

Bibliografía

UN ESTUDIO SOBRE LA INTEGRACION AFRICANA

Toward Multinational Economic Cooperation in Africa, B.W.T. Mutharika, Praeger Special Studies in International Economics and Development, Nueva York, 1972, 434 pp.

Desde 1967 hasta que principió a escribir sobre temas económicos, Mutharika colaboró en la Comisión Económica de Naciones Unidas para África (ECA), participando personalmente en la preparación de los estudios de la ECA sobre la integración africana. En esta forma, su ocupación y su entrenamiento como economista le califican para ceñirse a lo importante hasta lograr obtener los excelentes estudios de la ECA que constituyen la esencia de este libro. Al hacerlo, el autor presta un servicio tanto al estudiante como al profesionista.

Toward Multinational Economic Cooperation in Africa es, además, una obra notable por la forma en que está presentada. Mientras que la mayoría de los escritos y ediciones sobre inte-

gración regional comparativa emplean el método del estudio de casos aislados, el autor enriquece la parte sobre las agrupaciones subregionales existentes con varios capítulos que tratan acerca de temas funcionales, dentro de los cuales cada tema es examinado comparativamente a través de los sistemas de integración regional. Esta aproximación permite a Mutharika incluir temas raramente analizados en obras anteriores, como son, por ejemplo, "Cooperación en el desarrollo agrícola" y "Cooperación en el desarrollo de transporte y comunicaciones".

En cuanto a la aproximación adoptada por el autor, es importante señalar que aunque Mutharika es economista, reconoce plenamente la importancia de la política en la integración regional. Esto se evidencia en sus capítulos sobre "La maquinaria institucional sobre la cooperación económica en África" y en "Algunos aspectos políticos de la cooperación económica en África".

Podríase mencionar, finalmente, el apéndice incluido provisionalmente por el autor. En dicho apéndice se enlistan más o menos 76 organizaciones multinacionales e intergubernamentales

con sus direcciones, nombres de los miembros, fecha de establecimiento y bienes semimanufacturados. El autor, al igual que A. F. Ewing, relaciona la industrialización con la expansión de la producción agrícola y sugiere que la cooperación en el desarrollo agrícola y en la planeación agroindustrial sería un campo más fructífero para experimentos innovadores.

Sin embargo, Mutharika no recomienda, lo cual es correcto, un solo tipo de integración para todo el mundo. Reconoce explícitamente que el "tipo de cooperación", es decir, el multinacional, el de sector-por-sector, el de proyecto por proyecto, dependen de "lo que desean obtener un grupo de países... [y] del grado de colaboración permisible dentro de las limitaciones de las aspiraciones nacionales y ambientales".

Como las condiciones ambientales y la sensación de la necesidad cambia a destiempo, es imposible una aproximación como solución final.

En otra parte, sin embargo, las palabras del autor se tornan algo confusas al afirmar que "las agrupaciones económicas más prósperas... cuentan con disposiciones institucionales adecuadas y esmeradas para la cooperación económica". No es obvio intuitivamente para el lector lo que quiere decir el autor con "adecuadas" o "esmeradas" y cabría preguntarse justificadamente: ¿adecuadas para qué? La carta de la Organización de la Comunidad de África Oriental, incluida por el autor, refleja, ciertamente, un mayor número de toma de decisiones y cuerpos consultivos que la de la Unión de Derechos de Aduana y Economía de África Central (UDEAC), pero ¿quiere dar a entender que la perfección está en función del simple número de consejos?

En forma semejante el autor ha optado por emplear los términos "cooperación económica" e "integración económica" de manera intercambiable, aunque reconoce que "...hay algunas diferencias en la definición de ambos conceptos".

No obstante, afirma que en África

...en el estricto sentido de la palabra puede decirse que la integración no existe... [y] la integración económica debe ser suficientemente flexible para llenar las aspiraciones políticas y económicas de los países africanos en lo individual mientras que, al mismo tiempo, se ajuste a las necesidades del desarrollo multinacional. En este sentido no existiría virtualmente ninguna diferencia importante entre ambos conceptos.

Además de esta vaguedad de ideas existen varios errores y omisiones que deben señalarse.

Primero, el autor se basa principalmente en los datos de la Organización para la Agricultura y la Alimentación y las estadísticas en este capítulo sobre la Cooperación en la Agricultura con frecuencia sólo llegan hasta 1965.

Segundo, y esto es más serio, hace hincapié en la descripción de los actuales esfuerzos dirigidos hacia la cooperación en la agricultura (Alianza de Productores de Cacao, Organización Interafricana del Café, Asociación de África Occidental para el Desarrollo del Arroz y Consejo Africano del Cacahuate), sin precisar la forma en que éstos funcionan en la actualidad. Es

evidente, asimismo, el error de incluir en este capítulo a las corporaciones agrícolas mixtas, como el acuerdo azucarero de la Organización de la Comunidad Africana de Malgache y Mauricio y la Comunidad Económica del Ganado y la Carne del Consejo del Acuerdo entre Estados, si bien aquélla y esta última no pasan de ser brevemente mencionadas.

Tercero, aunque las estadísticas incluidas en el capítulo sobre cooperación en la industria son más recientes, la sección titulada "Problemas en la coordinación del desarrollo industrial" olvida aludir a los problemas más fundamentales asociados con los fracasos en esta área. Tal como lo señalaron con firmeza los países del Pacto Andino en su sistema común para el tratamiento del capital extranjero, los problemas de la dependencia, el nacionalismo y la necesidad de negociar colectivamente con los inversionistas privados extranjeros se encuentran en la raíz del fracaso de la UDEAC para trazar un plan armónico de desarrollo, y la "falta de decisión política y del poder de tomar y sostener decisiones" de la Comunidad de África Oriental, misma que el autor atribuye a todos los africanos, condujo a una desprovechada duplicación de industrias.

Finalmente, la comprensión de Mutharika acerca del Fondo de Solidaridad de la UDEAC, es incompleta y específicamente su breve tratamiento de este importante mecanismo compensatorio es, por lo tanto, engañoso. Las reservas del Fondo de Solidaridad de la UDEAC ya no provienen de un gravamen sobre derechos aduanales e impuestos sino que son, más bien, contribuciones de sumas globales impuestas anualmente por los jefes de Estado de la UDEAC. No obstante, la distribución de dichas reservas no tiene absolutamente nada que ver con la redistribución de ingresos aduanales.

Por lo tanto, la distribución de este Fondo posteriormente a 1966 hasta la retirada de El Chad, fue destinada en forma total a la República Centroafricana y a El Chad. A diferencia del sistema en vigencia durante el período de la Unión Aduanera Ecuatoriana que precedió a la UDEAC, ni el Congo ni Gabón recibieron algo del Fondo de Solidaridad.

Toward Multinational Economic Cooperation in Africa tiene gran utilidad. Es una obra sencilla, comprensible y claramente escrita. Sin embargo, a pesar de estos aspectos recomendables, no cubre totalmente la necesidad de un estudio concienzudo, exacto y analítico de la integración regional en África. —LYNN KRIEGER MYTELKA.

LA ENCRUCIJADA DE LOS PAISES PETROLEROS

Oil, The Middle East, and The World, CHARLES ISSAWI, The Washington Papers, Center for Strategic and International Studies, Georgetown University, Washington, D. C., 1972, 86 pp.

Durante 20 años, por lo menos, los árabes tendrán al mundo en el puño. Este es en esencia el planteamiento del admirable análisis del profesor Charles Issawi.

Profundo conocedor de la historia económica del Medio Oriente, ex miembro de las Naciones Unidas y funcionario del

Gobierno de Egipto, el autor posee prosa de gran estilo, alcances de historiador y pasión por los detalles. Este pequeño folleto que, a diferencia del petróleo, vale menos de lo justo, es una estupenda introducción y reconsideración del tema.

Los primeros dos capítulos exploran la evolución histórica de los abastecimientos de energía y la economía de la producción petrolera del Medio Oriente con excelentes datos sobre las estructuras de la inversión, los precios de los transportes, y las relaciones existentes entre la tecnología y los sistemas legales.

El capítulo tercero explora la política del Medio Oriente por medio de un análisis devastador de la decadente influencia de Estados Unidos, la insignificancia del Reino Unido dentro de las políticas actuales y la presencia, cada vez más amplia, de la Unión Soviética y de la República Popular China.

El capítulo cuarto, dedicado a los proyectos y a las políticas, es el más entretenido, ya que en él Issawi hace alardes de ingenio.

El estudio sobre las posibles fuentes de energía y los propósitos para reducir la demanda, es breve. Probablemente con el tiempo se encontrarán otras fuentes; mientras tanto, algunos de nosotros dejaremos de usar nuestro cepillo de dientes eléctrico; pero todo parece indicar que los países productores de petróleo conservarán el as en la mano durante las próximas rondas. Para citar al autor "probablemente durante los diez o veinte años próximos el Medio Oriente y el petróleo norafricano contarán con una alternativa real y duradera".

Si los árabes tienen el mundo en la mano, ¿intentarán perjudicarnos? De ser así, ¿cómo podemos protegernos? Issawi propone la construcción, por parte de los países consumidores, de grandes cantidades de buques tanque petroleros. Sugiere, además, guardar las reservas de Estados Unidos bajo tierra, así como tomar otras medidas de protección. Aunque añade: "podemos confiar en que incluso si uno o dos países son arrasados por las pasiones políticas, numerosos estados continuarán siendo influidos por consideraciones económicas sin permitir, desde luego, ser desviados de su camino".

El autor considera a los árabes como más importantes actores que las fuerzas externas al Medio Oriente. Mientras "siga imperando en el Kremlin el sueño de cerrar la llave del petróleo para congelar a Europa, continuará siendo cierto que, para 1980, el consumo soviético y el del bloque socialista igualará o excederá a la producción soviética, sin dejar ningún excedente para ser exportado a Occidente". Así pues, tal vez los soviéticos también necesiten a los árabes, aunque la capacidad de éstos para perjudicar a los primeros sea limitada.

Issawi considera que Francia intentará tomar las riendas para organizar un bloque en Europa o establecerá relaciones directas con los países productores de petróleo, dejando atrás a los norteamericanos y a los soviéticos. El Reino Unido se jacta de depender del poder de Estados Unidos y de la buena voluntad de los árabes para proteger sus ganancias y yacimientos petrolíferos; es, por lo tanto, particularmente vulnerable al chantaje. Estados Unidos es el país más influyente y el que menos depende, y menos aún dependerá en el futuro, de los árabes. El autor opina que la mayoría de las compañías petroleras norteamericanas desempeñarán una parte importante y en cierto modo benéfica como agentes contratantes dentro de la exploración y la pro-

ducción y como compradores, transportadores, refinadores y comerciantes". Independientemente de que las compañías petroleras tengan o no un papel activo, los consumidores pagarán más.

¿Y respecto a los árabes? Una vez enunciada la "ley de Issawi" que dice "en donde hay árabes hay petróleo", se añade el corolario de que "la riqueza petrolera ha ampliado la brecha existente entre ricos y pobres y ha aumentado la corrupción en los círculos dirigentes". Es común el descontento y "existen probabilidades de que sucumban los regímenes de todos los países productores de petróleo". Tal vez Irán vuelva a la monarquía, aunque quizá debemos prepararnos ante nuevos gobiernos semejantes al de Libia. El mayor trofeo es el golfo Pérsico y sus fragmentados y múltiples *sheiks*. Además, el autor opina que "es probable que palestinos e israelíes triunfen conjuntamente en minar y, eventualmente, derrocar a los regímenes existentes en Jordania y Líbano, mismos que, según todas las probabilidades, serán gobernados por dirigentes radicales hostiles a Occidente".

Los árabes tendrán, al mismo tiempo, el petróleo y una enorme reserva de divisas para asir al mundo y rescatarlo. ¿Qué intentan hacer? Muchos observadores opinan que los árabes están bloqueados por tal cantidad de rivalidades nacionales e ideológicas y antagonismos importantes que son incapaces de "alzar el pulgar" en favor del alza de los precios del petróleo, nacionalizar la industria y comprar más villas en Suiza. Según otro punto de vista prevalecerá la racionalidad económica, por lo menos en los suficientes estados, a un mismo tiempo como para conservar el grupo petrolero y los depósitos de divisas, dejando tranquilos a los automovilistas occidentales y a sus monedas. Hay quien opina que los soviéticos y los chinos se apropiarán de una parte considerable de la maquinaria para emplearla en la extracción dentro de concesiones estratégicas, principalmente en Europa occidental. Pero las apuestas están en contra de este argumento y las concesiones como acuerdos en la reducción de tropas y las concesiones comerciales de la Comunidad Económica Europea no serán difíciles de obtener. Otro argumento improbable es de que los árabes, con sentido humanitario usarán su propio petróleo y su riqueza propia para ayudarse mutuamente primero y obligar después a los países ricos a hacer numerosas concesiones comerciales y monetarias en beneficio de los pobres. No hay muestras de que a los árabes les conmueva la pobreza de Africa, Asia o Latinoamérica.

Para otros más, el único argumento posible es el de que los árabes podrán unirse lo bastante como para emplear el petróleo y el dinero en resolver a garrotazos la crisis árabe-israelí. Tal vez sean los israelíes quienes usarán por primera vez el hidrógeno en forma pacífica para dotar al mundo de una barata e inagotable fuente de energía. Aunque podría ocurrir que de aquí a 20 años los árabes se encuentren lo suficientemente desunidos y los judíos norteamericanos y sus aliados lo bastante unidos como para que ni el petróleo árabe o las amenazas monetarias desmenuen a Estados Unidos de Israel.

El profesor Issawi, quien se refiere poco al conflicto árabe-israelí en su obra, se muestra moderadamente optimista acerca de la "clarividencia del propio interés" como para que los árabes cierren el flujo de petróleo. Su augurio es más percusivo que cualquier otro y la lectura de su breve libro estimulante.

AARON SEGAL.

LAS MULTINACIONALES: SU POSICION FRENTE A LAS TRANSNACIONALES

Las multinacionales y el comercio latinoamericano, serie Ensayos, JUAN CARLOS CASAS, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), México, 1973, 59 pp.

En este folleto se trata de cuantificar el efecto o la participación de las empresas multinacionales en el comercio intrazonal latinoamericano y se examina, al propio tiempo, la problemática de la posible expansión, en la región, de compañías que son propiedad de varios países.

Para este análisis, el autor, quien desempeña el cargo de vicepresidente de la Comisión Nacional de Valores de Argentina, hace uso de un estudio sobre la empresa industrial en la integración de América Latina, trabajo que realizó por encargo del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), un equipo que dirigió John C. Elac y del que formó parte Casas.

Al destacar que "las remesas de fondos de un país a otro resultan normalmente difíciles de efectuar en América Latina y están prácticamente prohibidas cuando se destinan a inversiones", se pone de relieve la conveniencia de establecer mecanismos aptos para captar recursos, ante el escaso desarrollo de los mercados de capitales de la región. Tales mecanismos podrían estribar en el otorgamiento a las empresas regionales de la condición de empresas locales, con el fin de que no experimentarían los inconvenientes resultantes de prácticas discriminatorias que ya aparecen en algunos países para las empresas subsidiarias de capital extranjero, pero que no han sido ideadas para aquellas cuyas matrices están localizadas en algún país latinoamericano.

En América Latina se acusa a las subsidiarias extranjeras de no exportar para evitar competir en los mercados mundiales con sus matrices o con sus compañías hermanas de otros países, haciéndoles, por otro lado, el cargo de monopolizar la mayor parte de los beneficios derivados del proceso de integración al aprovecharse de la red comercial que establecieron en la región y hacerlo en términos abusivos. Sin embargo, con arreglo a lo convenido en el Tratado de Cartagena, dichas subsidiarias deberán comprometerse a reducir paulatinamente la participación de capital extranjero hasta llegar, en un lapso de 15 años, que será de veinte para Bolivia y Ecuador, a tener menos del 50% del capital de la empresa.

Valiéndose de los datos contenidos en el mencionado trabajo del INTAL, el autor hace un examen del tema de las exportaciones de productos manufacturados en América Latina y del modo en que operan las compañías industriales que exportan a la región, estudiando también el mecanismo de las que tienen inversiones directas en subsidiarias establecidas en la zona. Toda esa información, junto a la procedente de otras fuentes, ha servido de base para analizar el comportamiento y evaluar la importancia de las empresas extranjeras en las exportaciones de manufacturas, en especial dentro de la región; para examinar, también en especial, la situación de las 46 empresas multinacionales que en 1969 exportaron desde dos o más unidades fabriles localizadas en América Latina y para describir los grupos multinacionales con matrices en la zona y analizar sus perspectivas de crecimiento. En cuanto al primer punto, resulta que las 534 compañías identificadas en el estudio, exportaron a América Latina, en 1969, por valor de 334.9 millones de dólares, monto

que constituye el 80.3% del total. Por otro lado, las mencionadas empresas exportaron al resto del mundo por un valor de 219.7 millones.

En lo que respecta al capital, de las 534 compañías manufactureras exportadoras, la nacionalidad de los tenedores de acciones y su proporción pudo conocerse en 422 casos y en otros 83 se pudo detectar el país de origen de los que controlaban la compañía, pero no la proporción exacta de sus tenencias en acciones y, por lo tanto, sólo en 29 compañías la propiedad del capital permaneció desconocida. 113 de las empresas estudiadas eran controladas por inversionistas de Estados Unidos, 29 eran empresas mixtas (capital local y norteamericano), 46 estaban controladas o eran de propiedad de inversionistas de Europa occidental, cuyos intereses se habían unido con capitalistas locales en veinte empresas de carácter mixto. Cinco empresas eran controladas por japoneses o canadienses, seis por una combinación de capital norteamericano y europeo, cinco eran compañías mixtas, con capital de otro país latinoamericano y con capital de la nación en que estaba situada la empresa y en 16 se daba la circunstancia de una combinación de propiedad muy variada para ajustarse a las normas del país respectivo y a las conveniencias del desarrollo de las empresas. Un dato de interés, que el autor subraya de modo especial, es que, al parecer, las empresas europeas tienden a asociarse con el capital local, pero el cuadro cambia según el país de que se trate.

En lo que concierne a las exportaciones, se indica que los tres países mayores de América Latina: México, Brasil y Argentina, registraron las más voluminosas de la zona. En México, las exportaciones de las compañías cuyo capital era de origen nacional en 90% o más, tuvieron en 1969 un valor de 28.6 millones de dólares (52.2% de las exportaciones totales efectuadas por firmas con propiedad de capital conocido) contra uno de 12.9 millones las realizadas por las empresas con el 90% o más de capital de Estados Unidos y tan sólo 2.4 millones de dólares el valor de las exportaciones llevadas a cabo por compañías europeas. Aquellas cuyo capital local era del 52 al 70 por ciento exportaron por un valor considerable: 7.3 millones de dólares, lo que se debió probablemente a las normas de mexicanización. En Brasil, las firmas con 90% de capital local, exportaron por valor de 24.7 millones de dólares, lo que representa tan sólo el 31.5% de las exportaciones efectuadas por compañías con propiedad de capital determinado. Las subsidiarias norteamericanas exportaron algo menos: por un monto de 21.9 millones, seguidas muy de cerca por empresas europeas, que vendieron por 19.2 millones de dólares. La posición de los exportadores locales mejora si se tienen en cuenta las compañías cuya proporción de capital brasileño osciló entre el 70 y el 89.9 por ciento, puesto que éstas exportaron por un valor de 8.7 millones de dólares. En Argentina, las empresas con 90% o más de capital local exportaron por 34.5 millones de dólares; las firmas norteamericanas establecidas en suelo argentino se encontraban en segundo lugar, con 21.3 millones y las europeas exportaron por 15.3 millones de dólares.

Asimismo, el estudio del INTAL permitió identificar a aquellas empresas internacionales que, en 1969, exportaban a América Latina productos manufacturados en sus propias plantas establecidas en dos o más países de la ALALC. También se precisan los nombres o la razón social de las empresas y se indica el sector de actividad de las mismas: 9 correspondían al rubro de aparatos y enseres eléctricos; 8 a la industria automotriz; 8 a la química; 6 a la farmacéutica; 5 a la metalúrgica y de maqui-

naria; 2 a la de maquinaria para oficina y estadística; 2 a la petrolera; 2 a la de vidrio, y otras 2 a la industria gráfica y editorial.

Se apunta que el principal problema para incremento de las empresas regionales bajo control latinoamericano consiste, aparte de la falta de desarrollo industrial en el área, en la dificultad de realizar remesas de fondos de un país a otro, exponiéndose ejemplos al respecto.

Otros temas que se estudian en este trabajo se refieren a información sobre aspectos financieros y mercado para los productos, a tecnología y a capacidad gerencial.— ALFONSO AYENSA.

¿WATERGATE INTERNACIONAL?

Agresión desde el espacio, cultura y napalm en la era de los satélites, ARMAND MATTELART, Siglo XXI Argentina Editores, S. A., segunda edición en español, 1973, 200 pp.

Con asombrosa erudición, Armand Mattelart nos ofrece una imagen del espectro que ha estado absorbiendo el control de la humanidad por medio de los más adelantados progresos científicos electrónicos en forma "educativa", "instructiva", como medio muchas veces de pasar el rato, "aprender riendo", etc. El perfeccionamiento en el control ha llegado a un grado tal que solamente "a través de una serie de cámaras ubicadas estratégicamente, el 75% del área baja de la ciudad puede ser captada por la vista de un simple policía desde el cuartel general. . ."

Con estas y otras observaciones este libro —verdadero grito de alarma— trata de que los habitantes del globo terráqueo y, en especial, aquellos que forman los países del llamado Tercer Mundo (zona preferida donde ejerce mayor presión el capitalismo con su colonización política, económica y cultural) despierten del letargo en que los ha enajenado.

El autor no solamente se dedica a hacer un análisis de los avances de la técnica en la TV, radio, cine, etc., sino que, mediante cuadros estadísticos, presenta las corporaciones gigantes y las subdivisiones agrupadas, tanto en Estados Unidos como a escala internacional, en donde realizan su labor de "colaboración", y señala, incluso, el *curriculum vitae* de algunos de los miembros que manejan el poder de la metrópoli.

"En 1964 se fundó el comité interino de los satélites de comunicación", el órgano ejecutivo lo formaron las naciones que habían aportado la mayoría de capital, como era de esperarse el líder sería Estados Unidos con una aportación del 61% del capital total. Inicialmente abarcaba a 65 naciones, pero en la actualidad está formado por 80, "cuya mayor parte la integran los países del Tercer Mundo"; de América Latina (se exceptúa Cuba en el estudio, por ser ajena a esa política de control) son 18 países los que han solicitado su incorporación. Aunque este organismo aparenta democracia en su seno, en la realidad sucede que "...el control queda en las manos de las naciones avanzadas" y, solamente, para consuelo de los países de menor desarrollo, se les permite aportar la experiencia en el mundo de los negocios, con el fin de consolidar la potencia del

país titular. Así, "el 65% de todas las comunicaciones del mundo tienen su origen en Estados Unidos".

En este organismo Estados Unidos está representado por la COMSAT (Communication Satellite Corporation) que, según declaraciones de un ex funcionario de la ITT, "es claramente un mecanismo institucional destinado a preservar las relaciones institucionales tradicionales. La COMSAT no puede fabricar equipo, lanzar satélites, o vender servicios. Sirve principalmente como un administrador e intermediario entre la industria comunicativa establecida y el Gobierno de Estados Unidos en todo lo que concierne a la política internacional de satélites".

Es clara la preocupación del gobierno del país más poderoso al buscar adelantos en la técnica de la industria electrónica, principalmente, para controlar desde su sede a los países que están supeditados a su política y a los intereses de sus corporaciones. Hay estudios reveladores, como el realizado por el Senado de Canadá, donde se muestra el dominio que ejerce Estados Unidos en los medios de comunicación y la peligrosa situación psicológica a que puede llegar el control emanado de un país.

Quizá la parte medular del libro se dedica a un análisis exhaustivo de las cuatro grandes corporaciones predominantes en la industria de la tecnología, así como de los alcances de las mismas, en todas las ramas de la economía tanto en Estados Unidos como en el campo internacional, las cuales determinan la política del país gigante: ATT (American Telephone and Telegraph); ITT (International Telephone and Telegraph); RCA (Radio Corporation of America) y la GTE (General Telephone and Electronics).

La ATT, "provee más del 80% del equipo de telecomunicaciones de Estados Unidos. Controla los salarios y condiciones de trabajo de 880 000 empleados y obreros"; además, "controla parte o la totalidad de 21 compañías de teléfonos. . ."

La venta realizada por esta gigantesca compañía (16 954.9 millones de dólares) en sus ramas, superó en 1970 en "más de tres veces el monto del ingreso bruto interno de Chile y casi la mitad de Brasil (35 000 millones). Aún más, esta suma supera ampliamente el valor de las inversiones directas de Estados Unidos en América Latina", que en ese mismo año "llegaron a un total de 12 200 millones de dólares. . ."

En 1968, esa misma empresa, a través de una de sus ramas, la IBC (International Basic Economy Corporation), por los "beneficios" que llevó a América Latina, obtuvo ingresos de "114.2 millones de dólares".

La ITT poseía ya en 1971 "la red más extensa de comunicaciones internacionales alrededor del mundo"; en Estados Unidos ha adquirido 101 corporaciones, entre otras "la organización Sheraton con 220 hoteles en 22 naciones, cubriendo Estados Unidos, Canadá, Europa, Medio Oriente y América Latina".

Una de las maneras de cómo penetran sus relaciones ha sido la propaganda y, cuando les conviene, se atribuyen el derecho de considerarse nacionales: "...contribuimos al desarrollo tecnológico y a la pericia técnica del país. . . nuestra producción local favorece la balanza nacional de pagos, ya que aminora la necesidad de adquirir equipos de telecomunicaciones de fabricantes en ultramar".

Nuevamente sobraría mencionar que estas empresas eluden los tratos preferenciales para expatriar sus beneficios.

“En 1971, el flujo comunicativo del entretenimiento, de la publicidad y de la información, irradiado desde Estados Unidos, respaldaba los 80 000 millones de dólares en inversiones directas de capital, que este país administra en el exterior.”

Las cuatro corporaciones (COMSAT, ATT, ITT, RCA) que integran, oficialmente, “el poder espacial civil” se reúnen con los diez grandes proveedores del Pentágono (Lockheed, General Dynamics, Grumman, United Aircraft, North American Rockwell, Boeing Mc Donnell, Aerojet-General, General Electric y Chrysler) y coexisten con ellos en los grupos financieros que dirigen la economía del imperio. “Para todas estas corporaciones el Pentágono se ha convertido en el patrón que concentra el mayor poder de contratación continua en el mundo entero. Entre 1950 y 1972, el presupuesto anual de defensa pasó de 13 000 millones de dólares a 78 700 millones. . .” Además, las fuerzas armadas norteamericanas cuentan con “la red televisiva y radiofónica más amplia del mundo que controla un particular”, pero el ejército, no contento con esto, tiene un departamento para enseñar estrategia militar a los adolescentes y ofrece el financiamiento a películas y series televisivas en donde se presente la acción de las fuerzas armadas “en sus aspectos más gloriosos”.

Está por demás señalar los objetivos que persiguen los ejecutivos de dichas corporaciones al penetrar en los centros de estudios superiores, en periódicos, revistas, tiras cómicas, etcétera.

Hace poco, en mayo de 1972, el planificador de la campaña presidencial de Nixon, Frank Shakespeare, precisaba que “toda la revolución de las telecomunicaciones fue creada por Estados Unidos. La tecnología que es la esencia de la revolución comunicativa, nació en este país. Somos los líderes mundiales en cuanto al uso de esta tecnología para la diseminación de ideas, información y entretenimiento. Dominamos durante mucho tiempo el campo del cine y de la televisión. Y seguimos dominándolo. Madison Avenue se ha convertido en un clisé de proyección mundial para designar la técnica del marketing, y esto, ¿qué es si no fenómeno de diseminación de ideas?”

La inquietud que despierta este extraordinario libro, en caso de que los países sigan aceptando la penetración de estos pulpos, es ¿será con terror como debemos esperar el futuro, ante una inminente colonización espacial ejercida por la soberbia de un país o con la resplandeciente alegría por las maravillas del progreso en beneficio de la humanidad? — BENITO VALDEZ.

LA IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA LECHERA EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

Estudio técnico sobre la industria lechera. El pago de la leche según la calidad, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Roma, 1973, 98 pp.

En colaboración con un grupo de expertos de la Organización Mundial de la Salud, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) acaba de publicar

una monografía cuya difusión se dedica en especial a aquellos países que están creando una industria lechera y trata, sobre todo, de los puntos fundamentales que deberán considerarse al organizar un programa apropiado para la fijación de precios según la calidad del producto. Se trata de un estudio que ha de servir de orientación a los funcionarios de la administración pública, a los asesores, gerentes de empresa y, en general, a cuantos estén relacionados con un problema de tanta importancia desde el punto de vista económico y social.

Ya en el mismo preámbulo del trabajo se afirma que las prácticas empleadas para el establecimiento de costos y de precios en esta rama industrial en los países desarrollados son quizá demasiado complicadas y probablemente no serán aplicables en muchos países en desarrollo, pero la experiencia adquirida por los países desarrollados debe tenerse en cuenta y someterse a una evaluación crítica para evitar la aplicación de medidas que resulten impracticables en muchas zonas del mundo. Es evidente, se añade, que ningún programa basado en la calidad de la leche se puede establecer de la noche a la mañana. Es preciso decidir sobre las prioridades relativas de las diferentes medidas que son necesarias para introducir gradualmente un programa práctico. Indica también que las condiciones varían de un país a otro, e incluso dentro de un mismo país, y que habrá que considerar las circunstancias sociales y económicas del país de que se trate, así como las repercusiones económicas que se prevé tendrá el mercado lechero mundial sobre las condiciones locales. La leche es un alimento cuyo valor nutritivo depende de su composición. Aunque es arriesgado expresar dicho valor por referencia a uno o dos de sus principales componentes, puede decirse que el contenido de proteínas y de grasas representa a ese respecto un factor de gran importancia, ya que ambos elementos influyen también en el rendimiento de queso y de leche en polvo. La cuestión de dar o no preferencia al contenido de proteínas o de sólidos no grasos en un programa de pago según la calidad, reviste menor valor. Lo ideal sería tratar de producir leche cruda de alta calidad higiénica, pero se reconoce que esto es difícil actualmente en muchos países en desarrollo en los que no es posible aplicar todas las prácticas sanitarias deseables. Por consiguiente, quizá sea inevitable estudiar primero las calidades higiénicas de la leche cruda que pueden influir en los procedimientos de elaboración de productos lácteos. Es difícil justificar el pago de bonificaciones a los productores con arreglo a estrictas variaciones en la clasificación bacteriológica. El pago de la leche según la calidad constituye, ante todo, un problema humano con implicaciones tecnológicas.

De un modo general, se afirma en este estudio que la falta de proteínas de calidad adecuada es una de las deficiencias fundamentales de los alimentos que consume la mitad de la población mundial, siendo el sector más vulnerable el de los niños en edad preescolar (de 1 a 4 años) y la mala nutrición de ese grupo ha sido denominada “el principal freno del progreso”. La tasa de mortalidad infantil en los países en desarrollo es de seis a ocho veces más alta que la de las zonas tecnológicamente avanzadas, pero la tasa de mortalidad en el grupo de 1 a 4 años de edad llega incluso a ser de 50 a 60 veces mayor y es la causa fundamental de la muerte prematura de millones de niños, ocasionando, cuando no la muerte, daños mentales y afectivos irreversibles; asimismo, debilita la capacidad productiva de los adultos que sobreviven a los daños irreparables sufridos en la primera infancia.

A juicio de los investigadores que elaboraron esta monografía, la leche es la única materia proporcionada por la naturaleza para servir exclusivamente como fuente de alimentación, porque su contenido de minerales y vitaminas es excepcional, no sólo en proporción, sino en cantidad. Dejando aparte la vitamina C y el hierro, la leche puede considerarse como una fuente segura de nutrientes para el crecimiento y desarrollo de la población humana y representa, en cualquier caso, el complemento nutricional indispensable de los cereales que se ingieren.

Al examinar los aspectos de la producción, se subraya que en los países en desarrollo, más del 40% de la población vive generalmente en zonas rurales que urge cuidar tanto social como económicamente para asegurar su bienestar. Sin embargo, los métodos para cultivar la tierra no suelen dar en ciertas zonas, alimentos suficientes para la familia. Además, en muchos casos, rebaños formados por cientos de reses vacunas se consideran simplemente como signo de riqueza y no se usan para la producción de carne ni de leche. La alimentación de este ganado se deja generalmente al azar, ya que los animales no reciben ningún concentrado vitamínico y deben apacentar en los pastizales que puedan encontrar. Por otra parte, hay regiones donde los campesinos no saben ordeñar las vacas y viven junto a enormes rebaños sin beber en absoluto la leche que les podría proporcionar las necesarias y valiosas proteínas. Uno de los motivos principales de esta situación es la inexistencia de un mercado para el excedente de leche de que dispone el productor y su familia después de atender sus necesidades, y eso que la leche es el único producto agropecuario que puede proporcionar ingresos cotidianos, pero debe recogerse cada día, salvo, quizá, durante la estación seca. Así, los autores apuntan la necesidad de reunir a los campesinos, que posean vacas, en cooperativas o centrales lecheras, pues ha quedado demostrado en numerosas ocasiones que la apertura de una central lechera ha mejorado el nivel de vida, no sólo del agricultor, sino de otras personas residentes en la zona.

La creación de una central lechera plantea problemas que hay que estudiar minuciosamente, entre ellos el de asegurar un suministro regular del producto y el de elevar su calidad mediante un constante mejoramiento de las condiciones de vida del ganado. Para ello es menester que el campesino obtenga la remuneración justa por la venta de la leche, acostumbrándole asimismo a la idea de que la leche suministrada por él se somete a pruebas y de que se le puede multar por faltas graves, tales como adulteración o presencia de materias extrañas, puesta al descubierto por las pruebas practicadas en presencia suya en el punto de recogida. Será indispensable que la central lechera realice una detallada y repetida labor instructiva a fin de que el agricultor comprenda el alcance y la necesidad de un sistema nuevo. Una mayor producción de la planta lechera reducirá los costos y permitirá pagar más al productor por cada unidad de volumen entregada.

Se enumeran a continuación las enfermedades del ganado lechero y sus causas y la importancia económica de las mismas. En consecuencia, se alude a los métodos de producción y se señalan los más apropiados desde el punto de vista de la higiene. Es notorio, se agrega, que la calidad higiénica de la leche puede ser controlada por el productor que haya recibido un adiestramiento elemental en el empleo de métodos adecuados de producción. Estaría, pues, justificado dar algún incentivo para la

adopción de esos métodos en una de las primeras etapas, incentivo que podría basarse en un programa de pago según la calidad. Dicho programa debe tender a medir las condiciones higiénicas de la producción de leche, su capacidad de conservación, su aptitud para la elaboración y fabricación de productos lácteos y su inocuidad. Para ello se señala una serie de pruebas técnicas tanto sobre la calidad como sobre la composición.

Para establecer un plan que implique normas de pago a los productores con arreglo a la calidad del producto hay que concebir el ofrecimiento y la efectividad de incentivos a los campesinos y conocer, a través de los servicios de información y documentación para las industrias —servicios que son, en general, poco estimados y respetados por la burocracia— lo que han hecho las industrias lecheras en otros países, adoptar paso a paso nuevos aspectos que sean convenientes a las condiciones del país y modificar los que no lo son. Sería imprudente y quizá desastroso tratar de trasplantar las ideas y procedimientos de una industria establecida a un lugar cuyas condiciones sean diferentes.

Una de las recomendaciones más importantes formuladas por el Cuadro de Expertos FAO/OMS sobre la Calidad de la Leche fue la de establecer juntas lecheras nacionales en los países en desarrollo, constituidas con la participación de todos los sectores de la industria lechera y de los ministerios interesados, que desempeñan un papel de gran importancia en la definición y aplicación de políticas de lechería; en el estudio de todos los problemas relacionados con la producción lechera y, por lo tanto, de los medios para su promoción y desarrollo desde el doble punto de vista de la calidad y de la cantidad. Por consiguiente, estas juntas deben encargarse de formar asesores docentes, de obtener toda la información disponible sobre el mercado existente de la leche y los productos lácteos y, en consecuencia, sobre la utilización prevista de la leche; dar instrucciones claras a las centrales lecheras y a las asociaciones de productores, donde éstas existan, a fin de orientarlas en la selección de la política más apropiada para el pago de la leche según la calidad; coordinar los esfuerzos de estos centros para mejorar esa calidad, aun cuando las condiciones reinantes en una zona específica impongan una política diferente respecto de las centrales en cuestión; establecer una política progresiva para el desarrollo de la producción lechera. Uno de los problemas más difíciles con que se tropieza para iniciar un programa de lechería consiste en obtener personal responsable poseedor de la formación y experiencia necesarias; en muchos casos habrá que recurrir a la ayuda de los organismos internacionales o a los servicios de personas competentes contratadas por otros países.

Hay que comprender que la intervención de una Junta Lechera Nacional, necesaria a efectos de orientación y coordinación, no debe en modo alguno disminuir la iniciativa y la autonomía local de la fábrica lechera, sino facilitar su desarrollo y allanar el camino para implantar un nuevo sistema o mejorar el establecido, mediante un orden de prioridades en el contexto de un plan concertado de común acuerdo con las fábricas lecheras. Esto permitiría enfocar los problemas con sentido práctico, ya que se tendrían en cuenta todos los posibles aspectos de la producción, utilización y mercadeo y, consiguientemente, la fijación de un plan de pago según la calidad del producto.—
ALFONSO AYENSA.