

FINANCING OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN LATIN AMERICA

Interamerican Economic and Social
Council. — Pan American Unión.
Washington, D. C., 1958. 343 pp.

EL presente Informe —preparado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Unión Panamericana y presentado a la consideración del Consejo Social y Económico Interamericano— es una de las publicaciones más serias y mejor escritas que hemos tenido ocasión de leer —entre las tantas publicaciones e informes— salidos de la OEA. Dado el anonimato que encubre a los verdaderos autores del informe que comentamos no nos es posible señalar sus nombres. Pero quienes quiera que sean —y seguramente son varios— los autores de este interesantísimo trabajo, demuestran un conocimiento pleno de las últimas teorías económicas y, sobre todo, las que vienen haciendo hincapié en los aspectos del desarrollo económico aplicado a lo que hoy ha dado en llamarse los países subdesarrollados. Más que eso, demuestran también un dominio de las estadísticas latinoamericanas y una familiaridad muy notable con los últimos acontecimientos y con las últimas medidas tomadas por cada uno de los países que componen esta área. Si hemos encontrado tanto terreno de concordancia con nuestros puntos de vista, también hemos encontrado otros de desacuerdo. Pero veamos primero los puntos salientes del Informe con los cuales estamos de acuerdo.

Los autores señalan con acierto que la capacidad de América Latina para hacer frente a los compromisos internacionales que resulten de préstamos obtenidos en el exterior se debe medir por su capacidad para exportar, pero que muchos de estos países han puesto en peligro esa aumentada capacidad para exportar debido a sus programas inflacionarios, es decir por su inestabilidad monetaria y por las medidas gubernamentales inadecuadas. Esta mayor capacidad de exportación puede lograrse con la apertura de mercados dentro de la misma región latinoamericana. Naturalmente, ésta es una solución a mediano o largo plazo.

Pero la capacidad para atender a sus compromisos internacionales puede aumentarse consolidando deudas que ahora pueden ser a mediano o corto plazo y que por consiguiente, están tomando una gran proporción de los recursos extranjeros de estos países. Al consolidar estas deudas y convertirlas en obligaciones a largo plazo, la cuantía de los pagos se reduce y se aumenta la capacidad o posibilidad de cumplir estos compromisos sin grandes esfuerzos.

Los autores agregan que se requiere otras medidas para aumentar la capacidad de América Latina para hacer pagos al exterior:

- 1) Un aumento en la corriente de inversiones privadas, especialmente para establecer industrias que resulten en ahorros de divisas —al suprimir importaciones— o en industrias que pueden resultar en aumento de las exportaciones;
- 2) Un aumento en la tasa de los ahorros nacionales y su movilización para ser utilizados en la inversión;
- 3) Estabilidad financiera interna.

Los autores del Informe no han cometido el error de creer que el crecimiento económico de América Latina requiere de una tasa constante de inversión. Se citan tasas de crecimiento logradas en años pasados por algunos países de América Latina. Y a pesar de que nosotros no queremos prestar mucha atención a dichas tasas, en vista de que los estudios de ingreso nacional y de producto nacional en estos países no han logrado el nivel de seriedad científica que muchos les atribuyen, de todos modos, aunque citando esas tasas de crecimiento en el pasado, los autores señalan con mucha propiedad que "la misma tasa de crecimiento no debe asociarse con un mismo coeficiente de inversión bruta en dos países diferentes o aun para el mismo país en dos periodos distintos. Por un lado, la distribución de la inversión entre industrias diferentes y diferentes tipos de formación de capital no es la misma para dos países." Y los autores creen —con solidez teórica— que sería mucho mejor relacionar el crecimiento real con la inversión neta. Desgraciadamente, es difícil conseguir datos intachables respecto a la inversión neta para la mayoría de los países y la poca información que existe parece indicar diferencias importantes en la relación que existe entre inversión bruta y neta para diferentes países. Y después de aseverar esto, los autores mencionan algunas cifras de inversión bruta y neta para algunos países de América Latina. Es aquí, en esta serie de cifras estadísticas de valor dudoso, en donde encontramos mucho que criticar en este informe. Los autores, naturalmente, no están cometiendo un pecado original. Todos los organismos internacionales son culpables de la misma y éstos a su vez, no hacen sino copiar lo que hacen los organismos oficiales en cada país. Pero para los que hemos tenido ocasión de ver cómo se "calculan" índices de precios; cómo se "estiman" niveles de producción; cómo se efectúan los llamados "muestreos" de consumo, de ahorro, de inversión, etc., este empeño de los economistas de tomar como buenas las cifras que se encuentran disponibles está convirtiendo a la ciencia económica en una especie de magia o de ciencia oculta —todo depende de la habilidad del prestidigitador para convencer a la concurrencia de que, lo que ven sus ojos, es precisamente la realidad. Yo me rehúso a creer en tales afirmaciones. Y sobre todo, me rehúso a tomar cifras que ya sé están equivocadas. Prefiero no tomarlas aunque mis estudios e informes tengan que pecar de negativos. Creo yo que mientras más escépticos nos mostremos de las estadísticas de nuestros países, más se esmerarán las autoridades nacionales en producir un cuerpo de técnicos o en pagar un cuerpo de técnicos que sepa lo que hace y que tenga conciencia del daño que pueda hacer al presentarnos con estadísticas falsas.

Pese a estas fallas del Informe que comentamos —fallas que no dejan de ser substanciales, pero que las cometen todos aquellos que tienen que escribir un informe económico sobre nuestros países— el estudio de la OEA merece leerse con todo cuidado. Los autores se han esmerado —dentro de los medios a su alcance— en producir un documento que sirva de guía y de pauta a nuestros hombres de negocios, así como a nuestros dirigentes políticos. Y por ello debemos tener gratitud aunque sin dejar de criticarlos cuando la crítica sea sana, positiva y amistosa.

PROBLEMAS ADMINISTRATIVOS DE UN DEPARTAMENTO DE ORGANIZACION

POR BRUCE L. SMITH
Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
México, 1958. 216 pp.

EN septiembre de 1957 se reunieron en la ciudad de México representantes de los bancos centrales de la mayoría de los países de este hemisferio para tratar problemas relacionados con la organización. Las ponencias que se presentaron en esa reunión forman el presente volumen, publicado por el CEMLA, que actuó como organismo anfitrión del grupo. El señor Smith —que es el Jefe del Departamento de Organización del Banco de la Reserva de Chicago— ha recibido el honor de poner su nombre como autor del libro debido a que su contribución fue indudablemente la más destacada, tanto en su actuación personal como por la ponencia que presentó. Pero además de la ponencia de este funcionario, se incluyen también la del Jefe del Departamento de Organización del Banco de la Reserva de Nueva York; una ponencia presentada por un alto funcionario de la firma Price Waterhouse & Co.; otro estudio presentado por el Departamento de Organización del Banco de México y un estudio presentado por el Departamento de Organización del Banco Central de la Argentina. Estos dos últimos estudios no tratan de los principios y fundamentos de un departamento de organización como los tres primeros, sino más bien de la organización específica de ese departamento en estos dos bancos centrales de América Latina.

Los departamentos de organización son de relativa reciente creación en los bancos centrales de América Latina. En EUA tanto los doce bancos centrales agrupados en lo que se llama Sistema de la Reserva Federal, como los grandes bancos comerciales, las grandes firmas manufactureras, comerciales, distribuidoras, los gobiernos de los Estados y el Gobierno Federal tienen, desde hace tiempo, su departamento de organización, donde se estudian los problemas de cada departamento de la institución o compañía a la que pertenecen. Pero veamos cómo lo definen estos técnicos norteamericanos, dos de ellos provenientes de dos bancos centrales de EUA y, el otro, socio y miembro de una firma de especialistas auditores y contadores de ese país, con nexos en América Latina: “Un departamento de organización puede definirse como una fase más en la creciente especialización administrativa. Con el tiempo, la labor de formular y aplicar los sistemas de contabilidad que han de usarse en una empresa se ha hecho cada vez más comprometedor y compleja, a tal punto que los directivos se convencen más y más de que lo mejor es encargar esa labor a especialistas. . . Los departamentos de organización son instrumentos relativamente nuevos de la administración y sus labores no llegan todavía al punto en que la forma ideal de trabajo sea un asunto de aceptación unánime. . . El objetivo principal ha sido separar e identificar los principios y prácticas que constituyen la mejor manera de dirigir al personal de organización, a pesar de que tales prácticas hayan sido adoptadas o no por la mayoría. . . En términos generales, las ventajas que ofrece un cuerpo de especialistas (comparando su trabajo con el de los jefes de departamento) son los siguientes:

- 1 — Conocimiento especializado respecto a la organización y al equipo;
- 2 — Método analítico adaptado a los problemas de organización;
- 3 — Disponibilidad de tiempo para la investigación;
- 4 — Capacidad de reunir y presentar los resultados a la dirección de la empresa;
- 5 — Objetividad en la opinión acerca de la empresa;
- 6 — Independencia e imparcialidad;
- 7 — Capacidad de hacer cambios que afectan a otros departamentos.”

Luego de explicarnos la razón de ser de estos departamentos, el señor Smith procede a ponernos al corriente sobre cuáles son las teorías que existen respecto a las cualidades que deben reunir los hombres encargados de un departamento de organización, cómo deben proceder, qué funciones específicas deben tener, cómo encajan dentro del sistema de la empresa u organismo, cómo deben realizar sus investigaciones para mejorar métodos y técnicas de trabajo o de operación.

El señor Nilos —del Federal de Nueva York— repite con bastante acierto lo dicho por el señor Smith y trae a colación su experiencia en el organismo para el que trabaja. El señor Maxfield, socio de la firma Price Waterhouse va más lejos. Según Maxfield, el objetivo de cualquier actividad debe ser obtener el mejor resultado con el menor esfuerzo. En cuanto a actividades económicas, éste ha de conducir a prestar el mejor servicio a menos costo, para así realizar el óptimo resultado económico. Y esto, a su vez, requiere el uso eficiente de los recursos físicos y humanos de la empresa.

Cree además que los bancos centrales deben estimular una mejor organización de las empresas y del trabajo en el campo privado. Dice Maxfield: “Las necesidades de los bancos centrales en cuanto a trabajos de organización y sistemas se pueden clasificar en tres grupos:

- 1 — Hacer los trabajos relacionados con sus propias operaciones;
- 2 — Dar consejo pericial a los bancos de su país en cuanto a organización y sistemas;
- 3 — Dar consejo pericial al comercio, la industria y a los organismos gubernamentales, sobre la necesidad de la moderna organización y sistema”. Es decir, los bancos centrales, al resolver sus problemas de empresa, deben también ayudar a los bancos privados, al comercio, a la industria y a los departamentos de gobierno a trabajar en forma eficaz, con altos rendimientos económicos. Estos principios aplicados al medio latinoamericano caen en oídos sordos, pero es bueno que poco a poco se vaya formando en estos países conciencia de cuáles son los principios de una buena administración —tanto en el orden público como en el privado. A pesar de que la literatura sobre organización se hace cada vez más accesible en español, la presente obra viene a llenar un vacío para muchos que no han tenido acceso a otras publicaciones.