la hegemonía política sobre el Estado, siendo remplazada la "república señorial" por una nueva imagen, en la que han compartido el "poder nacional" las clases o fuerzas articuladas al proceso de expansión de las nuevas estructuras: la gran ciudad metropolitana, el empresariado emergente de la colonización interior (plantaciones, estancias ganaderas, chacras, etc., orientadas hacia el mercado de exportación), las fuerzas vinculadas al sistema colonial de intercambio. En el marco de este nuevo proceso, el latifundio arcaico —lo mismo en el altiplano de Bolivia que en la sierra ecuatoriana o peruana— entró a operar como una *constelación de poder y de crecimiento dentro de una órbita regional*, siendo llenado su vacío —al nivel nacional— por el sistema de plantación o de estancia articulados a la economía exportadora. Se produjo así también la yuxtaposición de una nueva clase terrateniente y burguesa (del estilo de la oligarquía peruana del algodón y del azúcar) a la antigua clase latifundista, refugiada

9 *El fracaso de la economía liberal*, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1968, p. 77.

10 Sobre el concepto del latifundio como constelación social, consultar, del autor, *Reforma agraria y economía empresarial en América Latina*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1967; y *Dinámica de las reformas agrarias en América Latina*, Ediciones ICIRA, Santiago, 1968.

en las arcaicas estructuras de la organización provincial o local.[11]

La yuxtaposición histórica de estruturas, explica el fenómeno de la *regionalización del crecimiento económico y social*, tan característico de las sociedades sin *integración nacional* y en las que el Estado sometido también a la presión de esos conflictos y desgarramientos, no ha podido actuar como un enérgico poder integrador.[12] La *regionalización del crecimiento* es la forma peculiar que adopta la ley del desarrollo desigual en los países atrasados.

Una segunda constelación de poder tuvo como centro ese tipo de ciudad tradicional (la "ciudad ladina" de México y Guatemala, el "poblado cholo" de las regiones quechuas de Ecuador y Perú, el "poblado Winca" en las áreas araucanas del sur de Chile), cuya vida no se fundamentó solamente en el mercado, la burocracia y la administración pública, sino en la inflexible hegemonía sobre una vasta periferia rural de poblaciones indígenas y pequeñas economías campesinas: éstas podrían fisonomizarse como formas subempresariales que, pese a su complicada urdimbre de diversificación y usos milimétricos de la tierra, no han podido conquistar una autonomía de movimiento o una capacidad de relacionarse con la economía nacional de mercado. El crecimiento capitalista de esta constelación de poder se ha apoyado en un doble y superpuesto sistema de relaciones: hacia arriba, con los *mecanismos superiores* de mercado, cuya tipificación corresponde a los patrones de racionalidad y a los marcos institucionales de un "mercado nacional", y hacia abajo, con la periferia campesina sujeta a una multiforme estructura de dominación. Lo característico de este tipo de *ciudad egocéntrica* ha sido el establecimiento de un sistema colonial de relaciones de intercambio entre el centro y la periferia. En las regiones indígenas, la "ciudad mestiza" ha construido su poder sobre varios elementos: la conservación de las formas y patrones tradicionales del "comercio local" (pesos y medidas, sistema de valores, relación consuetudinaria de clientelas, etc.); la reimplantación del antiguo sistema colonial de relaciones de intercambio entre el indio, el "blanco" y el mestizo; la transformación de la *élite* urbana (burguesía comercial, profesionistas, caudillos políticos) en propietaria de tierras, prestamista sobre cosechas en sementera y manipuladora de la producción agrícola en las comunidades campesinas de la periferia (arrendamiento y aparcería).[13] Las formas de funcionamiento de la aparcería y del arrendamiento de tierras y ganados en las áreas fertilizadas de las *ciudades mestizas*, se inspiran en los patrones implantados por el sistema de haciendas, en lo que hace al régimen de aportes, a los créditos en especie y a las normas de participación en los productos y los costos.

La cacacterización de este tipo de economía podría ser la de una constelación urbano-rural, abierta arriba y cerrada abajo, capaz de seguir sus propias normas de crecimiento a un nivel de regiones o áreas. En consecuencia, lo que definiría el *tipo de crecimiento sería la estructura colonial de dominación de la ciudad tradicional y egocéntrica sobre la periferia campesina*, esto es, el hecho de que el crecimiento capitalista del centro urbano se efectúe a costa del atraso rural.[14]

Este esquema histórico de dos grandes constelaciones de poder —la del latifundio señorial y la de la ciudad metropolitana tradicional, pequeña o grande— dominó totalmente el proceso de América Latina, antes de incorporarse a las nuevas formas o corrientes del mercado mundial (carnes, lanas, cereales o productos tropicales). La "república señorial" fue el producto histórico de estas clásicas constelaciones de poder, sobre las que se apoyó el modelo liberal de "Estado representativo" (patriciado latifundista, burguesía tradicional, clases medias de profesionales, letrados y burocracia) y sobre las que se constituyó un cuerpo desconocido en la "vida colonial"; el *ejército permanente, la jerarquía militar y la guardia pretoriana.*[15] Las guerras de independencia generaron los cuerpos militares profesionales y la dinámica de fuerza, ya que de una parte la alta jerarquía pretoriana fue absorbida por la estructura latifundista (al ser cargada de tierras y elevada en el rango social) y de otra se configuró la guerra civil —la disputa a tiros— como uno de los mecanismos regulares de la acción política. "El poder

11 Este proceso de sustitución de las antiguas clases latifundistas por una nueva clase terrateniente y burguesa, *al nivel nacional* es uno de los más importantes acontecimientos ocurridos en el *proceso de modernización capitalista* de América Latina. Esa sustitución ha consistido en la pérdida de *influencia nacional* de la antigua clase latifundista (en Perú, Colombia, Chile, etc.) y en su relevo por una oligarquía de grandes exportadores (carnes, lanas, azúcar, algodón, café). La imagen de la *oligarquía* se define en aquellos países —como Perú, Brasil o Colombia— cuya economía exportadora depende de uno, dos o tres productos agropecuarios y en los que plantadores y estancieros ejercen un activo control no sólo sobre la propiedad de la tierra, sino sobre las estructuras de comercialización y financiamiento. Esta diferencia entre las antiguas y nuevas clases terratenientes fue ya precisada, desde la década de los veinte, por José Carlos Mariátegui en *Siete ensayos sobre la realidad peruana*. Recientemente, François Bourricaud ha estudiado este problema de los *diferentes niveles* en que operan la aristocracia arcaica y la oligarquía de plantación (*La oligarquía en el Perú*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1969). "Si se quiere tener una concepción exacta de su poder (dice Bourricaud, en relación a la clase latifundista de la sierra) se debe distinguir el plano regional del plano nacional. En el plano nacional, no es el 'gamonal' el que domina o dice la última palabra. Por el contrario, en el plano local, el 'gamonal' es todavía el 'patrón' y dispone de una influencia que reposa sobre los mecanismos delicados del 'caciquismo'." "La causa de la pérdida de importancia del cacique regional —agrega— se encuentra en la decadencia, en el Perú de hoy, del latifundio del interior y del crecimiento correlativo de la economía de la costa." La forma de crecimiento de esta economía exportadora, hizo posible su control por un reducido elenco de *nuevas y grandes familias*.

12 Estas formulaciones no se identifican con algunas tesis recientes sobre dualismo o pluralismo estructural, como las enunciadas por Celso Furtado y Jacques Lambert para Brasil, y niegan la teoría mecanicista de que la "integración" de las economías atrasadas al sistema mundial de mercado constituya, *per se*, una completa desaparición de las estructuras locales o regionales de crecimiento. "Toda la sociedad de los países subdesarrollados ha sido, desde hace tiempo —dice André G. Frank en "Sociología del desarrollo y subdesarrollo de la sociología" (*Desarrollo Indoamericano*, Barranquilla, núm. 10, 1969, p. 37)— penetrada y transformada por ella (la realidad histórica contemporánea) e integrada al sistema mundial del que forma parte." A juzgar por los análisis de Frank o de Rodolfo Stavenhagen, en "Siete tesis falsas sobre América Latina", el núcleo de la confusión consiste en la consideración de que al hablar de estructuras locales o regionalizadas del crecimiento —o de estructuras duales— se las está caracterizando como estructuras herméticas y absolutamente desprendidas de la sociedad contemporánea.

13 Esta concepción del *colonialismo interno* se identifica con la propuesta por Pablo González Casanova en "Sociedad plural, colonialismo interno y desarrollo", *América Latina*, núm. 3, y con la expuesta por Rodolfo Stavenhagen en *Clases y colonialismo*, Ministerio de la Educación, Guatemala, 1968, p. 55. En los *poblados de frontera* en el Cayambe (Antonio García "Estructura de una hacienda señorial en la sierra ecuatoriana", *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1963) el intermediario —transformado en *chaquihuasca*— ha utilizado en su provecho las formas señoriales de la aparcería. Por medio de este sistema de relaciones, el *huasipunguero* o el comunero indígenas han operado como aparceros del chaquihuasca, aportando no sólo el trabajo sino también la tierra.

14 Este tipo de estructura ha sido estudiado en la sierra mixteca mexicana (Alejandro Marroquín, *Tlaxiaco, Ciudad mercado*, Instituto Nacional Indigenista, México); en el Bajío de Guanajuato ("Estructura y desarrollo de las comunidades rurales: estudio en una área del Bajío, Romita", Programa de Ciencias Sociales Aplicadas de la Escuela Nacional de Antropología de México, profesor supervisor, Antonio García, México, 1963); o en el área araucana de Cholchol, en la provincia chilena de Cautín. Las líneas generales de esta formulación coinciden con las enunciadas por Pablo González Casanova sobre colonialismo interno, en "Sociedad plural, colonialismo interno y desarrollo", *América Latina*, Río de Janeiro, núm. 3, 1963, pp. 15-31.

15 "El militarismo, plaga detestable y que por una singular contradicción se ha hecho casi universal en el presente siglo —decía el filósofo social José M. Samper en el 'Ensayo sobre las revoluciones y la condición social de las Repúblicas Colombianas', Cultura Popular, Bogotá, p. 134— no existió en Colombia durante el régimen colonial. Los regimientos españoles eran muy poco numerosos, relativamente, y la autoridad militar, enfrentada por la civil, no se hacía sentir sino en los cuarteles."

público –escribía uno de los más perspicaces filósofos de la Colombia de mediados del siglo XIX, Manuel M. Madiedo[16] –no ha sido un protector del derecho sino un instrumento de opresión, que mudando de nombres a cada instante, se ha conservado fiel a su naturaleza tradicional".

Esta imagen de la "república señorial" no sólo muestra la consolidación histórica de las constelaciones tradicionales de poder, sino su constante reforzamiento[17], por medio de las guerras civiles, la adjudicación de tierras fiscales a las "nuevas clases" y las reformas liberales de desamortización de bienes de manos muertas (confiscación de latifundios eclesiásticos e implacable aniquilamiento de las comunidades indígenas).

ESQUEMAS DE LAS MODERNAS CONSTELACIONES DE PODER

Desde el punto de vista de los "tipos y niveles de crecimiento", los procesos de modernización capitalista no se orientaron en el sentido de remplazar las antiguas constelaciones de poder, sino que se superpusieron a ellas, creando otras nuevas y originando un intenso proceso de reacomodos geográficos, sociales y políticos. La fulminante aparición de la gran ciudad metropolitana y la impetuosa colonización de los *territorios interiores de reserva* –el Planalto Brasileño, el Cinturón Subtropical del Ecuador, la Caja de montaña en Perú, la ladera andina, en Colombia, la región pampeana en Argentina o la región de los lagos y la floresta en Chile– modificaron la imagen de la geografía tradicional y de los niveles locales de crecimiento.

Tanto la gran ciudad metropolitana (Buenos Aires, Montevideo, San Pablo, Santiago de Chile, Lima, etc.) como la colonización interior de las áreas vitales de reserva, aparecieron vinculadas a la dinámica del mercado internacional y a las normas de economía comercial y financiera de Inglaterra y de Estados Unidos.

Tres constelaciones definieron el nuevo proceso y los nuevos niveles de crecimiento:

a] los *complejos generados en la colonización* de las áreas vitales de reserva, colonización de las "terras roxas" en el corazón de Brasil y crecimiento simulatáneo de la *fazenda cafetera* y de la ciudad-mercado; formación de la estancia ganadera y de la economía de chacra en la región pampeana argentina; ocupación de las laderas subtropicales de la cordillera andina en Ecuador y Colombia, de la "ceja de montaña" en el Perú, de los Yungas en Bolivia, por medio del complejo cultural del café (plantación de mercado y agricultura complementaria de subsistencia).

b] los *enclaves coloniales* (esto es, áreas integradas al mercado y los sistemas de poder de la nación metropolitana), constituidos por medio de "campos de extracción de minerales y petróleo" o de la *Plantation* en los países de economía tropical (bananos, caña de azúcar, algodón, cafe)[18]; y

c] las *modernas ciudades metropolitanas*, de formación aluvional e hipertrofiada, en las que han ido concentrándose el grueso de los recursos técnicos y financieros del crecimiento capitalista y la mayor proporción –la más enérgica y calificada– de la fuerza nacional de trabajo.

La ciudad metropolitana ha encarnado la modernizada fisonomía del crecimiento capitalista, en cuanto se han centrado en ella los servicios del Estado, la industria manufacturera, la capacidad ocupacional de la mano de obra especializada, la estructura de financiamiento, las clases burguesas y medias, los centros de cultura superior, las *élites* políticas y las formas más racionalizadas del "mercado nacional".

Es ésta la razón de que la imagen física de América Latina haya aparecido tan profundamente modificada en el curso del siglo. En el trasfondo del tipo de crecimiento de las modernas ciudades latinoamericanas se ha definido un doble sistema de relaciones: uno, orientado hacia afuera, hacia los centros de decisión de la "nación metropolitana", por medio de la organización comercial, financiera y bancaria; y otro, hacia adentro, hacia una vasta periferia rural incorporada al sistema de economía urbana por medio de una estructura colonial de relaciones de intercambio. El funcionamiento de estas formas de *colonialismo interior*, explica algunos fenómenos característicos de las *áreas de influencia* –o cinturones periféricos– de las modernas ciudades metropolitanas de América Latina: la concentración de la propiedad territorial, de acuerdo a la ideología latifundista sobre la tierra (reserva patrimonial, instrumento de dominación social y de prestigio, bien de inversión y de "atesoramiento", frente a la noción capitalista de la tierra como recurso físico de producción); la retención de una enorme masa campesina con bajos niveles de tecnología, de ingreso y de vida; o la conservación de formas de desocupación disfrazada de la tierra y de la mano de obra agrícola (prácticas extensivas, malas rotaciones, ganadería de praderas naturales, métodos de explotación indirecta, carencia de una estructura racionalizada de costos). Ni siquiera en estas áreas estratégicas ha funcionado una escala de ascenso social o de modificación de las estructuras de tenencia por la vía comercial de la compraventa de tierras, aumentándose la distancia que separa los valores de la tierra agrícola (de 1 000 a 5 000 dólares la h) y el nivel de ingresos de los trabajadores rurales (entre 0.50 y 1 dólar, aproximadamente, comprendiendo a colonos, peones y jornaleros minifundistas). La sobrevaluación comercial de la tierra ha estimulado la propagación del modelo de "latifundio de manos muertas", alejando no sólo la posibilidad de acceso de los campesinos al sistema de propiedad rústica, sino la posibilidad de formación de nuevos tipos de explotación, intensiva y racionalizada, en respuesta a la creciente presión nacional sobre la tierra agrícola.

La experiencia social en estas áreas de influencia de las grandes ciudades, niega la hipótesis de que esas concentraciones metropolitanas se constituyen como *focos de irradiación* tecnológica y cultural en las áreas campesinas de la periferia, con la excepción de las medianas empresas –familiares o capitalistas– orientadas hacia la explotación intensiva (horticultura, tambos lecheros, economía de chacra) y operadas por modernos tipos de clases medias rurales. No existe correlación alguna entre la acelerada migración campesina a las grandes ciudades (con tasas de crecimiento del 5 y del 7 por ciento anual) y la propagación compensatoria de tecnologías de uso intensivo y elevada productividad, demostrando no sólo la rigidez de la estructura agraria tradicional –en respuesta a la

16 *La ciencia social o el socialismo filosófico*, Bogotá, Imprenta N. Pontón, 1863, p. 273.

17 Jacques Lambert (*América Latina: estructuras sociales e instituciones políticas*, Ariel, Barcelona, 1964, p. 122) ha comprendido certeramente esta problemática de la supervivencia de la estructura latifundista dentro del marco de la organización del Estado, al señalar que "debido en gran parte al latifundio, América Latina ha llegado a la fase de la democracia representativa, de la centralización y de la omnipotencia del Estado, sin haber disociado, en las regiones rurales, el poder político de la propiedad de la tierra".

18 En el análisis de este tipo de problemas es necesario señalar dos grandes y frecuentes riesgos: uno, el de idealizar los grados de racionalización de las plantaciones tropicales, especialmente las sometidas al control hegemónico de la inversión extranjera; y el otro, el de no diferenciar la *plantation* (enclave colonial) y la *plantación*, tipo de empresa fraguado en los procesos de colonización de las tierras interiores de reserva, por medio de movimientos campesinos (laderas subtropicales de los Andes en Colombia y Ecuador), de inmigrantes europeos asimilados (Brasil) o de procesos expansivos de hacendados, pequeños propietarios y comuneros indígenas (Perú y Bolivia). La idealización de la *plantation* es frecuente aun en analistas tan comprensivos del problema agrario latinoamericano como el profesor Jacques Lambert (*América Latina . . . loc. cit.* p. 137) o el economista norteamericano Thomas F. Carrol ("El problema de la reforma agraria en América Latina", *Controversia sobre América Latina*, Instituto Torcuato di Tella, Buenos Aires, 1963, p. 237.

presión nacional sobre la tierra sino la incapacidad de asimilar las normas de funcionamiento de la moderna economía capitalista. De otra parte, ni la población activa que emigra del campo a las grandes ciudades encuentra en ellas una adecuada ocupación en su aparato productivo, ni esa movilización elimina los "excedentes demográficos" y la desocupación disfrazada de la mano de obra rural.[19]

En la infraestructura social de la gran ciudad metropolitana, se han definido dos elementos característicos: la *periferia rural*, sometida a unas normas coloniales de dependencia; y la *periferia urbana*, constituida por el 25 o 30 por ciento de la población latinoamericana concentrada en ciudades, que se ocupa en *economías marginales* y se localiza en los cinturones de tugurios (*favelas* en Río de Janeiro, villas miseria en Buenos Aires, barrios *callampas* en Santiago de Chile, barriadas en Lima, colonias proletarias en México, barrios de invasión en Bogotá y Cali, etc.). Lo característico de la estructura ocupacional de la moderna ciudad metropolitana es la creciente hipertrofia del sector de "servicios" (en 1945, el 21% de la población activa latinoamericana y el 30% en 1963) y la proliferación de las actividades marginales.[20] Las corrientes migratorias que desembocan en el Gran Buenos Aires, el Gran Santiago, el Gran Montevideo —una vez agotado el ciclo de la torrencial inmigración europea— expresan la inflexibilidad y carencia de incentivos de la estructura latifundista y el poder de atracción del centro metropolitano sobre su esclerosada periferia rural.

El *enclave colonial* ha sido, históricamente, una área satélite, integrada al sistema de poder, de cultura y de mercado de la nación metropolitana. Los principios normativos que regulan el funcionamiento de la *plantation* en América Central o en las Antillas, del campo petrolero en Colombia o Bolivia, del centro minero en Perú o Chile, del sistema ferrocarrilero en los antiguos esquemas de comunicaciones en México o Argentina, han proyectado las exigencias de la potencia hegemónica y de sus centros de decisión. La *plantation*, el centro de extracción de minerales, el campo petrolero, tendrían que definirse como *economías de frontera*, integrados al sistema de mercado de la metrópoli —Inglaterra o Estados Unidos— y cuya actividad exportadora de plátano, azúcar, cobre, petróleo, no ha generado un verdadero "sistema de comercio internacional" sino un "sistema restringido de intercambio entre dos áreas de un mismo espacio económico". La exportación "colombiana" de petróleo crudo ha sido, estrictamente, una transferencia física de aceite crudo desde un campo norteamericano de extracción hasta unos centos industriales de refinado, comercialización y consumo en Estados Unidos.[21] La exportación "hondureña" o "guatemalteca" de plátano, ha tenido el carácter de una transferencia de alimentos que efectúan compañías norteamericanas desde unos campos coloniales de cultivo hasta unas áreas norteamericanas de comercialización y de consumo. La localización física —en las actuales condiciones técnicas del transporte— no es lo que determina la naturaleza, dinámica, normas y frontera de esos enclaves coloniales, sino su *integración funcional* a la economía de Estados Unidos o de Inglaterra, por medio de los propios mecanismos norteamericanos e ingleses de operación y hegemonía. En términos económicos, la actividad exportadora que efectúan consorcios norteamericanos *desde* América Latina a Estados Unidos, no es un auténtico *comercio internacional de América Latina*, sino un tipo de *comercio norteamericano* entre unos campos de la periferia que transfieren materias primas y alimentos al gran centro de elaboración manufacturera, capitalización y consumo final.[22] Este esquema de comercio no está muy lejos del que se fundamentaba —hace apenas medio siglo— en el acarreo de caucho o de té desde las plantaciones inglesas

19 Los estudios de CIDA en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala y Perú, han demostrado que "la emigración hacia las ciudades aumenta cada año, pero no reduce la presión demográfica en el campo. La población rural de los países estudiados por el CIDA era en 1950 de 59 millones, la siguiente década aumentó 19 millones. De este total de 78 millones, emigraron de las zonas rurales 11 millones, es decir, 14% del total o una de cada siete personas. A pesar de este gran éxodo, la población rural aumentó 8 millones de personas, algunas de las cuales abandonaron las regiones agrícolas desarrolladas para establecerse en tierras no explotadas" (Solon Barraclough y Arthur L. Domike, *"La estructura agraria en siete países de América Latina"*, ICIRA, Santiago de Chile, p. 23). De otra parte, si la presión del mercado urbano y los tipos de crecimiento agrícola hubiesen estimulado una modificación en la estructura de la tenencia y una redistribución de la tierra, sólo se necesitarían 700 000 de los 4.4 millones de trabajadores atados a la economía de minifundio y, podrían emplearse con el potencial económico de las explotaciones de gran escala, 25 millones de trabajadores adicionales. (*Ibidem*, p. 18.)

20 "Hay generalmente en las ciudades —dice Raúl Prebisch en *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano* (Fondo de Cultura Económica, México, p. 28)— una plétora de mano de obra de muy inferiores ingresos: además de la gente desocupada, todos los servicios personales no calificados, desde el servicio doméstico hasta el ínfimo comercio callejero, así como las actividades artesanales de carácter precapitalista."

21 El elemento más importante de caracterización de este tipo de enclave es la integración colonial de un área minera, forestal o agrícola al mercado metropolitano, sustrayéndose a las corrientes integradoras de la "economía nacional" y del Estado. En el modelo colombiano de "enclave petrolero", por ejemplo, la resistencia a transferir recursos a los diversos circuitos de la economía nacional, reviste diversas expresiones. De una parte, la exportación de petróleo no genera flujos en moneda extranjera, en cuanto *no es reintegrable* el valor de las ventas en el mercado metropolitano o en otros mercados externos: al adoptar la forma de una *exportación desnacionalizada*, los aportes que efectúan en divisas las compañías petroleras, se registran como *importaciones de capital*. De otra parte, los "costos locales" (salarios, tasas, impuestos, regalías, etc.) se cubren con el valor de las ventas de productos refinados en el mercado interno, imponiendo a los consumidores nacionales de gasolinas y lubricantes los precios existentes en el mercado de Nueva York: o sea que los consumidores colombianos compran las gasolinas y lubricantes de producción interna como si los importasen de Estados Unidos. En lo que hace a la participación del Estado, ésta no llega al 20% del Ingreso petrolero, después de un largo proceso de presiones y regateos: de 1921 a 1925, las compañías petroleras no pagaron impuestos porque se declararon *sin renta alguna*; de 1926 a 1939, sólo pagaron como impuestos y regalías lo correspondiente al 9% de las rentas obtenidas en la explotación petrolera. ("Conferencia del Presidente Alfonso López", *Revista Acción Liberal*, núm. 42, Bogotá, 1936). Es de notar que una sola compañía petrolera —la Tropical Oil Co.— obtuvo en 14 años (de 1926/34 a 1938/39) un ingreso de 284 millones de dólares, suma que arroja un promedio anual de 32.2 millones o su equivalente en moneda nacional de 56.35 millones de pesos (tasa de cambio de 1.75 pesos por dólar) o sea, un ingreso neto más elevado que los ingresos ordinarios del Estado (de 40 millones de pesos en 1933 y de 53 millones en 1934). El salario medio en la industria minera y petrolera (investigaciones de la Estadística Nacional en 10 empresas de Cundinamarca, Boyacá y Santander, área de explotación petrolera) apenas fue superior a un dólar. (José M. García, *Economía y política social en Colombia*, Contraloría General de la República, Bogotá, 1939, p. 34).

22 El economista chileno Osvaldo Sunkel, al examinar los elementos de una estrategia de desarrollo (expansión y diversificación de las exportaciones, cambios estructurales internos en el sector agrícola y en la actividad manufacturera, cambios básicos en la forma de las vinculaciones financieras externas), profundiza en los riesgos de una política de expansión y diversificación de las exportaciones que no tome en cuenta su naturaleza y la participación de las inversiones extranjeras directas. "Hay sin embargo, —dice ("Política nacional de desarrollo y dependencia externa," *loc. cit.*) un elemento muy importante que influye decisivamente en aquellas dificultades para aumentar y diversificar las exportaciones y al cual, rara vez se hace referencia. Me refiero al hecho de que las actividades exportadoras tradicionales de nuestros países son casi todas de propiedad privada extranjera, no siempre en la etapa productiva pero sí en la de la comercialización. Se trata concretamente de empresas subsidiarias productoras de materias primas para la industria elaboradora matriz localizada en un país industrializado, o sea oligopolios internacionales integrados verticalmente. En consecuencia, el 'comercio internacional' en estos casos pasa a ser un simple traslado de productos en proceso de la sección 'extracción' o 'cultivos' a la sección 'elaboración'. No existe en estos casos ni mercado ni precio, y es imposible determinar el monto de las utilidades realizadas en la actividad primaria. Estas dependerán de una decisión arbitraria de la empresa con respecto al precio y serán función principalmente de la política impositiva de los países en que están localizadas la empresa matriz y la subsidiaria".

en India, por medio de transportes ingleses, hasta el mercado metropolitano regido por la City. La participación india en el comercio de té con Inglaterra, era semejante a la participación de los países caficultores en el ingreso originado en el procesamiento y comercialización del café en Estados Unidos. Ahora bien, este tipo de "comercio internacional" ha funcionado en dos direcciones: desde los campos de extracción a la metrópoli —abasteciéndola de materias primas y alimentos— y desde la metrópoli a los campos de extracción, transfiriéndoles plantas de reenvase, instalaciones de transformación de bienes intermedios metropolitanos (productos químicos y farmacéuticos, patentes y marcas, etc.) o excedentes de ahorro. Estas bases han servido para conservar el espejismo de un comercio internacional y de una industrialización incipiente de tipo sustitutivo —tal como lo enseñó la economía clásica— pero no para suministrar a los hemisferios atrasados las oportunidades y recursos indispensables a su inmediato desarrollo. De allí la falacia de orientar la política latinoamericana de desarrollo como si el nudo de la problemática consistiese en sustituir importaciones de bienes de consumo y en negociar relaciones de intercambio —desde adentro y desde afuera— y en integrarse a la estructura pluralista del "mercado mundial". Esa integración sólo podrá efectuarse por medio de la actividad orgánica y mancomunada de los pueblos de América Latina, Asia y Africa.

Como lo han señalado economistas y sociólogos latinoamericanos —Celso Furtado, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, Alonso Aguilar, Pablo González Casanova, Helio Jaguaribe, Marcos Kaplan— el problema del "enclave colonial" y de la estructura de la dependencia externa no podrá enfrentarse sino en la medida en que se modifique el *esquema ideológico tradicional del desarrollo*, profesado tanto por las clases dominantes en América Latina como por los centros de decisión e irradiación en Estados Unidos.[23]

Queda así diseñado el esquema de esas cuatro grandes constelaciones de poder —la estructura latifundista arcaica y modernizada, el centro metropolitano de las áreas indígenas en las que persiste una estratificación étnica de las clases, la moderna ciudad metropolitana y el enclave colonial— que dislocan o desarticulan los procesos de integración nacional y determinan unos tipos de crecimiento incoherente a diferentes ritmos y en diversos niveles. Lo característico de este esquema es que genera diversos tipos y niveles de crecimiento y una notable estratificación del sistema de mercado. A menudo se confunde el desarrollo de las grandes ciudades metropolitanas con el desarrollo nacional, el auge de una constelación latifundista con el crecimiento regional o el florecimiento de ciertos tipos tradicionales de "mercado local" con la expansión de la economía de mercado.

Este enfoque teórico permite sustituir la rígida doctrina de la estructura dual (una atrasada y otra desarrollada, una arcaica y otra moderna, una que crece y otra que no crece), por una *doctrina pluralista de estructuras cuyo crecimiento se efectúa a ritmos desiguales y en diferentes niveles*. La problemática esencial de la estructura latifundista no consiste en que posea una radical intolerancia a la modernización tecnológica y al crecimiento, sino en que impone unos patrones locales y endógenos de crecimiento, por fuera del marco de la presión nacional sobre la tierra. La problemática esencial de la moderna ciudad metropolitana, no radica sólo en que concentra una desmesurada proporción de población activa y de recursos, sino en que falsea la imagen de la industrialización y del "mercado nacional", imponiendo su propio sistema de integración y crecimiento. La problemática esencial de los pequeños centros metropolitanos en las regiones atrasadas de comunidad indígena, no se proyecta sólo en el pertinaz funcionamiento de una anacrónica estructura de dominación social, sino en la desarticulación de los procesos de integración y en la imposición de unos patrones absolutamente locales de crecimiento. La problemática esencial de la comunidad indígena en las *regiones de refugio*.[24] —más allá de las constelaciones de poder que se manifiestan en diversos ámbitos de la vida "vida nacional"— no radica sólo en la presión ejercida sobre los recursos físicos de áreas ecológicamente marginales, sino en sus formas inexorables de encapsulamiento.

En cada una de estas constelaciones se descubre un centro dinámico y una periferia, una estructura de dominación y unas áreas satélites, una economía receptora de acumulación y otra economía tributaria, un sistema de intercambio desigual de la producción y los ingresos entre "centro de poder" y sus ámbitos coloniales. Estos caracteres definen las dos reglas más negativas en la estructura del crecimiento en los países atrasados:

a] la de que existe una *simbiosis entre el centro de la constelación y su periferia satélite*, de manera que el crecimiento del "centro" se efectúa a expensas del atraso de la periferia;[25] y

b] la de que cada una de estas constelaciones impone sus propias normas y velocidades de crecimiento, en un cierto nivel.

Esta peculiar estructura del crecimiento desigual y asimétrico —en diferentes ritmos y niveles— define la naturaleza de uno de los más graves problemas estructurales de América Latina: el de la inexistencia de un enérgico poder integrador y de un coherente "sistema nacional de mercado". La superposición de este repertorio de constelaciones que funcionan cada una en su propia órbita, ha ido definiendo la economía de los países latinoamericanos como *economías de pequeños espacios*, ineptos para la "vida nacional", para la "revolución industrial" y para un proceso de desarrollo autosostenido . . . ¿Hasta dónde puede la estrategia de desarrollo enfrentarse a la problemática de la integración en todos los niveles, sustituyendo el *esquema tradicional de los cuatro tipos de crecimiento* por un *proyecto nacional de crecimiento y de vida*? Aparentemente, ha sido ya superado el problema de la integración en América Latina, efectuándose una sospechosa unanimidad en relación con aspiraciones como la de *integración latinoamericana*. La verdad es que resulta más fácil plantear la integración en términos latinoamericanos que nacionales, ya que la primera puede adelantarse sin cambios estructurales (en la etapa inicial de mejoramiento del sistema de intercambio, de ampliación de la infraestructura de integración física y de consolidación de los consorcios supranacionales que operan en el área), en tanto que la segunda es el tema de la revolución nacional.

Bogotá, verano de 1969

23 "Si bien no existe unanimidad sobre todos los aspectos del complejo problema —dice Celso Furtado en 'La hegemonía de los Estados Unidos y el futuro de América Latina' (*La dominación de América Latina*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1968, p. 60)— por lo menos con respecto a un punto ya existe una doctrina perfectamente afirmada en Estados Unidos. Este punto es el de que cabe a las empresas privadas norteamericanas un papel básico en el desarrollo latinoamericano y que la ejecución de la política de 'ayuda' de Estados Unidos debe realizarse, principalmente, por intermedio de esas empresas."

24 Véase la nota 5, *supra*.

25 Esa simbiosis existe entre la gran ciudad metropolitana y su periferia rural, entre el latifundio y sus comunidades satélites o entre la ciudad mestiza —*ladina, chola, misti, winca*— y su constelación de pueblos indígenas. Refiriéndose a esta última forma de dominación social, dice Aguirre Beltrán (*Regiones de refugio*, Instituto Indigenista Interamericano, México, 1967, p. 228) que "el ladino vive en simbiosis con el indio y toda su economía gira en derredor de la utilización de la fuerza de trabajo nativa; si careciese de ella, su sistema de seguridad se vendría por los suelos". En algunas regiones mexicanas en las que se quebró la estructura de la hacienda de peones acasillados, sin haber sido sustituida por otra —como en el Bajío de Guanajuato— el "vacío de poder" rural se llenó por medio de la estructura de dominación de los poblados

Sección Latinoamericana

ASUNTOS REGIONALES

Política Nixon hacia América Latina

Ultimas conjeturas

A sólo escasos días del prometido pronunciamiento del presidente Nixon sobre una nueva política hacia América Latina, todavía se manifestaban distintas opiniones respecto de las partes del famoso Informe Rockefeller (entonces todavía no divulgado) que se podrían incorporar a la declaración presidencial, prevista para el 31 de octubre, ante la Sociedad Interamericana de Prensa (SIP). Se señaló, incluso, que Nixon aprovecharía algunas de las sugerencias contenidas en el Consenso de Viña del Mar, presentadas por un grupo de dirigentes y técnicos norteamericanos.

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones recogidas en cada número corresponden a acontecimientos acaecidos hasta el día último del mes precedente.*

Se conjeturó que si bien las recomendaciones del Gobernador de Nueva York recibirían un amplio apoyo por parte de Nixon, éste habría de soslayar todas las que ameritasen la acción de un Congreso reticente, y que merecerán su atención prioritaria las que puedan ser aplicadas por medio de actos del Ejecutivo.

Se dio a conocer —dos días antes de la declaración presidencial— una noticia, atribuida a una fuente que reclamó haber tenido acceso a uno de los borradores, que la declaración del Presidente estadounidense contendría, básicamente, cinco puntos, a saber: *a)* subrayaría la necesidad de una política de cooperación, evitando desafíos a medidas nacionalistas como las de Perú y Bolivia; *b)* proclamaría una liberalización del apoyo financiero a las naciones de América Latina; *c)* expondría alguna fórmula que permita encontrar solución al problema de los intereses de la deuda pública de América Latina; *d)* revelaría qué demandas del Consenso de Viña del Mar serán aceptadas, y *e)* reconocería que las relaciones hemisféricas se hallan en una fase de *crisis aguda*.

Uno de los líderes republicanos, el senador Jacob K. Javits, expresó que el pronunciamiento reflejaría un enfoque de "una nueva política de madurez e igualdad en las Américas".

Otros voceros manifestaron que el esperado discurso presidencial del 31 de octubre podría ser, para la Alianza para el Progreso, lo que la entrevista en Midway, en el pasado junio, fue para la guerra que se libra en Vietnam; o sea que se anunciaría la "latinización" de la Alianza, proceso en que América Latina habría de depender de sí misma.

Partúriunt montes:
la nueva política

Después de una larga serie de conjeturas en relación con el pronunciamiento del presidente Nixon sobre la nueva política de su administración hacia América Latina, el día 31 de octubre, como se había anunciado, se produjo la esperada declaración. Los principios en que la Administración Nixon basa la estructuración de un nuevo trato a Latinoamérica son (de acuerdo con el texto difundido por las agencias de prensa) los siguientes:

"Primero, un firme compromiso al sistema interamericano y a los convenios que nos ligan dentro de ese sistema,

ejemplificado por la Organización de los Estados Americanos y por los principios tan noblemente enunciados en su Carta.

"Segundo, respeto por la identidad y la dignidad nacionales, en una asociación en la que derechos y responsabilidades son compartidos por una comunidad de estados independientes.

"Tercero, un firme compromiso de continuar la asistencia de Estados Unidos para el desarrollo del hemisfério.

"Cuarto, la convicción de que la principal modalidad de esa asistencia en el futuro tendrá que ser, de parte de Estados Unidos, apoyo a iniciativas latinoamericanas, y que esto puede lograrse mejor sobre una base multilateral dentro del sistema interamericano.

"Quinto, la consagración al mejoramiento de la calidad de la vida en el Hemisferio Occidental, al hacer del pueblo el centro de nuestras preocupaciones y al contribuir a la satisfacción de sus necesidades económicas, sociales y humanas."

En otras partes de su intervención, el presidente Nixon señaló que, a su juicio, uno de los aspectos que reclaman atención con mayor urgencia es el comercio, ya que para financiar sus necesidades de importación y lograr un crecimiento económico autosostenido, América Latina debe elevar el volumen de sus exportaciones. En relación con este problema, prometió ayudar a los países del hemisferio a estabilizar sus ingresos por exportaciones de materias primas y productos alimenticios; asimismo, adoptó una actitud positiva respecto de los esfuerzos de las economías latinoamericanas para ampliar su participación en la exportación de productos manufacturados y semimanufacturados, que, para alcanzar resultados concretos, deben contar con acceso seguro a los crecientes mercados del mundo industrializado. En relación con esto expresó que su gobierno adoptaría los siguientes pasos:

"Primero, encabezar un vigoroso esfuerzo para abatir las barreras no arancelarias al comercio que mantiene casi la totalidad de los países industrializados, frente a productos de especial interés para América Latina y otros países en desarrollo.

"Segundo, aportar creciente asistencia técnica y financiera para promover la expansión comercial latinoamericana.

"Tercero, apoyar el establecimiento, dentro del sistema interamericano, de procedimientos regulares de consulta previa sobre todas las materias comerciales. Las políticas comerciales de Estados Unidos han tenido, muy a menudo, un fuerte impacto sobre nuestros vecinos. Parece justo, en tales condiciones, que en la interrelación equilibrada que buscamos, debiera haber plena consulta dentro de la familia hemisférica antes de adoptar las decisiones que afecten a sus miembros, y no *a posteriori.*

"Finalmente, se presionará en los distintos foros del comercio mundial por la adopción de un sistema liberal de preferencias arancelarias generalizadas para todos los países en desarrollo, incluyendo América Latina. Se procurará que todos los países industrializados adopten un sistema a base de un amplio grupo de productos que no implique topes por lo que ve a importaciones preferenciales. Se buscará que todos los países en desarrollo tengan acceso igual a los mercados industriales para eliminar la discriminación que contra América Latina existe hoy en varios países. Se pugnará, también, porque dicho sistema elimine las preferencias inequitativas que ahora existen contra países del Hemisferio Occidental."

Frente a la insistente demanda de los países latinoamericanos, respecto a la eliminación de las trabas que entraña al sistema de créditos "atados", el presidente Nixon señaló que había ordenado que, a partir del 1 de noviembre de este año, los préstamos en dólares que la Agencia norteamericana para el Desarrollo Internacional canalice hacia los países latinoamericanos, en concepto de ayuda, deben aplicarse libremente a compras no sólo en el mercado estadounidense sino en el de cualquier país de América Latina; también dispuso que se revisen las condiciones onerosas y restricciones sobre préstamos de asistencia norteamericanos, a fin de modificarlas o eliminarlas.

Manifestó que el Consenso de Viña del Mar había solicitado a Estados Unidos un esfuerzo mayor para compartir con los países latinoamericanos sus capacidades científicas y tecnológicas; que a esa petición habrá de responderse dentro del espíritu de la asociación que propone.

Algunos comentarios sobre la declaración Nixon

Como es natural, el pronunciamiento del Presidente estadounidense produjo reacciones encontradas en la opinión mundial y, particularmente, en la latinoamericana.

Para algunos poco nuevo aportó; para otros, su pronunciamiento abunda en ambigüedades. Los pesimistas señalaron que las principales ideas que la declaración contiene en cuanto al impulso del desarrollo económico de América Latina, reclaman un acuerdo general entre los países desarrollados y los atrasados, como son las medidas insinuadas para propiciar que los países latinoamericanos expandan su comercio de exportación tanto de materias primas como de productos terminados; que se pasó por alto la insistente demanda de América Latina para que sus productos disfruten de un trato preferencial, sin reciprocidad, en el mercado norteamericano (aquí procede señalar que desde que se iniciaron las reuniones de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, hace varios años en Ginebra, se viene machacando sobre esa petición). Claro que ello demanda negociaciones espinosas y difíciles, pero no es una actitud original.

En materia de ayuda económica no se indicaron cifras (sólo la voluntad de continuarla); en este aspecto América Latina se siente decepcionada, ya que apenas la víspera del pronunciamiento las comisiones de la Cámara de Representantes efectuaron reducciones al monto mínimo solicitado por Nixon.

Otro motivo de desilusión está representado por la fuerte limitación implicada en condicionar el "descondicionamiento" de los créditos a su aplicación a compras sólo en Estados Unidos y cualquier país de América Latina. La parte sofística de esta concesión estriba en que, no contando los países latinoamericanos con un alto nivel tecnológico para producir los bienes de capital complejos (a cuya adquisición se canaliza el grueso de los créditos estadounidenses) tendrán que recurrir, *velis nolis*, a comprarlos en el mercado de Estados Unidos para no detener su desarrollo industrial; esto quiere decir que esa aparente conquista sólo operará a largo plazo. Lo que América Latina pedía era poder financiar con los créditos compras en cualquier país del mundo donde le fuera dable conseguir las mejores condiciones de calidad y precio.

El Embajador de México en Washington fue contundente al afirmar que ante las frecuentes declaraciones de la administración estadounidense sobre cooperación se levantan los hechos contrarios:

"Esas realidades contrarias son las cuotas

limitativas, los aranceles altos, los impuestos compensatorios por los incentivos otorgados en los países latinoamericanos y una política proteccionista en general por parte de Estados Unidos que obviamente afecta a América Latina."

El esperado Informe Rockefeller

Hacia mediados de noviembre se disipó el suspenso que por espacio de varios meses mantuvo expectantes a todos los interesados en América Latina, acerca del contenido del Informe que sobre esta región formulara el gobernador de Nueva York, Nelson Rockefeller, como fruto de la gira que en éste mismo año relizó por la mayoría de los países latinoamericanos.

Comercio Exterior recogió, en diversos números anteriores,[1] noticias y comentarios acerca del posible contenido del documento y acerca de lo que quizá aprovecharía el presidente Nixon en su declaración sobre la nueva política estadounidense hacia América Latina, asunto al que se hace referencia en nota aparte de esta misma sección. Ahora, por fin, se está en posibilidad de dar noticia del contenido básico y de las principales recomendaciones del Informe.

Como la mayor parte de la literatura oficial interamericana, el Informe abunda en consideraciones generales en torno a la urgencia de revitalizar la "especial relación" que Estados Unidos guarda con los países del Hemisferio Occidental; a la distorsión de las políticas de ayuda hemisférica para propósitos de carácter incompatible con el desarrollo; a la explicable, intensa frustración de países que, pese a los logros obtenidos en el ámbito económico-social, todavía sufren graves problemas demográficos, pobreza de las grandes mayorías, desocupación, analfabetismo e injusticia; a la propagación, cada vez mayor, de la inestabilidad política y social, y a las presiones ejercidas por las fuerzas nacionalistas que se empeñan en que los recursos naturales y humanos de América Latina se apliquen al proceso productivo para elevar los exiguos niveles de vida.

A estas ideas generales se agregan los pronósticos de Rockefeller sobre los cambios que podrían producirse en la década venidera y que enumera así: *1)* creciente frustración con el ritmo de desarrollo, que se verá aumentada por la industrialización, la ampliación del nivel de urbanización y la continuación de la expansión de la población; *2)* inestabilidad económica y social; *3)* continuación de la tendencia de los militares a asumir el poder, con metas de progreso social y económico, y *4)* nacionalismo cada vez mayor que se manifestará en propósitos de autodeterminación.

El Informe, en sus aspectos económicos, pone de relieve el grado de interdependencia económica que existe entre Estados Unidos y América Latina: "Así como las otras repúblicas dependen de Estados Unidos para sus requerimientos de bienes de capital, así Estados Unidos depende de ellas para proveer un vasto mercado para nuestros productos manufacturados. Y así como estos países ven a Estados Unidos como mercado para sus productos primarios, cuya venta les permite comprar equipos para su propio desarrollo, así Estados Unidos busca en ellos las materias primas para nuestras industrias de las cuales dependen los empleos de muchos de nuestros ciudadanos". Claro que las miras, desde el punto de vista de América Latina ya se han modificado, por la participación creciente que ciertos productos manufacturados van teniendo dentro de su oferta exterior global; esto significa que los factores de interdependencia económica deben descansar (sin perjuicio del comercio de exportación tradicional) en el intercambio de manufacturas.

El Informe Rockefeller expresa que la "relación especial" de las repúblicas americanas se sustenta en una asociación que se prolonga en la geografía y se refuerza por un concepto de comunidad hemisférica, que tiene expresión en la multiplicidad de organizaciones y tratados que conforman el sistema interamericano, y que la vigencia de dicha "relación especial" reclama que se propenda a la creación de una comunidad de naciones autosuficientes e independientes que persiga el mejoramiento del nivel de vida de América Latina.

En la esfera económica social el Informe recomienda, entre otras cosas, que Estados Unidos establezca un sistema de preferencias arancelarias a las importaciones procedentes de América Latina, dentro del marco más amplio de todos los países del sector desarrollado de la economía mundial; que tales preferencias se apliquen en forma gradual para propiciar ajustes pertinentes; que hasta que Estados Unidos se ponga de acuerdo con los demás países desarrollados sólo haga extensivo este tratamiento a naciones que no sean objeto de franquicias equivalentes de otros países industrializados; que, como contrapartida, los países en proceso de desarrollo deberían abatir gradualmente sus barreras a la importación desde los países industriales, por un lapso que podría ser de entre 10 y 20 años (esto, como es obvio, se contrapone totalmente a lo que insistentemente se ha venido solicitando en la UNCTAD: preferencias arancelarias unilaterales, en virtud de la dificultad de que países que apenas inician el "despegue" lleguen a adquirir paridad tecnológica en un corto plazo con los desarrollados y, por ende, poder competitivo en el mercado mundial).

Es previsible que el otorgamiento de lo que propone esta recomendación (que en parte se recoge en la Declaración Nixon) implicará largas negociaciones, ya que su concesión se supeditó a que la totalidad de los países industrializados convenga en dar tratamiento arancelario preferencial al mundo en desarrollo.

En caso de que Estados Unidos se vea obligado a establecer cuotas de importación por imperativos nacionales (como ha acontecido con la carne de res y los tejidos de algodón), el Informe recomiende que Estados Unidos procede de forma que las cuotas respectivas experimenten las modificaciones necesarias para que contribuyan al desarrollo latinoamericano, y que, cuando Estados Unidos registre expansión de sus compras exteriores, otorgue, en todos los casos, mayor participación a los países hemisféricos.

En materia de acuerdos sobre productos básicos, se recomienda que Estados Unidos debe apoyarlos, si sirven al propósito de estabilizar y mantener los precios a niveles que entrañen una estructura adecuada de costos; cuando fuere posible, los convenios deberían propiciar la creación de fondos y mecanismos conducentes a evitar el surgimiento de producción excedentaria, y, al propio tiempo, la diversificación.

Es importante el señalamiento contenido en el Informe respecto a la conveniencia de que los precios que se adopten en dichos convenios sean de un nivel tal, que no estimulen la fabricación de sustitutivos sintéticos, merced al rápido progreso tecnológico; desde luego, se

1 Véase, principalmente, los editoriales "Relaciones economicas México-EUA: un recuento de problemas" (*Comercio Exterior*, mayo de 1969, p. 334) y "La misión Rockefeller a América Latina" (*Comercio Exterior*, julio de 1969, p. 483); el artículo "La misión Rockefeller: informe de un testigo", de David Bronheim (*Comercio Exterior*, octubre de 1969, p. 799), y las notas informativas aparecidas en *Comercio Exterior* de marzo (p. 218), junio (p. 443), julio (p. 509), septiembre (p. 713) y octubre (p. 789) de 1969.

señala que es conveniente que la ayuda derivada de la aplicación de los citados instrumentos sea compartida y tenga un impacto positivo sobre el avance social general; asimismo, Estados Unidos debe emplear su voto, dentro del Acuerdo Internacional del Café, no sólo para que se cumplan plenamente sus metas, sino para posibilitar que los países de este Hemisferio se aseguren una participación creciente en la expansión del mercado norteamericano (se ha observado que un leve descanso de los precios del café se traduce en fuertes pérdidas para los productores). Finalmente, en lo que concierne a este producto, el Informe Rockefeller pide una intervención decisiva de Estados Unidos en el Acuerdo, para vigorizarlo y hacerlo más operante.

En el aspecto azucarero, el Informe recomienda que se reconsideren las cuotas respectivas para 1971 con la mira de que se otorgue prioridad al dulce de origen latinoamericano; al igual que en el café, se demanda un acceso mayor al mercado estadounidense; para el caso en que se restablezcan las relaciones comerciales con el gran productor de azúcar antillano, Cuba, el Informe Rockefeller sugiere que se formulen planes, con la debida antelación, contando con el parecer de las demas naciones azucareras del hemisferio, para que la eventual introducción del azúcar de Cuba sea gradual y se puedan neutralizar probables distorsiones del mercado.

El Informe recomienda que Estados Unidos aporte franco apoyo a los esfuerzos de integración económica del hemisferio; que, incluso, podría participar en los bancos regionales que se establezcan para financiar los mercados respectivos (con ser esto atractivo para ciertos países, en el caso de México, deben recordarse sus reiterados pronunciamientos en el sentido de que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio debe ser un esfuerzo esencialmente latinoamericano, sin ingerencias de potencias económicas extrazonales que, a la postre, serían las que cosecharían las mayores ventajas y frutos de la zona preferencial).

El Informe se pronuncia, también, por la necesidad de que se revisen las tarifas que las conferencias navieras han establecido para el comercio de Estados Unidos con otras naciones latinoamericanas, para evitar que sus altos niveles les resten poder competitivo frente a las europeas en su transportación marítima a países de este continente.

En el capítulo del Informe que alude a las medidas específicas para el desarrollo, el Gobernador de Nueva York propuso la creación de un Instituto de Asuntos del Hemisferio Occidental; los préstamos o programas para el desarrollo, que tendrían una vigencia de tres a cinco años, serían la técnica más importante en el campo de la asistencia. Las instituciones multinacionales y de tipo regional canalizarían la mayor proporción de sus recursos a proyectos de obras públicas, los que deberían circunscribirse a agricultura, educación, salud pública y desarrollo urbano; todo ello con nuevos enfoques (al atender estos aspectos, Estados Unidos se atendrá a las recomendaciones de la Comisión para el Desarrollo del Hemisferio Occidental, de la OEA, basadas en la Ley norteamericana de Ayuda al Exterior de 1966). Los préstamos destinados al desarrollo devengarían bajas tasas de interés, con plazos cómodos para el pago del principal (aquí se puede observar una demanda concreta planteada por la UNCTAD en diversas ocasiones). En este campo de "acciones para el desarrollo", Rockefeller hizo una recomendación importante, que, desafortunadamente, no fue incorporada por el presidente Nixon en su declaración: "El Poder Ejecutivo de EUA debiera tratar de obtener la suspensión o modificación de las enmiendas Pelly, Conte, Hickenlooper, Symington y Roess que afectan el otorgamiento de la asistencia, y que incluyen interrupciones de ella cuando los países adquieren armas avanzadas, o se apoderan de barcos pesqueros de Estados Unidos que están operando sin licencia, o expropian sin adecuada compensación".

Desde luego hay que destacar que el contenido del Informe Rockefeller se inspiró en viejas peticiones y en añejas solicitudes que los países latinoamericanos han venido presentando a "nuestros socios estadounidenses", a través de distintos organismos del sistema interamericano, sin recogerlas cabalmente y sin enunciar políticas nuevas y audaces.

Se aprueba un mecanismo colectivo de defensa de las balanzas de pagos latinoamericanas

Bajo los auspicios del Banco Central de la República Dominicana, tuvo lugar en Santo Domingo la Novena Reunión de Gobernadores de Bancos Centrales Latinoamericanos, del 22 al 24 de septiembre último, con la participación de 55 representantes de 18 bancos centrales de América Latina. También concurrieron los secretarios ejecutivos de la ALALC y el Consejo Monetario Centroamericano, y el Tesorero del Banco Interamericano de Desarrollo. El Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos tiene a su cargo la Secretaría Permanente de estas reuniones.

El temario de esta novena reunión fue el siguiente:

I. Informe de la Secretaría;

II. Propuesta para que los bancos centrales latinoamericanos emitan cheques de viajero;

III. Proyecto de Ley Uniforme de Títulos-Valores para América Latina;

IV. Informe del Segundo Comité Técnico Especial sobre un mecanismo de apoyo a las balanzas de pagos de los países latinoamericanos;

V. Canalización de recursos internos y externos hacia los sectores productivos de la economía, y,

VI. Asuntos varios.

Respecto al punto II del temario, el grupo de trabajo creado para estudiarlo informó que la propuesta en cuestión se considera conveniente para estimular el proceso de integración latinoamericana, ya que se trata de la utilización de sistemas de pagos vigentes en la zona. Por otra parte, el grupo de estudio recomendó que se analice cuál debe ser la magnitud económica de las emisiones de dichos cheques de viajeros, para hacerlas costeables.

También los asistentes dieron su apoyo al proyecto de Ley Uniforme sobre Títulos-Valores, aunque aclararon que el procedimiento para la adopción del proyecto descansa en otros organismos oficiales.

El punto tratado más importante sin duda fue el IV; se estudió un "proyecto de mecanismo multilateral de apoyo para atenuar deficiencias transitorias de liquidez"; este proyecto, con ciertas modificaciones, se convirtió en el "Acuerdo de Santo Domingo". La Asamblea en pleno aprobó el Acuerdo, el cual posteriormente fue suscrito por los once bancos centrales de los países miembros de la ALALC y por el de la República Dominicana.

En el Acuerdo se especifica que este mecanismo multilateral de apoyo atendería a los problemas de las balanzas de pagos provocados por las concesiones arancelarias en el proceso de integración; de esta manera se conseguiría la confian-

za de los países que decidieran abrir sus fronteras al comercio intrazonal.

Finalmente, se convocó a otro Comité Técnico Especial en coordinación con la próxima reunión de la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios de la ALALC, para el estudio de una proposición brasileña sobre el tema anterior, llamada Esquema III.

Reunión sobre regionalización de políticas de desarrollo

Según informes proporcionados por una publicación quincenal de los servicios informativos de la CEPAL, del 8 al 12 de septiembre próximo pasado se llevó a cabo el Seminario Interamericano Sobre Regionalización de las Políticas de Desarrollo en América Latina. Dicho Seminario fue patrocinado por la Oficina de Planificación Nacional de Chile (ODEPLAN), la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina (CEPAL), la Sociedad Chilena de Planificación y Desarrollo (PLANDES) y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES).

El Seminario se inició con tres intervenciones de dos representantes de los organismos patrocinadores, CEPAL y ODEPLAN, del Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, y del representante de los participantes Carlos Valderrama, de COORDIPLAN, Venezuela.

Entre las conclusiones a que llegaron los participantes en dicho Seminario se encuentran las siguientes:

El surgimiento de agudos desequilibrios regionales parece estar anulando en muchos casos buena parte de los frutos del crecimiento económico y agudizando los conflictos sociales propios del subdesarrollo. Estos desequilibrios se observan en el orden demográfico, con grandes concentraciones urbanas —en uno o, a lo sumo, dos centros en cada país—, mientras la densidad de la población rural registra índices bajísimos en la producción industrial que generalmente proviene de las áreas metropolitanas; y en la distribución desigual del ingreso medio y más desigual aun del producto por regiones.

Los proyectos multinacionales implican enfoques y técnicas específicos diferentes de los que se han venido aplicando a nivel global.

La necesidad de definir las metas de políticas regionales de acuerdo con el tipo de sociedad que se desee tener en el futuro, y la diferencia que debe hacerse entre las políticas multirregionales e interregionales, y las políticas monorregionales e intrarregionales, cuando se trate de formular metas respecto al crecimiento económico, el pleno empleo y la igualdad social.

El hecho de que América Latina parece desde el punto de vista demográfico más bien un archipiélago que un continente por cuanto el 26.6% de la población vive en el 2.6% del territorio, mientras que sólo el 4.9% de los habitantes ocupa el 52% de la superficie. Por ello, es necesario, señalaron en el Seminario, favorecer el crecimiento de nuevas concentraciones urbanas.

Al final de la reunión se acordó solicitar al Gobierno de Venezuela que facilite la realización en ese país, y dentro de dos años, de un nuevo encuentro para evaluar la aplicación práctica de las conclusiones adoptadas.

Perspectivas de la siderurgia en Centroamérica

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) dio a conocer recientemente un estudio de las posibilidades de desarrollo de la industria siderúrgica de Centroamérica. Dicho estudio forma parte de una serie que tiene por objeto promover la industrialización de los países de menor desarrollo.

En esencia, el estudio está enfocado al análisis de la factibilidad tecnológica de dos proyectos para instalar plantas siderúrgicas integradas, una en Honduras y otra en Costa Rica.

Como resultado del análisis del mercado centroamericano, considerando factores como el consumo, las importaciones y la producción local de hierro y acero, es posible prever que la demanda presente y futura permite la instalación de una planta siderúrgica integrada, con capacidad media de producción anual de 150 000 ton de laminados semielaborados y finales no planos de acero común.

En el estudio de las materias primas y energéticos disponibles en la región, el análisis se hace de una forma más detallada sobre aquellos factores que conducen a una valoración de las materias primas por su aptitud para uso siderúrgico tanto en Honduras como en Costa Rica.

Un examen de la situación actual de la industria en la región denota matices poco favorables tanto por lo que hace a las capacidades instaladas y su aprovechamiento, como a la diversificación de la producción y estado de los bienes incorporados al ciclo productivo. Es de mencionarse que las proyecciones de expansión de las instalaciones actuales y las formas de integración y actividades se han definido sin tener en cuenta los criterios adecuados. Por tanto, se recomienda la intervención gubernamental, sin obstaculizar el libre juego del mercado, a fin de evitar que se agraven las presentes circunstancias y orientar el capital y la fuerza de trabajo que participan en tales actividades.

Con relación a los costos y precios, el estudio describe la metodología que se empleará para hacer su estimación y los criterios aplicables. Posteriormente se define la estructura técnica general de las plantas hipotéticas conforme a su localización.

Respecto a la planta hondureña prevé una capacidad de 150 000 ton de laminados semielaborados, a fin de asegurar al capital accionario una utilidad bruta de 7.75%. Si se añade una proporción relativamente reducida de laminados finales no planos, que actualmente se importan y que pueden ser fabricados por esta planta, la utilidad se eleva a 9.49 por ciento.

Los cálculos sobre inversiones y perspectivas corroboran que, en el plano económico y en el financiero, los proyectos son tecnológicamente factibles.

Grupo del Banco Mundial: créditos recientes a Latinoamérica

En un comunicado de prensa de la Asociación Internacional de Fomento (AIF), filial del Banco Mundial, se anunció la aprobación de un crédito intermedio por 1.5 millones de dólares para Ecuador, mismo que proveerá un financiamiento adicional para el programa de desarrollo ganadero que se inició en 1967 con un crédito de 4 millones de dólares otorgado por el BIRF a dicho país.

El costo total de esta nueva etapa de programa se calcula en 2.5 millones de dólares, de los cuales el crédito de la AIF cubrirá el 60% y el resto será financiado en partes iguales por las instituciones nacionales de crédito participantes y los ganaderos ecuatorianos. El préstamo en cuestión fue otorgado por un plazo de 50 años, incluido un período de gracia de 10 años, y estará exento de interés. Sin embargo, para cubrir sus gas-

tos de administración la mencionada filial del BIRF devengará una comisión de 0.75 por ciento.

Por su parte, el Gobierno ecuatoriano prestará los fondos del crédito de la AIF, a las instituciones de crédito participantes, en las siguientes condiciones: un plazo de 18 años, comprendido un período de gracia de 6 años, y un interés del 6.5% anual. A su vez, dichas instituciones otorgarán préstamos, a los ganaderos, a plazos de entre 8 y 12 años, incluidos períodos de gracia entre 3 y 5 años, a una tasa de interés del 10% anual.

Asimismo, la Corporación Financiera Internacional (CFI), filial del BIRF, comunicó haber aprobado un crédito de aproximadamente 1.8 millones de dólares a la empresa colombiana Enka de Colombia, S. A., principal fabricante de fibras sintéticas en ese país, mismo que será utilizado para financiar un proyecto que tiene como finalidad incrementar en 70% la actual capacidad productiva de dicha empresa. El crédito de referencia forma parte de un programa de expansión cuyo costo total se ha estimado en 10.2 millones de dólares.

ARGENTINA

Nueva política de salarios y precios

Las esperadas disposiciones oficiales argentinas en materia de salarios fueron dadas a conocer el 9 de octubre por el doctor José María Dagnino Pastore. Señaló el Ministro de Economía que los aumentos de productividad no han sido adecuadamente transladados al pueblo trabajador y que la política laboral del Gobierno argentino "tiene como objeto asegurar el logro de una adecuada participación de los sectores asalariados en los frutos del crecimiento económico del país sin afectar la estabilidad de precios".

Respecto a la política de precios, anunció Dagnino Pastore la formación del Consejo Nacional Asesor de Precios y Salarios, integrado en forma tripartita por trabajadores, empresarios y gobierno. Asimismo indicó que el elevado nivel de reservas internacionales que posee el país y las perspectivas del intercambio comercial para 1970, permiten asegurar la estabilidad del tipo de cambio.

El discurso de Dagnino Pastore fue difundido por el radio y la televisión; las medidas inmediatas de la política laboral del gobierno son las siguientes:

a] A partir del 1 de noviembre se aumentarían las remuneraciones en 3 000 pesos mensuales libres de cargas sociales.

b] A partir del 1 de marzo próximo, y hasta el 31 de diciembre de 1971, los salarios aumentarán en un 7% sobre los básicos de convenio actualmente vigentes.

c] A partir del 1 de enero, las jubilaciones y pensiones aumentarán un 8 por ciento.

d] Las comisiones paritarias, laborales se limitarán al análisis de las cláusulas no salariales de los convenios.

Las contribuciones, del 2% a cargo de los empleadores y del 1% a cargo de los empleados, se utilizarán para ampliar la acción de las obras y servicios sociales.

La observancia del decreto base 1020/69 ha sido definitiva para la aplicación de esta nueva política salarial. La revista *Latin America* estimó en 5.7% el alza en el costo de la vida para el período enero-septiembre del presente año.

Dagnino Pastore afirmó que la política fiscal a seguir tratará de financiar el gasto público, gravando menos a los sectores más necesitados a costa de aquellos "que disfrutan de un mayor bienestar económico".

El 10 de octubre, el general Juan Carlos Onganía, dirigió un mensaje al país en apoyo a la nueva política; declaró que conscientemente se requirió, hace tres años, de los sectores de menores recursos la aceptación de un virtual congelamiento de salarios para poder romper el círculo vicioso inflacionario en que se hallaba la economía, pero que ahora "al sector empresarial . . . le corresponde absorber el aumento salarial sin transladarlo a los precios" y ser consecuente con la tarea común de los últimos años.

Dos semanas antes de las declaraciones del Ministro de Economía se afirmaba en diversos círculos obreros que el aumento de salarios sería de 15%. En un artículo aparecido en el diario *La Nación* se afirmó: "queda significado que los aumentos de las remuneraciones se reflejarán en los precios por caminos previsibles". Señaló también *La Nación*: "las primeras expresiones conocidas acerca de la decisión del gobierno . . . [son] distintas de las propuestas por el Ministerio de Economía y parecen traducir un estado de ánimo lindante con la disconformidad general".

Por otra parte, el boletín semanal bonaerense *Economic Survey*, censuró íntegramente las disposiciones mencionadas en el discurso de Dagnino Pastore y las calificó de "solución mediocre expuesta con la superficialidad de un mal examen de colegio secundario". Asimismo, señaló: "paradójicamente, la solución tan secreta y meticulosamente madurada por el Ministro de Economía, conduce a una encrucijada sin salida".

BARBADOS

Programa de asistencia técnica del BID

De acuerdo con un comunicado de prensa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el 10 de octubre del año en curso el viceprimer ministro de Barbados, Cameron Tudor, y el presidente del Banco, Felipe Herrera, suscribieron un contrato por medio del cual el BID se compromete a proporcionar a dicho país asistencia técnica no rembolsable por un total de 65 500 dólares para financiar la elaboración de una serie de estudios sobre el sector agrícola.

El costo total del proyecto se estima en 76 000 dólares, de los cuales el Banco cubrirá el 86.1% y el Gobierno de Barbados el 13.9% restante. La ejecución de los mencionados estudios estará a cargo del Ministerio de Agricultura de dicho país, de acuerdo con un programa que comprende los siguientes puntos: *1)* análisis de la estructura del sector agrícola y de las posibilidades de su diversificación; *2)* establecimiento de las prioridades del sector e identificación y selección de proyectos prioritarios dentro del mismo; *3)* determinación de los cambios ocurridos en la última década dentro del sector, con respecto a la oferta y demanda, la productividad, la distribución del ingreso y la contribución del sector al producto interno bruto del país; y *4)* identificación y recomendación de las políticas nacionales convenientes para la ejecución de los programas de desarrollo agrícola.

De otra parte, hay que tener en cuenta que la agricultura es el sector más importante de la economía de Barbado, dado que representa más del 80% del ingreso total por concepto de exportación, el 25% del PIB y emplea el 25% de la población económicamente activa del país.

En el mencionado comunicado de prensa se señala asimismo que la producción de caña de azúcar y de alimentos para consumo interno constituyen las principales actividades agrícolas del país y que, debido a que éstas se han mantenido prácticamente estancadas desde 1960, lo que ha ocasionado un creciente desequilibrio en la balanza comercial, la diversificación de la producción agrícola ocupa un lugar preferencial en los planes de desarrollo económico del gobierno de Barbados.

BOLIVIA

Nacionalización petrolera

El 26 de septiembre último, el gobierno del general Ovando derogó el Código del Petróleo, y se creó de esa manera un estado crítico que culminó con la nacionalización de la compañía petrolera norteamericana, Gulf Oil Corporation.

Al anunciar el decreto expropiatorio, el 17 de octubre, Ovando declaró que el Código había sido redactado por abogados extranjeros vinculados a intereses de la mencionada Gulf Oil Co., y que otorgaba "concesiones ominosas a intereses foráneos". El mencionado decreto, nacionaliza "bienes, instalaciones, maquinaria, inmuebles, vehículos, estudios, programas, planes de explotación y toda pertenencia sin ninguna excepción"

Ovando mencionó que "el pueblo boliviano resuelve reclamar sus derechos, cansado ya de ser esquilmado y burlado" Así, los yacimientos de hidrocarburos, cualquiera que sea el estado en que se encuentren o en la forma en que se presenten, son del dominio directo, inalienable e imprescriptible del Estado.

El texto completo de las disposiciones puestas en vigor es el siguiente:

"Art. 1. La reversión al Estado de todas las concesiones otorgadas a la Bolivian Gulf Oil Company, y la nacionalización de todas sus instalaciones, inmuebles, medios de transporte, estudios, planos, proyectos y todo otro bien, sin excepción alguna.

"Art. 2. El inmediato control, por las fuerzas armadas de la nación, de todos los campos, instalaciones y demás pertenencias de Bolivian Gulf Oil Company.

"Art. 3. Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) intervendrá inmediatamente en el control técnico y administrativo de las instalaciones y pertenencias de Bolivian Gulf Oil Company, bajo la directa dependencia y fiscalización del Ministerio de Minas y Petróleo.

"Art. 4. La formación de una comisión presidida por el ministro de Minas y Petróleo, e integrada por un representante de las fuerzas armadas, un representante del Ministerio de Hacienda, un representante de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, un representante de la Dirección General del Petróleo, y un representante de la Confederación de Trabajadores Petroleros, la misma que, con el asesoramiento técnico que requiera, establecerá el monto, condiciones y términos de la correspondiente indemnización.

"Art. 5. La continuidad de las actividades de YPFB como persona jurídica beneficiaria del crédito otorgado por el Banco Mundial y por el New York Common Retirement Fund, para el tendido del gasoducto Santa Cruz-Yacuiba y los ramales respectivos, entidad que con el aval y respaldo del Estado, asume la totalidad de las obligaciones emergentes de dicho crédito, la suma de las acciones, derechos y obligaciones contraídos por el acuerdo de venta de gas a la república Argentina.

"Art. 6. Quedan salvados los derechos reconocidos por el Código del Petróleo derogado, en favor de los departamentos productores de hidrocarburos, y asegurada, en su beneficio, la percepción de regalías departamentales definidas por la norma legal citada. Asimismo se reconoce en favor de los departamentos productores, la recepción de gas a precio cero en los volúmenes y condiciones establecidos por disposiciones legales en vigencia.

"Art. 7. La permanencia y el reconocimiento de su antiguedad y de todos los beneficios sociales que les correspondieran, de todos aquellos obreros, empleados y técnicos, tanto nacionales como extranjeros, que prestan servicios en la empresa Bolivian Gulf Oil Company y que manifiesten su intención de continuar trabajando en la empresa nacionalizada."

Los principales yacimientos petrolíferos están localizados en la región del altiplano de Bolivia y alcanzan la cifra de un millón y medio de hectáreas. Las inversiones de la Gulf Oil Co. se estiman en 140 millones de dólares y la producción diaria en los pozos es de 35 000 barriles.

Elementos de la policía y funcionarios civiles asumieron el control de los bancos privados y estatales para impedir la fuga de divisas, como consecuencia del decreto de nacionalización.

Las principales fuerzas políticas del país, incluso grupos de la oposición, apoyaron la nacionalización de la Gulf Oil Co.: la Democracia Cristiana, el Movimiento Nacionalista Revolucionario, la Falange Socialista Boliviana, el Partido Revolucionario Auténtico, el Partido de Izquierda Revolucionaria y grupos estudiantiles hicieron llegar su apoyo a la mencionada medida.

El Departamento de Estado norteamericano declaró, el 18 de octubre, que no se aplicaría la Enmienda Hickenlooper si el Gobierno boliviano paga una justa indemnización por las propiedades confiscadas y que la ayuda económica a Bolivia, que alcanza un monto de 10 600 000 dólares, no había sido suspendida.

Posteriormente, Marcelo Quiroga Santa Cruz, ministro de Minas y Petróleo, manifestó que "no se indemnizará a la Gulf Oil y que el pago que se efectuará a la empresa se limitará a cancelar el activo que tenga en Bolivia traducido en maquinaria, camiones o bienes inmuebles"

E. D. Brockett, presidente de la Gulf, declaró a finales de octubre que la compañía que él dirige podría, como represalia por la nacionalización, suspender el tráfico internacional del petróleo boliviano, que normalmente se hace en el puerto chileno de Arica, y que además no descartaba la posibilidad de la aplicación de la Enmienda Hickenlooper a Bolivia. El Departamento de Estado norteamericano se negó a comentar las declaraciones de Brockett.

El senador por Idaho, Frank Church, calificó la medida boliviana como "nasserista" y señaló que la política de Estados Unidos se fundamenta en un "miedo exagerado al comunismo, una confianza mal empleada en los militares como depositarios de la estabilidad de esos países y la errónea convicción de que la ayuda económica nos procurará confianza y simpatía" El Banco Mundial (BIRF) anunció posteriormente que a causa de la nacionalización estudiaba cancelar un préstamo a Bolivia.

El general Ovando declaró que su país marcha por el camino de la izquierda nacionalista y que seguirá realizando cambios profundos en las estructuras y que no aceptará "ningún tipo de presión que pretenda conducir de nuevo al país a la dependencia extranjera"

Creación del Consejo Nacional de Integración

El tres de septiembre próximo pasado, el gobierno de Bolivia publicó un decreto a través del cual queda constituido el Consejo Nacional de Integración, como medida para reajustar la formulación y ejecución de la política boliviana en el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). El nuevo organismo esta formado tanto por representantes del sector público, como del privado.

El decreto contiene en su conjunto un total de quince artículos, de los cuales los tres últimos comprenden disposiciones de carácter transitorio.

Los cuatro primeros puntos se refieren al aspecto administrativo del Consejo y en el artículo quinto se reúnen las atribuciones del nuevo organismo, que son las siguientes:

a] formular las bases de la política y estrategia de la participación de Bolivia en el proceso de integración regional y subregional de América Latina;

b] adoptar, cuando tal competencia no sea reservada o delegada a otro órgano del Supremo Gobierno por la ley o por decisión del Consejo Nacional de Integración, las medidas relativas a la aplicación del Tratado de Montevideo y de las decisiones acordadas en el seno de la ALALC o de los organismos competentes del proceso de integración regional o subregional;

c] aprobar los planes, programas y proyectos a desarrollarse como resultado de la participación de Bolivia en el proceso de integración regional y subregional;

d] considerar y aprobar las iniciativas y proyectos de la Secretaría Técnica de Integración;

e] encomendar a la Secretaría Técnica de Integración el estudio y elaboración de proyectos específicos relativos a la participación de Bolivia en el proceso de integración regional y subregional;

f] considerar y aprobar los informes presentados por la Representación Permanente acreditada ante el Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC y de las delegaciones, de carácter permanente u ocasional, acreditadas ante Conferencias o reuniones celebradas dentro del proceso de integración regional o subregional;

g] proponer terna al Presidente de la República para la designación del Secretario Ejecutivo de la Secretaría Técnica de Integración;

h] designar al Secretario Adjunto de la Secretaría Técnica de Integración, a propuesta del Secretario Ejecutivo; e

i] proponer al Presidente de la República la designación, por intermedio del Ministerio de Relaciones Exteriores, de delegados y representantes nacionales a las Conferencias y reuniones que se celebren dentro del proceso de integración regional o subregional.

Del artículo sexto al décimo, el documento trata la regulación de la Secretaría Técnica de Integración que dependerá directamente del Consejo y a la que le competen las siguientes labores:

a] ejecutar las decisiones del Consejo Nacional de Integración;

b] realizar los estudios y proyectos que le sean encomendados por el Consejo Nacional de Integración, con referencia a la participación de Bolivia en el proceso de integración regional y subregional;

c] examinar los resultados de la aplicación del Tratado de Montevideo y de otros instrumentos de integración regional o subregional y proponer al Consejo Nacional la adopción de las medidas pertinentes;

d] estudiar en general todos los asuntos relativos a la participación de Bolivia en el proceso de integración regional y subregional y formular recomendaciones a los efectos del inciso *a)* anterior;

e] Preparar y someter anualmente a consideración del Consejo Nacional de Integración, las listas nacionales, las listas de conceciones especiales no extensivas, las listas de saldos exportables y las listas por las que se solicita desgravación anticipada, que permita la instalación y asegure la operación de las industrias que produzcan bienes de exportación y que fueran identificadas para su localización en Bolivia;

f] estudiar los aspectos generales del proceso de integración regional y subregional e informar sobre las dificultades de orden comercial económico y de regulación del comercio exterior que traban dicho proceso y retardan el cumplimiento del programa de liberación zonal, a fin de orientar la política nacional frente a los proyectos tendientes a acelerar la marcha hacia el mercado común regional;

g] examinar, juntamente con la Secretaría Nacional de Planificación, la coordinación de los planes nacionales de desarrollo con los que existen o se estudien dentro del proceso de integración regional y subregional; y

h] promover la formación de las asociaciones empresariales y laborales bolivianas que participarán en el proceso de integración regional y prestarles el asesoramiento que requieran.

Por último, los artículos undécimo y decimosegundo se refieren a la organización de la representación permanente ante la ALALC.

BRASIL

Situación económica en el primer semestre de 1969

De conformidad con un estudio publicado por *International Economic Survey*, del Chemical Bank de Nueva York, durante el primer semestre del año en curso la economía brasileña continuó con la misma tendencia expansionista que caracterizó a 1968, año en que el producto nacional bruto (PNB), en términos reales, creció en aproximadamente 6%, el producto *per capita* en 3% y la producción industrial en 13 por ciento.

Por lo que hace a la producción industrial, en los primeros seis meses de este año, algunos sectores abservaron una mejoría neta respecto al mismo período del año próximo pasado. De esta suerte, la producción de acero en lingotes aumentó en 16.2%, la de vehículos automotores en 40.9%, la de energía eléctrica en 12.3% y la de cemento en sólo 2.9 por ciento.

De otra parte, la adopción a principios de año, de políticas monetarias y fiscales más restrictivas se tradujo en una moderación de la tasa de incremento de los precios. Durante el período de estudio, el índice de precios al consumo aumentó en sólo 10.5%, lo que representa un notable avance respecto al incremento de 14.1% observado en el primer semestre del año pasado. La tendencia de los precios al por mayor fue aún más favorable, ya que el índice aumentó en sólo 6.3%, frente a 13.8% en el primer semestre de 1968.

La política monetaria restriccionista ocasionó que la oferta monetaria aumentase, en el primer semestre de 1969, a una tasa anual de 20%, en comparación al incremento de 42% observado en 1968. De otra parte, el total de préstamos a los sectores público y privado aumentó, en el período en cuestión, en sólo 8.6%, comparado con un aumento de 23.7% registrado en el mismo lapso de 1968.

La política fiscal, que como se señaló anteriormente observó también una tendencia restriccionista, dio lugar a que los ingresos gubernamentales durante enero-junio aumentasen de manera significativa respecto al mismo período del año anterior, en tanto que los gastos aumentaron en forma más moderada. De esta suerte, de acuerdo con un análisis publicado en el *Boletín Mensual* del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, según cálculos preliminares, el déficit presupuestal en el primer semestre del año fue del orden de 250 millones de nuevos cruceiros, frente a 881.6 millones en el mismo período del año próximo pasado. Es necesario destacar a este respecto que aproximadamente el 75% del déficit fue cubierto por el público a través de la compra de obligaciones reajustables del Tesoro Nacional, lo que constituye un hecho verdaderamente significativo para el éxito de la política antiinflacionaria.

Por lo que ve al sector externo, *International Economic Survey* señala que éste observó también una mejoría respecto a 1968, dado que en los primeros seis meses del año en curso las exportaciones aumentaron en 11.7% respecto al año anterior, mientras que las importaciones disminuyeron en 1%. Sin embargo, es necesario señalar que la composición de las exportaciones registró ciertas modificaciones en el período enero-junio, debido a que las ventas al exterior de café, principal fuente de ingresos de divisas del país, disminuyeron, mientras que las exportaciones de productos manufacturados fueron superiores en 56% respecto a igual período en 1968. Asimismo, las exportaciones de mineral de hierro fueron superiores en 26% y las de algodón en un sorprendente 91%. Lo anterior se debe en gran medida al sistema de tipos de cambio flexibles, que se implantó en 1968.

De otra parte, es necesario destacar que debido a lo antes señalado, a fines de mayo las reservas del país totalizaron 392 millones de dólares, nivel superior en 135 millones a la cifra correspondiente a fines del año próximo pasado.

CUBA

Hacia los diez millones

Con motivo de iniciarse la etapa masiva de la zafra 1969-70, para la que se ha fijado una meta de producción de 10 millones de ton de azúcar, el Primer Ministro de Cuba pronunció un discurso en el que mencionó todas las labores por desarrollar a fin de alcanzar no sólo dicha meta sino, además, una tendencia ascendente que permita la total mecanización de la agricultura y la industrialización del país.

Actualmente se dispone de 126 000 ton de azúcar, por lo que será necesario producir 7 300 millones de arrobas de caña, con un rendimiento del 11.75%, para lograr la cifra deseada, es decir, 10 millones de ton de azúcar. Dicho nivel de rendimiento es considerado conservador si se tiene presente que en 1965 se logró un rendimiento del 11.94%, en 1966 del 12.09%, en 1967 del 12.05%, y en 1968 del 10.84 por ciento.

De esta forma, el 28 de octubre próximo pasado las provincias de Las Villas y La Habana comenzaron el corte de caña en casi la mayoría de sus centrales e ingenios. Mientras tanto, Oriente y Camagüey pospondrán el grueso de corte de caña para el mes de enero, que es cuando se obtienen los rendimientos óptimos. De esta suerte, si las provincias que iniciaron temprano el corte de caña no alcanzan el rendimiento esperado, esta situación podrá ser compensada con los rendimientos que obtengan Oriente y Camagüey, provincias que registran tradicionalmente altos niveles en este sentido.

Según los calculos oficiales, es de esperarse no sólo una producción de 10 millones de ton, sino que este tope se supere en 300 000 o 400 000 toneladas.

Posteriormente, el Primer Ministro cubano hizo énfasis en la necesidad de que cada trabajador fuese consciente de la labor que desempeña y que acorde con ello guarde la debida disciplina. Se refirió también al significado del objetivo trazado en los planos económico, político y social.

Subrayó la importancia de que Cuba cumpla sus compromisos con el exterior, ya que ésta es la única vía para disponer de divisas, indispensables para el desarrollo económico de la nación. Indicó también, que se promoverá más abiertamente la ganadería y todas las ramas de la industria, tanto pesada como liviana.

En general, en materia económica, los diez millones significan un considerable acopio de divisas, que redundará en beneficio de otras ramas de la economía. Asimismo, se obtendrá una amplia gama de subproductos derivados de la caña, como lo son mieles para la producción de alcoholes y alimentos para el ganado; papeles y cartones de bagazo; ceras para jabones, aceites y otros rubros; furfural destinado a la fabricación de resinas y pesticidas, etcétera.

En el plano técnico, representa una transformación radical, ya que se han adoptado nuevos métodos, equipos y elementos tendientes a liberar al trabajador de labores que corresponden a la maquinaria moderna.

CHILE

Informe 1968 del Presidente Frei

Al dirigir a la nación su quinto mensaje, correspondiente a 1968, el Presidente de la República de Chile informó que en los últimos cuatro años el producto interno bruto ha crecido en 5.3%, es decir, en un 0.2% por abajo del nivel previsto. Durante el mismo período, la población aumentó en un 2.3%, lo que determina un incremento del producto *per capita* del 3% anual, aproximadamente; la tasa más alta en varios años.

No obstante que el incremento en el producto obedece a la elevada cotización del cobre en los mercados internacionales, el país hubo de afrontar diversos factores adversos como la sequía, terremotos y huelgas en algunos importantes sectores de la producción.

Se observan síntomas favorables en el ámbito industrial, ya que durante 1968 se autorizó la instalación de 335 industrias nuevas y la ampliación de 103, que representa una inversión total aproximada de 330 millones de escudos y genera cerca de 10 000 plazas para trabajadores.

Entre 1965 y 1968 el endeudamiento externo se redujo a 65 millones de dólares anuales. Si se tiene presente que los activos internacionales brutos se han incrementado en cerca de 140 millones de dólares, el endeudamiento neto anual no alcanzó los 35 millones. En el actual período presidencial, el endeudamiento externo ha representado el 8% del total de las exportaciones.

Las exportaciones de bienes y servicios alcanzaron la cifra récord de 1 042

millones de dólares. Este nivel se debe no sólo al incremento anotado en el precio internacional del cobre, sino además, al desarrollo de líneas de exportación no tradicionales, como piezas y partes para vehículos, celulosa, frutas frescas y harina de pescado.

Por su parte, las importaciones de bienes y servicios ascendieron a 1 040 millones de dólares, de éste total 417 millones corresponden a la adquisición de bienes de capital y repuestos.

La desocupación ha mantenido su tendencia descendente siendo hasta enero de 1968 de 4.4 por ciento.

En otro orden, la inversión *per capita* se ha elevado a 40 dólares al año. Los cambios en la estructura productiva del país se reflejan necesariamente en la composición de la inversión; de esta suerte, el renglon correspondiente a importación de maquinaria y equipo alcanzó el crecimiento más notable.

De otra parte, la emisión total de créditos del Banco Central al sector público fue de 57 millones de escudos, de los cuales 55 millones corresponden a instituciones públicas y 2 millones al fisco.

En cuanto a la política de ahorro, durante 1968 se tomaron diversas medidas tendientes a promover un crecimiento mayor de este renglón. De esta forma, mientras al finalizar diciembre de 1967 el saldo neto acumulado de ahorro era de 30 millones de escudos, al término de 1968 ascendió a 102 millones.

El ahorro institucional del sector privado, los depósitos de ahorro a la vista y a plazo del Banco del Estado, los depósitos a plazo en moneda nacional del sistema bancario, los bonos hipotecarios, los depósitos de ahorro de la CORVI y los Certiricados de Ahorro Reajustables del Banco Central se incrementaron, en 1968, en cerca de 1 000 millones de escudos, cifra que representa un aumento real del 20% sobre 1964.

Los depósitos totales en el Banco del Estado crecieron en el transcurso de 1968 en 16% en términos reales. Al 31 de diciembre de 1968, las colocaciones totales del Banco del Estado se elevaron a 1 815 millones de escudos, lo que implica un crecimiento del 8% en términos reales, respecto a la misma fecha del año anterior.

En el desempeño de sus funciones las instituciones que forman el sector fiscal erogaron 9 641 millones de escudos. Los gastos corrientes en el período 1964-68 denotan un crecimiento real de 64% y los de capital 61%. Los sectores más favorecidos son los de vivienda, educación, agricultura e industria.

Los programas de expansión industrial se han destinado fundamentalmente a ampliar la producción de acero hasta alcanzar, en esta etapa, 800 000 toneladas anuales. La industria automovilística se expandió de forma tal que de 7 800 vehículos fabricados en 1964, pasó a 18 000 en 1968. El empleo de componentes nacionales, a su vez, creció del 20 al 53 por ciento.

La industria electrónica, de elevado nivel tecnológico, incrementó su producción de manera notable, como lo demuestra el cuadro inserto.

	Televisores	*Radios*	*Tocadiscos*	*Válvulas electrónicas*
1964	12 170	67 000	13 000	1 000 000
1968	86 500	150 000	41 000	2 487 000

La producción de azúcar en 1968, ascendió a 172 500 ton, lo que trajo consigo un ingreso de divisas de 10 millones de dólares. Asimismo, representa un incremento del 16% en la producción respecto al año anterior.

El gobierno de Chile se propuso desarrollar una política minera de largo alcance en todos los planos. De esta suerte, el total de inversiones en la producción del cobre ascendió para los últimos cinco años a 750 millones de dólares.

La producción de petróleo crudo alcanzó su nivel más alto ya que fue en 1968 de 2.2 millones de metros cúbicos; la de carbón fue de 1 619 000 ton., y las exportaciones del hierro, por su parte, se elevaron a 10 500 000 ton. En contraste, la industria salitrera registró pérdidas del orden de 140 000 ton en su producción.

En otro orden, la producción agropecuaria ha aumentado en 4.1% acumulativo anual, durante el actual régimen presidencial. Cabe señalar que Chile ha hecho frente a circunstancias climatológicas adversas.

Durante los dos primeros años del actual gobierno los precios de los productos agrícolas observaron un aumento del 22% en términos reales comparados con 1964. No obstante, en 1967-68 se anotó un retroceso, aun cuando el nivel es superior al prevaleciente en 1964. En cuanto a la reforma agraria se señaló que se llevaron a cabo expropiaciones que representan la incorporación de 650 560 hectáreas. Esta cifra es la más alta lograda hasta la fecha y representa un incremento del 100% en relación a 1967.

El promedio de inversión en obras públicas para el cuadrienio 1965-1968 ha sido de 909 millones de escudos anuales.

De otra parte, la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN) prosiguió su función coordinadora de programas sectoriales, mismos que elaboran y realizan los ministerios, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. ODEPLAN terminó el trabajo "Política de Desarrollo Nacional", que resume la estrategia de desarrollo a seguir tanto a nivel nacional como regional. Se fijan también las metas que corresponden a los sectores económicos y sociales, y se determina el campo de acción de los sectores público y privado.

Como medidas fundamentales para mejorar el aparato económico, estimular el ahorro interno y suprimir privilegios, el Presidente de la República de Chile propuso, entre otras, las siguientes medidas:

1) Revisión detallada de las franquicias tributarias.

2) Expansión del comercio exterior para regular los precios internos.

3) Fortalecimiento del Ministerio de Economía, con el objeto de que cumpla mejor su función contralora y de abastecimiento.

4) Análisis y revisión de los programas de inversión pública.

5) Revisión de los sistemas de revalorización de activos para promover la inversión.

6) Acelerar los trámites de los proyectos de ley de reforma de las sociedades anónimas y de Reforma Bancaria.

7) Extensión de la política del Servicio de Cooperación Técnica a fin de crear empresas pequeñas y medianas, a través de un sistema de créditos especiales.

Los sindicatos y el problema demográfico

Durante el Seminario Nacional para Dirigentes de Sindicatos, que se llevó a cabo en Jahuel, Chile, en agosto último y que organizó la Asociación Chilena de Protección de la Familia con la colaboración del Population Reference Bureau, la Central Unica de Trabajadores de Chile (CUT) presentó importante ponencia en torno al problema de la planificación familiar.

En opinión de la CUT, la planificación familiar, hacia la cual manifestó su apoyo, compete tan sólo a la familia y debe ser ella la que decida sobre su composición. En cambio, se mostró adversa a la posibilidad de establecer una política de control de la natalidad, en tanto que ésta actúa en detrimento del desarrollo integral.

El documento de referencia pone especial atención en el problema del aborto clandestino y sus consecuencias. Señala como causas primordiales de esta práctica las dificultades económicas que impiden y obstaculizan la formación o crecimiento de las familias.

Asimismo, se menciona la necesidad de tomar medidas tendientes a educar a la pareja, para que ejerza de una mejor manera la libertad para planificar su familia.

La CUT, de tendencia izquierdista, dejó sentado que considera que la crisis del subdesarrollo se solucionará plenamente cuando se efectúe un cambio radical en las estructuras. Sin embargo, añade, es necesario por lo pronto recurrir a mejoramientos parciales que alivien problemas que, como el que se trata, demandan soluciones inmediatas.

PERU

Gestiones para el refinanciamiento de la deuda externa

El gobierno peruano gestiona el refinanciamiento de la deuda externa del país, que asciende a 847 millones de dólares. Los representantes de los países y de los organismos internacionales acreedores llegaron a Lima desde el 13 de octubre para celebrar varias reuniones. El mayor monto de la deuda es con los países europeos y Japón, los que han otorgado créditos a Perú por 440 millones de dólares; luego siguen la banca privada de Canadá y Estados Unidos con 225 millones y finalmente otros 182 millones otorgados por varios organismos internacionales.

El ministro de Economía y Finanzas, general Francisco Morales Bermúdez, estima factible obtener plazos de 10 años para las amortizaciones y tasas de interés concesionales de alrededor de 6 por ciento.

Recientemente, una comisión del Fondo Monetario Internacional visitó Lima para estudiar la política económica del gobierno y, al parecer, la buscada refinanciación cuenta con el apoyo de dicho organismo internacional.

Morales Bermúdez ha dicho en varias ocaciones que, de no conseguirse la refinanciación, el país de cualquier manera podría pagar las amortizaciones e intereses, ya que se espera para 1970 un saldo favorable en la balanza comercial de 110 millones de dólares. No obstante la política a seguir en cuanto a la deuda para 1971 y en adelante, se piensa que estará en función de la balanza comercial, y quiza sí se presentarán serios problemas para el cumplimiento de los pagos.

URUGUAY

Programa de desarrollo turístico

Según informes recientes, el Presidente de la República de Uruguay, en su acuerdo con el Ministro de Transporte, Comunicaciones y Turismo, de dicho país, dictó una serie de decretos relativos al desarrollo de la actividad turística.

Entre dichos decretos se encuentra el referido al régimen para la importación de vehículos destinados a "alquiler de automóviles sin conductor", es decir, el que presten las empresas cuya actividad consista en el arrendamiento de vehículos, mediante la percepción de un precio determinado según tarifa por tiempo de uso y/o por recorrido. Los vehículos deberán ser ensamblados en el país; en caso de importarse deberá ser en forma de "kits". Los automotores gozarán de una exención equivalente al 50% de los recargos que hubiere correspondido abonar en virtud de la aplicación de las normas del régimen general de importación. Se fijarán anualmente el máximo de unidades que podrán importarse con las franquicias mencionadas.

Otro decreto establece distintos medios de control sanitario. En primer término, se establece que las empresas de transporte internacional, deberán exigir el certificado de vacunación antivariólica al efectuar la venta de pasajes. Se declara de interés turístico el estado higiénico de todo gabinete de uso público o abierto al público.

En otro decreto se modifica el plazo de admisión temporal de vehículos, el cual quedará establecido en 6 meses corridos a partir de la fecha de su ingreso al territorio nacional.

Entre la salida definitiva de un vehículo de turista ingresado en admisión temporal y su nueva entrada al país, deberá transcurrir un lapso no inferior a 6 meses.

Las autoridades que actúan en el control fronterizo, deberán coordinar sus cometidos de forma que los turistas que ingresen al país sean sometidos a una sola revisión que les ocasione mínimas molestias y esperas. Además, se otorgará el máximo de facilidades a los concurrentes a congresos, convenciones, seminarios y eventos similares que tengan lugar en Uruguay.

Se ampliará y mejorará el Casino del Estado de Punta del Este, tendiente a propender al mayor desarrollo del turismo hacia Uruguay.

Se instituye en forma permanente el Salón Uruguayo del Recuerdo Turístico, cuyo funcionamiento estará regido por las normas que se establecen y por las que dicten los ministerios competentes.

Se autorizó una campaña interna de publicidad y educativa tendiente a desarrollar en todas sus formas una profunda conciencia turística nacional. Para dicha campaña se autorizó a invertir 10 millones de pesos.

Se crea una Comisión Especial integrada por representantes del Ministerio de Transporte, Comunicaciones y Turismo (Dirección Nacional de Turismo) y de los sectores privados patronales y laborales vinculados al problema de alojamiento turístico del país, con el cometido de proyectar y efectuar recomendaciones y estudios sobre los temas relativos a la política de precios, clasificación de establecimientos, contratos con las agencias de viajes, reservas y alojamientos, etc.

La Dirección General de Turismo y la Dirección General de Catastro Nacional, harán un relevamiento de predios fiscales y/o áreas aptas para el uso público en las cuales sea viable la implantación de unidades de "camping".

EL TIEMPO como satisfactor escaso

DR. STAFFAN B. LINDER

La aceleración del consumo, fenómeno que se manifiesta en que cada vez se dedicará menos tiempo al consumo de cada satisfactor, puede adoptar varias formas. Por ejemplo, una versión más costosa de un artículo puede ser utilizada durante el mismo tiempo que se consagraba anteriormente a un bien más barato: un individuo, digamos, compra un Morris Major, en vez de un Morris Minor, cuando aumentan sus ingresos, o bien puede cambiar su teléfono negro por uno de color. Otra forma por la que puede acelerarse el consumo es lo que denominamos "consumo simultáneo", que se presenta cuando un consumidor trata de disfrutar de más de un bien de consumo a la vez: puede conservar su Morris Minor, pero instalar en éste un receptor de televisión; o bien, después de la cena, puede hallarse bebiendo café brasileño, fumando un puro holandés, escanciando a pequeños sorbos un coñac francés, leyendo el *New York Times*, escuchando uno de los Conciertos de Brandemburgo y agasajando a su esposa sueca, todo al mismo tiempo y con diferentes grados de éxito. Un tercer método de acelerar el consumo es el que denominamos "consumo sucesivo", por el que el consumidor disfruta de un solo bien a la vez, pero de cada uno de ellos durante un período más corto: en lugar de emplear dos horas guiando un auto por placer, el consumidor puede manejar durante una hora y dedicar la otra hora a la navegación, actividad que no podía permitirse con su anterior nivel de ingresos. En este caso, tenderá a declinar el grado de utilización de la existencia de capital, representada por los bienes de consumo.

Nota: Este texto, tomado de *Sweden Now* (vol. 3, núm. 6, junio de 1969), es una parte del capítulo "The Aceleration of Consumption", del libro del autor *The Theory of Hurried Leisure Class* (*La teoría de la clase ociosa apresurada*) que acaba de aparecer en Suecia y que será publicado en breve, en inglés, por Columbia University Press. El autor es ampliamente conocido en los países en desarrollo por su obra *Comercio y política comercial para el desarrollo* (CEMLA, México, 1964).

En la práctica, no son muy marcadas las diferencias existentes entre estas tres formas de aceleración del consumo. Un automóvil más grande, por ejemplo, puede ser considerado también como una forma de consumo simultáneo: su tamaño proporciona mayores dimensiones al placer de poseer un automóvil, aumenta el prestigio del propietario, aunque reduce su movilidad. Similarmente, las diferencias entre el consumo simultáneo y el sucesivo son, a menudo, pequeñas. Puede resultar difícil decidir, por ejemplo, si la persona que se encuentra comiendo frente a la televisión está comiendo y viendo simultáneamente, o si está alternando entre una y otra cosa. Pero a pesar de que en la práctica es difícil determinar cualquier delimitación precisa, puede resultar interesante tener en mente las distinciones conceptuales. A fin de ilustrar tanto la semejanza como la diferencia, puede decirse que el consumo simultáneo consiste en tener más actividades de consumo por unidad de tiempo, mientras que el consumo sucesivo estriba en dedicar menos tiempo a cada unidad de satisfactor.

PLACERES EN AUGE Y EN DECADENCIA

Un tercer asunto que aún queda por discutir es el de la forma en que variará el tiempo que se dedica a cada actividad de consumo, en relación al tiempo total destinado al consumo. Probablemente ocurrirá cierta redistribución de tiempo dentro del tiempo total destinado al consumo: descubrir los principios a que éstas obedecerán puede proporcionar algunos indicios valiosos sobre nuestra cambiante existencia.

La razón para que se dé una redistribución de tiempo entre diferentes actividades es la de que *un aumento en la intensidad*

de los bienes aumentará su rendimiento en tiempo en grados diferentes según distintas actividades. El placer derivado del tiempo que se emplea en ciertas actividades difícilmente aumentará si tratamos de aumentar la intensidad de los bienes. En cambio, en otras actividades, un aumento en la intensidad de los bienes producirá un aumento notable de su rendimiento en tiempo.

Muchas actividades, por naturaleza, dependen en gran medida del volumen de bienes de consumo de que pueda disponerse. En cambio, hay muchos otros placeres —antiguos y venerables— cuya intensidad no puede ser elevada empleando mayor número de satisfactores durante el tiempo a ellos dedicado. Por tanto, estas actividades estarán sujetas a una competencia cada vez más ruda en función del tiempo, y correrán el riesgo de caer a un lugar cada vez menos importante.

Los decrecientes placeres de la mesa . . .

Así como los artículos que han estado disponibles en el mercado desde hace mucho tiempo son probablemente los primeros que tienen que eliminarse cuando aparecen nuevos productos, también es probable que las actividades a las que se dedica cada vez menos tiempo sean los placeres tradicionales. Entre estos se halla el de comer. En vista de que hay un límite —bastante reducido para la mayoría de la gente— en cuanto al extremo en que los placeres de la mesa pueden expandirse por el aumento de la cantidad y calidad de la comida, es probable que el comer llegue a ser un objetivo secundario, es decir, que el tiempo que se le dedica disminuya a medida que se elevan los ingresos. De este modo, se pierde gran parte del placer de comer: un placer primario, con profundas dimensiones psicológicas, se reduce a una función de mero sustento. El tiempo que se gasta en ingerir el monto necesario de calorías y vitaminas, con frecuencia tiene que ser "mejorado" mediante la lectura del periódico o viendo la televisión.

. . . Y de la carne

Otro placer antiguo y bien establecido es el del amor físico si es que este término clínico y circunspecto puede ser aceptado por aquellos que preferirían una expresión más voluptuosa. En vista de la enorme cantidad de "sexo" que se supone caracteriza a nuestra época, es quizá un tanto controvertible sugerir que se le dedica cada vez menos tiempo. Sin embargo existen muy buenos fundamentos para tal afirmación.

El hecho de tratar cuestiones sexuales en una obra sobre economía no resulta una innovación. Los economistas, sin embargo, han estudiado el sexo como un posible obstáculo al crecimiento económico, mientras que yo pretendo examinar el desarrollo económico como un posible obstáculo al sexo.

Si se interrogara a los economistas, probablemente dirían que el crecimiento económico ha tenido un efecto estimulante sobre las actividades sexuales. Los altos niveles de educación, consecuencia del desarrollo económico, han eliminado en gran parte la superstición y han permitido una corriente de emociones menos reprimida. Gracias también al crecimiento económico, los anticonceptivos han llegado a ser asequibles no solamente técnica sino también financieramente.

Semejantes argumentos son, posiblemente, bastante atinados. No obstante, ciertas fuerzas están actuando en la dirección opuesta. El amor toma tiempo. El hecho de cortejar y amar a alguien en forma satisfactoria es un juego que incluye muchas fases y éstas requieren de tiempo. A fin de ilustrar cómo es que el crecimiento económico afecta la asignación de tiempo al amor, puede observarse que el placer producido por un abrazo difícilmente puede ser intensificado mediante el aumento en el número de bienes consumidos durante el período en cuestión. En realidad, los bienes serían casi un estorbo, excepto las necesidades mínimas de mobiliario. En este sentido, el amor difiere de casi todas la otras actividades, y es esto lo que hace tan vulnerable su situación.

Pueden distinguirse tres formas diferentes en las cuales se manifiestan los esfuerzos por ahorrar tiempo en la vida amorosa. Las relaciones amorosas incidentales, que por su propia naturaleza ocupan una gran cantidad de tiempo, se tornan menos atractivas; se está reduciendo el tiempo empleado en cada ocasión en que se hace el amor, y el número total de encuentros sexuales está disminuyendo.

El hecho de tener una amante es una institución que requiere un tiempo considerable. Se supone que la gente que ocupa cargos elevados —o incluso no tan elevados— debe estar realmente en el trabajo de la mañana a la noche. La amante, como institución, está desapareciendo. ¿Quién tiene tiempo en estos días para largas conversaciones o almuerzos íntimos con una mujer atractiva? Se me informa que la institución francesa del *cinq-à-sept* (de cinco a siete) —dos horas sobre las cuales los maridos en busca de amor no siempre se sienten dispuestos a informar— está desapareciendo en el creciente torbellino de la vida, incluso en Francia. En general, es posible que esté aumentando la fidelidad conyugal, si no en la intención por lo menos en la práctica. Toma demasiado tiempo el establecer nuevos contactos, si se compara con el reposo en el hogar. Por la misma razón, quizá, las personas jóvenes y vigorosas tienden a casarse pronto y a acortar un proceso de búsqueda que consume demasiado tiempo.

Por supuesto, aún están estableciéndose nuevos contactos sexuales y en una gran escala particularmente entre personas solteras. La escasez de tiempo, que va en aumento, debe conducir, en este caso, a que los contactos se establezcan después de acercamientos preliminares cada vez más breves. Dado que no se dispone de tiempo para repetidos almuerzos, durante los cuales se reconoce el contorno del terreno, hay que demostrar las inclinaciones propias más directamente. Las relaciones amorosas modernas son reminiscentes, según De Grazia, de los convenios de negocios: "sin ademanes cursis; pocas flores; sin desperdiciar tiempo en cumplidos elaborados, versos, o seducciones demasiado prolongadas; sin complicaciones, y sin dramas, por favor". Semejante sistema está diseñado para ahorrar tiempo, y presupone lo que se entiende por "libertad sexual".

Algunos placeres en auge

Hay algunos tipos de consumo a los que se asigna una cantidad de tiempo cada vez mayor. Este grupo reúne los placeres cuya intensidad puede ser incrementada con gran facilidad elevando el volumen de los artículos consumidos por unidad de tiempo.

La gente tiene una sorprendente afición por los grandes banquetes, las convenciones y los cocteles. Una explicación para ello puede ser que éstas son formas altamente efectivas de explotar el tiempo asignado al trato social: se conoce a mucha gente simultáneamente, y hay opurtunidad de dedicarse al consumo simultáneo de comida y gente. El hecho de ser el único invitado a una cena suele considerarse por lo regular como menos halagador que el ser invitado en compañía de otros más. En cierto sentido, debería ser al contrario. Tal vez ello no es halagador porque da a entender que el tiempo del invitado

unico vale tan poco que este puede darse por satisfecho con conocer sólo a un par de personas a la vez. Los esfuerzos por economizar de esta forma el tiempo de que se dispone conducen, a su debido tiempo, a que se cuente con numerosos conocidos y ningún amigo.

Sin embargo, los ejemplos más claros de los placeres que están en auge se encuentran entre las actividades que están basadas en el uso de cosas. La elasticidad-ingreso promedio de tales actividades es considerable. El ambiente que rodea al consumidor típico es un complicado embrollo de cosas: una casa y una cabaña de verano; automóviles y una lancha; televisión, radio y tocadiscos; discos, libros, periódicos y revistas; ropa formal y prendas de vestir deportivas; raqueta de tenis, raqueta de badmington y raqueta de ping pong; pelotas de futbol, balones de playa y pelotas de golf; sótano, desván y clósets y todo lo que éstos contienen. El tiempo total empleado en usar todas estas cosas aumenta; simultáneamente, sin embargo, el tiempo asignado a cada una de ellas en particular disminuye.

Si dividimos las diversas actividades de este grupo en sus distintos componentes, naturalmente encontraremos que todas estas "subactividades" no están demandando más tiempo, sino que están disputándose mutuamente el tiempo, y muchos bienes, aunque todavía sean utilizables, en realidad no se usarán nunca. Mucha gente tiene una raqueta de tenis tirada en alguna parte y sin usarla jamás, o un juego de criket abandonado en algún rincón. Aun cuando la teoría económica parece enseñarnos que los bienes tienen utilidad sin tener en consideración el tiempo que se les dedique, estos objetos serán considerados por el individuo como inútiles. Si su dueño puede encontrar la oportunidad para deshacerse de ellos —la última función de mantenimiento— entonces éstos serán desechados. En esta forma, el consumo acelerado conduce a un sistema de "desechar artículos" debido a la falta de tiempo para el consumo. Una defensa empleada para refutar acusaciones en el sentido de que las empresas venden productos con "obsolescencia planeada" (es decir, con una vida útil más corta de la que hubieran podido tener sin necesidad de un mayor costo de fabricación) es precisamente la de que la gente no quiere conservar sus pertenencias por tanto tiempo, y que tal hecho puede admitirse al planear el proceso de producción.

Una ocupación particular que ha venido a ocupar un papel de gran importancia en los esfuerzos de los individuos por elevar la "intensidad de los bienes" que consumen es la fotografía. Un turista, por ejemplo, ya no necesita conformarse con disfrutar de lo que ve, sino que puede proporcionarse a sí mismo la sensación de "ocupar realmente" su tiempo al tomar fotografías. Las cámaras fotográficas han hecho posible elevar la intensidad de muchos bienes de consumo. En estas condiciones, es fácil comprender por qué el amor es tan vulnerable a la competencia, sin consideramos que se está gastando tiempo en una sola persona y ni siquiera se puede tomar fotografías del acontecimiento.

LOS RIESGOS DE LA ACELERACION

El consumo se acelera a fin de aumentar el rendimiento del tiempo dedicado al consumo. Naturalmente, existe el riesgo de que el aumento en la intensidad de los bienes y la consiguiente redistribución del tiempo resulten, en realidad, contraproducentes o, cuando menos, no proporcionen óptima satisfacción. Sabemos que la riqueza no garantiza la felicidad. Sería aventurado tratar de explicar por qué es éste el caso y ello nos apartaría del tema principal de este ensayo. Aún así, puede ser de algún interés señalar que el crecimiento de los ingresos puede conducir a un rendimiento cada vez menor del tiempo destinado al consumo.

Walter Kerr, en su fascinante libro *The Decline of Pleasure*, ha insistido en que la necesidad actual de que el tiempo debería ser usado de forma que brinde un alto rendimiento, impide un goce franco. Este bien puede ser el caso. Las actividades sumadas en un corto tiempo pueden anularse gradualmente entre sí. Como ejemplo de una forma dudosamente placentera de consumo simultáneo, puede citarse lo siguiente del libro de Kerr: "Se nos trata de vender 'Música para Leer', 'Música para Hacer el Amor', 'Música para Dormir' y, tal como la ha dicho un humorista, 'Música para Escuchar Música'. Lo que es interesante acerca de estos títulos es que describen con gran ingenuidad la posición de las artes populares en nuestra época. Admiten desde el principio que nadie, ¡por amor de Dios! está dispuesto a sentarse y escuchar atentamente la música. Queda entendido que, mientras la música suena, todo aquel que esté cerca para escucharla debe estar ocupado haciendo cualquier otra cosa . . ."

Para brindar otro ejemplo de dudoso consumo simultáneo: el fotógrafo aficionado tenaz puede perder su capacidad para apreciar el momento. Una persona así está empeñando el presente a cambio de un futuro incierto. Particularmente en aquellas actividades que para poder ser disfrutadas requieren excelencia, disciplina y paciencia, los esfuerzos para ahorrar tiempo pueden resultar fatales. Tales ocupaciones llegan a ser aburridas, si es que no una verdadera tortura. El cultivo del intelecto, en cualquier nivel importante, pertenece a esta categoría. Para citar lo escrito por Erich Fromm: ". . . cualquiera que alguna vez haya tratado de dominar un arte sabe que la paciencia es necesaria si se desea lograr algo. Si se persiguen resultados rápidos, jamás se domina un arte. Empero, para el hombre moderno, la paciencia es tan difícil de practicar como la disciplina y la concentración. Todo nuestro sistema industrial cultiva exactamente lo contrario: rapidez"

Los riesgos a los que Kerr y Fromm han dirigido la atención se refieren a un consumidor que se desvía *inconscientemente* de una asignación óptima de tiempo. Sin embargo, existe el peligro de alejarse *conscientemente* de la distribución de tiempo que en realidad convendría seguir. Esto es resultado de una tendencia a "sobrehipotecar" las disponibilidades de tiempo y del hecho de que el tiempo dedicado al consumo es el que más fácilmente se reduce en una situación tensa. Mucha gente subestima las necesidades de mantenimiento de distintos artículos. Cuando estos requerimientos se dejan sentir, el tiempo de consumo se utiliza a manera de estabilizador. Cualquiera que haya adquirido una piscina puede haber encontrado, para su desgracia, que tiene que consagrar tanto tiempo a su conservación que no le queda tiempo para nadar en ella. Es fácil encontrar ejemplos de una "ceguera ante el mantenimiento", que hace pedazos los proyectos que tiene la gente para ocupar su tiempo. Existe también una especie de "ceguera del placer" Mucha gente sin duda ha cometido el error de adquirir diferentes artículos sin reflexionar que toma tiempo utilizarlos. Personas cuyos ingresos se han elevado de pronto pueden haberse afiliado tanto a un club de golf como a un club náutico, solamente para descubrir que carecen del tiempo para hacer uso de los privilegios de ambos. O bien, para dar la impresión de efectivarnente emplearlos y para calmar sus conciencias, quizá pasan velozmente de uno a otro, en una forma que es ciertamente incompatible con una existencia reposada en cualquier sentido de la palabra. Es fácil ignorar el hecho de que los bienes requieren tanto de tiempo para conservarlos como de tiempo para disfrutarlos, y esta forma de ceguera conduce a una distribución del tiempo inferior a la óptima.

Premio de las Ciencias Económicas a la Memoria de Alfred Nobel: Tinbergen y Frisch

RICARDO CARRILLO ARRONTE
y ANTONIO GAZOL SANCHEZ

NOTICIA

En ocasión del tricentenario de su fundación, el Sveriges Riksbank (Banco Central de Suecia) decidió instituir el "Premio de las Ciencias Económicas a la Memoria de Alfred Nobel", con la intención de agregar las disciplinas económicas a las actividades (física, química, medicina y fisiología, literatura y paz) cuyos más destacados exponentes son laureados anualmente por la Fundación Nobel, y reciben la más elevada muestra de reconocimiento universal a la excelencia en su actividad.

La selección anual de los laureados del Premio de las Ciencias Económicas está a cargo de la Real Academia de Ciencias de Suecia y el premio está dotado con 375 000 coronas, que es el mismo monto que se otorga a los laureados con los otros premios Nobel.

Como era de esperarse, la primera definición del Premio suscitó extremado interés entre los estudiantes y estudiosos de la economía y se especuló mucho sobre los posibles laureados. Se mencionó a más de una veintena de candidatos (entre ellos los finalmente ganadores) y es obvio que la mayoría de estos nombres volverán a mencionarse en ocasión de los futuros premios.[1]

Finalmente, el Premio se asignó ex aequo *al profesor Jan Tinbergen, de Holanda, y al profesor Ragnar Frisch, de Noruega, por "haber desarrollado modelos dinámicos para el análisis de procesos económicos".*

Ambos laureados son conocidas personalidades en el mundo de la economía avanzada, especialmente en los países en desarrollo, donde la noticia fue recibida con aprobación, ya que ambos profesores han dedicado la mayor parte de su esfuerzo y genio al mejoramiento, desarrollo y asistencia de estos países, especialmente el profesor Tinbergen, cuya fructífera labor de asesoría personal a naciones pobres de Asia, Africa y América Latina (incluyendo entre tales países a México, que ha sido distinguido varias veces con su visita) es ya ampliamente reconocida.

JAN TINBERGEN

Por RICARDO CARRILLO ARRONTE

Valdría la pena, en ocasión de haber obtenido el Premio de las Ciencias Económicas a la Memoria de Alfred Nobel, mencionar algunas de las primordiales características del profesor Jan Tinbergen, con objeto de ilustrar mejor los méritos que le valieron el Premio y que esperamos sigan iluminando la ciencia económica por mucho tiempo a venir.

Todos aquellos que han conocido al profesor Tinbergen, como autor, conferenciante, maestro, tutor, amigo o padre de familia, estarán indudablemente de acuerdo en que su comportamiento en cualquiera de estos aspectos le valdría, por sí solo, el reconocimiento y el aplauso internacionales. Hemos de distinguir, sin embargo, de entre lo versátil de su comportamiento, un componente común a todos los aspectos anteriormente citados que a la vez les sirve de inspiración y marco de referencia y que, paradójicamente, es de una simpleza inaudita: su amor por el prójimo y por la sociedad y, en última instancia, por el género humano hacia cuyo mejoramiento el profesor Tinbergen ha dedicado toda su vida en un constante devenir de esfuerzos.

Es necesario, aunque no suficiente, proporcionar algunos datos biográficos de Tinbergen, para una mejor comprensión de la riqueza de su obra. Empezaremos por decir que, extrañamente, el profesor Tinbergen, no tiene formación académica de economista, sino de físico-matemático, y que nunca ha llevado un curso formal de economía, ni sustentado examen alguno sobre la materia. El profesor Tinbergen es un auténtico autodidacto, con una profunda preocupación e intuición por los problemas sociales, y un toque reconocido de genialidad en su persona. Nacido en La Haya, Holanda, en el año de 1903, se preocupó desde los inicios de su educación por los planteamientos serios, objetivos y rigurosos de los problemas, escogiendo por tales características el estudio de la física y la matemática, campo en el cual presentó su examen profesional a los 22 años de edad, obteniendo a los 26 años (1929) su grado de Doctor en tales disciplinas, con una brillante tesis sobre *Problemas fundamentales de la física y la economía*[1] en la que ya mostraba su inclinación nata por la materia que más tarde sería su especialidad. Además de su doctorado holandés, el profesor Tinbergen ha recibido, hasta la fecha, 13 grados de "Doctor Honoris Causa" de otras tantas prestigiadas universidades del mundo[2].

Con la sólida base científico-instrumental de su preparación académica, y con la constante preocupación por los problemas sociales, el joven Dr. Tinbergen ingresó en la Oficina de Estadística de Holanda, con la idea de que los datos y cuadros estadísticos, además de informar, podrían y deberían servir al desarrollo de la comunidad, corrigiendo y aumentando las teorías que, como las económicas, tratan de explicar y orientar el comportamiento humano, viendo a los datos, cuadros y modelos estadísticos no sólo como la representación fría y deshumanizada de una realidad, sino también como indicadores de una problemática socioeconómica compuesta por seres humanos, en la que, en última instancia, el hombre y sus sentimientos son lo único que cuentan. Es este contacto con los indicadores de la problemática socioeconómica el que finalmente aleja a Tinbergen del campo físico-matemático para impulsarlo por los senderos de la econometría; naciente modalidad de la

1 Véase "Los Candidatos al Premio Nobel de Economía", *Comercio Exterior*, vol. XIX, núm. 6, junio de 1969, p. 454.

1 Jan Tinbergen, *Minimumproblemen in de Natuurkunde en de ekonomie*, Amsterdam, 1929.

2 Discurso del príncipe Bernardo de Holanda, en ocasión del Premio Erasmo 1967.

ciencia económica que trata de acercar la teoría a la realidad por medio de la confrontación estadística, a la cual Tinbergen ha fortalecido significativamente, tanto como fundador y formalizador de la misma (fue miembro fundador de la Sociedad Internacional de Econometría en 1930), como siendo uno de los más asiduos contribuyentes a su divulgación y expansión, ya que desde 1929 el profesor Tinbergen ha publicado más de 80 libros, ensayos o informes importantes y más de 300 artículos[3] en varios idiomas, lo que a *grosso modo*, arroja un promedio de un libro o informe cada seis meses y un artículo cada dos meses durante los últimos 40 años. Si a esto le sumamos la infinidad de discursos y conferencias pronunciados, la alta calidad de sus escritos, la diversidad de temas abordados, y el alcance de sus aportaciones originales en muchos de ellos, tendremos un *curriculum* bibliográfico verdaderamente impresionante y prácticamente imposible de igualar.

En 1945, al fin de la segunda guerra mundial, Tinbergen deja la Oficina de Estadística para ir a fundar y dirigir la Oficina Central de Planificación de Holanda (una de las primeras oficinas de planificación en el mundo occidental), al frente de la cual estuvo los siguientes diez años; tiempo suficiente para sacar a Holanda de la profunda depresión económica y destrucción ocasionada por la segunda guerra y crear las bases de estructura y organización económicas sobre las cuales marcha la economía holandesa, sentando al mismo tiempo las bases metodológicas sobre las cuales aún funciona tal Oficina de Planificación, que hasta la fecha es una de las más avanzadas y calificadas del mundo y de cuya experiencia se han nutrido incontables intentos de planificación en los países en desarrollo.

Ya desde antes de la segunda guerra mundial, Tinbergen se había convertido en uno de los expertos internacionales más solicitados, especialmente por su gran conocimiento de los problemas del desarrollo en países pobres. Es en esta actividad, a nivel supranacional, donde Tinbergen encuentra su mayor identificación consigo mismo y se dedica de lleno a trabajar en pro del bienestar humano y la convivencia internacional, creándose para ello en 1945, la División de Desarrollo Internacional Balanceado dentro del Instituto Económico de Holanda; División que con el tiempo y bajo la dirección de Tinbergen se convertiría en uno de los más importantes centros internacionales de asesoramiento en problemas del desarrollo. En la actualidad, el profesor Tinbergen ha superado ya la etapa de consejero a nivel de países, dedicando su tiempo fundamentalmente a la investigación y al asesoramiento de organismos internacionales como la FAO, la OIT, la Comunidad Económica Europea, el BIRF, y la ONU misma, en el puesto que actualmente ocupa desde 1966, y que es la posición más alta a que un economista puede aspirar en el mundo, o sea, Presidente de la Comisión de Planificación del Desarrollo de las Naciones Unidas.

A pesar de que los datos anteriores proporcionan una clara idea de la meteórica carrera profesional del profesor Jan Tinbergen y del reconocimiento nacional e internacional que ello implica, de su capacidad productiva, propósitos y preponderancia intelectual, ellos no son más que un pálido reflejo de la multifacética personalidad de Tinbergen, que irradia inspiración, guía y superación constante en todos sus distintos aspectos, tanto los de carácter intelectual, como los de índole personal, familiar, profesional, etc. Se necesitaría toda una obra de varios tomos para reseñar los aportes teórico-metodológicos y las características personales más importantes del profesor Tinbergen. No hemos pretendido, por lo tanto, en la exposición anterior, ser completos o exhaustivos, ni siquiera respecto a los puestos que ha desempeñado como economista. Estamos plenamente conscientes de que nos ha faltado mencionar aspectos, hechos y razgos capitales de la personalidad y obra de Tinbergen. Nos ha faltado mencionar, por ejemplo, su labor en pro de la superación humana, por medio de la educación y la docencia, ya que desde 1933, cuando a la edad de 30 años fue nombrado profesor extraordinario de la Escuela de Economía de Holanda y a la fecha de varias universidades europeas más, Tinbergen cumple fielmente con sus obligaciones en la cátedra en las materias de estadística, matemáticas, economía matemática, economía del socialismo, planeación del desarrollo y desarrollo regional, como consultor, tutor de alumnos y colaborador en las publicaciones académicas.

Nos ha faltado mencionar también el sin número de aportes metodológicos de importancia mundial que ha hecho al campo de la economía aplicada y la increíble sencillez y claridad con que los explica, aun para no economistas, sin las "elegantes" complicaciones inecesarias a que son muy dados los economistas matemáticos de la actualidad; aportes que van desde el planteamiento de la fórmula matemática ideal para evaluar sobre bases comparativas todo proyecto de actividad humana,[4] hasta su modelo último para la planeación óptima de la economía mundial sobre las bases de respeto a las características socioeconómicas propias de cada país[5], pasando por una amplia gama de aportaciones que incluye la gran inovación metodológica de introducir en 1939 (cuando era miembro del Secretariado de la Liga de las Naciones), el análisis multivariado al estudio de los fenómenos económicos con propósitos de corrección de la teoría y de explicación y proyección del fenómeno [6], metodología que, aún a la fecha, constituye la médula operacional de los modelos econométricos más avanzados, la creación del concepto de los precios-sombra, etcétera.

Nos ha faltado mencionar la proverbial modestia, sobriedad y comprensión del profesor Tinbergen, cualidades que son omnipresentes en todos sus actos, tanto públicos como privados, aun al tratar con sus alumnos o inferiores a quienes escucha, no con la tradicional actitud paternalista o de defender sus ideas a costa de las del prójimo, sino con el afán de comprender al que le habla y aprender algo nuevo de su experiencia y puntos de vista. Nos ha faltado mencionar también un elemento que es muy importante: a Tinbergen como jefe de familia, y la relación que existe entre su desempeño público y el apoyo que recibe para ello en el seno de su hogar, donde su esposa, Tine de Wit, representa a la compañera ideal, que ha sabido comprender sus esfuerzos y estimular sus aspiraciones, logrando con ello entre los dos, que la obra externa de Tinbergen se reproduzca y magnifique sobre la sólida base de un adecuado cimiento familiar.

En fin, a pesar de que aún nos falta mencionar muchos aspectos importantes de la rica cantera de la personalidad de Tinbergen, y sin querer convertir esta nota en un panegírico de su persona, podemos ahora justificar con más elementos de juicio lo que dijimos al inicio de nuestro comentario: que el motor principal de toda la obra de Tinbergen, aumentada por la genialidad y el esfuerzo de él mismo, es su amor al prójimo y su inquietud por contribuir al bienestar de la humanidad y a la integración hermanada de la comunidad de naciones. Esto es lo que hace ser a Tinbergen un idealista, un visionario, un auténtico socialista; esto es lo que lo impulsa a fustigar constantemente su talento y genialidad, en busca siempre de mejores

3 Jan Tinbergen, *Selected Papers*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, 1959 (apéndice bibliográfico de 1929 a 1958, pp. 305-318). De 1958 a la fecha consultar los catálogos bibliográficos en economía.

4 Jan Tinbergen, "Proyect Criteria", en *Economic Planning*, L. J. Zimmerman (ed.), Mouton and Co., The Hague, 1963; *Development Planning* World University Library. Londres, 1967.

5 Jan Tinbergen, *The Optimal International Division of Labour*, Netherlands Economic Institute, Division of Balanced International Growth, Rotterdam, 1968.

6 Jan Tinbergen, *Statistical Testing of Bussines-Cycle Theory*, League of Nations, Génova, 1939.

formas, tanto metodológicas como analíticas, para abordar y resolver los problemas del desarrollo de los pueblos, poniendo siempre al servicio de la humanidad los mejores avances del razonamiento humano. Esto es lo que, en última instancia, inspira la obra que le ha valido el Premio.

Bien merecido el Premio, mas no sólo por impulsar a un hombre que a muchos nos ha impulsado, sino también porque con su selección de puntales de la ciencia económica, ha iluminado el intrincado camino de la economía, señalando senderos firmes de superación científica y personal que puedan orientar la difícil marcha de la juventud estudiosa en el presente y en el futuro.

RAGNAR FRISCH

Por ANTONIO GAZOL SANCHEZ

Ragnar Frisch. Oslo. Tres de marzo de 1895. M.A., en Economía en 1919. 1926, Doctor en Filosofía. Becario en Francia, Inglaterra, Estados Unidos e Italia a instancias de la Fundación Manthey de la Universidad de Oslo y de la Fundación Rockefeller. En 1928 es Associate Professor de la Universidad de Oslo y tres años después se le nombra Full Profesor. Desde 1932 es Director de Investigaciones del Instituto de Economía de la Universidad de Oslo. Conferencista de Yale, Minnesota y la Sorbona, Asesor Económico en Egipto e India. Fundador, en 1930, de la Sociedad Internacional de Econometría y editorialista de su órgano, *Econometrica*. Miembro de Der Norske Videnskapsakademi i Oslo, International Statistical Institute, Kungl. Humanistika Vetenskapssanfundet i Lund, Institute of Mathematical Statistics, American Economic Association, Royal Economic Society, Kungl. Svenska Vetenskapssakademien, Academia Nazionale des Lincey, Académy of Human Rights, Royal Statistical Society, American Economy of Arts and Sciences. Ganador del Premio Schumpeter de Harvard University, en 1955, y del Premio Antonio Feltrinelli de la Academia Nazionale des Lincey, en Roma, en 1961. Autor de 270 trabajos mimeografiados relacionados con su labor como director de Investigaciones en la Universidad de Oslo, y de más de 150 ensayos, entre los que destacan:

Artículos publicados en revistas o colecciones:

—"L'emploi des modéles pour l'elaboration d'une politique économique rationnelle", *Revue d'Economie Politique*, 1950.
—"Monopole, polypole, la notion de force dans l'économie", *National Okonomisk Tidsskrift*, Copenhague, 1933.
—"The interrelation bettwen capital production and consumer taking", *Journal of Political Economy*, 1931.
—"Statikk og Dynamikki den ökonomisque teori", *National Okonomisk Tidsskrift*, 1929.
—"Circulation Planning: Proposal for a National Organisation of a Commodity and Service Exchange", *Econometrica*, 1934.
—"On the Notion of Equilibrium and Disequilibrium", *Review of Economic Studies*, 1935-36.
—"Propagation Problems and Impulse Problems in Dynamic Economics", *Economic Essays in Honour of Gustav Cassel*, George Allen and Unwin Ltd., Londres 1933.
"Alfred Marshall's Theory of Value", *Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 1950.
—"A Reconsideration of Domar's Theory of Economic Growth", *Econometrica*, julio 1961. (Traducción al castellano en *El Trimestre Económico*, vol. XXIX, núm. 3, julio-septiembre de 1962, núm. 115).
—"Prolegomena to a Pressure-Analysis of Economic Phenomena", *Metroeconomica*, Roma, 1949.

Libros o ensayos no publicados en revistas:

—*Statistical Confuence Analysis by Means of Complete Regression Systems,* Universitetets Ockonomiske Instiutt, Oslo, 1934.
—*A Memorandum on Price-Wage-Tax-Subsidy policies as Instruments in Maintainning Optimal Employment,* Universitetets Ockonomiske Institutt, Oslo, 1949. (Publicado también por Naciones Unidas: ECN. 1/sub. 2/13).
—*Maxima and Minima, theory and economic applications*, en colaboración con A. Nataf, D. Reidel Publishing Company Dordrecht-Holanda, 1966 (primera edición en francés en 1960).
—*New Methods of Measuring Marginal Utility*, Verlagvon J.C.B. Mohr, Tübingen, Alemania, 1932.
—*Planning for India: Selected Exploration in Methodology*, Indian Statistical Series, núm. 8, Asia Publishing House, de Nueva York, y Statistical Publishing Society de Calcuta, India, 1960.
—*Lois Techniques et Economiques de la Production,* Denoel, París, 1963. (Traducción al castellano de Sagitario, S. A., de Ediciones y Distribuciones, Barcelona, España, 1965).

En octubre de 1969 obtiene el Premio de las Ciencias Económicas a la Memoria de Alfred Nobel.

Aunque sea difícil de creer, después de la tarjeta de presentación anterior, Ragnar Frisch es prácticamente desconocido en nuestro limitado medio académico. Pese a estar citado en varios textos fundamentales, se le conoce poco y mucho menos se conoce su obra y la contribución que le ha valido el galardón de la Real Academia de Ciencias sueca. Matematicista, no es partidario del análisis sociológico e histórico. Animador de las posiciones socialdemócratas del gobierno noruego. Acérrimo apositor tanto al ingreso de su país a la Asociación Europea de Libre Comercio, como a la integración. Se le atribuye la paternidad del término "macroeconomía" y ser propalador, con Baumol, de la "dinámica económica". Es un "modelista" de la economía, un econometrista. Y como econometrista también es Tinbergen, ha sido fácil la conclusión de que el Premio, en sí, lo ha obtenido la econometría y que la corriente matematicista del pensamiento económico contemporáneo ha obtenido un magnífico doble triunfo.

Sin embargo, el anáisis no puede hacerse en tales términos de frivolidad deportiva. Según se desprende del comunicado oficial, a Frisch se le concede el Premio por poner a disposición de todos los economistas un rico instrumental analítico que de ellos dependerá cómo y para qué será utilizado. No considerarlo así, equivaldría a inducir que el Premio Nobel a Albert Einstein, es el premio a la bomba atómica; que el de Medicina debería obtenerlo aquel médico que mayor número de enfermos salvara en el período que transcurre entre una y otra premiación; o que, en fin, algunos de los ganadores del Premio Nobel de la Paz —Russell, Gandhi, King— hayan tenido que demostrar que su "instrumental" pacifista era el único —o, al menos, el único valedero— medio para llegar a la paz mundial.

No es, entonces, un premio al econometrista, sino al economista que ha desarrollado todo un complejo sistema de análisis, que lo ha enriquecido, ordenado, y que lo ha utilizado, con o sin éxito, para lo que Frisch considera que es adecuado desde su atalaya de valores éticos y políticos. Por otra parte, pretender encasillar en tan estrecho marco a un investigador que ha trabajado durante medio siglo en la ciencia económica, sería minimizar su obra, caminar por el sencillo sendero de la diatriba impotente contra la matemática aplicada a la economía, y no captar que, independientemente del lenguaje que emplea, detrás de sus ecuaciones existen ideas importantes en materia de análisis, teoría y política económicos.

No es, sin embargo, sencillo pretender una presentación exhaustiva del pensamiento de Ragnar Frisch por varios motivos: *1)* la dispersión de sus ideas en más de 400 ensayos; *2)* la carencia de traducciones de varias de sus obras fundamentales que todavía están en noruego o alemán; *3)* la diversidad de las áreas que acomete; *4)* la complejidad de seguir, con cierta coherencia, la evolución de un pensamiento que ha evolucionado y modificado, a veces de manera casi imperceptible, sus concepciones básicas.

Frisch inicia su actividad en materia de investigación en una época en que la ciencia económica, en sus basamentos teóricos, contemplaba el inicio de una era en la que los economistas se orientan hacia múltiples áreas de investigación, por considerarlas como las fundamentales para la compresión cabal de la fenómenología económica.

Poco antes de 1930, los economistas estaban empeñados, fundamentalmente, en profundizar los estudios en torno al análisis marginal y el equilibrio general. Simultáneamente, en todos los centros de investigación importantes del mundo, surge una gran cantidad de aportadores de lo que Popescu llama "caja de herramientas".

A partir de 1930, el nuevo instrumental, bajo el supuesto marginalista heredado de los neoclásicos, cuantifica los fenómenos de las diversas formas de mercado en la economía de cambio: paralelamente, los economistas se parcatan de la pluralidad de sistemas y la comparan con el primitivismo de sus instrumentos de análisis, entre los que destacaba —por primitivo— el concepto estático que los neoclásicos anteponían a sus hipótesis. Surgen así las primeras investigaciones en materia de dinámica económica. Los neoclásicos habían divorciado a la teoría de la política económica; con las nuevas tendencias del pensamiento, vuelven a reencontrarse históricamente ambos conceptos. Se inicia, pues, "la tendencia hacia la integración y plenitud de la ciencia económica contemporánea".

En todo este proceso Frisch está presente. Con Allen, Amoroso, Baudin, Georgeson-Rogen, Lindahl, Pigou, Schumpeter, Stigler, en la renovación del análisis marginal. Con Chamberlin, Eucken, Marchlup, Robinson, Zenthen, en los estudios del mercado. Con Baumol, Harberler, Ohlin, D.H. Robertson, y Samudsson, Hanod, Domar, Perraux, Akerman, etc., en sus aportaciones en dinámica.

Desde su tesis doctoral, Frisch adopta la matemática como instrumento ideal de análisis, pero no usa matemática simple y marginada del fenómeno económico y llega a denunciar "los absurdos de los economistas ingenuos versados en las teorías de las regresiones lineales y en las fórmulas de las desviaciones típicas de los coeficientes de regresión" y aboga por completar esto con "la intuición, el arte de construir modelos realistas, el arte de hacer abstracciones reales". En estas condiciones define a la econometría, en el editorial del primer número de *Econometrica*, al señalar: "La experiencia enseña que cada uno de los tres puntos de vista siguientes, el de la estadística, el de la teoría económica y el de las matemáticas, constituyen una condición necesaria, pero no suficiente, para lograr una compresión efectiva de las relaciones cuantitativas de la vida económica moderna. Su unificación es lo que es eficaz. Esta misma unificación de criterios constituye la del fundamento de la econometría".

Las primeras aplicaciones del instrumental las dedica Frisch a medir la utilidad marginal, siguiendo los pasos de Irving Fisher que pretendió mensurar el deseo de comprar. El esfuerzo alcanzó éxito muy relativo, toda vez que se puso de manifiesto la imposibilidad de ordenarla en términos cardinales y hubo de conformarse en sistematizarla en términos ordinales.

Sin abandonar el análisis marginal, se adentra en es estudio del mercado, dinámicamente considerado. Considera imposible —siguiendo a Bohm-Bawerk, von-Wiesser y von-Strigl— estudiar el fenómeno de los oligopolios sin hacer alusión a la noción de "fuerza" impuesta a ciertas empresas por las demás. Esta imposición tiene lugar en el tiempo, en un período más o menos largo, que ha de tomarse en cuenta. Hasta antes de la aportación fundamental de Frisch en este tema —*Statik og Dynamikk* . . .— La variable tiempo se encuadraba dentro la dinámica histórica como método de análisis del proceso económico dentro de un sistema económico dado. Sin embargo, según Frisch, se puede hablar de una dinámica histórica que se ocupa del desarrollo en el tiempo del sistema económico dentro del cual se desarrolla el proceso económico. La dinámica histórica se interesa por los diversos tipos de medios y por los problemas que implica pasar de un medio a otro, en tanto que, siguiendo la interpretación de Schneider, la dinámica analítica se interesa por el desarrollo del proceso económico en un tipo de medio dado.

En un mercado que se comporta en forma dinámica, es básico el conocimiento preciso del comportamiento de la empresa, de los fundamentos técnicos y económicos de la producción, toda vez que en la teoría dinámica de la producción, la forma en que los elementos varían a lo largo del tiempo reviste una importancia esencial. La extensión y profundidad que el examen de este fenómeno ha cobrado en los últimos veinte años, se deben en gran medida a "Monopole, Polypole . . .", obra a la que se atribuye la característica de "obra básica", que se completa con su teoría de la producción.

En pleno florecimiento de la macrodinámica, de la que Frisch es fundador, ésta tiene en el investigador noruego uno de sus principales exponentes, a través de sus aportaciones al estudio de las fluctuaciones económicas. En este campo, Frisch está incluido dentro de los econometristas que tienen más interés por construir una dinámica abstracta. Se interesa relativamente poco en las "causas" de los ciclos o en el origen de los puntos de flexión, no trata de dar una nueva explicación a los diversos puntos de vista planteados al respecto, ni de tomar partido por cualquiera de las explicaciones tradicionales. Lo que le interesa —con sus seguidores— es demostrar que toda economía en progreso conoce necesariamente oscilaciones, debidas a la acción de factores puramente endógenos (básicamente la interacción del multiplicador y del acelerador), y de clasificar esas oscilaciones en fluctuaciones sostenidas, amplificadas e incluso "explosivas", o mitigadas. El modelo construido sobre estas bases se denomina "oscilador" y de este tipo es el producido por Frisch para analizar las fluctuaciones de la economía norteamericana, con más de 80 variables en juego. Aun cuando existen autores que consideran a estos métodos "excesivamente mecánicos para explicar la realidad completa", no cabe duda que los trabajos de Frisch, junto a los de Kalecki y Samuelsson, durante la década de 1930-1940, prepararon el camino para el análisis matemático de las fluctuaciones económicas basadas en la interacción del multiplicador y del acelerador, dando los primeros pasos hacia la elaboración de las teorías sobre los ciclos y el crecimiento económicos, tan en boga en nuestros días.

No es posible, por limitaciones de espacio y del que escribe, extender más el comentario, señalando, así fuera a título enunciativo, todas las aportaciones y estudios de Ragnar Frisch. Baste, para concluir, con hacer referencia a su activa participación en las elaboración del sistema de cuentas nacionales de Noruega basado en su metodología del "eco-círculo" o "confluencia" que pretende "desagregar el gran agregado global del ingreso nacional en agregados menores".

Pueden concebirse fundadas esperanzas de que los editores latinoamericanos contribuyan a la difusión en nuestros países de un autor cuyas aportaciones en cuestiones analíticas, teóricas y metodologicas, son de primera importancia y cuyo nombre, sin embargo, era prácticamente desconocido hasta la mañana del 28 de octubre de 1969.

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

La producción agrícola mundial en 1968

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) informó que, de acuerdo con sus cálculos preliminares, la producción agrícola, pesquera y forestal del mundo aumentó en 3% durante 1968, porcentaje igual al registrado en los últimos diez años y ligeramente superior al del crecimiento de la población mundial que fue del 2 por ciento.

En los países desarrollados, el aumento de la producción agrícola, sin considerar la actividad pesquera y la forestal, fue del 2%, y del 3%, el de la producción de alimentos. En estos países el crecimiento demográfico medio fue del 2.6% anual.

En opinión del Director General de la FAO, 1968 fue, *grosso modo*, un año normal y es de esperarse una mejoría en la producción de los países en vías de desarrollo, siempre y cuando se adopten políticas adecuadas. La anterior información se fundamenta en el aumento generalizado de la producción del Lejano Oriente, que fue del 5%, no obstante que prevalecieron condiciones climáticas adversas en algunas regiones.

En ambio, en el Cercano Oriente y en Africa la producción aumentó tan sólo en un 2%; en Latinoamérica disminuyó en un 2%, debido a la sequía; en Europa occidental y Norteamérica se anotó un incremento del 2%; en Europa oriental y la Unión Soviética el crecimiento fue del 4%; y por último, Oceanía, cuya producción fue muy limitada en 1967, aumentó su producción en 14 por ciento.

La acumulación de reservas excedentarias de productos agrícolas, principalmente trigo y derivados de la leche, que se presenta en algunos países, no obstante que los mismos han procurado no elevar su nivel de producción, constituye una situación alarmante. Parecería conveniente que los países exportadores de trigo tomaran en cuenta que algunos países en desarrollo, tradicionalmente importadores, son ahora autosuficientes.

No tan sólo Norteamérica y Europa occidental tienen excedentes, sino también Australia —trigo—, Japón —arroz— y la URSS, que por primera vez tiene sobrantes considerables de mantequilla.

En materia de comercio internacional, se observó un pequeño aumento en la cantidad de los productos agrícolas, pero en vista del descenso de los precios, el total del valor intercambiado permaneció sin variación alguna.

Este hecho adquiere mayor importancia si se tiene presente que el valor de las exportaciones agrícolas no ha variado en los últimos cuatro años. A excepción de Europa y el Cercano Oriente, en el resto del mundo el nivel correspondiente a 1968 fue más bajo que el de 1964. En contraste, el valor del comercio mundial crece desde 1964 a un ritmo del 8% anual.

Aun cuando en 1968 las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo mejoraron levemente, las repercusiones

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones que aparecen en cada número corresponden a acontecimientos producidos hasta el día último del mes anterior.*

del estancamiento se han dejado sentir, en tanto que éstos requieren urgentemente de las divisas que obtienen por esa vía. Este fenómeno no es nuevo sino que simplemente se ha acentuado de una manera considerable. Entre las causas principales que lo motivan puede mencionarse la saturación de los niveles de consumo de varios países importadores, así como el proteccionismo y subsidio a los precios agrícolas y, por último, la rivalidad de los productos sintéticos.

Las exportaciones de productos forestales aumentaron en más del 13%, sin embargo, Japón, principal importador de productos forestales tropicales, redujo su demanda.

La exportación de productos pesqueros aumentó en 1% en 1968. Japón y Perú, principales productores y exportadores de pescado, aumentaron considerablemente tanto sus envíos como sus ganancias. Noruega, que ocupaba el tercer lugar, se vio desplazada por Canadá.

La producción agrícola latinoamericana disminuyó en un 2% durante 1968, debido, como ya se señaló a la sequía que asoló la región. No obstante, el desarrollo económico de la región fue favorable de acuerdo con los datos de la FAO. Entre los más graves problemas planteados, la FAO menciona en su informe las condiciones institucionales, económicas y sociales que privan en el sector agrícola y la magnitud de la deuda pública con el extranjero. México, Brasil y Argentina, los tres países más desarrollados de la región, destinaron entre un quinto y un tercio de sus divisas al pago de la deuda externa.

En cuba, la producción descendió en un 11%, 9% en Argentina, 5% en República Dominicana y 2% en Ecuador. Guatemala, Perú, Brasil y Venezuela conservaron el nivel que prevaleció en 1967.

De los principales productos que se cosechan en la región, únicamente aumentó la producción de arroz y de algodón. La producción de trigo, maíz, azúcar, plátano, carne y café se redujo entre el 3 y el 11 por ciento.

El total de las exportaciones agrícolas regionales bajó ligeramente, en tanto que aumentaron las importaciones. El comercio entre los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), observó un pequeño descenso, mientras que el comercio entre los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) prosiguió su tendencia ascendente.

En la mayoría de los países latinoamericanos la reforma agraria continuó ocupando el primer lugar en materia de política agrícola; no obstante, su práctica ha sido lenta.

Otro aspecto interesante estriba en la necesidad de reducir la importancion de alimentos y la diversificación de cultivos, tales como el del café, azúcar y plátano.

Resultados de la última reunión de la Junta de Comercio y Desarrollo

Todos los comentaristas parecen coincidir en que es desalentador el resultado del IX período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, celebrado recientemente en Ginebra: los países en desarrollo han seguido perdiendo terreno en las negociaciones tendientes, básicamente, a conseguir mayores ventajas en el comercio internacional.

Manuel Pérez-Guerrero, secretario general de la UNCTAD, declaró que si bien las exportaciones de los países atrasados aumentaron en 1968 4% más que en 1967, la desigualdad en relación a los países desarrollados se amplió, debido al mayor crecimiento de las exportaciones de estos últimos. Asimismo, señaló que "el deterioro de los términos de intercambio de los países en desarrollo continúa, lo que compromete su capacidad para importar"; para el período 1965-1967 estos países perdieron un promedio anual de 1 300 millones de dólares como consecuencia de este fenómeno.

No obstante, el Secretario General de la UNCTAD externó la posibilidad de que a partir del año próximo "pueda aplicarse un nuevo sistema de preferencias generalizadas, no recíprocas y no discriminatorias, que favorecerán a las exportaciones de los países en desarrollo"

Fue pesada la atmósfera que privó en las reuniones del IX período de sesiones: los tres grupos de países subdesarrollados que se formaron, miembros del grupo de las "31" naciones en desarrollo miembros de la Junta, no pudieron ofrecer un bloque unificado en las negociaciones, lo cual dificultó el avance de las mismas.

Los delegados de las naciones africanas se mostraron renuentes a la aceptación absoluta de la Carta de Argel y otros documentos y están dispuestos a modificarlos. Hubo muchas proposiciones que no se pudieron presentar en bloque.

Los países industrializados con economía de mercado adoptaron una posición francamente negativa; para ellos las medidas a seguir para el "segundo decenio del desarrollo", se tomarán a su tiempo conforme el examen de las realidades.

El bloque socialista tampoco reaccionó favorablemente: desconoció lo hecho por el Comité Preparatorio de Naciones Unidas para "el segundo decenio" y dispusieron aplazar sus decisiones para las próximas reuniones de febrero del año próximo.

NORTEAMERICA

Nuevo Director del Sistema de la Reserva Federal

El 17 de octubre último, el presidente de Estados Undios, Richard M. Nixon, anunció que había designado a Arthur Frank Burns, doctor en economía de la Universidad de Columbia, para suceder a William McChesney Martin, a partir del 31 de enero de 1970, como presidente de la Junta de la Reserva Federal, cargo que este último ha ocupado durante los últimos 18 años.

El nuevo presidente de la mencionada Junta, que consta de sólo siete miembros, nació en Austria en 1904 y emigró a Estados Unidos con sus padres a la edad de 10 años. Obtuvo los grados de licenciado, maestro y doctor en economía en la Universidad de Columbia. En 1930 ingresó a la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas y, a petición del entonces presidente de ese país, Franklin D. Roosevelt, en colaboración con el presidente de dicha Oficina, Wesley C. Mitchell, escribió el libro *Medición de los ciclos económicos,* que es considerado hasta nuestros días como uno de los tratados más completos sobre la materia. En 1957 fue designado presidente de esa Oficina y una década más tarde ocupó el cargo de presidente de la Junta Directiva de la misma. El 23 de enero del año en curso el presidente Nixon le asignó el cargo de Consejero en Asuntos Internos, puesto creado especialmente para él.

De otra parte, el Presidente de Estados Unidos señaló dos razones por las cuales designó con tres meses de antici-

pación al doctor Burns como nuevo director de la Junta de la Reserva Federal: *1)* es necesario que haya una transición ordenada y tranquila en la sucesión del presidente de dicha Junta, especialmente a la luz del período tan largo de Martin. Después de todo —dijo Nixon— el Dr. Burns nunca ha trabajado en la Reserva Federal de manera directa, aunque ha sido consejero de la misma, y este período de tres meses puede servir para que logre un conocimiento más amplio de las funciones de dicha Junta; y *2)* para evitar cualquier peligro ocasionado por una falta de confianza pública que se origine en una especulación general sobre el sucesor del actual presidente de la Junta.

El doctor Burns, que se describe a sí mismo como un "republicano moderado", es en realidad un obstinado antiinflacionista que se ha opuesto en forma decidida a la centralización gubernamental. Es, además, partidario de la libre concurrencia, lo que le llevó a escribir en cierta ocasión que "en términos generales, es la competencia, y no el monopolio, la que tiene una determinación más amplia y una mayor fuerza en nuestra vida cotidiana". Este punto de vista, señala la revista norteamericana *Time*, le ha llevado a considerar que las normas en materia de salarios-precios son casi tan nocivas como los controles estatutarios.

En opinión de la publicación antes señalada, uno de los propósitos de Nixon al anunciar la designación de Burns es el de subrayar la determinación de la administración en el sentido de continuar con la política de severa restricción monetaria, a pesar de las presiones políticas tendientes a liberalizarla. En un discurso alusivo el mismo Nixon declaró que la nación tendrá que aceptar un poco más de la "amarga medicina" restrictiva, y aconsejó a los consumidores y hombres de negocios que redujesen sus gastos.

En términos generales, en lo que respecta a los problemas monetarios internos, la posición del doctor Burns parece coincidir con las teorías del economista conservador Milton Friedman, es decir, que la Reserva Federal debe expandir la oferta monetaria a una tasa de entre 2 y 6 por ciento anual, dependiendo de las condiciones económicas prevalecientes en cada período. Además, todo parece indicar que Burns está completamente de acuerdo con la posición de la Administración Nixon, en el sentido de que la mayor prioridad económica debe otorgarse en la actualidad a las medidas tendientes a frenar la inflación, a través de la reducción del gasto públio y de; al mismo tiempo, disminuir el ritmo de crecimiento del crédito. Los anterior ha ocasionado cierta preocupación en algunos economistas estadounidenses, los que dudan de si el nuevo Presidente de la Junta de la Reserva Federal mostrará la suficiente flexibilidad como para adoptar una política expansionista decidida en el momento en que sea necesario.

De otra parte, la designación del doctor Burns como sucesor de Martin, teniendo en consideración que el nuevo presidente en realidad constituye uno de los colaboradores más cercanos y antiguos del presidente Nixon, ha ocasionado un gran número de comentarios en el sentido de que lo más probable es que ahora se rompan los principios básicos que fueron defendidos por McChesney Martin, a saber: la independencia de la Junta de la Reserva Federal del control de la Casa Blanca, y la estabilidad del dólar.

Finalmente, cabe señalar, como lo hace *The Economist*, que si bien las dos palabras que se utilizan más comúnmente para describir al doctor Burns son "brillante" y "erudito", el tercer adjetivo con que se le califica es el de "arrogante".

El calvario de la ayuda al exterior

La cifra de 2 700 millones de dólares que para financiar el programa de ayuda exterior solicitó el presidente Nixon al Congreso, se encuentra ante la seria amenaza de verse reducida por la búsqueda de economías en donde sea posible obtenerlas, frente a las colosales erogaciones que representan para Estados Unidos tanto las actividades bélicas de Vietnam como las que se realizan en materia espacial.

Se supone que la Comisión de Asuntos Exteriores de la Cámara de Representantes sólo autorizará la erogación de 2 280 millones de dólares de ayuda económica y 425 millones por concepto de ayuda militar. Empero, otros miembros de las comisiones presupuestales estiman que, viendo el problema con ojos realistas, las cifras máximas susceptibles de obtenerse serían 1 600 millones de dólares para ser canalizados a préstamos y subsidios para desarrollo económico y 375 millones de dólares para ayuda militar, o sea cifras de monto igual a las del año pasado.

Se señala que los estudios de alto nivel, elaborados por la Comisión Pearson y los de la Misión Rockefeller, que señalan el imperativo de destinar mayores volúmenes de ayuda económica, han tenido poco impacto positivo para eliminar la profunda decepción que padece el Congreso por los magros resultados hasta ahora logrados con el programa de ayuda al exterior.

Al pedir el monto de ayuda mencionado, Nixon enfatizó que era la cifra de nivel más bajo que jamás se haya solicitado, y que, a su modo de ver, podría afirmarse que era "una cantidad vitalmente necesaria para mantener nuestras relaciones con el mundo en desarrollo". De todas maneras, se cree que la Cámara de Representantes reducirá la ayuda solicitada en no menos de 550 millones de dólares.

El 28 de octubre último, la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes aprobó un presupuesto global para la asistencia económica de 1 790 millones de dólares (el presidente Nixon había pedido 2 700 millones).

Desde que se lanzó el programa, a fines de la segunda guerra mundial, la asistencia económica externa ha caído a apenas un 0.65% del producto nacional bruto de Estados Unidos, en tanto que durante la aplicación del Plan Marshall implicó el 3% del PNB estadounidense.

En lo que atañe especialmente a América Latina, después de los inevitables "estira y afloja", la Comisión de Asignaciones Presupuestales de la Cámara de Representantes otorgó su anuencia para que América Latina disfrutara de una ayuda de 605.5 millones de dólares. Sin embargo, la Comisión de Relaciones de la misma Cámara (que desde mediados de octubre debió haber resuelto sobre su aprobación) proseguía a finales del mes el estudio de la petición del Ejecutivo, en espera, probablemente, del pronunciamiento de éste en torno al nuevo trato a América Latina.

EUROPA

Debate en torno a la ampliación de la Comunidad Económica Europea

La ampliación de la Comunidad Económica Europea, con el posible ingreso del Reino Unido, Dinamarca, Noruega, Irlanda, Suecia y otros países, ha desatado un animado debate acerca de los problemas que la entrada de esos países impli-

ca y de las repercusiones que la expansión de una región económica preferencial podría tener no sólo sobre el futuro de los países integrantes, sino sobre el resto de la economía mundial con el cual habrá de seguir manteniendo estrechos nexos económicos.

El caso más discutido es el del Reino Unido que, como es sabido, viene pugnando desde hace largo tiempo por pasar a formar parte de la CEE. A este respecto, son muy importantes los argumentos que a últimas fechas han surgido en contra de esa postura británica. El ex presidente del Board of Trade, señor Douglas Jay, ha señalado cuáles son, a su juicio, los efectos negativos del ingreso de su país a la CEE: se produciría un acentuado aumento de los precios de los alimentos de importación; el costo de los impuestos sobre los productos alimenticios que se adquieran fuera de Europa y los subsidios a los agricultores de la Europa continental, alcanzaría un monto anual de más de 940 millones de dólares, con el deterioro lógico en la balanza de pagos británica; el Reino Unido ya no tendría libre acceso, ni derechos preferenciales en la mancomunidad y en algunos países de la Asociación Europea de Libre Comercio, a los que exporta productos por valor de 3 600 millones de dólares cada año y, finalmente, una de las más graves consecuencias previstas por Jay, sería el hecho de que Gran Bretaña, a causa del creciente costo de la vida, habría de observar el surgimiento de una galopante espiral salarios-precios, que provocaría que las exportaciones inglesas perdiesen competitividad en el mercado internacional, con los dramáticos resultados que ello entrañará para una economía tan estrechamente vinculada a la mundial. Se ha estimado que el alza del costo de la vida podría traducirse en pérdidas en ventas al exterior por una cifra de casi 480 millones de dólares anuales; asimismo, cuando se calcula la pérdida neta total en la balanza de pagos del Reino Unido, tomando en cuenta los renglones positivos, y la expansión de las exportaciones que el ingreso a la CEE originaría, se considera que ascendería a un guarismo de, por lo menos, 2 160 millones de dólares, que pudiera elevarse hasta los 2 400 millones de dólares, únicamente en cuenta corriente.

El primer ministro Wilson ante el problema

En un discurso, de agresividad inusitada, el día último de septiembre, el Primer Ministro del Reino Unido hizo una evaluación de la actitud que actualmente adopta su Gobierno ante la cuestión de la entrada de su país en la Comunidad Económica Europea. Wilson subrayó que Europa necesita a la Gran Bretaña tanto, o más, que ésta a aquélla; que la solicitud está en pie y que su país estaba dispuesto a negociar cuando la CEE estuviera dispuesta a hacerlo. Manifestó que "compartimos el interés de todos por lograr la unidad económica, pero, si ello no es posible, dependeremos de nuestro propio esfuerzo"; y que el fortalecimiento económico del Reino Unido le permitía, ahora, enfrentar el desafío de Europa "sin el sombrero en la mano" como ocurrió en 1961.

Discusión en el seno de los organismos de la CEE

Se estima que hay dos sectores que ofrecen las dificultades mayores para la expansión de la CEE: el agrícola y el financiero-monetario. Respecto al primero, no es posible alterar los principios fundamentales en materia de política agrícola; ello significa que los aspirantes tienen que aceptarlos en su integridad, pero deben evaluarse el financiamiento y costo de esta política (éste es uno de los aspectos que más preocupa al Reino Unido) a la luz de la reforma estructural de la agricultura de la Comunidad (Plan Mansholt), que podría contribuir a la solución de algunos de los problemas actuales. En lo que respecta a las cuestiones monetarias, la CEE conserva, todavía, ciertas reservas en lo que ve a las dificultades del Reino Unido con su balanza de pagos, así como en relación al papel de la libra esterlina como moneda de reserva, aunque esto sí puede ser objeto de negociación. En todo caso, se tendrán que sentar las bases de la cooperación monetaria y la coordinación de las políticas económicas en la Comunidad ampliada, en igual forma que en la actual de Los Seis, ya que en su ausencia aun el funcionamiento del Mercado Común sufrirá menoscabo.

El *Financial Times* del 9 de octubre señala que las condiciones mínimas sobre las que el Reino Unido debe insistir en el proceso de las negociaciones son: *1)* libertad para determinar sus propios tipos de cambio; *2)* revisión del papel de la Comisión del Mercado Común; *3)* establecimiento de un tope, y no sólo un lapso de transición, para que Gran Bretaña efectúe los pagos netos para el financiamiento de la política agrícola común, y *4)* formulación de convenios a largo plazo sobre los saldos en esterlinas (no es necesario que esto se realice a través de la propia CEE) al fenecer los arreglos de Basilea en 1971-73.

Los franceses, si bien han adoptado una postura más realista y no la de bloqueo casi incondicional de la época degaullista, insisten en que se dé prioridad (antes de aceptar nuevos miembros) a los problemas de la Comunidad de Los Seis: debe acordarse una nueva regulación para la financiación de la agricultura de la Comunidad que sustituya a la que fenece a fines de año; debe avanzarse en el proceso de las políticas de coordinación económica, de la política industrial común, de la política social y del Plan Barre, que persigue una coordinación monetaria más estrecha; todo ello con prelación al principio de las negociaciones con la Gran Bretaña. Se considera que arribar a un acuerdo sobre estos problemas entre Los Seis, prodría equivaler parcialmente a fijar una posición común negociadora durante las pláticas con el Reino Unido.

El nuevo gobierno alemán y la revaluación del marco

Los socialdemócratas al poder

Por 251 votos a favor, sólo dos más que la requerida mayoría absoluta, el 21 de octubre último el ex ministro de Relaciones Exteriores y ex alcalde de Berlín, Willy Brandt (socialdemócrata) fue elegido canciller (jefe de gobierno) de la República Federal de Alemania (RFA) en la Cámara Baja del Parlamente (Bundestag), lo que significa un "capítulo de renovación" en la vida de ese país, dado que con ello se pone fin a 20 años de dominio democratacristiano.

El triunfo de los socialdemócratas se debió a la coalición de este partido con los demócratas libres, encabezados por Walter Scheel, quien ocupa actualmente el cargo de ministro de Relaciones Exteriores. En la ceremonia de toma de posesión, el nuevo Canciller declaró que "el nuevo gobierno federal debe, antes que nada, asegurar la expansión. Para ello, las decisiones necesarias serán tomadas pronto". De acuerdo con lo señalado por Brandt en esta misma ocasión, los principales esfuerzos de reforma del nuevo gobierno serán consagrados a los campos de la educación y la investigación científica. "Esta política de reforma no constituye un fin en sí misma —dijo— pero tiende a garantizar el futuro interno, de la misma forma que la política exterior debe servir para garantizar la paz. La promoción de las ciencias y de la investigación es necesaria para asegurar el sitio de Alemania entre las naciones industriales dirigentes."

Asimismo, el nuevo dirigente alemán señaló que su gobierno concentrará todo su esfuerzo en afrontar los problemas económicos internacionales, lo que se interpretó como una aceptación de hecho de la necesidad de realizar un cambio en la paridad monetaria de su país.

De otra parte, el 28 de octubre el Canciller de Alemania definió ante el Bundestag los lineamientos generales de la política que piensa llevar a cabo, y declaró que, en su opinión, "nuestra patria necesita cooperación y coordinación con Occidente y precisa llegar a un entendimiento con el Este". Asimismo, indicó que era necesario iniciar negociaciones con la Unión Soviética para la firma de un tratado de no violencia, propuesto ya por la URSS; establecer negociaciones con Polonia para la reanudación de relaciones diplomáticas y para discutir acerca de las actuales fronteras del Oder Neisse; organizar la negociación y cooperación a nivel gubernamental entre la RFA y la República Democrática Alemana, sin el reconocimiento oficial de esta última.

Por lo que ve a la posición de Brandt frente al Mercado Común Europeo, esta es favorable al ingreso de Gran Bretaña al mismo y, en esta misma ocasión, el Canciller alemán señaló que la conferencia cumbre que se celebrará en La Haya en el curso de noviembre revestirá singular importancia, dado que "esa reunión podría decidir si Europa, en los campos interrelacionados del desarrollo interno, consolidación y expansión de la Comunidad, da valientemente un paso adelante o deambula hacia una peligrosa crisis. La voz británica no puede faltar —dijo— si Europa no quiere perjudicarse a sí misma".

En lo que respecta a la política interna, anunció un nuevo y dinámico programa de reformas tendiente a dar una mayor democratización de la sociedad y una más amplia participación del pueblo en la dirección del país. Su programa comprende una reducción de la edad necesaria para obtener la ciudadanía, de 21 a 18 años; la modernización de los sistemas de asistencia social; una reforma fiscal tendiente a beneficiar a los sectores de ingresos medios y bajos; un plan de construcción de viviendas y el establecimiento de un instituto de medicina social.

La revaluación del marco

Como se señaló anteriormente, el nuevo Canciller alemán se pronunció desde un principio a favor de la revaluación del marco, apoyado por su ministro de Economía, Karl Schiller, de tal suerte que la primera medida de carácter económico realizada por la nueva Administración fue el cambio en la paridad monetaria. Así, el viernes 24 de octubre el mencionado Ministro de Economía hizo el anuncio oficial de la revaluación del marco alemán, misma que entraría en vigor a partir de las 22 hrs TMG del domingo 26 de octubre. La nueva paridad es de 0.242806 gramos de oro por marco, en lugar de 0.222168 gr. El mismo día, el Fondo Monetario Internacional (FMI) aprobó la nueva tasa de cambio que, en términos de dólar, es de 27.324 centavos por marco alemán, frente a una tasa de cambio anterior de 25.000 centavos. Es decir, el valor del dólar en marcos alemanes disminuyó de 4, paridad que prevalecía desde 1961, a 3.66. Esto significa que el precio de la moneda alemana, expresado en oro o dólares, se incrementó en 9.2896% el precio del oro o del dólar, expresado en marcos alemanes, observó un decremento de 8.5 por ciento.

En realidad, la medida tomada por el Gobierno de Brandt era necesaria a fin de frenar las grandes entradas de capital especulativo a ese país, y complementaba las provisiones de la anterior Administración. Dichas provisiones consistieron en el cierre, el 24 de septiembre último, de los mercados alemanes de divisas, y en la reapertura del mismo, el 29 del mismo mes, pero sujeto a un tipo de cambio fluctuante, es decir, el precio del marco fluctuaría de acuerdo con el libre juego de la oferta y la demanda. [1]

En opinión del First National City Bank, de Nueva York, la decisión del Gobierno de Kiesinger en el sentido de permitir la fluctuación temporal de la paridad del marco obedeció más a las presiones de una especulación masiva que a una decisión deliberada de las autoridades monetarias del país. Entre el 1 y el 24 de septiembre último, antes de que se cerrase el mercado de cambios como una medida de emergencia, las reservas en divisas del Banco Central de ese país aumentaron en 1 250 millones de dólares y en los tres días anteriores al cierre de dicho mercado, el Bundesbank se vio obligado a comprar más de 500 millones de dólares en monedas extranjeras, a fin de mantener el valor de cambio del marco lo más cercano a la paridad oficial.

En el exterior, la mencionada medida causó al principio sorpresa, aunque posteriormente se pudo observar una aceptación generalizada. Aunque contraria a las reglas del FMI, la disposición de dejar fluctuar libremente la moneda alemana fue aceptada por dicho organismo como una medida de emergencia, mientras se decidía la cuestión de si el marco sería formalmente revaluado y en qué medida.

De acuerdo con *Europe*, dada la situación política que prevalecía en Alemania, la decisión de permitir la libre fluctuación del tipo de cambio en realidad era la única viable de tomarse de manera inmediata, sin correr el riesgo de que se deteriorase aún más la situación monetaria. Para el 30 de septiembre, los mercados de cambio habían reaccionado con moderación a la institución del sistema de tasas de cambio fluctuantes. En general, las cotizaciones se establecieron a un nivel, para esa fecha, de entre 3 y 4 por ciento más alto al prevaleciente antes de que se adoptara dicha medida.

Reacciones en la CEE

De otra parte, el 29 de septiembre último, el Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea realizó una sesión extraordinaria a fin de analizar las repercusiones de la revaluación del marco sobre el funcionamiento de dicha Comunidad, y tomó las siguientes decisiones:

1) El Gobierno federal de Alemania pidió al Banco Central de ese país que dejase de intervenir en el mercado financiero a fin de limitar las fluctuaciones de la tasa de cambio en relación al dólar. Esta decisión se basa en el parágrafo 3 del artículo 4 de los estatutos del FMI. De acuerdo con lo señalado por el Gobierno de Alemania, con esta medida se evitaría una nueva entrada de capital especulativo lo que se traduciría en un relajamiento de la situación monetaria.

2) El Gobierno federal otorgó al Bundesbank la facultad de tomar medidas para imponer un incremento de las reservas obligatorias para depósitos hechos por extranjeros en los bancos de ese país.

A fin de evitar que estas medidas tengan una influencia nociva sobre el sector agrícola de ese país, el Gobierno adoptará un serie de disposiciones para aplicación de medidas compensatorias para los productos agrícolas alemanes de exportación.

Por su parte, el vicepresidente de la Comisión Europea criticó el carácter uni-

[1] Veáse, *Comercio Exterior*, octubre de 1968, p. 748

lateral de las medidas alemanas. La Comisión Europea —dijo— considera "extremadamente desagradable" que el Gobierno de Bonn haya introducido medidas compensatorias a la exportación, de una manera unilateral, sin respetar ninguno de los procedimientos de la CEE.

Las medidas adicionales a la libre fluctuación del tipo de cambio adoptadas por el Gobierno de Kiesinger fueron las siguientes: *1)* la adopción de un impuesto compensatorio sobre las importaciones procedentes de todos los países, a fin de contrarrestar las repercusiones de la libre fluctuación temporal del marco. Este impuesto estaba calculado sobre la base del promedio aritmético de la diferencia entre la paridad marco/dólar durante la semana en que se realiza la importación, y la paridad oficial. Estas provisiones serán aplicadas a las mercancías comprendidas en el parágrafo 1 de la Ley de Impuestos del 25 de julio de 1962, y en la regulación número 1059/69 del Consejo de la CEE; *2)* en caso de que los bienes en cuestión estén sujetos ya a impuestos merced a otras disposiciones legales, el impuesto compensatorio será aplicado tomando en cuenta la tasa máxima del arancel; *3)* esta regulación es aplicable también a Berlín, y *4)* esta regulación entró en vigor a partir del 1 de octubre.

Ahora bien, el 5 de octubre se realizó otra sesión extraordinaria del Consejo de Ministros de la CEE en Luxemburgo, misma que estuvo precidida por el Ministro de Finanzas de Países Bajos y que se avocó al análisis de las medidas monetarias tomadas por el Gobierno alemán y de las repercusiones de dichas medidas sobre el funcionamiento del Mercado Agrícola Común. Las conclusiones a las que se llegó fueron las siguientes:

1) Todos los estados miembros expresaron estar de acuerdo en las medidas adoptadas por Alemania, reconociendo que en las actuales circunstancias el sistema de tipos de cambio fluctuantes constituye el "menos malo en un futuro inmediato".

2) Sin embargo, todos los estados miembros, incluso Alemania, enfatizaron que, a largo plazo, dicho sistema es incompatible con un desarrollo eficiente del Mercado Común y que, consecuentemente, la duración del mismo debe ser tan corta como sea posible.

3) Todos los estados miembros expresaron su confianza en que, antes de tomar una decisión final respecto a la nueva paridad de su moneda, Alemania realizaría consultas a nivel de la CEE.

4) Todos los estados miembros subrayaron que lo más apropiado sería que el Consejo sugiriera al Comité Monetario que analice, con vistas a definir una posición común a Los Seis, los propósitos que se están estudiando dentro del contexto del FMI para introducir una mayor flexibilidad en las tasas de cambio.

5) Todos los estados miembros señalaron la necesidad de acelerar una efectiva cooperación monetaria y lograr una eficaz coordinación de las políticas económicas a corto y mediano plazo dentro de la CEE.

En opinión de la Comisión, las medidas adoptadas por el Gobierno alemán presentan serias desventajas ya que no logran su finalidad última que es disipar la incertidumbre en los mercados monetarios y, aunque se adoptaron por un período limitado, en realidad pueden prolongarse por mucho tiempo en caso de que continúen las condiciones que dieron lugar a la adopción de dichas medidas. Además, eliminan por un período indeterminado los términos de referencia indispensables que proporcionan las tasas de cambio fijas, para la toma de decisiones en las esferas económicas. Asimismo, la Comisión expresó que la adopción de un sistema de tipos de cambio fluctuantes por Alemania, constituye un peligro en el sentido de que sienta un precedente, y si no se respeta el principio de cambios fijos, se caería en una situación de obstáculos al comercio, barreras a la libre movilidad del capital y de la fuerza de trabajo, distorsiones en la competencia entre los estados miembros y, sobre todo, en la imposibilidad de lograr el desarrollo de la política agrícola común, basada en precios comunes expresados en unidades de cuenta.

De otra parte, en el curso de la misma sesión extraordinaria, el ministro de Economía de Alemania, Karl Schiller, confirmó que era necesaria una revaluación de la paridad monetaria aunque no indicó el monto ni la fecha en que se realizaría la misma.

Por lo que respecta al problema de la adopción de tipos de cambio fluctuantes sobre el mercado agrícola común, durante el curso de la sesión extraordinaria del Consejo de Ministros se llegó a una "solución de compromiso" que consiste en la adopción del método de impuestos compensatorios que sería aplicado a una lista de productos elaborada por la Comisión, y de acuerdo a una porcentaje fijo. Dicha solución estuvo basada en los siguientes puntos: *a)* la solución es provisional y será válida únicamente durante el período en que prevalezcan los tipos de cambio fluctuantes; *b)* no debe constituir un "precedente" con vistas a la solución final; *c)* los productos implicados serán aquellos para los cuales se aplica de manera efectiva un precio de compra (no se incluyen frutas ni vegetales), y *d)* la Comisión estará capacitada para revisar cada semana la tasa impositiva.

Como se señaló anteriormente, el 24 de octubre se anunció oficialmente la revaluación del marco alemán y el 27 del mismo mes el Consejo de Ministros de la CEE realizó una sesión para analizar, en la primera parte de la misma, los aspectos monetarios y económicos de la medida revaluatoria y, en la segunda parte, las implicaciones en el mercado común agrícola. En dicha sesión, el concenso general fue favorable a la medida antes mencionada, aunque los países integrantes del Benelux expresaron que, en su opinión, hubiera sido preferible una tasa más baja de revaluación. Asimismo, todos los estados miembros, con excepción de Bélgica, expresaron su intención de no realizar ninguna modificación en sus paridades monetarias. La posición de Bélgica fue de reserva, y señaló que se pronunciaría a favor o en contra de un cambio en la paridad del franco belga después de analizar las conclusiones de las deliberaciones del Consejo.

Por lo que respecta al desarrollo de la segunda parte de la seción, desde el principio se observó una clara diferencia de opiniones entre la delegación alemana y las otras delegaciones sobre la conveniencia de introducir medidas compensatorias para el comercio de productos agrícolas. En el contexto del debate, la delegación alemana formuló la idea de realizar una modificación en el sistema actual de precios agrícolas comunes y de llevar a cabo una transformación en los mecanismos de la unidad de cuenta en el sector agrícola. El nuevo Ministro Alemán de Agricultura señaló que la demora en la adopción de la medida revaluatoria había ocasionado un aumento de aproximadamente 10% en el nivel de precios agrícolas de su país e indicó que las medidas compensatorias deberían estar vigentes hasta lograr una verdadera armonización de las políticas monetarias y económicas dentro de la CEE. La posición de Francia a este respecto es que la solución podría ser la "manipulación del sistema impositivo" de suerte tal que a través del impuesto al valor agregado (IVA) se logre mantener el nivel de ingreso del sector agrícola sin que se incrementen los precios al consumo. Por su parte, Países Bajos adoptó la posición

de que sería preferible pensar en otorgar subsidios directos a los productores de ciertos bienes agrícolas, tomando en cuenta que la mayoría de los productos en realidad no estarían sujetos a presiones.

Al finalizar dicha sesión, el Ministro de Agricultura de Alemania presentó algunas estadísticas sobre las pérdidas de ingreso de los productores, ocasionadas por la medida revaluatoria: sobre un ingreso global de 27 000 millones de marcos, la revaluación ocasionó una pérdida de aproximadamente 1 700 millones (cifra que coincide con los cálculos de la Comisión). Como es lógico suponer, señaló el ministro de Economía, Karl Schiller, quien defendió la posición de su país, esta pérdida debe compensarse de alguna forma por lo que, tomando en cuenta que la mayor parte de los estados miembros se han pronunciado en contra de la adopción de medidas fronterizas compensatorias, Alemania propone la adopción de un sistema mixto: el IVA en el sector agrícola se incrementaría en 3% hasta 8%, aunque este incremento no sería pagado por los productores agrícolas dado que se les otorgaría el derecho a deducir totalmente el mismo, y el resto de la compensación sería otorgado en la forma de indemnizaciones pagadas directamente por el Fondo Agrícola Común.

Finalmente el Consejo de Ministros de la CEE decidió, el 31 de octubre, aislar, de manera parcial y provisional, al mercado agrícola alemán del resto del mercado agrícola común así como permitir a ese país que adopte medidas transitorias vigentes hasta el próximo 7 de diciembre, que consistirán en gravar las importaciones procedentes de los demás países de la CEE y de terceros países, y en subvencionar las exportaciones alemanas, cualquiera que sea el país destinatario.

Por último, cabe señalar que la revaluación del marco alemán fue bien recibida en casi todos los países, especialmente en aquellos que cuentan con una balanza de pagos deficitaria, como Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia. Así, el ministro de Finanzas de Francia, Valery Giscard d'Estaing, declaró a la Asamblea Nacional que, como resultado de la revaluación del marco alemán habían regresado al país, entre el 26 y el 27 de octubre, 65 millones de dólares. Por su parte, el Gobierno norteamericano hizo una declaración en el sentido de que "la Tesorería recibe con satisfacción el anuncio de las autoridades alemanas de establecer una nueva paridad de 0.2732 dólares por un marco, o sea 9.29% sobre la paridad precedente". Asimismo se indicó que la revaluación de la moneda alemana disminuyó las presiones sobre el mercado de eurodólares ya que para el 25 de octubre las tasas de interés sobre los depósitos a tres meses en eurodólares era del 8%, frente a otras de más de 11% prevalecientes a principios de septiembre, y de 10% el 18 de octubre.

Nuevo Primer Ministro de Suecia

Olof Palme (42 años), ex ministro de Educación de Suecia, protestó el 14 de octubre último como primer ministro de ese país, sucediendo a Tage Earlander (67 años) quien ocupó dicho puesto durante los últimos 23 años. En realidad, Palme fue elegido jefe del Partido Social Demócrata el 1 de octubre, lo que lo convirtió de manera automática en Primer Ministro, sin ninguna oposición, dado que el ministro de Finanzas, Gunnar Sträng —considerado su único rival para el cargo— declinó su nominación.

El nuevo dirigente sueco, quien el año pasado causara algunos problemas a las relaciones de su país con Estados Unidos al encabezar una manifestación en contra de la intervención norteamericana en Vietnam, fue entrevistado en fecha reciente por uno de los reporteros más destacados de la televisión británica. En el curso de dicha entrevista, el entonces Ministro de Educación señaló que su país desea la paz en Vietnam y que "no se nos puede tachar de antinorteamericanos por comulgar con las mismas ideas de la mayoría del pueblo estadounidense, de acuerdo con las últimas encuestas sobre la guerra realizadas en ese país".

Asimismo señaló que, en su opinión, las cualidades más importantes que debe tener un primer ministro son la confianza de su partido y saber escoger al equipo que le rodee. "En los países anglosajones —dijo— el presidente o primer ministro en realidad es un líder, pero en Suecia no es más que parte de un equipo, y lo más importante es constituir efectivamente parte de ese equipo, y no ubicarse por arriba de él".

Palme considera, por otra parte, que el sueco es un pueblo tímido y reservado, "somos distantes —dijo— y tal vez bastante chatos". El mencionado reportero británico le hizo la observación de que, en general, la gente de otros países piensa que el pueblo sueco es extremadamente erótico, a lo cual Palme contestó que "eso es exceso de imaginación. Nosotros tenemos un agudo sentido de la moral y una gran inhibición en el terreno sexual". En opinión del dirigente sueco, lo que sucede es que en su país no existe una censura rigurosa sobre el material erótico, "y tenemos una actitud natural y normal hacia el sexo". Además, existen también elementos políticos que influyen en que otros pueblos consideren al sueco, estima Palme, como un pueblo erótico. "Si declaramos que la Junta Griega es una mala dictadura, ellos nos contestan con artículos sobre el sexo en Suecia... En nuestro país existe censura, aunque muy poca. Yo nunca he creído que se pueda preservar la moral prohibiendo las cosas. Censuramos la violencia, particularmente con elementos de sadismo. Por ejemplo, algunas películas de Walt Disney han sido prohibidas o cortadas".

De otra parte, por lo que respecta a la concepción de Palme sobre la cultura, en cierta ocasión declaró que ésta, "en una sociedad moderna, debe ser administrada para asegurar la participación activa de tantas personas como sea posible, no únicamente de una *élite*, y para romper con las barreras sociales tradicionales".

Ahora bien, en opinión de la prestigiada publicación londinense *The Economist*, en realidad "Palme desilusionó a aquellos que esperaban que un nuevo primer ministro socialdemócrata, 25 años más joven que su antecesor, relizaría de manera inmediata cambios significativos en el gabinete", dado que básicamente continuaron las mismas personas de la Administración Earlander.

Por lo que ve a los problemas inmediatos a los que se tendrá que enfrentar el nuevo Primer Ministro de Suecia, en opinión de la mayor parte de los expertos de ese país, una de las necesidades económicas más inmediatas es la continuación, y hasta la aceleración, de la "racionalización estructural" que es un proceso por medio del cual se logran mayores economías de escala combinando a las pequeñas unidades antieconómicas con las más grandes y poderosas, o a través de otros tipos de cooperación interempresarial en mercado, producción, investigación u otras áreas.

A este respecto, la publicación *Sweden Now* señala que los sectores laboral, empresarial y gubernamental, a pesar de estar en desacuerdo en muchos renglones, parecen estar completamente convencidos de la necesidad de incrementar dicha racionalización, como una forma de mejorar aún más la competitividad de la industria sueca en los mercados internacionales.

Bibliografía

HACIA UNA FILOSOFIA DEL DESARROLLO

Producción, ciencia y sociedad: de Descartes a Marx, JAIME LABASTIDA, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1969, 233 pp.

En este trabajo, Labastida presenta ciertos avances teóricos de importancia, aunque no precisamente en la línea que el título anuncia, ni en la del análisis económico o filosófico habituales. El autor se ocupa de *poner en relación* el pensamiento de Descartes con las condiciones sociales de su época. Esta tarea interesa, sin duda, porque "vincula en la investigación la filosofía con los problemas sociales", y porque al llevar la filosofía del terreno de la especulación al de la transformación (para ahí, a su vez, transformarla), se apunta la necesidad actual y urgente de sustituir el gabinete por la acción. Asimismo, al estudiar de este modo las relaciones entre estructuras y superestructuras (o entre el ser y el pensar), se avanza en el rescate científico de un campo que estaba casi enteramente en manos de la filosofía especulativa (que lo estudiaba en forma invertida e inevitablemente distorsionada), cuando no en las de versiones del marxismo dogmático.

Pero acaso el aspecto de mayor relieve de este trabajo sea el intento de *estudiar un sistema de representaciones en su vinculación y pertenencia a una estructura social específica* —en cuyo marco no sólo cobra sentido en tanto representación, sino que aparece como *expresión* de ella, como su emanación propia y característica, de tal modo que en la misma operación de identificar el sistema de representaciones en su contexto (darle identidad, precisar su unidad con la estructura social) se establecen sus limitaciones. Entre éstas destaca la incapacidad de todo sistema no científico de representaciones de *adecuarse* a estructuras sociales distintas a las que los generan. El problema es de la mayor importancia en el estudio de los problemas de los países atrasados, en los que prevalecen sistemas de representaciones originarios de otras estructuras sociales, los cuales, con el ropaje de la ciencia, se proponen como explicación del atraso y como la vía de su superación.

Labastida describe de qué manera todo un sistema filosófico, un modo de ver y pensar la realidad, por mucho tiempo considerado "natural", "universal", "verdadero", se halla directamente asociado a una estructura social específica, y precisa las condiciones bajo las cuales el avance teórico es duradero y conserva una validez general *si se cumple en el marco de la ciencia,* y cómo, en cambio, puede ser una simple representación distorsionada de las condiciones materiales de vida. Ante la incapacidad de comprender cabalmente estas condiciones, la representación se plantea como un "modelo universal de pensamiento y comportamiento" que sólo tiene de universal la pretensión y perece sin remedio. Estas investigaciones, precisamente, son las que han de emprender los países atrasados, ejerciendo una crítica radical de los sistemas de representaciones actualmente predominantes en ellos. Sin duda el autor no elaboró más ampliamente esta dimensión de su investigación, porque no correspondía a su intención inicial y con su indagación sólo daba el primer paso de una empresa teórica de mayor envergadura.

Aun en esta fase inicial de la tarea, sin embargo, el trabajo resulta muy estimulante e induce a entablar un diálogo con el autor, tanto para acompañarlo en sus etapas posteriores, como para discutir con él sus planteamientos, a menudo imprecisos e insuficientes. Debe aclararse, por ejemplo, su fundamentación y explicación de las distinciones entre ciencia e ideología, y entre ésta y superestructura; su deseo de preservar el dualismo sujeto-objeto como requisito de la ciencia; su noción de causalidad, que no parece compatible con los más recientes avances teóricos, especialmente en física cuántica, que la "superan" en el mismo sentido en que ha sido "superada" (lo que no quiere decir invalidada, suprimida) la mecánica de Newton.

Igualmente, sus aplicaciones oscilantes de la noción de ideología muestran imprecisiones que suponen un error de concepción o inducen a él. Afirmar, por ejemplo, que "las máquinas no son ni las relaciones de producción ni su reflejo ideológico" implica olvidar que si bien las máquinas no son *exclusivamente* relaciones de producción e ideología, éstas afectan de modo

decisivo su diseño, funciones y usos; y al sostener que "la ideología es un reflejo de las relaciones de producción en lo que tienen de más caduco y perecedero", y que "la ciencia es un reflejo correcto de la realidad objetiva", se generalizan las limitaciones de *una* ideología a todas las demás y se confunde con la de ellas la naturaleza de la ciencia.

Tampoco parece suficientemente explicado y fundamentado el planteamiento de la "desantropomorfización" de las ciencias, proposición cuya validez formal no es compatible con el sentido de la evolución humana y con el carácter mismo de las ciencias. Cabe preguntarse, asimismo, por la razón de la ausencia, en un análisis tan completo del sistema cartesiano, de un estudio de las condiciones de individuación (en la estructura social) que llevan, en Descartes, a la transformación filosófica de la individualidad (como estado) en individualismo (como supuesto "modo de ser" y tendencia humanos), aspecto de importancia estratégica para entender al propio Descartes y a buena parte de los sistemas de representaciones subsecuentes. Este enfoque (adoptado, por ejemplo, en el "Modelo de reinterpretación subjetivista del universo" de García Bacca, *Dianoia,* 1967 y 1968, UNAM, México), permite precisar de modo más adecuado el carácter adialéctico —luego antidialéctico— del sistema cartesiano.

En conjunto, se trata de un sustrato teórico de teleología e individualismo que limita los avances de la investigación de Labastida. Por una parte, queda sin elucidar la cuestión central del paso de las estructuras a las superestructuras: se afirma que la conciencia peculiar que una sociedad tiene de sí misma y del mundo que la rodea "brota" del modo de producción; que es determinada "en ocasiones constantes" por las relaciones con los demás; que "el individuo no se pone en contacto *directo* y *simple* con la naturaleza o con los instrumentos de producción, sino que lo hace en condiciones estrechas con otros hombres", pero que en virtud de la "libertad subjetiva" (Plejanov), la intervención del "azar, de la imponderable", condiciona el modo específico de reflejo, que "pudo" no haber sido (?). Se afirma expresamente que se parte de una frase de Marx, relativa a que Descartes "ve las cosas con los ojos del período manufacturero", pero después de elaborarla, al "recapitular" sobre ella, la frase rica en contenido se ha convertido en una proposición inocua: "existe una conexión entre el hecho de que Descartes vea los animales como máquinas y la manufactura". No se trata, en efecto, de suponer esa conexión, o afirmar que existe y pudo no haber existido (?), sino de establecer científicamente su naturaleza y condiciones de existencia, de precisar *cómo* "brota" el reflejo y cuál es la naturaleza del "contacto", de sustituir el subjetivismo plejanovista por el estudio de las determinaciones probabilísticas de la realidad.

Aquel sustrato de teleología e individualismo (derivado de ciertas inexactitudes en proposiciones de teoría del conocimiento y causalidad y asociado a un "modelo universal de racionalidad") tiene también otras consecuencias: la aceptación, "con reservas" pero sin fundamentación, de las tesis de Lévy-Bruhl, Frankfort, Frazer, etc., contradichas por Lévi-Strauss, de una mentalidad "prelógica" o "prerracional" en los primitivos; la connotación "absoluta" que se atribuye a la ciencia, pues no basta al mismo tiempo considerarla relativa para justificar la proposición; la aceptación, no fundamentada, de la posición stalinista de la "autonomía" de la lengua; la afirmación de que el resultado del estudio particular de un modo específico de producción "no está dado *a priori*", "no está dado 'idealmente' en la tesis general" (aparte de ideas ¿qué más puede *dar* una tesis?) sino que es preciso, para establecerlo, "hacer el análisis concreto de situaciones concretas" (¿el análisis no es *ideal*?); la aceptación, no fundamentada, de las tesis de Plejanov, en particular las asociadas a la vieja idea de que el individuo es "fin y medio" en la historia; la proposición de que "todo proceso humano es teleológico", etc., cuestiones todas éstas que exigen aclaración y probablemente una revisión radical.

Como se ha dicho, empero, estas observaciones, y otras muchas que podrían formularse, deben constituir simplemente un punto de partida para un diálogo fructífero con Labastida, cuyo trabajo, aparte de su valor intrínseco, como aportación teórica en un campo poco y mal trabajado, puede suscitar amplia discusión precisamente por la importancia y consecuencias de la problemática que maneja. Como el propio autor advierte, se trata de un "desarrollo parcial (y en muchos sentidos incompleto)", pero aun así es ya síntoma de la vitalidad intelectual que puede resurgir en los países atrasados para entablar la siguiente etapa de su lucha por la supervivencia, con una nueva conciencia teórica de su realidad.— GUSTAVO ESTEVA.

EL DILEMA DE LA REVOLUCION CUBANA

El socialismo en Cuba, LEO HUBERMAN y PAUL M. SWEEZY, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1969, 198 pp.

Autores vs. *editores*

El extraordinario aval con que los autores respaldan esta obra asume una triple naturaleza. Por un lado, ambos cuentan con obras de importancia sobresaliente en su especialidad. Sweezy es uno de los estudiosos más destacados del capitalismo moderno, como lo atestiguan su fundamental *Teoría del desarrollo capitalista* (Fondo de Cultura Económica, México, 1945) y la no menos importante *El capital monopolista* (Siglo XXI Editores, S. A., México, 1969), escrita en colaboración con Paul Baran. Huberman, por su parte, es autor, entre media docena de libros, de *Man's Worldly Goods* (Monthly Review Press, Nueva York, 1945), que constituye uno de los intentos más notables de ligar la historia del hombre con la historia de las ideas económicas. (Huberman murió en noviembre de 1968, y la obra que aquí se comenta, su trabajo póstumo, ofrece renovado testimonio de su extraordinaria honradez intelectual, a la que en estas líneas se rinde reconocimiento y admiración.) En segundo lugar, Huberman y Sweezy editaron juntos, durante muchos años, y el segundo sigue haciéndolo ahora, la revista *Monthly Review*, una de las tribunas más prestigiadas, abiertas y objetivas del pensamiento norteamericano de izquierda, y sostuvieron, y sostiene, una editorial, Monthly Review Press, que ha dado a conocer obras fundamentales, por ejemplo *The Political Economy of Growth* (1957), de Paul Baran. Por último, Huberman y Sweezy habían demostrado plenamente su autoridad en cuanto al estudio de la Revolución cubana con uno de los ensayos más lúcidos sobre los primeros pasos de ésta: *Cuba: Anatomy of a Revolution* (Monthly Review Press, Nueva York, 1960, segunda edición aumentada, 1961).

Todo lo anterior viene a cuento porque resulta sorprendente —e inexplicable— que los editores de la obra en español se hayan sentido obligados a manifestar —en una "Presentación" que añaden a la obra— que discrepan de los autores "en no pocas apreciaciones sobre asuntos de importancia", como si pudiera esperarse que sólo editaran libros con los que están plenamente de acuerdo; y, lo que es más grave, se hayan permitido "enmendar la plana" a los autores mediante notas de pie de página (por ejemplo, p. 90). Si a lo anterior se añade una traducción inepta (por ejemplo, "cambio extranjero" por "foreign exchange") en la que, al parecer, se retraducen las citas de textos escritos originalmente en español, en lugar de acudir a las fuentes originales, no puede menos que lamentarse que no sea fácilmente obtenible la edición original de Monthly Review Press, o que la

edición en español no haya sido hecha por una editorial que manifieste un mayor respeto por los autores.

Análisis objetivo vs. *apologético*

La obra constituye un material del mayor interés para examinar el camino transitado por la economía cubana y por el país mismo en la primera década de gobierno revolucionario; para conocer sus actuales problemas, tan a menudo ocultados por una corriente como deformados y exagerados por otra, y para tener idea de sus perspectivas en los años setenta. Es natural que en un trabajo con la intención globalizadora y la corta extensión del que se comenta, muchos detalles sean pasados por alto, pero el hecho de que todas las cuestiones realmente importantes sean examinadas con profundidad y rigor confiere al libro una autoridad básica y lo torna indispensable para todo lector interesado en la evolución de Cuba.

Los capítulos segundo y tercero (educación y salud) se diferencian fundamentalmente del resto de la obra, pues en ellos predomina un tono anecdótico y superficial, por lo demás bastante común en la literatura apologética sobre Cuba. A pesar de ello, queda de relieve un hecho fundamental: desde los primeros momentos, el gobierno cubano decidió asignar máxima prioridad al gasto en educación y salubridad y esta decisión, afortunadamente, no se vio afectada por el cambio de rumbo de la política económica de 1962-63. En el resto de la obra se pone en claro la importancia fundamental de esa prioridad para la política general de desarrollo, dentro de la que la inversión en servicios educativos y sanitarios no constituye un mero "gasto de beneficio social", sino que es una inversión económica perfectamente orientada, cuyos frutos empezaron a obtenerse aun a corto plazo. Cualquier país que intente organizar un programa educativo ligado con las necesidades del desarrollo económico tendrá mucho que aprender, sin duda, de la experiencia cubana.

A partir del capítulo 4, y hasta el 11, se desarrolla la parte medular de la obra, en la que por fortuna se abandona el tono anecdótico y superficial, para el que sin duda existen cultivadores más dotados, y se pasa a un examen riguroso y objetivo de la evolución de la política y la acción económica cubanas, para el que sería difícil encontrar autores más capacitados.

Es evidente que, en un análisis de la política económica de Cuba en los años sesenta es indispensable dar respuesta a las siguientes cuestiones centrales: *a)* qué factores motivaron el cambio de política económica, producido entre 1962 y 1963, desde la diversificación a ultranza hacia "la vuelta a la caña" y cuál es la perspectiva de la gestión económica centralizada; *b)* cuál es el papel que aún le corresponde al sector privado, especialmente en la agricultura, y cuál su perspectiva; *c)* cómo se ha venido resolviendo el dilema entre incentivos morales y materiales y cuál es la perspectiva de la orientación de la gestión económica; y *d)* cuál es la relación entre la evolución de la política económica y la política general que aplica el gobierno cubano. Más que intentar una descripción de los principales materiales e ideas contenidas en la obra, conviene dedicar el resto de esta nota a examinar la forma en que los autores dan respuesta a estas cuestiones básicas.

Diversificación vs. *caña*

Muy explicablemente, en virtud de los primeros impulsos revolucionarios y del examen superficial y desequilibrado entonces prevaleciente de los problemas económicos de Cuba, en los primeros años de gestión revolucionaria se inició una vigorosa política de diversificación tendiente a romper de una vez por todas la estructura de una economía de monocultivo y conseguir una economía autosuficiente, con una base industrial pesada. Se tuvo éxito en lo que aludió al "rompimiento del monocultivo", pues era relativamente sencillo dedicar a otros cultivos las áreas azucareras y cerrar algunos centrales, pero la "diversificación" misma fue más difícil de conseguir, especialmente en las condiciones de hostilidad y bloqueo internacional que pronto rodearon a Cuba. Por tanto, hacia 1962, Cuba se halló con una producción de azúcar sustancialmente reducida y sin avances decisivos en cuanto a la diversificación de su estructura económica, en virtud, sobre todo, del alto costo en divisas del establecimiento de industrias sustitutivas de importaciones y de la escasez de mano de obra calificada. Contribuyó también en buena medida a este resultado la ampliación de la demanda de bienes de consumo que trajeron consigo las primeras medidas redistributivas y el cambio radical operado en la situación de los campesinos.

En estas condiciones se gestó la "nueva política económica" de Cuba, cuyo elemento central fue la "vuelta a la caña", que quedó dramáticamente subrayado con el señalamiento del objetivo nacional de producir 10 millones de toneladas de azúcar en 1970. Esta política no puede ser vista de manera simplista y su éxito no depende de que se llegue o no a la meta de los 10 millones. En realidad, su base no es otra sino el aprovechamiento de la "ventaja comparativa" de Cuba en la producción de azúcar (y otras producciones primarias, como el ganado), una vez que el acuerdo con la Unión Soviética y otros países socialistas aseguró un mercado estable para el azúcar cubano. En general, la "vuelta a la caña" no es sino un aplazamiento del objetivo inicial de diversificación, necesario para satisfacer los prerrequisitos de ésta: contar con ingresos de divisas (bilaterales o libres) que financien las importaciones productivas, y —lo que es más importante— preparar la fuerza de trabajo instruida y calificada que se necesita para llevar adelante la industrialización, no sólo en los niveles operacionales sino también en los niveles directivos, dentro del mecanismo de planeación. Se trata, en suma, de una política transitoria, pero que habrá de prolongarse hasta bien entrada la próxima década.

El cambio de política económica reflejó también el hecho de que los problemas de planeación y gestión económica centralizada eran extraordinariamente complejos a pesar de la dimensión económica relativamente pequeña y simple del país. Existe la tendencia hacia la desconcentración de la gestión económica aunque no se ha permitido, a diferencia de otros países socialistas, volver a apoyarse en los indicadores de mercado.

Socialización vs. *sector privado*

Queda en claro que prevalece en el sector agrícola cubano un importante sector privado, que se pretende absorber progresivamente; en tanto que el sector privado no agrícola fue, de hecho, liquidado de un golpe en marzo de 1968. ¿Por qué se dio este trato diferente al sector privado agrícola y al no agrícola? La respuesta parece residir en sus contribuciones relativas a la producción. Mientras que el sector privado aporta porciones importantes del producto agrícola total, el no agrícola se concentraba en actividades de servicios, a veces irregulares, que florecían debido en parte a la situación de escasez de bienes de consumo. Aunque los autores afirman que la productividad de la agricultura privada es muy inferior a la de la socializada, no queda perfectamente en claro que así sea, en virtud no sólo de la contribución relativa de la primera al producto total, sino de la mano de obra que emplea y el nivel de ingreso que percibe. Parece que una de las muestras indudables de la prudencia de la gestión económica cubana ha sido no tratar de imponer la colectivización al importante número de agricultores privados, que no sólo han contribuido a aliviar en parte la escasez de bienes de consumo sino que colaboran al éxito de una estrategia económica basada en un sector primario vigoroso.

Incentivos morales vs. *materiales*

En suma, aunque el debate entre incentivos morales y materiales parece haberse resuelto en favor de los primeros, hecho que los autores consideran de fundamental importancia para la estrategia económica a largo plazo de Cuba, se reconoce que esta política no podrá prevalecer a largo plazo si no se resuelven los problemas de escasa disponibilidad de bienes de consumo, en vista del rápidamente decreciente rendimiento del entusiasmo revolucionario como factor productivo.

Abundancia vs. *autoritarismo*

La anterior lleva de la mano a lo que es, quizá, la aportación básica del libro. La equivocada política inicial de diversificación, el bloqueo económico (cada vez más inefectivo, por cierto), la orientación productiva de la nueva política económica, la decisión de mantener tasas de inversión muy altas (quizá las más altas entre los países en desarrollo), han desembocado en una pertinaz escasez de bienes de consumo; mientras que, por otro lado, las amplias medidas redistributivas y la provisión de servicios gratuitos, han producido un crecimiento importante de la demanda efectiva. Esta contradicción ha dado lugar a algunos de los problemas económicos más difíciles para los planificadores cubanos: el surgimiento y fortalecimiento de los mercados libre y negro, y la necesidad de imponer mecanismos de racionamiento, pero, de no resolverse a corto plazo, pueden llevar a la agudización de otro tipo de controles: las restricciones a la opinión y la crítica, típicos de los regímenes autoritarios. Al examinar los indicios en este sentido, que son numerosos, los autores manifiestan su preocupación por el posible surgimiento, en Cuba, de una secuencia escasez-descontento-crítica-represión, que sepultaría todo ideal humanista de una revolución a la que su principal líder asignó una vez este calificativo.— JORGE EDUARDO NAVARRETE.

HACIA UN ANALISIS INTEGRADO DEL DESARROLLO

> *Dependencia y desarrollo en América Latina*, FERNANDO HENRIQUE CARDOSO Y ENZO FALETTO, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1969, 166 pp.

Este breve libro encierra una de las interpretaciones más lúcidas que se hayan escrito sobre el desarrollo latinoamericano y constituye material obligado de consulta y reflexión para todos los que estén seriamente interesados en los problemas económicos y sociales de nuestra parte del mundo. La obra es fruto de meditaciones y debates entre los coautores y, más ampliamente, como se señala en su introducción, de un "diálogo con economistas y planificadores" mantenido durante la estancia de los autores, que son sociólogos, en el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, en los años de 1966 y 1967. Como tal, el libro es sólido y no tienen cabida en él las divagaciones, por lo que su lectura reclama una atención concentrada, que se ve recompensada por las enseñanzas que de ella se derivan y por las reflexiones que suscita. Conviene, al tiempo de plantear algunas de estas reflexiones, tratar de pasar revista a los señalamientos básicos del libro.

El contenido básico del libro puede ser visto desde dos ángulos: una guía metodológica ejemplificada para el estudio del desarrollo latinoamericano, o un ensayo de análisis interpretativo de ese desarrollo. Preferir el primero de estos enfoques conduce a considerar la obra de Cardoso y Faletto como un trabajo pionero en su campo, que trata de abrir nuevos cauces a la investigación social en América Latina, con lo que quizá no se traicione el propósito de los autores, quienes señalan que sus conclusiones son, en más de un sentido, "indicaciones para trabajos futuros". Asimismo, este enfoque explicaría que buena parte de las secciones interpretativas de la obra sean esquemáticas, pues únicamente jugarían el papel de ejemplos del tipo de señalamientos a que se arribaría empleando el análisis propuesto. En cambio, adoptar el segundo de los enfoques para acercarse a la obra conduce inevitablemente a concluir, con los autores, que el ensayo no es sino una suma de "hipótesis e interpretaciones provisionales" del complejo fenómeno bajo estudio, pero que arrojan más luz sobre el mismo que buen número de pretendidos —y pretenciosos— "ensayos generales" sobre el acontecer latinoamericano. Otra de las ventajas del primer enfoque —el de guía metodológica— estriba en que aunque no se convenga con los autores en algún señalamiento interpretativo particular, podrá convenirse en que lo importante de la obra consiste en proponer un método de investigación de promisorias perspectivas. Todo lo anterior conduce a que aquí se examine el libro desde el punto de vista de la metodología de investigación que propone, más que desde el ángulo de sus señalamientos interpretativos. Aún más, se sostiene que una aplicación pormenorizada del método de Cardoso y Faletto bien puede conducir a conclusiones bastante distintas de las que ellos exponen en su ensayo al analizar algunos casos de economías nacionales vistas aisladamente, como la de México.

Inicialmente, los autores postulan la insuficiencia del análisis económico tradicional para explicar cabalmente el camino recorrido por las economías latinoamericanas a partir de su independencia política en el siglo XIX y, muy especialmente, los factores que impidieron el funcionamiento de las condiciones para el desarrollo autosostenido de las economías latinoamericanas que, en general, parecían haberse satisfecho, al menos en los principales países de la región, para mediados de la década de los cincuenta. Los autores renuncian explícitamente al camino fácil de tratar de superar esa insuficiencia mediante el simple "remplazo de las explicaciones económicas por interpretaciones sociológicas", pues estiman que esto constituye "una respuesta superficial". En cambio, proponen el "análisis integrado del desarrollo", que consiste en "explicar los procesos económicos como procesos sociales" y que exige "buscar un punto de intersección teórica donde el poder económico se exprese como dominación social, esto es, como política". Agregan: "Se hace necesario, por lo tanto, definir una perspectiva de interpretación que destaque los vínculos estructurales entre la situación de subdesarrollo y los centros hegemónicos de las economías centrales, *pero que no atribuya a estos últimos la determinación plena de la dinámica del desarrollo*". (Cursivas de JEN.)

En resumen, el "análisis integrado del desarrollo" supone el estudio de las interacciones entre los grupos internos y externos que actúan sobre una economía dada y que determinan las modalidades de su operación; de las relaciones de dependencia que existen entre unos y otros, tanto en el interior como en el exterior, y de la forma en que éstas evolucionan; de las alianzas y contradicciones que conducen al dominio de un determinado grupo o combinación de éstos; de las alianzas y contradicciones del grupo o grupos dominantes en el interior con los grupos externos; en fin, del proceso global de evolución social, que incluye la evolución económica, del país bajo estudio. Existe el evidente peligro de que, al considerar un complejo tan amplio de factores, el análisis se pierda y se limite a señalamientos de orden demasiado general (de hecho, algunos de los señalamientos interpretativos comprendidos en el libro pueden ser objetados desde este punto de vista, pero se explican si se entiende que su papel no es otro que el de ejemplificar el tipo de relaciones que esta clase de análisis puede poner al descubierto y que

no constituyen planteamientos acabados). Para salvar este peligro, los autores proponen, a lo largo de la mayor parte de su obra, una tipología o, si se quiere, una serie de modelos teóricos que pueden aplicarse a la explicación de la evolución latinoamericana.

Planteada en forma esquemática, esa tipología o serie de modelos es como sigue: el desarrollo latinoamericano, a partir de la independencia política, se divide en cuatro períodos: el de "expansión hacia afuera", el de "transición", el de "consolidación del mercado interno" y el de "internacionalización del mercado". Por estos cuatro períodos transitan dos tipos básicos de economías, definidos desde el primero de ellos: las economías con control nacional del sistema productivo, y las economías de enclave. Las diferencias entre ambos tipos de economías se mantienen a lo largo de los tres primeros períodos y tienden a confundirse en el cuarto.

Con base en esta tipología, Cardoso y Faletto aplican el análisis integrado del desarrollo a cada uno de los dos modelos en cada una de las cuatro etapas, con vistas a definir las relaciones de dependencia características de cada una de ellas. A título de ejemplo, como se ha dicho, presentan las situaciones que en los principales países de América Latina ilustran los modelos teóricos establecidos.

Ambos tipos de economía tienden a confluir en la etapa de la internacionalización del mercado, que vive la región a partir de mediados de los años cincuenta y en la que las relaciones de dependencia respecto del exterior asumen características críticas y en la que la continuidad del proceso *supone* la agudización de sus contradicciones internas. En esta etapa, las características fundamentales son:

> "La formación de un mercado supranacional que resuelva los problemas de economías de escala y de mercado de las sociedades en las cuales la participación en el consumo es restringida; la reorganización autoritario-corporativa del régimen político en busca de la estabilidad política en sociedades de 'masa', pero donde el sistema político no capta la participación popular; la acumulación y mayor concentración de capitales en una estructura de ingresos concentrada".

En suma, *Dependencia y desarrollo en América Latina* es una obra a la que habrá de volver los ojos con frecuencia quienquiera que se plantee la tarea de estudiar la evolución socioeconómica latinoamericana.—JORGE EDUARDO NAVARRETE

SOBRE LA EVOLUCION DE LAS SOCIEDADES AGRARIAS

Las clases sociales en las sociedades agrarias, RODOLFO STAVENHAGEN, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1969, VIII + 292 pp.

El libro comentado es el resultado de un análisis de las sociedades agrarias realizado con una metodología estructuralista que permitió al autor penetrar todos aquellos factores que constituyen los determinantes de la dinámica de las sociedades agrarias y lo capacitó a desprender conclusiones, aunque de carácter enunciativo, pues el trabajo en ningún momento abandona su estilo y sentido típicamente sociológico.

El libro representa una versión revisada y aumentada de la tesis doctoral de Rodolfo Stavenhagen, revisión que no fue suficiente para que el libro se desprendiera de su carácter original, lo que en momentos proporciona al lector la sensación de leer en forma reiterativa problemas ya tratados profusamente por otros autores o, más aún, problemas tratados en distintas partes del mismo libro. No obstante, lo interesante del tema desarrollado permite seguir con atención la lectura del volumen, sobre todo porque conjuga en forma poco común el tratamiento de un problema sociológico, con una metodología compleja, y el uso de un estilo literario ágil que permite una lectura fácil.

La primera parte del libro constituye una revisión de algunas ideas sobre los orígenes y las raíces del subdesarrollo, siguiendo básicamente los planteamientos de los estudios marxistas como, Baran, Sachs, y de algunos economistas latinoamericanos como Furtado y Prebisch. Se hace también un análisis sobre las diferencias entre los conceptos de clase social y estrato social, los cuales se han usado indistintamente por algunos investigadores sociales lo que ha propiciado confusiones en el estudio de las distintas clases sociales y de la lucha entre ellas.

Stavenhagen hace una clara definición y diferenciación de cada uno de los conceptos, aclarando que si bien es difícil generalizar sobre los distintos indicadores que deben tomarse en cuenta al definir los estratos sociales, no lo es tratándose de la definición de clases, sobre todo en el mundo capitalista donde la propiedad privada con sus distintas modalidades permiten definir y encontrar sin mayor dificultad los antagonismos de clase dentro de una sociedad misma.

Procede posteriormente a analizar los factores que propician el cambio de una sociedad agraria tradicional a una sociedad agraria moderna; entre estos factores destacan la introducción de la propiedad privada de la tierra y del monocultivo comercial como los principales elementos que determinan los cambios operados en las sociedades agrarias, que destruyen las relaciones de estratificación social anteriores a la introducción de estos nuevos elementos y que dan origen a las sociedades de transición.

Las dos últimas partes del libro se destinan a analizar dos estudios de caso de sociedades agrarias tradicionales que sufrieron transformaciones al contacto con formas de explotación occidental, si bien con una mecánica diferente, que las llevaron a la formación de nuevas clases sociales. Los estudios de caso se refieren a la sociedad agni de Costa de Marfil, en el Africa occidental y a la sociedad indígena de los Altos de Chiapas en México y Guatemala.

El estudio de las relaciones entre los indios y los ladinos que presenta Stavenhagen es uno de los mas completos que se hayan realizado por los distintos sociólogos y antropólogos que se han ocupado del caso, sobre todo por el enfoque estructuralista que le da el autor a sus estudios, en contraposición con los análisis culturalistas que por lo general utilizan los antropólogos norteamericanos. Se presenta así, en forma clara, la existencia de un paralelismo entre la lucha de clases de ladinos e indios y el mantenimiento de un sistema de estratificación que les permite a los ladinos mantener su situación de superioridad y explotación sobre los indios y, a éstos, conservar como tal su comunidad corporativa y sus valores culturales.

Esta dicotomía entre la conservación, por los indios, de un *status* actual y la necesidad de "ladinizarse" con el objeto de mejorar su posición social, la analiza Stavenhagen a partir de una separación un poco artificiosa que realiza entre lo que llama relaciones coloniales y relaciones de clases. Afirma que las relaciones coloniales se dan como una expresión del colonialismo interno y tienen la tendencia de conservar la situación actual entre ladinos e indios; en contraposición, las relaciones de clase son producto del desarrollo de las fuerzas productivas y de algunos otros factores, como la reforma agraria, la acción indigenista del Estado, etc., y han venido convirtiendo a los indios en trabajadores rurales o en asalariados, esto es, han provocado su "ladinización".

En conclusión, el libro que se comenta permite comprender con bastante claridad la dinámica de las sociedades agrarias tradicionales en su transición a la explotación capitalista moderna y la repercusión que esto tiene sobre nuevas luchas de clase. Desgraciadamente, quiza por no ser éste el objetivo del libro, no se sugieren mecanismos que pudieran impedir la proletarización de los agricultores y la aparición del minifundismo que, como el

autor señala, han acompañado siempre a los fenómenos analizados. Se sugiere tímidamente que una reforma agraria del tipo cubano podría evitarlo; sin embargo, no se dan mayores elementos para considerar esta insinuación como debidamente fundamentada.—ROGELIO MARTINEZ AGUILAR

DESCRIPCION HISTORICA DE LA ECONOMIA DE MEXICO

Historia y pensamiento económico de México: III Comunicaciones y transportes — Relaciones de trabajo, DIEGO G. LOPEZ ROSADO, "Textos Universitarios", UNAM, México, 1969, 399 pp.

Esta obra constituye el tercer tomo de una colección de seis volumenes[1] en la que el autor se propone estudiar el proceso histórico de cada una de las actividades económicas de mayor relevancia del país.

Comunicaciones y transportes, y relaciones de trabajo son las actividades que corresponden a este tomo y cada una de ellas se estudia en el curso de tres épocas diferentes: la prehispánica, la colonial y la independiente hasta 1925.

El libro consta de 10 capítulos, una amplia bibliografía, un índice de materias y un índice de ilustraciones. La primera parte del libro que se refiere a comunicaciones y transportes, estudia el aspecto que presentaban estas actividades antes de la llegada de los españoles, señalando la manera en que habían construido cuatro calzadas principales que eran los principales medios de comunicación de la ciudad y alrededor de las cuales se encontraban las chinampas o camas de terreno cultivable, que tenían por objeto aumentar la superficie de la isla. Fuera de la ciudad había también caminos que, aunque no eran ni de herradura ni carreteros, resultaban bastante funcionales para comunicar el vasto imperio azteca. El transporte urbano estaba constituido por medio de cargadores o tamemes y por canoas. En capítulos sucesivos se explican las repercusiones de la colonización española en el sistema de comunicaciones y transportes, en función del interés económico que la metropoli tenía hacia su colonia y las repercusiones sobre estas actividades tanto de la guerra de independencia como de la revolución.

La segunda parte del libro, que se refiere a relaciones de trabajo, tiene una estructura semejante en cada uno de sus capítulos, estudiando dentro de cada una de las épocas antes mencionadas las relaciones de trabajo; el trabajo en la agricultura, la mineria, la industria, los servicios (comunicaciones y transportes y administración pública), y el comercio; organizaciones de trabajadores; conflictos de trabajo; y legislación del trabajo. Se estudia, asimismo, la situación del trabajador en el período independiente con relación al período virreynal, y la influencia del imperialismo en las relaciones de trabajo.

Se trata principalmente de un resumen sistematizado de la amplia y dispersa información relativa a la historia y pensamiento económico sobre dichas actividades, con el objeto de simplificar el trabajo del estudioso en estas cuestiones. En cada uno de los capítulos el autor expone citas de una amplia bibliografía.

El libro se complementa con una serie de cifras, mapas y cuadros sinopticos sobre las actividades a que se refiere el libro: esquema de los principales caminos de la Nueva España; comercio interoceánico novohispano, siglo XVII; ferrocarriles urbanos de la ciudad de México, 1877-1892; ferrocarriles construidos y proyectados hasta 1876; líneas de navegación y situación portuaria, 1821-1880 y 1880-1910; caminos carreteros, 1881-1925; y relaciones de trabajo en distintas épocas.—MARIA DEL CARMEN R. DE BLANCO.

[1] Sobre los dos primeros volumenes aparecieron notas bibliográficas en *Comercio Exterior*, vol. XVIII, núm. 9, septiembre de 1968, y vol. XIX, núm. 1, enero de 1969, respectivamente.

INTRODUCCION A LA ZOOSOCIOLOGIA

The Human Zoo, DESMOND MORRIS, Jonathan Cape, Londres, 1969, 256 pp.

El enfoque interdisciplinario a menudo se concibe como el estudio científico de un fenómeno por parte de especialistas de diversas disciplinas, cada uno de los cuales aplica al análisis su particular instrumental. De este modo, el objeto de estudio es visto bajo distintas luces y se arriba a un conocimiento más completo del mismo. Empero, es igualmente concebible otra forma más simple, individual, de enfoque interdisciplinario: la aplicación del instrumental analítico de una disciplina determinada al estudio de un objeto tradicionalmente considerado ajeno al campo de tal disciplina. El libro que aquí se examina es un brillante ejemplo de esta segunda forma de estudio interdisciplinario. En él, un zoólogo, especialista en conducta animal, aborda el estudio de la sociedad humana actual. (No es la primera vez que el autor escapa al campo de estudio que tradicionalmente le corresponde, pues en una obra anterior, *The Naked Ape**, había aplicado su especialidad al examen de un animal atípico: el hombre. En más de un sentido, *The Human Zoo* puede verse como una ampliación de las reflexiones contenidas en su inmediata antecesora, la que, por cierto, gozó de un amplísimo éxito editorial).

Es difícil resistir a la tentación de citar *in extenso* los memorables párrafos iniciales de la nueva obra de Morris:

> Al intensificarse las presiones de la vida moderna, el azorado habitante de las ciudades suele aludir a su hostil *habitat* como una selva de concreto. Se trata de una forma pintoresca de describir el modo de vida en una densa comunidad urbana, pero es una descripción totalmente equivocada . . .
>
> En condiciones normales, en sus *habitat* naturales, los animales salvajes no se mutilan a sí mismos, ni se masturban, ni atacan a sus hijos, ni se provocan úlceras estomacales, ni se tornan fetichistas, ni sufren obesidad, ni forman parejas homosexuales, ni cometen asesinatos. Es innecesario demostrar que todo esto ocurre entre los habitantes de las ciudades. Entonces, ¿existe una diferencia básica entre los humanos y otros animales? Aunque a primera vista parecería que así es, se trata de una impresión errónea. Otros animales se comportan similarmente, incurren en tales conductas, bajo ciertas circunstancias: cuando se hallan sujetos a las anormales condiciones del cautiverio. El animal encerrado en la jaula de un zoológico incurre en todas las anormalidades tan comunes a nuestros compañeros humanos. Es entonces claro que la ciudad no es una selva de concreto, sino un zoológico humano.

Morris intenta responder cómo es que el hombre llegó a encerrarse a sí mismo en su propio zoológico y cómo se comporta dentro de él. Su respuesta básica a la primera de estas cuestiones puede resumirse como sigue: El proceso de evolución del hombre, como ente biológico, es lento, y es acelerado —crecientemente acelerado— su proceso de evolución social. Desde el punto de vista biológico, el habitante de Nueva York o Moscú es esencialmente igual al recolector nómada ignorante de la agricultura; desde el punto de vista social, en cambio, el abismo es inconmensurable. La evolución social desde las tribus nómadas

* Hay versión española: *El mono desnudo*, Plaza & Janés Editores, Barcelona, 1968, 288 pp.

hasta —como dice Morris— las actuales supertribus, ha impuesto un proceso de adaptación, a menudo doloroso y destructivo, sobre la conducta de un individuo que, biológicamente, siguió siendo el mismo a lo largo de toda la evolución social. En las reacciones adaptativas del individuo a este proceso, Morris cree encontrar la clave de la conducta social del individuo. Planteada esta tesis en el capítulo inicial de la obra, Morris dedica los restantes seis a explicar las formas sobresalientes de conducta social humana, desde esta singular óptica.

El lector familiarizado con las ciencias sociales encuentra, a cada momento, tópicos familiares vistos desde ángulos insólitos. Al examinar, por ejemplo, los mecanismos de poder y dominación social. Morris encuentra que las mismas reglas de juego ("asumir claramente los signos externos del poder"; "tratar agresivamente a los subordinados"; "imponérseles por la fuerza"; "superarlos por la razón"; "evitar conflictos internos entre los subordinados"; "premiarlos, permitiéndoles algunas ventajas"; "asumir la defensa del grupo ante una amenaza externa, real, imaginaria o inventada", etc.) son obedecidas lo mismo por el líder de un grupo de gorilas que por el jefe de gobierno de una nación moderna. Al examinar la posición de los grupos minoritarios (*out-groups*) dentro de una sociedad (*in-group*), Morris encuentra la supervivencia de prejuicios irracionales que asimilan a una diferencia física (pigmentación de la piel) o histórica (origen nacional) patrones inconvenientes de conducta social. Al examinar las formas de hacer ostensible la posición de poder, Morris encuentra coincidencias importantes entre la conducta de diversas especies animales —que lucen su plumaje o su piel— y el hombre moderno —que exhibe sus automóviles o su vestuario. La lista de ejemplos podría prolongarse a voluntad.

Desde otros puntos de vista, la obra de Morris examina sucesivamente la evolución de la tribu primitiva a la supertribu de nuestros días; los elementos que configuraban el *status* en la primera sociedad tribal y los que determinan el *superstatus* en la moderna (mucho menos compatibles con la naturaleza biológica del individuo éstos que los primeros); las manifestaciones naturales del sexo y las deformadas del supersexo; los mecanismos de dominación de los grupos mayoritarios sobre las minorías; las formas en que la distorsionada "impresión" nerviosa conduce a conductas aberrantes —individuales y sociales— y, finalmente, la sustitución de la lucha por la supervivencia en la tribu primitiva por la lucha por el estímulo en la supertribu.

En definitiva, uno de los no menores méritos de esta obra de Morris reside en recordarnos que aun los fenómenos que parecen mejor estudiados pueden ser vistos con ópticas frescas que permiten destacar aspectos que el análisis convencional no revelaría.—JORGE EDUARDO NAVARRETE.

UN ESTUDIO SOVIETICO DEL FMI

Fondo Monetario Internacional, I.N. MOSIN, Ediciones Suramericana Ltda., Bogotá, D.E., 1965, 239 pp.

La obra que nos ocupa presenta un nuevo matiz por lo que hace al estudio del Fondo Monetario Internacional y del papel que éste ha representado desde su creación, en el marco de las relaciones económicas internacionales. Hasta la fecha, el Fondo ha atraído la atención de numerosos economistas occidentales, porque los problemas a que ha hecho frente son típicos de los que se suscitan en las economías capitalistas; por tanto, sus estudiosos se han dedicado al análisis de dicha problemática con el propósito de encontrar las soluciones más adecuadas y, en ocasiones, para evitar la repetición de los mismos problemas.

Por primera vez, se enfoca el examen de la labor del Fondo desde un punto de vista distinto, en tanto que el autor I.N. Mosin, economista soviético, utiliza los instrumentos del análisis marxista. De esta suerte, pone al descubierto los intereses creados dentro del capitalismo monopolista de Estado, partiendo de la premisa que sostiene que la oligarquía financiera se vale de la maquinaria estatal no sólo para alcanzar sus objetivos de orden interno, sino también los de nivel internacional.

La primera parte del libro está dedicada a delimitar los fenómenos que condujeron a la creación de un organismo que regulara el crédito y la circulación monetaria a nivel internacional, puesto que la crisis general del capitalismo no afecta de esta manera exclusiva la producción sino que también deteriora la esfera de la circulación. Es así como se analizan las diferencias entre el plan estadounidense, elaborado por White, para la creación del Fondo de Estabilización y el plan inglés, obra de Keynes, para establecer la Unión Internacional de Compensación. Diferencias que representan las contradicciones fundamentales en el plano monetario entre ambos países y que han continuado manifestándose en el seno del FMI. Incluye, por último, lo tratado en la Conferencia de Bretton Woods, que concluyó en la creación del Fondo Monetario Internacional, constituido básicamente conforme a los lineamientos del Plan White.

En una segunda parte, el autor examina la teoría y práctica del FMI, respecto a la política monetaria, restricciones cambiarias, transacciones multinacionales, la política sobre el oro y sus actividades crediticias.

En relación a la política monetaria, el Fondo hubo de definir el concepto de "desequilibrio fundamental" para fijar las paridades iniciales. Una vez alcanzado este objetivo, se juzgó oportuno, en 1949, llevar a cabo una devaluación, como vía para solucionar la "descomposición del sistema internacional de pagos en la posguerra".

Las restricciones cambiarias constituyeron un importante instrumento para equilibrar las balanzas de pagos de los países capitalistas, de ahí que el autor analice cada una de las diferentes formas y métodos en que se han aplicado.

Si bien la práctica de acuerdos comerciales y de pago bilaterales se difundió extensamente durante el período comprendido entre las dos guerras mundiales, ésta se generalizó aún más a raíz de la segunda guerra. Dicho método, que constituye una de las expresiones más significativas de las crisis monetarias, se dirigió en contra de la posición estadounidense, puesto que permitía una relativa normalización de las relaciones de pago, salvando parcialmente el obstáculo que representaban las transacciones en dólares.

Después de analizar la trayectoria de la política sobre el oro del FMI, Mosin se dedica a la política crediticia seguida por dicho organismo, en la cual encuentra una periodicidad que denomina "ciclos crediticios". Con base en las estadísticas, que son abundantes, Mosin pone de manifiesto la "complicidad" del Fondo con la banca privada y el gobierno estadounidense en relación al otorgamiento de créditos y asistencia técnica a países subdesarrollados.

La tercera y última parte del libro está dedicada al examen de la reorganización del sistema monetario de los países capitalistas, poniendo especial énfasis en el problema de la liquidez internacional y los planes tendientes a resolverlo.

En general, Mosin enfoca su estudio del FMI, ubicando al mismo como un resultado de la actual etapa de desarrollo del capitalismo y, por lo mismo, como un instrumento cuya finalidad última es la de coadyuvar a la solución de las contradicciones del sistema que se reflejan en un plano internacional. Aunque el autor admite su efectividad parcial, también señala que este tipo de organismos no es capaz de liberar al capitalismo de la anarquía y del desarrollo desigual que están implícitos en su naturaleza misma.—PATRICIA CLAUDIA FULGUEIRA.

Conductores eléctricos de COBRE

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

GENERALIDADES

El conductor eléctrico es un material susceptible de transmitir la electricidad o el calor. Algunos conductores se electrizan por frotamiento; conservan la electricidad mejor si se hallan en contacto con cuerpos aislantes; otros, dejan pasar la corriente en un sentido pero no en el opuesto, etcétera.

En la fabricación de los conductores eléctricos destaca en un primer plano el cobre por las cualidades de que goza: conductibilidad eléctrica y térmica; resistencia a la corrosión; dúctil; fuerte y fácil de trabajar para la manufactura de alambre y cable. Entre otros materiales utilizados para trasmitir la electricidad sobresalen el aluminio en hilos y cables; el tungsteno para filamentos de lámparas; aleaciones de níquel y cromo en resistencias, y el carbón para electrodos.

Existe una vasta gama de conductores a base de cobre que llega a varios miles de tipos. Pueden clasificarse de la siguiente manera:

a) Alambre y cable desnudos que se utilizan en líneas de trasmisión, subtrasmisión y distribución de energía eléctrica; para la alimentación de corriente a grúas viajeras; equipo de minas; tranvías, trolebuses y algunos sistemas eléctricos en plantas industriales; *b)* conductores con aislamiento plástico a base de polivinilos, yute, etc., que se emplean en la industria de la construcción en instalaciones fijas sobre muros o paredes; para alimentar motores y aparatos domésticos; instalaciones industriales de bajo voltaje, etc.; *c)* cables para distribución de energía eléctrica en sistemas de alumbrado y circuitos industriales de alto voltaje; *d)* magnetos para el embobinado de motores, generadores y transformadores, y en general en toda clase de equipo eléctrico; *e)* alambre para la instalación de redes telefónicas; conexiones entre centrales, cajas de distribución y entre éstas y las cajas terminales; *f)* en electrónica para conexiones internas de aparatos, y *g)* otros más en diversos usos especializados.

MERCADO NACIONAL

En 1946 se inició la fabricación del cobre electrolítico y con ella la integración de la industria productora de artículos de cobre. Al comienzo la capacidad instalada de cobre electrolítico era de 14 mil ton, la que se fue incrementando hasta 50 mil ton anuales en 1968, existiendo programas de expansión para duplicarla.

CUADRO 1

Producción y consumo aparente de cobre electrolítico (toneladas)

Años	*Producción*	*Consumo aparente*
1963	30 682	27 903
1964	34 867	34 237
1965	46 400	45 563
1966	47 174	46 884
1967	48 284	48 286
1968	45 799	43 920

Fuentes: Cobre de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC, indicadas en los informes anuales de la Nacional Financiera, S. A.

El mayor consumo de cobre industrial corresponde al que hace la industria productora de conductores eléctricos, que absorbe alrededor del 60% de la producción de cobre electrolítico; el 25% se destina a la fabricación de tubos, perfiles y láminas de cobre y sus aleaciones; el resto se destina a la acuñación de monedas y a otras industrias, incluyendo artesanías.

La producción y el consumo aparente de cobre electrolítico en el país, durante los años de 1963 a 1967, tuvo un continuo crecimiento; la producción pasó de 30 682 ton a 48 284 y el consumo de 27 903 ton a 48 286, apreciándose reducciones en 1968 de 5.2% y 9%, respectivamente.

La refinación del cobre con fines industriales ha permitido aprovechar la materia prima nacional que anteriormente se canalizaba a la exportación y a desarrollar una industria avanzada que absorbe la producción del cobre electrolítico, permitiendo el abastecimiento de productos que antes se adquirían en el exterior y aun disponer de artículos manufacturados cuyo excedente de producción es colocado en el exterior.

La industria manufacturera de alambre y cable de cobre se inició prácticamente hacia 1939; era pequeña y dependía de los suministros externos de la materia prina refinada; posteriormente se ha desarrollado hasta lograr un alto grado de integración. Al principio comenzó a producir alambre y cable desnudos, después forrados de plástico y continuó con alambres magnetos y ciertos cables con alto grado de elaboración, como los de energía, telefónicos, de alta frecuencia, alambres especiales para unidades refrigerantes, cables para la trasmisión y recepción de imagenes a color, etc. A la par que se desenvolvió la producción de artículos terminados, también se fortaleció la de materias primas, con lo cual disminuyeron las necesidades de importación de artículos que se incorporaban al producto final y que a mediados de 1969 significaban menos del 10 por ciento.

Conforme al Censo Industrial de 1960 que realizó la Dirección General de Estadística, la rama de fundición, refinación, laminación, extrusión y estiraje de cobre y sus aleaciones, tenía un capital invertido de 284.5 millones de pesos con 13 establecimientos registrados que ocupaban a 2 668 personas. El Censo de 1965 registró un capital de 757.8 millones de pesos, elevándose el número de empresas a 17 y los trabajadores a 4 254. A principios de 1969 la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas indicó que las inversiones en esta industria se aproximaban a los mil millones de pesos, con instalaciones que aprovechaban dos terceras partes de su capacidad productora.

PRODUCCION

Existen cinco grandes empresas fabricantes de conductores eléctricos que consumen alrededor del 85% del cobre electrolítico que se insume para este fin, el resto es demandado por unos 20 establecimientos.

La producción mexicana de alambre y cable de cobre se estima que se ha elevado de 18 409 ton en 1963 a 28 970 ton en 1967, contrayéndose 5.2% en el siguiente año, debido al insuficiente abastecimiento del cobre electrolítico.

La expansión en la producción de esta clase de conductores eléctricos ha sido con base en la acelerada demanda interna, con un sostenido crecimiento, en donde destacan los programas de electrificación que ha realizado el gobierno, que de 1963 a 1968 aumentó la capacidad instalada de 4.2 millones de kv a 6.4 millones, en tanto que la energía eléctrica generada se elevó de 13 707 millones de kvh a 22 731 millones; el número de poblaciones a las que presta servicio la Comisión Federal de Electricidad pasó de 2 282 en 1963 a 6 978 en 1968. Entre estos años el número de teléfonos instalados se movió de 663 673 unidades a 1 181 758; por su parte, el índice de volumen de la industria de la construcción subió 59.5% para los mismos años. Además entre otros demandantes de estos conductores eléctricos, sobresale la industria fabricante de motores y transformadores, así como para el mantenimiento de los sistemas eléctricos.

CUADRO 2

Producción nacional de alambre y cable de cobre (toneladas)

Años	*Producción*[1]
1963	18 409
1964	20 920
1965	27 840
1966	28 304
1967	28 970
1968	27 479

[1] Datos estimados con base en el 60% de la producción total de cobre electrolítico.

Fuentes: Cobre de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC, indicadas en los informes anuales de la Nacional Financiera, S. A.

IMPORTACION

Las compras externas de alambre y cable de cobre para el período 1963-1968 muestran un comportamiento irregular alcanzando un mínimo en 1966 con 518 ton equivalentes a casi un millón de dólares, en tanto que para 1968 llegaron a 3 143 ton con una erogación de 4.3 millones de dólares. Los principales abastecedores por orden de importancia han sido Estados Unidos, Japón, Francia, República Federal de Alemania y Países Bajos.

CUADRO 3

México, importación de alambre y cable de cobre (toneladas y miles de dólares)

Años	*Volumen*	*Valor*
1963	1 708	1 651
1964	3 557	2 717
1965	986	1 662
1966	518	974
1967	2 240	2 497
1968	3 143	4 251

Fuente: Anuario y tabulares de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, Dirección General de Estadística, SIC.

Entre las razones que explican la magnitud de estas compras sobresalen las siguientes: algunos de los tipos de alambres y cables se destinan a usos específicos cuyo consumo es reducido y todavía no justifican su producción; la compra de plantas

"paquete" con financiamiento externo para ciertos programas, obliga que se adquieran algunas manufacturas de cobre; la licitación a la que sujetan los organismos internacionales ciertos financiamientos, desplaza a la producción nacional, debido a la política de precios que siguen otros países abastecedores.

CONSUMO APARENTE

La estimación del consumo aparente de alambre y cable de cobre en México presenta una tendencia fuertemente al alza, habiendo crecido de 17 381 ton en 1963 hasta 30 444 en 1967, reduciéndose a 27 178 ton al año siguiente, esto último no afectó a la demanda por las existencias disponibles.

CUADRO 4

Consumo nacional aparente de alambre y cable de cobre (toneladas)

Años	*Producción*[1]	*Importaciones*	*Exportaciones*	*Consumo aparente*
1963	18 409	1 708	2 736	17 381
1964	20 920	3 557	1 652	22 825
1965	27 840	986	2 498	26 328
1966	28 304	518	3 809	25 013
1967	28 970	2 240	766	30 444
1968	27 479	3 143	3 444	27 178

[1] Datos estimados con base en el 60% de la producción total de cobre electrolítico.
Fuente: Cobre de México, S. A., anuarios y tabulares de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, SIC.

EXPORTACION

Los embarques al exterior de los conductores eléctricos a base de cobre que ha realizado México presentan constantes fluctuaciones en el período 1963-68, habiendo sido 1966 el año en el que alcanzaron su más alto nivel con 3 809 ton que significaron 5.8 millones de dólares; al año siguiente se contrajeron drásticamente como consecuencia de la atención que se dio al crecimiento del consumo interno; en 1968 se recuperaron parcialmente los embarques que aportaron 3.4 millones de dólares. De enero a junio de 1969 estas ventas subieron marcadamente ya que se obtuvieron 5 millones de dólares, habiendo sido favorecidas en los últimos años por la fuerte alza en los precios internacionales del cobre.

Las clases de conductores eléctricos que se han exportado han sido las siguientes: *a)* alambre de cobre o sus aleaciones, desnudo, con diámetro hasta de 5.8 mm y con diámetro mayor de 5.8 mm y hasta 10 mm; *b)* cable de cobre o sus aleaciones, desnudo, cuando ninguno de sus alambres tenga un diámetro mayor de 5.8 mm, y cuando lo tenga mayor de 5.8 mm. y hasta 10 mm; *c)* alambre de metal común, aislado con cualquier material; cable de metal común, aislado con cualquier material, aun cuando esté armado.

En México se cuenta con la materia prima a precios inferiores a los internacionales que se cotizan en Londres o Nueva York, lo que proporciona una apreciable ventaja, sobre todo frente a los productores europeos y Japón que tienen que importar la materia prima.

Los crecientes volúmenes de producción han permitido considerables economías de escala que se han reforzado en algunas empresas con la integración vertical; la técnica aplicada ha facilitado una gran diversidad y variedad de artículos, al mismo tiempo que se ha incrementado la eficiencia y productividad, lo cual ha ocasionado que estos productos mexicanos tengan abiertas sus puertas aun en países altamente industrializados.

Las exportaciones mexicanas de alambre y cable de cobre se han enviado a muchos países, destacando los del Continente Americano, algunos europeos y Japón. Por la magnitud de los embarques de 1963 a 1967, Estados Unidos fue el principal cliente, y en América Latina: Colombia, Venezuela, Perú, Panamá, Ecuador, Guatemala, Uruguay, Costa Rica y Nicaragua. En 1968 y en el primer semestre de 1969 la República Federal de Alemania pasó a ocupar el primer sitio, seguida de Estados Unidos; en Europa, además, han figurado Países Bajos, Suiza, Francia, Polonia, Yugoslavia y Gran Bretaña.

REGIMEN ARANCELARIO A LA EXPORTACION

A través de seis fracciones arancelarias se registra la exportación mexicana de los conductores eléctricos de cobre. Cuando se trata del alambre y cable desnudo se requiere de permiso previo que otorga la Secretaría de Industria y Comercio, lo que no sucede con el alambre y cable que va aislado: Estos artículos están exceptuados del impuesto a la exportación, excepto el alambre y el cable de cobre cuando tengan un diámetro mayor de 5.8 mm y hasta 10 mm, en cuyo caso tienen un gravamen del 7% *ad valorem*.

CUADRO 5

Régimen arancelario a la exportación

Fracción	*Nomenclatura*	*Unidad*	*Cuotas*	
			Específica	Ad valorem
671.02.02*	Alambre de cobre o sus aleaciones, desnudo, con diámetro hasta de 5.8 mm.	KB	Exenta	Exenta
671.02.03*	Alambre de cobre o sus aleaciones, desnudo, con diámetro mayor de 5.8 y hasta 10 mm.	KB	"	7%
671.02.04*	Cable de cobre o sus aleaciones, desnudo, cuando ninguno de sus alambres tengan diámetro mayor de 5.8 mm.	KB	"	Exenta
671.02.05*	Cable de cobre o sus aleaciones, desnudo, cuando todos o alguno de sus alambres tenga un diámetro mayor de 5.8 y hasta 10 mm.	KB	"	7%
733.00.00	Alambre de metal común, aislado con cualquier material.	KB	"	Exenta
733.00.01	Cable de metal común, aislado con cualquier material, aun cuando esté armado.	KB	"	"

Nota: Las fracciones referidas no tienen establecido precio oficial.
* La exportación requiere de permiso previo de la Secretaría de Industria y Comercio.
Fuente: *Nueva tarifa del impuesto general de exportación.*

CUADRO 6

México, exportación de alambre y cable de cobre y aleaciones (toneladas y miles de dólares)

País y concepto	1966		1967		1968		Enero-junio 1968		Enero-junio 1969	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Total	*3 809*	*5 837*	*766*	*1 102*	*3 444*	*3 352*	*542*	*518*	*4 194*	*5 009*
Alambre de cobre o sus aleaciones, desnudo, con diámetro hasta de 5.8 mm	*786*	*966*	*33*	*42*	*1 399*	*1 429*	*49*	*59*	*3 632*	*4 392*
Bélgica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Brasil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Colombia	80	106		—	6	8	—	—	2	3
Costa Rica	—	—	(5)	(80)	—	—	—	—	—	—
Cuba	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ecuador	25	26	(22)	(12)	2	3	2	2	3	4
El Salvador	(109)	(32)	(55)	(80)	—	—	—	—	—	—
Estados Unidos	629	778	4	5	284	235	10	10	1 044	1 231
Guatemala	29	33	4	6	—	—	—	—	—	—
Haití	—	—	(52)	(50)	(537)	1	—	—	—	—
Honduras	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Islas Bahamas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Japón	—	—	—		—	—	—	—	201	223
Nicaragua	(85)	(56)	—	—	—	—	—	—	—	—
Países Bajos	—	—	—	—	—	—	—	—	149	193
Panamá	—	—	1	1	—	—	—	—	—	—
Perú	7	8	1	1	3	4	3	4	—	—
Polonia	—	—	—	—	—	—	—	—	25	30
Puerto Rico	11	10	—	—	—	—	—	—	—	—
República Federal de Alemania	—	—	—	—	1 055	1 116	—	—	1 951	2 380
Suiza	(10)	(64)	—	—	—	—	—	—	2	3
Uruguay	5	5	4	6	2	2	2	2	10	13
Venezuela	(230)	(160)	19	23	47	60	32	41	24	33
Yugoslavia	—	—	—	—	—	—	—	—	25	30
Alambre de cobre o sus aleaciones, desnudo, con diámetro mayor de 5.8 y hasta 10 mm	*1*	*1*	—	—	*1 008*	*1 087*	*4*	*9*	*385*	*407*
Brasil	—	—	—	—	1	5	1	5	—	—
Colombia	—	—	—	—	2	2	—	—	—	—
Estados Unidos	1	1	—	—	—	—	—	—	135	140
Guatemala	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Japón	—	—	—	—	200	215	—	—	—	—
Países Bajos	—	—	—	—	150	161	—	—	—	—
República Federal de Alemania	—	—	—	—	650	697	—	—	250	267
Uruguay	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Venezuela	—	—	—		5	7	3	4	—	—
Alambre de metal común, aislado de cualquier material	*1 503*	*3 152*	*138*	*327*	*6*	*9*	*3*	*4*	*74*	*74*
Brasil	—		—	—	—	—	—	—	—	—
Costa Rica	—	—	(30)	(48)		—	—	—	—	—
Cuba	(3)	(50)	—	—	—	—	—	—	—	—
Ecuador	4	6	8	15	1	1	1	1	—	—
El Salvador	—	—	1	2	1	1	—	—	—	—
Estados Unidos	1 408	3 025	126	306	(450)	1	—	—	1	3
Francia	—	—	(8)	(56)		—	—	—	—	—
Guatemala	2	2	1	2	(375)	(640)	—	—	—	—
Honduras	—	—	(61)	(160)	—	—	—	—	—	—
Países Bajos	—	—	—		—	—	—	—	—	—
Panamá	62	68	2	2	3	3	2	3	23	20
Perú	3	3	—	—	—	—		—	—	—
República Federal de Alemania	—	—	—		—	—	—	—	50	51
Suiza	24	48	—	—	—	—	—	—	—	—
Venezuela	—	—	—		1	3	—	—		—
Uruguay		—	—	—	—	—	—			—

País y concepto	1966		1967		1968		Enero-junio 1968		Enero-junio 1969	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Cable de cobre o sus aleaciones, desnudo, cuando ninguno de sus alambres tenga un diámetro mayor de 5.8 mm.	*1 284*	*1 418*	*6*	*10*	*300*	*325*	*49*	*66*	*95*	*100*
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	8	9	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	1 094	1 187	6	10	49	66	49	66	-	-
Guatemala	20	23	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Países Bajos	117	133	-	-	-	-	-	-	-	-
Panamá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
República Federal de Alemania	45	66	-	-	251	259	-	-	95	100
Cable de cobre o sus aleaciones, desnudo, cuando todos o alguno de sus alambres tengan un diámetro mayor de 5.8 y hasta 10 mm.	*(2)*	*(8)*	-	-	*213*	*78*	-	-	-	-
Estados Unidos	(2)	(8)	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	213	78	-	-	-	-
Cable de metal común, aislado con cualquier material, aun cuando esté armado	*235*	*300*	*589*	*723*	*518*	*424*	*437*	*380*	*8*	*36*
Canadá	3	22	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	300	323	300	323	-	-
Costa Rica	-	-	(10)	(80)	(3)	(30)	-	-	-	-
Cuba	(124)	(240)	(1)	(8)	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	1	2	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	(54)	(240)	587	720	213	87	134	50	1	9
Francia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	21	28	(191)	(56)	(354)	1	354	1	-	-
Honduras	-	-	-	-	1	6	-	-	-	-
Nicaragua	(329)	1	(134)	(160)	-	-	-	-	-	-
Nigeria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Países Bajos	205	237	-	-	-	-	-	-	-	-
Panamá	4	6	2	3	2	4	2	4	7	27
Perú	2	6	-	-	1	1	1	2	-	-
Reino Unido	-	-	-	-		-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
República Federal de Alemania	-	-	(23)	(8)	-	-	-	-	-	-

( ) Cifras en kilogramos o dólares.
Fuente: Anuarios y tabulares de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, SIC.

PRODUCCION Y PRECIO MUNDIAL DEL COBRE

La producción mundial de cobre afinado que en 1963 fue de 4.9 millones de ton, subió en los dos años siguientes hasta 5.51 millones en 1965, habiéndose estancado la producción en 1966 y aun se redujo ligeramente en 1967 a 5.3 millones; en 1968 se estima preliminarmente que se incrementó. Los principales productores mundiales, por orden de importancia, son Estados Unidos, Unión Soviética, Chile, Zambia, Japón, Canadá, República Federal de Alemania y el Congo (Kinshasa), que en conjunto aportan más de las cuatro quintas partes del total. De estos últimos países, los industrializados consumen el metal que producen y aun algunos de ellos son grandes importadores, por lo que en el comercio mundial de este metal destacan como exportadores principales Chile, Zambia, el Congo y Perú. La conducta que ha seguido la producción en estos países ha estado influida por el control gubernamental que se ejerce sobre las compañías mineras, lo que ha determinado que en Chile y en el Congo la producción se haya mostrado con un moderado crecimiento, en tanto que en Perú y Zambia la producción se estancara, e inclusive que en el último país hubiera una drástica disminución en 1966.

Si a lo anterior se agrega que la producción norteamericana se contrajo considerablemente en 1967 por una huelga que afectó a este sector industrial y que se extendió desde mediados de julio de 1967 hasta finales de marzo de 1968, y que hubo incrementos de la demanda mundial (donde sobresale el impresionante aumento en el consumo de Japón), se explica el elevado nivel en los precios internacionales del metal rojo, que en Nueva York entre 1957 y 1963 varió de un mínimo de 24.12 centavos de dólar la libra (1958) a 29.89 centavos como máximo (1960); a partir de 1964 se acentuó el alza que en 1966 llegó a 49.51 centavos, reduciéndose a 4.7% al año siguiente, habiendo continuado su ascenso en 1968 y el primer semestre de 1969, ligeramente por arriba de los 50 centavos de dólar la libra. Los gobiernos de los cuatro principales países exportadores citados, se pusieron de acuerdo para influir sobre los precios a través de la oferta, para lo cual establecieron en París una organización bajo las siglas inglesas de CIPED.

CUADRO 7

Producción mundial de cobre afinado
(miles de toneladas)

Continentes y países	*1963*	*1964*	*1965*	*1966*	*1967*[c]
Total[a]	*4 941.5*	*5 235.0*	*5 513.8*	*5 508.7*	*5 306.6*
Africa	*954.3*	*1 035.8*	*1 091.8*	*879.4*	*1 069.5*
Angola	(102)	—	—	—	—
Congo (Kinshasa)	271.3	276.6	288.6	315.6	320.5
Rodesia del Sur	14.7	15.2	17.1[b]	17.1[b]	n.d.
República Surafricana	54.5	54.5	54.4	115.0	127.5
Territorio de Africa Suroccidental	20.8	28.5	29.7	33.0	n.d.
Uganda	16.2	18.2	17.1	16.1	14.4
Zambia	576.8	642.8	684.9	382.6	607.1
América	*2 291.7*	*2 376.7*	*2 482.1*	*2 554.8*	*2 077.7*
Brasil[d]	2.0	3.0	n.d.	n.d.	n.d.
Canadá	344.8	370.1	393.8	393.6	453.6
Chile	557.4	587.1	574.8	624.6	630.7
Estados Unidos[e]	1 176.3	1 214.2	1 300.9	1 330.3	782.3
México	53.7[f]	50.2[f]	54.0[f]	55.2	54.4
Perú	157.5	152.1	158.6	151.1	156.7
Asia	*443.3*	*491.7*	*517.8*	*558.7*	*612.3*
China continental[b]	99.8	99.8	99.8	99.8	89.8
Corea del Norte (electrolítico)[b]	10.0	10.0	11.8	11.8	11.8
Corea del Sur	2.4	2.8	2.7	3.9	3.7
India	9.6	9.5	9.3	9.4	8.6
Japón (electrolítico)	295.2	341.7	365.7	404.8	470.0
Taiwan	1.5	1.9	2.2	2.4	3.0
Turquía	24.8	26.0	26.3	26.6	25.4
Europa[g]	*1 162.3*	*1 248.9*	*1 347.5*	*1 423.9*	*1 473.0*
Albania	2.1	2.2	4.0[b]	4.2[b]	n.d.
Austria (electrolítico)[dh]	13.1	14.6	16.2	17.0	17.4
Bulgaria	20.5	21.1	25.3	26.0	27.2[b]
España (blister)	23.5	21.4	31.0	18.8	30.3
Finlandia (electrolítico)[i]	37.8	33.2	30.5	31.9	34.2
Alemania oriental[b]	20.0	20.0	20.0	20.0	n.d.
Alemania occidental[d]	302.8	336.3	357.4	375.4	382.4
Noruega[i]	17.9	17.5	20.1	19.9	19.9
Polonia (electrolítico)	29.6	36.6	37.4	39.8	42.2
Suecia (electrolítico)[i]	45.5	45.7	50.2	51.2	48.1[b]
Unión Soviética[b]	598.7	648.6	698.5	748.4	798.3
Yugoslavia	50.8	51.7	56.9	71.3	73.0[b]
Oceanía	*89.9*	*81.9*	*74.6*	*91.9*	*74.1*
Australia	89.9	81.9	74.6	91.9	74.1

a El total sólo se refiere a los países anotados.
b Estimado.
c Preliminar.
d Incluye cobre secundario.
e Producto de minerales externos e internos. Excluyendo desperdicios. La producción de mineral interno, excluyendo los desperdicios fue como sigue: 1963= 1 141.3; 1964= 1 180.3; 1965= 1 272.6; 1966= 1 297.2 y 1966= 763.3.
f Revisado para evitar duplicación de datos.
g Bélgica reporta una gran producción de cobre afinado, su cifra no aparece, ya que ésta está incluida en la producción del Congo (Kinshasa).
h Puede incluir algunos desperdicios en materiales en bruto, excluye el cobre afinado.
i Incluye desperdicios.
n.d. No disponible.
( ) Toneladas.
Fuente: Bureau of Mines, U.S. Department of the Interior, *Minerals Year Book*, vol. I, Washington, D.C., 1967.

COMERCIO EN EL CONTINENTE AMERICANO

Exportaciones

En el Continente Americano sobresalen como grandes exportadores de conductores eléctricos de cobre Estados Unidos, Chile y Canadá. Del primero, el valor de sus envíos pasó de casi 27 millones de dólares en 1963 a 56.8 millones en 1967, apreciándose una baja en 1968 a un total de 49.1 millones de dólares. Los embarques de Chile tuvieron un fuerte ascenso de 1.8 millones de dólares en 1963 a 35.6 millones en 1966, en tanto que los del Canadá subieron de casi 7 millones de dólares en 1963 a 24.4 millones en 1968, habiendo pasado por una disminución en 1967.

Entre otros países, además de México, que han realizado exportaciones de estos artículos se distinguen Nicaragua, Argentina, Venezuela y Brasil.

CUADRO 8

Exportaciones de alambre y cable de cobre de algunos países
(miles de dólares)

Países	*1963*	*1964*	*1965*	*1966*	*1967*
Estados Unidos	26 979	32 116	44 402	52 513	56 794
Chile	1 833	19 200	30 438	35 594	n.d.
Canadá	6 966	14 586	19 345	21 691	20 143
Nicaragua	567	316	5 747	1	n.d.
Venezuela	—	138	42	47	321
Argentina	215	81	250	457	286
Brasil	18	4	1	15	47

n.d. No disponible.
Fuente: Anuarios de comercio exterior de los respectivos países.

Importaciones

Las importaciones que realiza Estados Unidos de alambre y cable de cobre han crecido aceleradamente en los últimos años, en 1963 fueron 8.2 millones de dólares, habiendo sobresalido como abastecedor Canadá que le proporcionó el 60.6% y el resto principalmente por Gran Bretaña, Países Bajos y República Federal de Alemania. En 1968 la cifra total ascendió a 56.9 millones de dólares siendo nuevamente Canadá el primer proveedor, ahora con el 57.2%, seguido por Japón con el 16.8%, y con menores cantidades Gran Bretaña, Yugoeslavia, México y República Federal de Alemania.

Las compras canadienses al exterior de dichos conductores eléctricos también han aumentado, de 2.7 millones de dólares en 1963 a 11.6 millones en 1968 habiendo sido Estados Unidos el que le proporcionó la mayor parte, 96.4% y 80.7%, respectivamente; en el último año tuvieron cierta importancia las ventas de Gran Bretaña.

En 1966 los seis países centroamericanos importaron 6.3 millones de dólares de alambre y cable de cobre, siendo El Salvador uno de sus principales abastecedoras y fuera de la zona, Estados Unidos, Japón, República Federal de Alemania y Canadá.

CUADRO 9

Origen de las importaciones de alambre y cable de cobre de algunos países del Continente Americano, 1966 (miles de dólares)

Países importadores: / *Países abastecedores*	*Argentina*[1]	*Brasil*[1]	*Canadá*[2]	*Colombia*[3]	*Chile*	*Ecuador*	*Estados Unidos*[2]	*Países centroamericanos*	*Paraguay*	*Perú*	*Venezuela*[1]
Total	*1 101*	*872*	*11 594*	*5 366*	*2 509*	*1 012*	*56 943*	*6 305*	*153*	*3 528*	*1 785*
Argentina	—	2	—	—	46	—	—	—	10	4	—
Bélgica-Luxemburgo	3	2	1	44	10	3	137	47	18	59	—
Canadá	2	(231)	—	462	54	31	32 556	613	—	138	172
Colombia	—	—	—	—	—	297	—	31	—	—	—
Chile	429	—	—	542	—	129	228	20	—	8	—
Dinamarca	2	(399)	—	2	3	—	36	2	—	7	—
El Salvador	—	—	—	—	—	—	—	1 593	—	—	—
España	—	—	—	—	574	4	718	256	—	16	449
Estados Unidos	198	160	9 358	956	806	186	—	1 585	34	910	309
Finlandia	—	—	—	1 443	6	—	128	2	—	14	—
Francia	36	24	29	51	66	114	897	157	—	149	292
Italia	146	50	21	148	1	4	106	24	6	192	4
Japón	24	2	563	510	65	12	9 567	677	(79)	425	183
México	—	3	—	275	—	44	2 231	115	—	16	—
Países Bajos	41	122	26	11	2	13	144	64	8	242	19
Reino Unido	27	14	1 255	501	440	21	3 242	252	—	201	13
República Federal de Alemania	189	438	215	376	412	27	2 227	652	72	766	220
Suecia	2	42	47	42	16	127	291	94	(167)	145	110
Suiza	2	8	1	3	—	—	406	4	4	225	14
Yugoslavia	—	—	—	—	—	—	3 496	38	—	—	—
Otros	—	5	78	—	8	—	533	79	1	11	—

( ) Dólares.
1 Datos correspondientes a 1967.
2 Datos correspondientes a 1968.
3 Datos correspondientes a 1964.
Fuente: Anuarios de comercio exterior de los países importadores respectivos.

Colombia adquirió del exterior conductores eléctricos a base de cobre por un monto de 5.4 millones de dólares en 1964, 4 millones en 1963; de un gran número de proveedores sobresalieron Finlandia, Estados Unidos, Chile, Japón y Gran Bretaña. Perú en 1963 y 1966 compró alambre y cable de cobre con valores que oscilan alrededor de los 3.5 millones de dólares, destacándose como sus abastecedores Estados Unidos, República Federal de Alemania, y Japón. Por su parte, las adquisiciones de Chile, entre los últimos años anotados, ascendieron de 1.8 millones de dólares a 2.5 millones y las de Venezuela subieron de 1.2 millones de dólares en 1963 a 1.8 millones en 1967.

Regímenes arancelarios

Como consecuencia de las Negociaciones Kennedy el arancel a la importación de conductores eléctricos de cobre para los países miembros de la Comunidad Económica Europea y Estados Unidos, se ha estado reduciendo y alcanzará su nivel más bajo a principios de 1972. Esto beneficia a aquellos países exportadores a los que se les hace extensivo el tratamiento de nación más favorecida, entre los que se encuentra México.

Ecuador, Paraguay y Uruguay, miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, han otorgado un tratamiento preferencial en sus gravámenes a la importación de alambre y cable de cobre, cuando dichos artículos procedan de la zona.

CUADRO 10

Regímenes arancelarios

Concepto	*Comunidad Británica*	*Nación más favorecida*	*General*
Canadá			
Alambre de cobre con alma de acero de 0.1875 pulgadas de diámetro y cable de cobre para la manufactura de alambre telefónico, telegráfico o de usos eléctricos en general	Libre	10.0%	30.0%
Alambre o cable torcido, reforzado o no con acero, aislado o desnudo	12.5%	17.5%	25.0%
Alambre aislado con aleaciones que contengan 50% o más de cobre	12.5%	17.5%	25.0%

Fuente: Canadian Custom and Tariffs, 1968-69

	1969		1972	
	Específico (centavos de dólar por libra)	Ad valorem	*Específico (centavos de dólar por libra)*	Ad valorem
Estados Unidos				
Alambre de cable desnudo aleado con cualquier metal	1.30	24%	0.80	15%
Alambre de cobre aislado con metal	1.35	24%	0.85	15%
Otros alambres de cobre desnudos o aleados	1.30	10%	0.80	6%
Alambre de cobre latonado aislado o aleado con metal	1.35	10%	0.85	6%
Conductores eléctricos, aislados, flexibles, compuestos de alambres torcidos y cubiertos con o sin material textil	—	9.5%	—	6%

Fuente: Custom House Guide, 1968

	Específico	Ad valorem	*Recargo*
Países del Mercado Común Centroamericano			
Alambre de cobre o sus aleaciones, esté o no revestido excepto el aislado para uso eléctrico	KB 0.05 Dls.	15%	30%
Cables o alambres aislados para conducir la electricidad, provistos o no de bornes o terminales de conexión (incluso alambres esmaltados o aislados mediante oxidación anódica)	KB 0.15 Dls.	15%	30%

Fuente: Arancel Común Centroamericano, 1966

CUADRO 11

Régimen arancelario a la importación de conductores eléctricos en los países de la Comunidad Económica Europea (porciento)

Concepto	*Derechos aplicables a partir de:*[1] *1/VII/68*	*1/I/70*	*1/I/71*	*1/I/72*	*Derechos*[2] *Autónomos*
Barras, perfiles y alambres de cobre	9.2	8.8	8.4	8	10%
Hilos, trenzas, cables (incluidos los cables coaxiales), aislados para la electricidad (incluso laqueados u oxidados anódicamente), provisto o no de piezas de conexión:					
A] Cables bajo plomo	14.6	13.4	12.2	11	17
B] Los demás	12.8	12.2	11.6	11	17

1 Se otorgan a las partes contratantes del GATT y a aquellos países a los cuales la Comunidad extiende el trato de la nación más favorecida.
2 Aplicable al resto del mundo.
Fuente: *Boletín Internacional de Aduanas*, órgano de la Unión Internacional para la Publicación de Aranceles de Aduanas, cuadro 14 (primera edición), Bruselas, 1 de julio de 1968.

CUADRO 12

Gravámenes a la importación de diferentes tipos de conductores eléctricos en los países de la ALALC que aplican un tratamiento preferencial cuando el producto sea originario de la zona

Países y concepto	*Terceros países*	*Países miembros*
Ecuador		
Alambres de cobre		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo neto	Kilo neto
Específicos	s/1	s/0.50
Ad valorem S/CIF1	25%	24%
Ad valorem S/CIF2	10%	10%
Depósito previo	35%	35%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	De sección redonda de 2 mm o más de diámetro, pero de menos de 5.8 mm.
Alambres de cobre		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo neto	Kilo neto
Específicos	s/1.50	s/1
Ad valorem S/CIF1	25%	25%
Ad valorem S/CIF2	10%	10%
Depósito previo	35%	35%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	De sección redonda de menos de 2 mm de diámetro.
Alambres de cobre		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo neto	Kilo neto
Específicos	s/1.50	s/1.50
Ad valorem S/CIF1	25%	24%
Ad valorem S/CIF2	10%	10%
Depósito previo	35%	35%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	De cualquier otro perfil
Paraguay		
Alambres de cobre		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo legal	Kilo legal
Específicos	U.S.$ 0.127	U.S.$ 0.127
Ad valorem S/CIF1	27%	30%
Ad valorem S/CIF2	34%	0.5%

Países y concepto	*Terceros países*	*Países miembros*
Depósito previo	100%	0%
Derechos consulares	5	5
Uruguay		
Cables con diámetro mayor de 10 mm, cordajes, trenzas y análogos, de alambre, de cobre, con exclusión de los artículos aislados para usos eléctricos		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo neto	—
Específicos	0	0
Ad valorem S/CIF1	18.90%	2.2750%
Ad valorem S/Aforo o avalúo	88.20%	0%
Ad valorem S/CIF2	150%	46%
Depósito previo	0%	0%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	Cables con diámetro superior a 12 mm.
Uruguay		
Cables telefónicos con armadura metálica		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo bruto	—
Específicos	0	0
Ad valorem S/CIF1	18.90%	0%
Ad valorem S/Aforo o avalúo	88.20%	0%
Ad valorem S/CIF2	0%	6%
Depósito previo	0%	0%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	Arriba de 100 pares armados con aislación de papel.
Cables subterráneos, de distribución de energía con armadura metálica		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo bruto	—
Específicos	0	0
Ad valorem S/CIF1	18.90%	0%
Ad valorem S/Aforo o avalúo	88.20%	0%
Ad valorem S/CIF2	0%	6%
Depósito previo	0%	0%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Los demás cables con armadura metálica		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo bruto	—
Específicos	0	0
Ad valorem S/CIF1	18.90%	0%
Ad valorem S/Aforo o avalúo	88.20%	0%
Ad valorem S/CIF2	0%	6%
Depósito previo	0%	0%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	Cables armados de distribución para tensión de 3 000 voltios arriba de 3 por 100.
Otros cables telefónicos		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo bruto	—
Específicos	0	0
Ad valorem S/CIF1	18.90%	2.2725%
Ad valorem S/Aforo o avalúo	114.975%	0%
Ad valorem S/CIF2	150%	46%
Depósito previo	0%	0%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	Arriba de 100 pares, no armados.

1 Derechos aduaneros.
2 Otros de efectos equivalentes.
Fuente: Lista consolidada de Concesiones, t. I, ALALC, julio de 1968, y actas finales de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, Séptimo y Octavo Período de Sesiones, febrero de 1969.

CONCLUSIONES

Con la producción nacional de cobre electrolítico se inició la integración de la industria productora de alambre y cable de cobre que elabora una gran diversidad de conductores eléctricos, lo cual ha facilitado el adecuado abastecimiento de las crecientes necesidades internas y aun disponer de excedentes exportables. Subsisten algunas importaciones de estos artículos debido, entre otras causas, a lo escaso del consumo que no justifica su producción. Igualmente se han reducido las compras al exterior de materias primas que representan una pequeña parte del precio final de la mercancía.

La producción interna de cobre electrolítico le ha permitido a la industria de conductores eléctricos el abastecimiento interno de la materia prima con preferencia al mercado exterior y a menores precios; a esta ventaja se añade la solidez y expansión del propio mercado mexicano que les ha servido a los empresarios para atender la creciente demanda de alambre y cable de cobre, contando con una reserva de capacidad instalada para dedicarla a los mercados del exterior.

Las exportaciones de conductores eléctricos a base de cobre adquirieron importancia económica desde 1958 y en los años sesenta ha contado con una ventaja al subir la cotización internacional del metal; además los crecientes volúmenes de producción han permitido economías de escalas, tanto por la mejor organización y técnica aplicada, como por la variedad de artículos, lo cual ha contribuido a elevar la eficiencia y productividad.

Algunos países en desarrollo que han propiciado la instalación de este tipo de industria otorgan un tratamiento arancelario que favorece a las importaciones de alambre o cable desnudo, en calibres superiores a 10 mm, a fin de aplicarles posteriormente un proceso mayor de transformación.

En naciones altamente industrializadas los aranceles resultan altos pero no insuperables y aun hay casos, como las que integran la Comunidad Económica Europea y Estados Unidos, donde como consecuencia de las negociaciones Kennedy se están reduciendo. Además, en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio Ecuador, Paraguay y Uruguay han otorgado concesiones que benefician a los países exportadores de la zona.

Los países que están empeñados en promover su desarrollo económico demandan grandes cantidades de este material eléctrico, donde abastecedores del mundo en desarrollo tienen un margen del 15% a su favor en los concursos de los créditos que conceden organismos internacionales.

sumario estadístico

Principales indicadores económicos de México

Concepto	Período de comparación	Unidad	1968	1969	Cambio porcentual en 1969 con relación a 1968
I. PRODUCCION PESQUERA					
Totales	Ene-Ago	Toneladas	159 646	157 361	– 1.4
Comestibles[1]	"	"	127 759	122 853	– 3.8
Industriales[2]	"	"	31 887	34 508	+ 8.2
II. PRODUCCION INDUSTRIAL					
Bienes de producción:					
Pastas de celulosa al sulfato	Ene-Sep	Toneladas	125 804	118 826	– 5.5
Llantas para automóviles y para camiones	"	Miles de piezas	2 147	2 409	+ 12.2
Fibras químicas[3]	"	Toneladas	42 517	48 733	+ 14.6
Acido sulfúrico	"	"	550 405	764 476	+ 38.9
Sosa cáustica	"	"	101 955	113 210	+ 11.0
Amoniaco anhidro[4]	"	"	143 140	292 645	+ 104.4
Sulfato de amonio	"	"	247 098	308 327	+ 24.8
Superfosfato de calcio	"	"	193 104	271 814	+ 40.8
Anhidrido ftálico	"	"	3 937	4 396	+ 11.7
Carbonato de sodio (sosa-ash)	"	"	212 886	235 435	+ 10.6
Urea[4a]	"	"	73 356	115 869	+ 58.0
Coque	"	"	811 168	798 926	– 1.5
Vidrio plano liso[4b]	"	Miles de m^2	12 423	9 408	– 24.3
Cemento gris	"	Miles de toneladas	4 493	4 925	+ 9.6
Hierro de 1a. fusión[5]	"	"	1 475	1 528	+ 3.6
Lingote de acero	"	"	2 460	2 542	+ 3.3
Tubos de acero sin costura	"	Toneladas	121 599	119 675	– 1.6
Varilla corrugada	"	"	389 327	383 305	– 1.5
Cobre electrolítico	"	"	37 322	43 846	+ 17.5
Aluminio en lingotes	"	"	16 716	23 883	+ 42.9
Camiones de carga	"	Unidades	31 264	37 172	+ 18.9
Carros de ferrocarril	"	"	817	349	– 57.3
Tractores agrícolas	"	"	3 934	4 543	+ 15.5
Bienes de consumo:					
Azúcar	"	Miles de toneladas	2 018	2 225	+ 10.3
Cerveza	"	Millones de litros	933	1 021	+ 9.4
Automóviles de pasajeros	"	Unidades	82 450	87 943	+ 6.7
III. PRODUCCION MINERA					
Oro	"	Kilogramos	4 045	4 064	+ 0.5
Plata	"	Toneladas	940	1 013	+ 7.8
Plomo	"	"	131 492	129 188	– 1.8
Zinc	"	"	179 976	182 068	+ 1.2
Cobre	"	"	43 795	51 276	+ 17.1
Hierro[6]	"	"	1 432 745	1 546 315	+ 7.9
Azufre	"	"	1 310 692	1 291 992	– 1.4
IV. PRODUCCION PETROLERA					
Petróleo crudo procesado	Ene-Sep	Miles de m^3	19 019	19 982	5.1
Gasolinas refinadas	"	"	5 328	5 601	+ 5.1
Gases	"	"	1 844	1 939	+ 5.2
Combustóleos	"	"	5 133	5 169	+ 0.5
V. PRODUCCION PETROQUIMICA					
Dodecilbenceno	Ene-Sep	Toneladas	36 490	35 923	– 1.6
Tolueno	"	"	74 781	75 668	+ 1.2
Benceno	"	"	61 311	64 681	+ 5.5
VI. COMERCIO EXTERIOR[7]					
Valor total de la importación[8]	Ene-Sep	Millones de pesos	18 394.0	19 130.2	+ 4.0
Valor total de la exportación[9]	"	"	10 554.5	12 550.0	+ 18.9
VII. COMERCIO DE MEXICO CON LA ALALC					
Valor de la importación	Ene-Sep	Millares de pesos	400 085	500 841	+ 25.2
Valor de la exportación	"	"	545 995	813 817	+ 49.0

Notas: 1 Incluye camarón, ostión, sardina, anchoveta, sierra, mero, abulón, langosta, pescado fresco de mar no especificado y otras especies comestibles. 2 Incluye sargazos de mar no especificados, harina de pescado y otras especies industriales. 3 Incluye rayón, acetato, nylon, hilo de alta tenacidad, fibras poliéster, cuerdas para llanta nylon y rayón, y fibras acrílicas cuya producción empezó en octubre de 1967. 4 Corresponde a la producción petroquímica. 4a Se incluye una nueva planta de guanos y fertilizantes en Unidad Camargo. 4b Se incluye a partir de octubre la producción de cristal flotado que es un tipo de vidrio plano cuya producción se inició en junio de 1968. 5 Incluye fierro-esponja. 6 Corresponde al contenido metálico del mineral de hierro extraído. 7 Comprende únicamente el movimiento de mercancías, excluyéndose la importación y la exportación de valores (oro, plata, etc.). Datos preliminares para 1968. 8 Incluye perímetros libres. 9 Incluye revaluación (preliminar para 1969).

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística.

sumario estadístico

Balanza de pagos de México P
(miles de dólares)

Concepto	Enero a junio 1968	Enero a junio 1969
I. *Exportación de mercancías y servicios*	1 184 018	1 353 532
Exportación de mercancías y producción de oro y plata a	621 430	734 842
Turismo	190 981	225 784
Transacciones fronterizas	336 038	351 521
Braceros	6 867	7 599
Otros conceptos de ingresos	28 702	33 786
II. *Importación de mercancías y servicios* (—)	1 377 799	1 470 286
Importación de mercancías	968 065	1 009 605
Turismo	78 721	100 104
Transacciones fronterizas	206 652	231 519
Otros conceptos de egresos	124 361	129 058
III. *Balanza de mercancías y servicios*	— 193 781	— 116 754
IV. *Movimiento de capital a largo plazo* (neto)	43 702	269 569
Disposición de créditos a largo plazo (menos financiamiento al exterior)	259 222	486 852
Amortización de créditos a largo plazo	— 302 520	— 248 906
Créditos concedidos al exterior	14 263	— 6 427
Deuda gubernamental (neto)	53 790	826
Operaciones con valores (neto)	18 947	37 224
V. *Movimiento de ingresos y egresos estimados trimestralmente* (neto)	— 150 079	152 815
VI. *Movimiento de ingresos y egresos que no se estiman trimestralmente* (intereses y dividendos de inversiones extranjeras directas, nuevas inversiones, etc.), y *errores y omisiones* (neto)	218 868	— 204 671
VII. *Resultado* (Cambio en los activos internacionales a corto plazo de particulares y empresas, bancos privados, bancos nacionales y Banco de México, S. A.) (neto)	68 789	— 51 856

a Deducidos el oro y la plata utilizados en el país para fines industriales
P Cifras preliminares. Signo negativo (—) egreso de divisas.
Fuente: Banco de México, S. A.

Comercio exterior de México por grupos económicos
(miles de pesos)

Grupos	Enero a julio — Exportación* 1968	Exportación* 1969	Importación 1968	Importación 1969	Variación relativa — Exportación 1969/68	Importación 1969/68
Total	7 272 876	8 669 856	14 273 522	14 865 978	19.2	4.2
I. BIENES DE CONSUMO	4 086 325	4 701 506	2 472 042	2 814 274	15.1	13.8
A. No duraderos	3 812 474	4 235 079	645 300	801 114	11.1	24.1
1) Alimentos y bebidas	3 490 630	3 864 965	241 147	289 375	10.7	20.0
2) No comestibles	321 844	370 114	404 153	511 739	15.0	26.6
B. Duraderos	273 851	466 427	1 826 452	2 013 160	70.3	10.2
II. BIENES DE PRODUCCION	3 186 551	3 968 350	11 801 480	12 051 704	24.5	2.1
Materias primas y auxiliares	2 778 249	3 341 437	4 431 594	5 021 475	20.3	13.3
Bienes de inversión	408 302	626 913	7 369 886	7 030 229	53.5	4.6

* No incluye revaluación.
Fuentes: Banco de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC.

sumario estadístico

Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas
(miles de pesos)

	*Exportación**				*Importación*			
	Julio		*Enero a julio*		*julio*		*Enero a julio*	
Bloques económicos y países	*1968*	*1969*	*1968*	*1969*	*1968*	*1969*	*1968*	*1969*
Total	*939 878*	*1 185 821*	*7 272 876*	*8 669 856*	*2 172 711*	*2 244 272*	*14 273 522*	*14 865 978*
América del Norte	643 578	828 523	5 139 320	5 911 956	1 345 156	1 420 255	9 277 277	9 386 863
Estados Unidos	639 725	817 474	5 090 635	5 836 008	1 309 249	1 390 961	9 048 554	9 150 526
Canadá	3 853	11 049	48 685	75 948	35 907	29 294	228 723	236 337
Mercado Común Centroamericano	20 151	21 799	127 613	139 070	304	7 566	17 714	13 634
Costa Rica	1 795	5 366	22 915	28 566	5	6 962	13 801	7 041
El Salvador	5 320	2 561	26 025	24 340	65	53	415	667
Guatemala	8 536	10 957	45 985	63 468	224	464	2 755	4 750
Honduras	873	1 286	9 763	10 224	9	63	204	138
Nicaragua	3 627	1 629	22 925	12 472	1	24	539	1 038
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	56 971	110 076	409 711	660 116	61 547	67 671	287 489	392 650
Argentina	9 907	16 931	63 948	97 429	14 081	18 000	72 728	90 523
Bolivia	340	866	3 470	8 225	2 866	306	11 227	11 156
Brasil	10 557	16 284	87 280	111 961	10 985	14 121	64 073	73 691
Colombia	3 161	34 870	35 733	197 385	1 300	338	2 714	4 864
Chile	8 579	15 286	87 039	78 207	16 191	2 955	59 758	58 351
Ecuador	1 381	1 267	13 421	8 723	933	1 587	4 596	6 952
Paraguay	618	532	2 174	2 530	69	212	819	2 519
Perú	7 554	4 190	40 051	37 997	12 751	19 974	55 064	100 576
Uruguay	1 051	3 883	10 569	13 873	2 123	9 109	15 642	13 441
Venezuela	13 823	15 967	66 026	103 786	248	1 069	868	30 577
Resto de América	39 079	21 404	207 920	142 107	16 544	45 055	99 734	118 800
Islas Bahamas	415	1 316	12 347	67 460	5 555	–	31 114	77
Panamá	34 288	13 160	125 864	45 730	6 785	15 990	38 401	52 252
Cuba	733	24	49 317	218	14	29	42	111
Puerto Rico	1 319	2 503	8 504	10 610	487	273	4 740	9 372
República Dominicana	345	1 624	4 004	647	2	–	2 967	9
Otros países	1 979	2 777	7 884	11 612	3 701	28 763	22 470	56 979
Comunidad Económica Europea	51 525	87 374	392 115	563 894	365 574	385 218	2 237 128	2 580 695
Alemania Federal	20 506	45 832	131 972	253 609	185 563	190 884	1 195 025	1 188 843
Bélgica	3 872	1 896	15 258	12 929	24 156	19 552	124 779	178 357
Francia	15 109	12 449	108 562	59 696	71 124	90 118	428 211	682 465
Italia	1 767	13 003	76 094	166 187	57 499	48 155	294 566	311 522
Países Bajos	10 270	14 194	60 228	71 471	27 221	36 505	194 527	219 298
Luxemburgo	1	–	1	2	11	4	20	210

sumario estadístico

Bloques económicos y países	Exportación*				Importación			
	Julio		Enero a julio		julio		Enero a julio	
	1968	1969	1968	1969	1968	1969	1968	1969
Asociación Europea de Libre Comercio	67 384	55 747	422 112	486 344	181 966	128 221	1 250 153	1 013 811
Austria	22	1	722	28	2 204	5 140	11 484	23 822
Dinamarca	414	1 279	2 880	4 406	6 387	6 188	27 070	31 864
Noruega	104	4	1 512	4 725	360	736	7 132	17 134
Portugal	1 161	202	6 432	8 024	647	1 458	7 332	11 725
Suecia	295	286	929	5 661	44 072	20 069	348 890	234 866
Suiza	44 694	37 761	298 719	409 456	49 577	27 656	238 867	236 198
Reino Unido	20 694	16 214	110 918	54 044	78 719	66 974	609 378	458 202
Consejo de Ayuda Mutua Económica	875	1 509	19 401	9 698	8 610	3 935	42 116	43 228
Alemania Democrática	–	–	–	–	869	590	4 096	4 059
Bulgaria	–	–	1	13	3	–	78	10
Checoslovaquia	18	34	24	119	4 946	2 774	25 011	28 457
Hungría	26	–	265	318	156	359	5 447	1 885
Mongolia	–	–	–	–	–	–	–	–
Polonia	825	1 397	18 955	8 502	52	137	3 936	4 023
Rumania	–	61	24	645	1	–	20	1
URSS	6	17	132	101	2 583	75	3 528	4 793
Resto de Europa	2 978	21 531	63 579	62 456	28 071	36 695	222 255	240 875
España	2 298	12 346	60 062	42 308	18 453	30 266	179 075	204 058
Finlandia	–	14	1 221	1 516	3 473	3 964	28 251	22 185
Otros países	680	9 171	2 296	18 632	6 145	2 465	14 929	14 632
Asia	54 051	36 736	447 887	677 252	150 372	129 403	709 317	915 037
Japón	50 936	34 490	405 180	631 593	132 115	107 992	626 362	799 240
Filipinas	827	392	10 857	8 824	47	5	62	266
Hong Kong	544	95	10 626	8 053	3 759	3 686	12 448	19 386
India	8	3	5 577	292	503	1 170	4 013	7 109
Israel	516	7	2 055	4 225	116	1 828	2 230	5 346
República de China (Formosa)	1 039	949	8 903	10 100	2 105	1 438	8 912	9 929
Tailandia	9	207	1 788	1 595	–	7	46	13
Ceilán	–	–	–	–	4 391	2 196	22 732	20 260
Federación Malaya	–	6	329	1 361	6 366	9 646	28 817	49 424
Otros países	172	587	2 572	11 209	970	1 435	3 695	4 064
Africa	2 406	658	17 430	7 164	436	2 690	3 822	9 438
Liberia	1 986	323	3 981	3 454	–	–	118	2
República Arabe Unida	–	–	1	7	–	–	23	68
Unión Surafricana	261	69	2 297	1 057	410	2 690	3 454	8 661
Otros países	159	266	11 151	2 646	26	–	227	707
Oceanía	880	465	25 788	9 799	14 132	17 543	126 517	150 947
Australia	878	426	24 678	8 451	13 187	17 069	123 553	141 979
Nueva Zelandia	2	30	35	920	945	420	2 964	8 894
Otros países	–	9	1 075	408	–	54	–	74

* No incluye revaluación.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

50 Principales artículos de importación

Concepto	Enero a julio			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1968	1969	1968	1969
Total	–	–	14 273.5	14 865.9
Suma de los artículos seleccionados	–	–	8 841.9	9 254.7
Automóviles para personas	105 129	113 769	811.8	852.9
Máquinas herramientas y sus partes sueltas	14 769	17 454	477.5	503.7
Petróleo y sus derivados	596 661	903 766	313.5	439.3
Refacciones para automóviles	16 314	18 449	391.1	426.6
Maquinaria textil y sus partes sueltas	9 360	12 499	301.8	408.0
Chasises para automóviles	35 562	46 342	369.7	395.3
Mezclas y preparaciones industriales	41 632	55 426	327.7	385.4
Refacciones de metal para maquinaria	6 114	10 827	237.3	315.6
Piezas para instalaciones eléctricas	3 912	6 126	189.6	278.8
Sales y óxidos minerales	198 903	191 877	236.6	254.8
Hierro o acero en lingotes o en pedacería	375 354	360 294	249.1	249.1
Carros para ferrocarril, sus partes sueltas y refacciones	11 786	17 065	70.8	241.2
Aparatos telefónicos y telegráficos	3 701	2 220	424.8	227.6
Aplanadoras y conformadoras	10 167	10 342	205.3	225.7
Lana peinada	8 524	9 585	145.5	177.1
Motores estacionarios de combustión interna, sus partes sueltas y refacciones	5 847	4 619	243.9	174.4
Máquinas y aparatos para diversas industrias	6 161	4 657	224.8	173.9
Resinas naturales o sintéticas	19 182	29 206	130.5	151.1
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	2 356	3 310	113.8	149.8
Papel o cartón preparado o sin preparar	38 140	37 982	136.7	147.0
Tractores agrícolas	13 743	11 196	178.8	147.0
Carbón mineral coke o hulla	251 603	457 213	80.3	143.8
Pasta de celulosa	49 743	71 014	93.5	143.3
Hule, caucho o látex natural o artificial	20 551	20 703	118.0	136.6
Antibióticos no dosificados	152	166	124.7	128.0
Aviones, sus partes sueltas y refacciones	628	400	318.0	124.2
Insecticidas, parasiticidas y fumigantes	6 858	8 568	91.7	116.6
Forrajes y pasturas	55 810	77 659	73.7	114.1
Eteres y esteres	15 412	17 833	91.4	113.9
Maquinaria para la industria de papel y cartón	2 422	4 043	91.3	113.9
Cuero o pieles sin curtir de ganado de todas clases	23 305	24 294	90.4	109.0
Papel blanco para periódico	74 946	57 154	139.8	108.5
Maquinaria agrícola	5 893	6 368	90.2	106.6
Máquinas clasificadoras de tarjetas tabuladoras	397	440	79.0	106.0
Refacciones para radio o televisión	709	1 273	135.0	103.2
Generadores o motores eléctricos	1 336	2 497	54.8	98.8
Camiones de carga	11 945	12 196	84.2	96.2
Máquinas para producir energía eléctrica	3 193	3 792	114.4	89.4
Láminas de hierro o acero	12 745	15 099	71.4	88.4
Herramientas de mano	1 734	1 743	80.6	87.5
Alambre o cable desnudo de aluminio	9 264	14 241	56.8	87.1
Embarcaciones sus partes sueltas y refacciones	57 954	14 521	333.1	86.0
Leche condensada en polvo o en pastillas	19 625	26 971	77.1	85.3
Hormonas y calentadores de uso industrial	3 988	5 195	64.1	85.2
Máquinas para la imprenta y artes gráficas	2 286	2 010	108.5	82.9
Abonos químicos	210 051	132 081	146.7	81.7
Máquinas para la industria de material moldeable y de plásticos	1 903	1 757	79.3	80.5
Material fijo para ferrocarril	24 725	13 895	50.4	76.1
Libros impresos	2 756	2 820	67.5	74.6
Colores derivados del alquitrán de la hulla	865	973	55.4	63.0
Otros artículos no seleccionados	–	–	5 431.6	5 611.2

Fuente: Banco de México, S. A. y Dirección General de Estadística, SIC.

50 principales artículos de exportación *

Concepto	Enero a julio			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1968	1969	1968	1969
Total:	–	–	*7 272.9*	*8 669.9*
Suma de los artículos seleccionados	–	–	6 280.4	7 442.3
Azúcar	430 969	490 586	715.4	930.0
Algodón	118 867	171 086	551.0	797.1
Maíz	586 213	704 673	387.1	489.6
Café	63 817	47 239	557.2	397.2
Tomate	208 327	251 802	250.5	303.0
Azufre	820 564	590 493	411.7	291.7
Petróleo y sus derivados	1 788 596	2 098 891	241.4	282.2
Camarón	12 358	19 782	296.9	265.9
Frutas frescas	140 149	155 885	194.4	260.5
Carnes frescas	18 622	21 501	201.6	244.3
Máquinas, aparatos y material eléctrico	3 400	6 425	75.4	237.3
Espato fluor o fluorita	492 481	572 109	141.5	186.7
Fresas enteras adicionadas de azúcar	30 847	47 710	112.6	178.1
Partes o piezas de refacción para máquinas o aparatos	3 838	7 484	147.1	157.0
Ganado vacuno	50 928	49 909	148.5	146.4
Plomo afinado	50 384	41 436	155.8	137.2
Minerales y concentrados de cinc	172 526	182 358	126.6	136.2
Hormonas naturales o sintéticas	112	143	126.1	130.0
Estructuras y partes sueltas para vehículos de transporte	2 523	7 015	40.8	120.7
Láminas de hierro o acero	61 356	74 120	93.8	108.0
Mercurio metálico	258	707	36.7	103.9
Libros impresos	2 093	3 229	72.5	100.5
Hortalizas frescas	83 447	106 158	75.9	93.7
Tubos de hierro o acero	28 158	36 171	73.1	86.4
Cinc afinado	25 103	25 591	78.5	80.6
Oxido de plomo	20 719	25 684	61.4	80.0
Tabaco en rama o capa	2 536	5 837	32.9	76.0
Sal común	1 789 477	2 079 062	61.9	71.1
Artefactos elaborados de metales comunes	6 495	11 293	55.4	71.0
Cobre en barras impuras	3 679	4 308	52.9	61.2
Mieles incristalizables	239 730	235 539	55.8	56.1
Hilazas o hilos de engavillar	14 367	18 899	43.2	55.3
Hilazas o hilos de algodón sin mercerizar	2 761	3 677	39.2	54.6
Madera, corcho, corozo y similares	10 796	18 154	36.3	53.4
Ixtle cortado y preparado	3 519	6 504	30.7	49.3
Miel de abeja	19 162	19 169	47.1	49.1
Frijol	34 591	39 178	76.2	48.5
Prendas de vestir	1 300	1 754	31.7	43.4
Vidrio o cristal manufacturado	8 941	9 740	39.0	42.0
Cacao en grano	3 952	4 243	26.6	41.2
Bismuto en barras o afinado	281	455	22.3	38.4
Medicamentos y cultivos bacteriológicos	428	489	39.0	36.8
Piña en almíbar	15 634	13 275	45.5	36.0
Brea o colofonia	9 866	13 944	23.7	34.3
Azulejos y mosaicos	13 182	13 673	36.0	34.0
Manufacturas de henequén	7 475	8 968	27.1	33.9
Especialidades de uso industrial	3 973	4 892	26.1	31.1
Celulosa de borra de algodón	5 487	9 361	17.8	29.3
Telas de algodón	729	1 829	12.0	26.3
Semilla de sorgo	51 890	42 765	28.5	25.8
Artículos no seleccionados	–	–	992.5	1 227.6

* No incluye revaluación

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

banco nacional de comercio exterior, s. a.

INSTITUCION DE DEPOSITO Y FIDUCIARIA

VENUSTIANO CARRANZA NO. 25

MEXICO 1, D. F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 31 DE OCTUBRE DE 1969

ACTIVO

Caja y Banco de México	$ 22 866 317.30	
Bancos del país y del extranjero	73 528 895.44	
Otras disponibilidades	38 912 525.86	$ 135 307 738.60
Valores de renta fija	161 063 553.32	
Acciones	37 960 450.00	
	199 024 003.32	
Menos: Reserva por baja de valores	6 661 901.50	192 362 101.82
Descuentos	110 071 951.74	
Préstamos directos y prendarios	950 368 270.91	
Préstamos de habilitación o avío	23 482 748.79	
Préstamos refaccionarios	5 158 156.41	1 089 081 127.85
Deudores diversos (neto)		119 106 990.23
Otras inversiones (neto)		9 445 955.58
Mobiliario y equipo	5 620 918.68	
Menos: Reserva	5 001 530.93	619 387.75
Inmuebles y acciones de Socs. Inmob.	4 653 614.95	
Menos: Reserva	1 245 515.33	3 408 099.62
Cargos diferidos (neto)		1 918 499.56
		$ 1 551 249 901.01

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista	$ 40 473 081.83	
Bancos y corresponsales	2 365 084.80	
Otras obligaciones a la vista	436 846 220.71	$ 479 684 387.34
Préstamos de Bancos	30 195 561.71	
Otras obligaciones a plazo	213 889 875.81	244 085 437.52
Otros depósitos y obligaciones		35 603.10
Reservas para obligaciones diversas		16 775 649.44
Créditos diferidos		16 902 508.63
Capital social $ 50 000 000.00		
Menos: Capital no exhibido 16 491 400.00	33 508 600.00	
Reserva legal y otras reservas	721 312 428.19	
Resultados del ejercicio en curso	38 945 286.79	793 766 314.98
		$ 1 551 249 901.01

CUENTAS DE ORDEN

Títulos descontados con n/endoso	$ 32 782 671.57	
Avales otorgados	3 701 799 051.94	
Aperturas de crédito irrevocables	151 471 305.90	$ 3 886 053 029.41
Bienes en fideicomiso o mandato	284 464 896.41	
Bienes en custodia o en administración	6 345 213 365.90	6 629 678 262.31
Cuentas de registro		194 329 810.97

El presente estado se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la Comisión Nacional Bancaria para la agrupación de cuentas, habiendo sido valorizados los saldos en monedas extranjeras al tipo de cotización del día.

Se hace constar que, de las inversiones en créditos, la cantidad de $ 170 978 909.57 representa activos cedidos en garantía de créditos a cargo de la institución.

Director General
ANTONIO ARMENDARIZ

Contador General
C.P. MARIO GARCIA REBOLLO

MEXICO 1968

Un útil libro de consulta sobre el México de nuestros días

A comprehensive handbook on today's Mexico

Pedidos a | Orders to

BANCO NACIONAL D
COMERCIO EXTERIOR, S. A

DEPARTAMENTO DE PUBLICACION
Venustiano Carranza 32 México 1, D.

$ 50.00 Dls. 4.(