comercio exterior

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.

MEXICO, D. F. NOVIEMBRE DE 1973

Las empresas transnacionales

1073 INFORME MENSUAL DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
Temario del XIII Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia
Grupo Andino
Se celebró el XII Período de Sesiones Extraordinarias de la Comisión
Financiamiento de la CAF para la construcción de una planta de productos moldeados de pulpa en Venezuela
Centroamérica
Concluyó el segundo período de pláticas de paz entre Honduras y El Salvador

1092 SECCION NACIONAL

Debate sobre las empresas estatales
La Cuenta de la Hacienda Pública Federal de 1972
IV Reunion Nacional de Tesoreros Estatales y Funcionarios de la Secretaría de Hacienda
II Convención Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas
Créditos del exterior
Reunión continental de ministros de Obras Públicas
IV Congreso Interamericano de Vivienda

1121 SECCION LATINOAMERICANA

América Latina en el Informe Anual del BIRF
El petróleo en América Latina
Reunión del Consejo de la Oficina Panamericana del Café
Barbados: Plan de desarrollo
Bolivia: Hierro y geopolítica en el Mutún
Brasil: Crece la deuda externa
Venezuela: Reunión del Comité Empresarial Venezuela-México

1143 SECCION INTERNACIONAL

Las empresas transnacionales: paraísos de felicidad y otros juegos / Miguel S. Wionczek
Petróleo: repercusiones en la economía mundial
Industria automovilística: todo favorece a los "compactos"
Estados Unidos: Dificultades del sistema ferroviario
Japón: Las gestiones comerciales del primer ministro Tanaka

1155 BIBLIOGRAFIA

Presencia y proyección de la CEE
La danza de los gigantes
La trasmisión de tecnología a los países en desarrollo
Sobre el comercio desigual
La superexplotación: esencia de la dependencia

1162 MERCADOS Y PRODUCTOS

Industria editorial

1175 SUMARIO ESTADISTICO

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

Consejo de Administración

Propietarios

SR. LIC. CARLOS TORRES MANZO
SR. LIC. JOSE LOPEZ PORTILLO
SR. MANUEL BERNARDO AGUIRRE
SR. LIC. HORACIO FLORES DE LA PEÑA
SR. LIC. EMILIO O. RABASA
SR. LIC. MARIO RAMON BETETA
SR. LIC. ANTONIO MARTINEZ BAEZ
SR. LIC. ADRIAN LAJOUS MARTINEZ
SR. LIC. GUSTAVO PETRICCIOLI
SR. LIC. ERNESTO FERNANDEZ HURTADO
SR. LIC. JORGE DE LA VEGA DOMINGUEZ
SR. LIC. JULIO FAESLER

Comisario Propietario
SR. LIC. JOSE CAMPILLO SAINZ

Secretario del Consejo
SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZABAL

Director General
SR. C.P. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Subdirector
SR. LIC. JOSE BRAVO SILVA

Vol. XXIII, núm. 11, noviembre de 1973

comercio exterior

1070 | editoriales

La acción del sector público en el desarrollo
Las empresas transnacionales

1081 | documentos

LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES EN EL MUNDO

Capítulo I del estudio *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, preparado por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, en cumplimiento de una resolución del Consejo Económico y Social de ese organismo internacional.

1105 ESTADO NACIONAL Y ORGANIZACIONES MULTILATERALES

Octavio Ianni

En este ensayo se exploran los vínculos socioeconómicos, políticos e ideológicos entre el aparato estatal de los países subordinados y los organismos multilaterales, por un lado, y las empresas transnacionales, por otro. También se examina cómo, en el seno de dichos organismos y de las instituciones burocráticas del Estado, la tecnocracia logra transformar los problemas políticos y económicos en meros asuntos administrativos.

1115 LA GRAN EMPRESA INTERNACIONAL Y LOS PAISES SOCIALISTAS. UNA INTERPRETACION

György Adam

Con base en la experiencia húngara, sobre todo, el autor aborda el problema del papel que pueden desempeñar las grandes corporaciones internacionales en el fortalecimiento de las relaciones económicas entre los países capitalistas y los socialistas, siempre que dichas empresas respeten las condiciones esenciales de esas economías planificadas, así como sus prioridades de desarrollo.

1130 EL SOBREPRECIO DE LOS INSUMOS EN LAS TRANSNACIONALES

Ernesto R. Seselovsky, Sergio R. Di Pietro y Walter A. R. Perino

Los autores sintetizan los efectos más notorios de la sobrefacturación de los insumos que "exportan" las matrices a sus filiales. Asimismo, proponen normas de política a base de "controles diferenciados, concomitantes y coherentes", aplicables en las fases de importación de insumos, de producción de bienes y de mercadeo. La exposición se refiere en especial al caso de Argentina.

1134 MANUFACTURAS PARA EXPORTACION, EMPRESAS MULTINACIONALES Y DESARROLLO ECONOMICO

G. K. Helleiner

En los países en que existe abundante mano de obra y los salarios son bajos, cabe esperar, en los próximos decenios, un fuerte aumento de las actividades de ensamble y elaboración de partes y componentes con destino a la exportación. En el presente ensayo se analizan los efectos que dichas manufacturas orientadas al exterior producen en las naciones exportadoras, así como las políticas que éstas tienen a su disposición para obtener las máximas ventajas de esas actividades.

1152 WASSILY LEONTIEF, PREMIO NOBEL

Juan Antonio Escalante

Las contribuciones del profesor Leontief a la economía, los logros de su vida académica, sus intereses y realizaciones quedan de manifiesto en este artículo, en el cual se explica por qué mereció el Premio de las Ciencias Económicas a la Memoria de Alfred Nobel.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A. MEXICO, D. F.

Comercio Exterior, órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., es editado por su DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES, Lic. Sergio Ortiz Hernán, jefe. Asesores: Enrique Angulo, Miguel S. Wionczek y Jacques Taransaud Z. Redacción: Lic. Hipólito Camacho, Teresa Frost Restori, Lic. Amador Jiménez Alarcón, Graciela Phillips, Angel Serrano, Vicente Villamar Calderón. Edición: Alfredo Perera Mena, Enrique Pérez Vera, Ana Leticia Cruz Rivero. Formación: Carlos Orozco Mares. Composición: Magnetipo, S. A., Avena 102. Impresión: Talleres de imprenta y offset Policromía, 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 513-10-40.

La acción del sector público en el desarrollo

De tiempo en tiempo, al calor de fenómenos circunstanciales o de dificultades imprevistas, resurge en México un añoso debate que debiera estar ya superado por completo, a juzgar por los resultados incontrovertibles de la experiencia histórica en éste y en los más de los países. Vuelven a plantearse, entonces, dudas y reticencias en el seno de ciertos sectores de la sociedad, cuando no reclamaciones directas y pretensiones absurdas de que el Estado abandone —contra el espíritu y las exigencias impostergables de la época— el papel promotor en lo económico y distributivo en lo social que ha desempeñado y debe continuar desempeñando para beneficio de la comunidad nacional.

No sólo en los círculos académicos y en los medios políticos comprometidos con objetivos de transformación social, sino en los organismos internacionales de reconocida solvencia, se admite que el desarrollo socioeconómico, lejos de darse de manera espontánea, es un proceso de crecimiento y cambios simultáneos que requiere acciones deliberadas y conscientes. Conforme se avanza por ese sinuoso camino, las posibilidades sociales de mejoramiento se enriquecen, pero a la vez parecen aumentar las oportunidades de desvíos y contratiempos: acentuada concentración del ingreso y la riqueza, tanto desde el punto de vista personal como geográfico, marginación de muchos, desigualdad en todo tipo de oportunidades, y otros. Asimismo, se acentúa la interdependencia de los sectores económicos, las interrelaciones sociales se multiplican, y adquieren mayor complejidad estructuras e instituciones. Ocurre así que, en el marco de un sistema dado de valores y propósitos sociales, resulta cada vez más difícil utilizar productivamente los recursos sin incurrir en desperdicios económicos o en excesos criticables desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto.

En consecuencia, pocos ponen en duda la necesidad de la intervención estatal en el campo económico y social, antaño abandonado a la acción casi mágica de la "mano invisible" que postulaban los teóricos del *laissez faire*. A mayor abundamiento, existe hoy en el mundo una definida tendencia en favor de

racionalizar dicha intervención mediante un proceso planificador. Especialmente en los países que han de superar condiciones seculares de atraso e injusticia, el proceso de planeación y la actitud dinámica del Estado, su gestión orientadora, se imponen como una necesidad social. En estas circunstancias históricas, el aparato estatal —el sector público— no puede limitarse sólo a la búsqueda de la eficiencia mediante acciones programadas, sino que debe plantear y llevar adelante las transformaciones estructurales indispensables para cumplir un propósito esencial: brindar al mayor número cada vez más amplias y mejores oportunidades de plena realización humana.

En manos del sector público, la planeación y la programación adquieren así el carácter sustantivo de instrumentos propiciadores del cambio, cuyo contenido político debe concordar con las aspiraciones de la sociedad. No se trata, entonces, de proponer y alcanzar únicamente metas cuantitativas, por bien fundamentadas que se supongan, sino de expresar de manera concreta y en la práctica una política económica y social dirigida a cumplir el propósito de mejorar las condiciones de vida de todos los mexicanos.

Pese a que la planeación tiene cada día mayor favor como medio de que el Estado cumpla el papel que le corresponde, de acuerdo con las circunstancias actuales, los frutos alcanzados en México y en otros países de economía mixta, equiparables al nuestro, son todavía exiguos. La escasez de resultados impone no sólo la exigencia de una exploración teórica y metodológica, la necesidad de innovar en la práctica cotidiana del quehacer gubernativo; también impone como requisito que la actitud planificadora se integre de manera indisoluble a la concepción y ejecución de políticas por parte del sector público.

De esta suerte, no es la intervención del Estado en la economía y la vida social lo que debe ponerse en entredicho, sino el que no realice sus complejísimas actividades con toda la eficacia con que puede y debe hacerlas a fin de redistribuir el ingreso, elevar sustancialmente el nivel de vida de los habitantes del país, lograr patrones de desarrollo regional más equitativos, fortalecer la independencia económica nacional y cumplir otros altos propósitos de beneficio colectivo.

Si el sector público está obligado a evitar el desperdicio y la irracionalidad en su gestión, no es menos cierto que al sector privado corresponde actuar sin perder de vista los intereses nacionales y sin considerar al Estado como competidor. Por ello debe dirigir sus esfuerzos a los nuevos campos que el país necesita desarrollar y no detenerse en estériles debates sobre actividades ya cubiertas, en una forma u otra.

Las empresas transnacionales

Gracias a los esfuerzos intelectuales y científicos de no más de un centenar de economistas y politólogos, esparcidos por todo el planeta, la empresa transnacional —parte importante de la economía del mundo— dejó de ser recientemente un enigma. Se sabe, por ejemplo, que el número de las empresas de este tipo, industriales, mineras y financieras, incluidas las japonesas y las europeas, no excede de un millar. Sin contar a las transnacionales financieras —que han surgido en los últimos cinco años— esas empresas representan una inversión extranjera directa de unos 165 000 millones de dólares, probablemente dos terceras partes de toda la inversión extranjera en el mundo no socialista. Además, las ventas de sus filiales en el extranjero suman más de 330 000 millones de dólares y la participación de éstas en el comercio mundial (en gran parte

transacciones dentro de cada uno de los grandes sistemas transnacionales) es del orden de 30% y crece más rápidamente que el comercio mundial en su conjunto. Se sabe también que la mayor parte de toda la tecnología disponible en el mundo está en poder de las transnacionales y que éstas, al mismo tiempo, controlan directamente recursos financieros mayores que las reservas nacionales de todos los países capitalistas avanzados. Recientemente, la prensa financiera norteamericana publicó estimaciones, procedentes de la Universidad de Harvard, según las cuales los activos líquidos y cuasi líquidos de las 500 transnacionales más importantes con sede en Estados Unidos, Europa occidental y Japón, se situaban este año al nivel de 250 000 millones de dólares, más que el triple de las reservas monetarias conjuntas de Estados Unidos, Alemania Federal, Japón, Francia y Gran Bretaña.

Merced a toda esta información se ha agudizado en escala mundial la conciencia acerca de la magnitud y la profundidad de los conflictos que surgen entre las transnacionales y los Estados-naciones, no sólo en el ámbito económico, sino también en el político y social. Contrariamente a lo que se cree en América Latina, estos conflictos no se circunscriben en exclusiva a las relaciones entre las transnacionales y los débiles Estados-naciones del Tercer Mundo. Dichos enfrentamientos complican también de manera muy tangible las políticas nacionales de los países industrializados donde radican las casas matrices de las transnacionales, con la sola excepción de Japón, país en el que esas enormes empresas cooperan en todos los frentes con las autoridades.

Sólo en casos extremos los conflictos entre las transnacionales y los Estados-naciones se manifiestan como enfrentamientos abiertos, tal como ocurrió con la ITT en Chile y la Standard Oil Company en Perú. La mayor parte de los conflictos nunca llega al conocimiento de la opinión pública internacional. Para conseguir sus fines globales, las empresas transnacionales –algunas de las cuales realizan operaciones en 80 o 100 países– usan comúnmente los instrumentos de presión más sutiles, aprovechando la ayuda de sus aliados silenciosos tanto en las naciones de su origen como en los "países anfitriones". Pruebas palpables de estas presiones se acumulan rápidamente. Ello explica que los sindicatos y los consumidores en los países industriales y no sólo la opinión pública del Tercer Mundo, sientan cada vez mayor preocupación por las consecuencias del funcionamiento de las transnacionales no sujetas a regulación alguna. Esta preocupación en aumento se hizo notar con mucha fuerza en las recientes audiencias sobre los efectos de las transnacionales en la economía mundial, auspiciadas por las Naciones Unidas.

Con respecto a las actitudes frente a las transnacionales, destacan dos puntos de vista. Conforme al primero se insiste en que la única manera de controlar sus "hazañas" consiste en fortalecer la legislación antimonopolística en los países afectados. De acuerdo con el segundo, que apoyan los más de los países del Tercer Mundo y los sectores progresistas de los países industrializados, tiene muy poco sentido aumentar las regulaciones nacionales aplicables a entes claramente extranacionales. El segundo grupo de opinión cree que la única manera de "domar" a las transnacionales sería establecer un código que norme la conducta de estos gigantes, en forma de algún instrumento jurídico internacional, preferentemente suscrito por todos los Estados-naciones, los grandes y los pequeños, los ricos y los pobres.

La creación de un sistema jurídico internacional en el campo económico está apenas en su fase inicial. Las partes ya existentes como, por ejemplo, las convenciones internacionales sobre propiedad comercial, fueron establecidas en otros tiempos y sirven exclusivamente a los intereses de los países avanzados. Las iniciativas actuales, como el proyecto mexicano de una "Carta de derechos y deberes económicos de los Estados", el proyecto muy avanzado de un código de conducta para las "conferencias marítimas" y los anteproyectos de un código de conducta internacional en el campo de la transferencia de tecnología, tienen como propósito defender también los intereses de los países más débiles. Si, como parece, se están registrando progresos lentos pero continuos en los campos que acabamos de mencionar, hay lugar sin duda para un código de conducta que se aplique a las empresas transnacionales.

La idea de tal código se ha debatido recientemente, tanto en las Naciones Unidas como en foros menos importantes. En términos generales, la posición mexicana al respecto está definida en la iniciativa de la "Carta de derechos y deberes económicos. . ." presentada por el presidente Echeverría en la Tercera UNCTAD, en Santiago de Chile, en abril de 1972.[1] Considerando la acumulación de los conocimientos sobre la "vida privada" de las empresas transnacionales y el creciente descontento por sus excesos en todas partes del planeta, bien puede ser que dentro de los próximos cinco años se logre lo que parecía imposible apenas hace un lustro: algún tipo de regulación internacional de las empresas transnacionales. Por el momento queda una gran tarea, la de estudiar en detalle y sin pasiones el funcionamiento diario de las transnacionales en los países en vías de desarrollo, en los cuales –de acuerdo con los datos disponibles– se ubica el 70% de sus sucursales y filiales.

[1] Véase "La misión presidencial a Chile y la III UNCTAD", suplemento, pp. 16-20 en *Comercio Exterior*, abril de 1972 y "La III UNCTAD: una apreciación preliminar", en *Comercio Exterior*, mayo de 1972, pp. 390-392.

Informe mensual de la integración latinoamericana

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

Temario del XIII Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia

Del 8 de noviembre al 8 de diciembre del presente año se efectúa, en Montevideo, el XIII Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia.

En el temario de la reunión, dentro del punto relativo al Comité Ejecutivo Permanente, figura el examen de los trabajos relativos a la primera etapa del Plan de Acción. Este plan, adoptado en la ciudad de Caracas el 11 de diciembre de 1969 por medio de la resolución 262 (IX) de la Conferencia, establece dos etapas para la realización de estudios que permitirán determinar las alternativas para ajustar la estructura institucional a las nuevas metas de la ALALC. La primera etapa vence el 31 de diciembre de 1973 y la segunda en 1980.

La resolución 306 (XII) de la Conferencia aprobada en Montevideo el 12 de diciembre de 1972, encomendó a la Secretaría presentar, a más tardar el 30 de junio de 1973, los trabajos encomendados por el Plan de Acción para su primera etapa.

En cumplimiento de la resolución mencionada, la Secretaría se abocó, durante el primer semestre del corriente año, a la conclusión de los estudios encomendados, los cuales abarcaron la casi totalidad de las materias previstas en la resolución 206 del Comité adoptada el 30 de junio de 1970, para la primera etapa del Plan de Acción de la ALALC y comprenden un total de 44 documentos. En materia agropecuaria se presentaron los documentos: "Estudios sistemáticos por productos o grupos de productos agropecuarios", "Los planes de desarrollo agrícola en los países de la ALALC", "Los organismos estatales y paraestatales de comercialización agropecuaria en los países de la ALALC" y "Caracterización de productos agropecuarios".

En lo referente a asuntos industriales los documentos comprendidos en el Plan de Acción son: "Elementos constitutivos de las políticas de desarrollo industrial de los países de la ALALC", "Estudio de la problemática industrial de la Zona", "Desarrollo tecnológico zonal y la transferencia de tecnología" y "Los aspectos jurídicos de la asociación internacional de empresas en América Latina".

Los estudios efectuados en el sector comercial son: "Evaluación del comercio generado por el programa de liberación", "Influencia de los márgenes de preferencia sobre el comercio negociado en el programa de liberación de la ALALC", "Análisis crítico de los instrumentos del programa de liberación", "El futuro de la armonización de los instrumentos y políticas comerciales en la ALALC", "La armonización de la legislación aduanera en la ALALC", "La nomenclatura arancelaria común", "Los mecanismos de liberación comercial de los procesos de integración y de los programas de cooperación", "Regímenes de promoción de exportaciones vigentes en los países de la ALALC".

Los estudios en asuntos monetarios y financieros son: "El sistema de pagos y créditos recíprocos y el Acuerdo de Santo Domingo", "Financiamiento del comercio intrazonal", "Recursos financieros zonales y extrazonales para promover la integración" y "Consideraciones sobre los mecanismos financieros de la ALALC". Respecto a los asuntos tributarios, la Secretaría elaboró el "Anteproyecto de estudios para sentar bases de la armonización de las políticas tributarias".

En materia de transporte y comunicaciones los documentos elaborados son: "Evolución del transporte marítimo en la ALALC", "El transporte por agua en la ALALC", "Bases para el estudio sobre el transporte en contenedores" y "Análisis operativo del convenio sobre el transporte internacional terrestre del 19 de octubre de 1966".

La mayor parte de los trabajos mencionados se distribuyeron entre fines del mes de junio y principios de julio pasados y

fueron elevados a la consideración de los gobiernos de las Partes Contratantes a través de sus respectivas representaciones. Sin perjuicio de lo anterior, en los meses de julio y agosto el Comité celebró con los técnicos que participaron en la realización de los estudios, reuniones de carácter informativo a fin de obtener diversas aclaraciones o desarrollos sobre diversos puntos.

Para el cumplimiento de la resolución 306 (XII) la Secretaría contó con la colaboración de otros organismos internacionales, tales como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Secretaría General de la OEA, el Instituto para la Integración de América Latina, la FAO y el CEMLA.

Negociaciones

El tema II del XIII Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia es el de las negociaciones. Estas se refieren a los siguientes asuntos:

— Retiro de concesiones.

— Ajustes en acuerdos de complementación.

— Verificación del cumplimiento del compromiso establecido por el artículo 5 del Tratado, relativo a las concesiones que se otorgan las Partes Contratantes y que forman las Listas Nacionales.

— Análisis de la situación creada en torno al programa de restricciones no arancelarias.

— Examen de las situaciones derivadas de la aplicación de cláusulas de salvaguardia.

— Márgenes de preferencia.

— Realización de la XIII serie de negociaciones y apreciación multilateral de sus resultados.

Comité Ejecutivo Permanente

En el temario del XIII Período de Sesiones de la Conferencia figuran también las actividades del Comité Ejecutivo Permanente. Este, como se ha dicho, informará de los trabajos relativos al Plan de Acción.

Dentro de este punto, la Conferencia examinará y aprobará el programa de trabajos para 1974 y el presupuesto de gastos para el próximo año.

Otros temas

La Conferencia discutirá varios otros asuntos importantes, como las consecuencias del vencimiento de los plazos señalados en los artículos 2 y 61 del Tratado (se refieren al período de transición) o de la vigencia del Protocolo de Caracas y organización de las actividades pertinentes.

Se tratará, en este punto, de resolver sobre el período de transición de la ALALC, el que según el Tratado de Montevideo debía terminar a los 12 años de su entrada en vigor, o sea a fines del presente año. Tal dispone el artículo 2 del Tratado. Asimismo, en el artículo 61 el Tratado estipula que, expirado dicho plazo de 12 años, las Partes Contratantes procederán a examinar los resultados obtenidos e iniciarán negociaciones colectivas para la mejor consecución de los objetivos del Tratado y, "si fuera oportuno, para adaptarlo a una nueva etapa de integración económica". Pero a la vista de la imposibilidad de cumplir las obligaciones y los compromisos establecidos en muchos artículos del propio Tratado y en diversas resoluciones de la Conferencia, las Partes Contratantes decidieron en 1969, en la IX Conferencia, aprobar el Protocolo por el que se prolonga hasta 1980 el período transitorio. Empero, este Protocolo no puede aplicarse porque para ello se requiere que lo hayan ratificado los once países miembros. Todavía no lo han hecho ni Colombia ni Uruguay. En la reunión del Comité con los Jefes de los Organismos de Integración celebrada en Lima el mes de octubre, la delegación de Colombia hizo saber que su país no promulgaría la ley ya sancionada en el Congreso ratificando el Protocolo de Caracas, hasta no tener la seguridad de que el Tratado de Montevideo tendrá una profunda revisión, como también todo lo que se vincula con la Asociación.

En una entrevista que se le hizo, el entonces Presidente del Comité Ejecutivo Permanente Delfín Ugarte Centurión afirmó que, de no entrar en vigor el Protocolo de Caracas, se crearía una situación anómala, pues ello precipitaría "a la ALALC a la iniciación inmediata de las negociaciones generales previstas en el artículo 61 del Tratado de Montevideo y la terminación del período de transición para el perfeccionamiento de la zona de Libre Comercio. Esto sería sumamente grave, porque los países no cuentan con los elementos de juicio necesarios para cumplir estas delicadas gestiones. En 1969 se aprobó precisamente, junto al Protocolo de Caracas, el Plan de Acción que previó la realización de estudios específicos en varios campos, cuyas conclusiones van a ser examinadas durante todo el próximo año. Si no se aprueba el Protocolo de Caracas, el Plan de Acción queda inconcluso en sus principales objetivos. Además, los resultados de las negociaciones generales necesariamente tendrán que instrumentarse en un nuevo Protocolo, pues no se puede ejecutar fielmente lo previsto en el Tratado de Montevideo".

Entre las disposiciones del Tratado y Resoluciones de la Conferencia que resultarían afectadas si el Protocolo no se ratifica al 31 de diciembre de 1973, están las siguientes:

Del Tratado de Montevideo: Artículos 2, 3, 4, 5, 6 y 7 sobre plazo del período de transición y formación del Programa de Liberación (Listas Nacionales y Lista Común). El artículo 8 sobre retiros de concesiones seguirá aplicándose. Los artículos 9, 10 y 13 carecerían de aplicación y el artículo 14 no tendría ya vigencia. Los acuerdos de complementación como mecanismos auxiliares del Programa de Liberación —artículos 16, 17— rigen hasta el fin del período de transición y si éste vence el próximo 31 de diciembre, a partir de esa fecha no tendrían más efectividad. Lo mismo acontece con el instrumento de las llamadas cláusulas de salvaguardia —artículos 24 y 25— y la llamada cláusula de salvaguardia agropecuaria (artículo 28). También el artículo 29 queda limitado al período de transición.

Resoluciones de la Conferencia: De acuerdo con la Resolución 70 (III) a partir del 31 de diciembre de 1973 deberán estar totalmente desgravados en todos los países miembros los productos incluidos en la Lista Común y de acuerdo a la Resolu-

ción 94 (II-E), deberán fijarse los requisitos de origen que se aplicarán a estos productos.

Reunión del Comité Ejecutivo Permanente con los Jefes de Organismos de Integración

Del 4 al 6 de octubre, en la sede del Acuerdo de Cartagena en Lima, se llevó a cabo una serie de deliberaciones entre el Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC y los Jefes de Organismos de Integración de los países miembros.

En las reuniones, que no tuvieron carácter resolutivo, se examinaron los temas siguientes: la situación que guarda el proceso de ratificación del Protocolo de Caracas; el análisis de los procedimientos que se van a emplear y las fechas para las negociaciones colectivas de 1974 tendientes a lograr la mejor evolución del Tratado de Montevideo; y la condición de los países de menor desarrollo económico relativo en la Asociación.

Se indicó que el Comité Ejecutivo y los Jefes de Organismos de integración se volverán a reunir a partir del 22 de noviembre en forma paralela a la celebración de la Conferencia (XIII) en la sede de la ALALC sita en Montevideo. El objetivo de esta nueva reunión es el de tomar decisiones a nivel de Gobierno respecto a los puntos tratados en Lima.

Asimismo, antes del 22 de noviembre, la Secretaría de la Asociación y la Junta del Acuerdo de Cartagena deberán concluir los estudios relativos al programa de liberación, nuevas fórmulas de acuerdos de complementación, armonización de políticas y bases para un régimen de empresas multinacionales en la ALALC.

Protocolo de Caracas

En la reunión de Lima se dijo que es muy importante que Colombia y Uruguay ratifiquen el Protocolo de Caracas, pues como lo señaló el embajador mexicano Zamora Bátiz, "el Tratado de Montevideo establece un final del período de transición al 31 de diciembre de 1973. Si el Protocolo de Caracas entra en vigor antes de esa fecha, el período de transición —o sea el lapso durante el cual la Asociación puede desarrollarse con las reglas que han venido jugando y gradualmente acercarse a una nueva estructura— se prorroga hasta 1980. De no entrar en vigor el Protocolo, habría que tomar algunas medidas jurídicas y técnicas a fin de que la marcha de la Asociación se renueve en un plazo más corto".

Restructuración de la Asociación

Respecto a una posible restructuración de la ALALC y el hecho de que ésta responda a la necesidad de hacer más operante el actual mecanismo integracionista, se recordó en Lima que la creación de la ALALC en 1960 fue una experiencia totalmente nueva en cuanto a que por primera vez se integraron las economías de países con marcadas diferencias de desarrollo económico, en lo que constituyó un proceso netamente diferente al que dio origen al Mercado Común Europeo. Se enfatizó el hecho de que para hacer una evaluación de los logros de la ALALC al término de los doce primeros años de vigencia del Tratado de Montevideo, era necesario ver en qué medida habían sido aprovechados los mecanismos e instrumentos puestos en marcha dentro del marco del mismo.

Países de menor desarrollo

Por lo que toca a los países de menor desarrollo económico relativo, se manifestó en Lima que han "tenido un trato favorable declarativo, sin llegar a realizaciones concretas". El representante de Ecuador en la ALALC, Gonzalo Apunte, dijo que en la reunión de Lima hubo amplio consenso en la necesidad e importancia de atender la situación del proceso de desarrollo de dichos países. Añadió que se encontró coincidencia en que los instrumentos actuales no constituyen incentivos eficaces para acelerar el desarrollo armónico de los mismos, pero que del intercambio de ideas registrado en la capital peruana podrían surgir fórmulas adecuadas para solucionar el problema.

Resultado de la Tercera Rueda de Prenegociaciones

La Tercera Rueda de Prenegociaciones del XIII Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia se realizó a través de tres reuniones multilaterales y diversos contactos bilaterales, los días 13 a 23 de agosto del presente año.

Los aspectos que fueron objeto de análisis en el transcurso del tercer período de negociaciones fueron: las listas de pedidos de concesiones; las recomendaciones de las reuniones sectoriales en lo que se refiere a concesiones en listas nacionales y en listas de ventajas no extensivas, proyectos de acuerdos de complementación y ampliación de los ya concertados, y algunas más vinculadas con el programa de liberación; la caracterización de gravámenes y restricciones; y los ajustes de los productos negociados en listas nacionales y de ventajas no extensivas.

Reuniones sectoriales

Refiriéndose a la problemática de las reuniones sectoriales, la delegación de Brasil formuló una serie de consideraciones generales, en las cuales señala que aquéllas tienden cada vez más a ganar en cantidad y perder en calidad. Muchos participantes en dichas reuniones vuelven a sus respectivos países con la innecesaria idea de las "manos vacías". Señaló el delegado del Brasil que la preocupación de su país radica en que esta impresión equivocada pueda ser obviada a través de una mejor programación de las reuniones sectoriales. Una forma de resolver algunas de las dificultades que se plantean en torno a las recomendaciones de los sectores privados sería que éstas no pasaran directamente al Comité Ejecutivo Permanente y sí a los Gobiernos de cada Parte Contratante para que, luego de ser examinadas por éstos, puedan traducirse en acuerdos de complementación y otro tipo de desgravaciones igualmente concretas. Realmente, la realización de un número grande de reuniones sectoriales con pocas negociaciones concretas como resultado es, al modo de ver de la Delegación del Brasil, un error de hecho, aunque se indique que muchas de ellas sólo tienen el propósito de promover el conocimiento mutuo, "romper el hielo" e iniciar el intercambio de informaciones entre empresarios.

Resultado de las prenegociaciones

Puede afirmarse que los resultados obtenidos satisfacen los objetivos del artículo 2o. de la Resolución 249 (IX) de la Conferencia, los cuales son: analizar las posibilidades de negociación de los productos incluidos en las listas de pedidos de cada una de las Partes Contratantes; examinar las recomendaciones pertinentes formuladas por los empresarios asistentes a

las reuniones sectoriales; y analizar los problemas específicos que se presenten sobre productos incluidos en el programa de liberación. Las delegaciones de Argentina, Brasil, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay manifestaron que habían tenido oportunidad de realizar contactos prenegociadores intercambiando listas de pedidos e informaciones preliminares con relación a los productos que serían objeto de negociación en el curso del XIII Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia.

En este sentido, la delegación de México expresó que en el transcurso de estas prenegociaciones había realizado contactos con las delegaciones participantes con el objeto de formular eventualmente algunos esquemas específicos de negociación que, si bien no llegaron a materializarse en esta oportunidad, podrán concretarse en el curso de la próxima Conferencia.

Por su parte, las delegaciones de Brasil y Paraguay señalaron que como resultado de los contactos mantenidos, habían logrado concretar acuerdos para una nueva serie de concesiones que serán puestas inmediatamente en conocimiento del Comité Ejecutivo Permanente a los efectos previstos por la Resolución 309 (XII) de la Conferencia. Esta faculta al Comité Ejecutivo para formalizar los acuerdos entre las Partes Contratantes, y obliga a éstos a informar a aquél de los acuerdos a que lleguen.

Por último, la delegación de Colombia manifestó que aprovechó la celebración de este período de prenegociaciones para entablar contactos informales y obtener informaciones de las distintas delegaciones, a fin de identificar posibles sectores de negociación futura.

Se autorizó a Chile seguir aplicando cláusulas de salvaguardia

Por medio de la resolución 282 del 4 de diciembre de 1972, el Comité Ejecutivo Permanente autorizó a Chile la imposición de depósitos previos de hasta 10 000% a las importaciones de productos procedentes y originarios de la zona incorporados en los mecanismos de liberación del Tratado de Montevideo y del Acuerdo de Cartagena. Al aproximarse la fecha de vencimiento de la vigencia de esa resolución, que era el 18 de octubre de 1973, el Gobierno chileno solicitó al Comité la ampliación del plazo.

El CEP, en su resolución 301 adoptada el 17 de octubre, ha autorizado al Gobierno de Chile a continuar aplicando cláusulas de salvaguardia en los términos previstos por la resolución 282 hasta la finalización del Decimotercer Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia. Al mismo tiempo, el CEP ha solicitado de esta misma Conferencia que considere la situación derivada de la aplicación de cláusulas de salvaguardia por parte de Chile.

El desarrollo tecnológico zonal y la transferencia de tecnologías

Uno de los estudios preparados dentro del Plan de Acción de la ALALC se refiere al desarrollo tecnológico y la transferencia de tecnología y fue elaborado dentro de un programa especial de cooperación proporcionado a la Secretaría de la Asociación por la Secretaría General de la OEA.

El propósito del estudio es ofrecer un marco conceptual adecuado para el tratamiento del tema a nivel de la ALALC; analizar en grandes líneas el desarrollo técnico de la Zona para que se pueda apreciar el grado de dependencia en que ésta se halla de las fuentes externas de conocimiento; establecer las vinculaciones entre el desarrollo industrial, principal objetivo de la integración económica, y la demanda de tecnología; examinar diversos aspectos de importancia, como la capacidad para absorber tecnología externa y para producir tecnología propia, el precio de la tecnología, los canales de transferencia de la misma, las restricciones para su uso, los problemas de adaptación de la tecnología importada, etcétera.

En el texto del documento se exponen, también, las experiencias en la región en el fomento del desarrollo técnico, pasándose revista a la evolución del pensamiento latinoamericano a nivel nacional, a nivel subregional y a nivel regional. De tal evaluación surge la necesidad de que existan estrategias a esos niveles, con el objeto de superar el subdesarrollo técnico de América Latina, señalándose, además, las características de esas estrategias.

En lo que se refiere a la transferencia de tecnología, el documento señala que en la ALALC nada se ha hecho hasta ahora, aunque el tema tiene estrecha vinculación con la inversión extranjera y es uno de los puntos de mayor sensibilidad política. Además recuerda que hace tiempo la Secretaría de la ALALC presentó una iniciativa para establecer un mecanismo para el intercambio de experiencias, especialmente a nivel empresarial, en el campo de la tecnología, pero no se encontró eco en los Gobiernos. Posteriormente, fue incluida en los programas respectivos de los organismos interamericanos especializados y ello dio origen a la realización de algunas tareas de investigación que permitieron definir campos de acción posibles. Pero tanto en el Plan de Acción como en la fijación de prioridades y procedimientos para los estudios respectivos no se le ha dado al tema atención preferente, quizá porque los países miembros consideran que las actividades que ellos mismos realizan a través de los mecanismos de la OEA sean suficientes.

Oferta y demanda de tecnología zonal

Por lo que se refiere a estos aspectos, el estudio menciona que "el análisis de la demanda zonal de tecnología, factor determinante del desarrollo industrial, revela que ella es relativamente reducida y, confirmando lo anterior, que tiende a ser satisfecha por fuentes externas. En cambio, no se han desarrollado en las fases de industrialización de los países latinoamericanos, presiones internas para la creación de sistemas científicos y tecnológicos nacionales. La dependencia de fuentes externas ha ido en aumento en el último período dada la tendencia creciente de las empresas internacionales a sustituir exportaciones de las casas matrices por producciones, en los propios mercados de consumo, de subsidiarias que naturalmente usan las tecnologías de la firma de que forman parte.

"En general, la capacidad científica y técnica nacional presenta un desarrollo muy incipiente, lo que determina a su vez una oferta interna de tecnologías sumamente débil." El estudio agrega: "La única forma de quebrar la dependencia creada por las condiciones históricas es la de establecer una política de control y regulación de la importación de tecnología, de modo que se vaya gradualmente orientando una parte de la demanda hacia el sistema interno."

Alto costo de la importación de tecnología

La magnitud del monto de la importación de tecnología realizada en forma explícita (pagos por licencias, regalías y servicios técnicos de administración) en América Latina parece situarse en un 5% del monto de sus exportaciones y en un 0.5% del PNB. Por otra parte, si promedialmente se necesita en los países latinoamericanos un monto de importación de tecnología dos veces y media más importante, para un mismo ritmo de incremento del producto nacional bruto, que en los países ya industrializados, tal falta de rentabilidad de las inversiones realizadas, o sea esa baja eficiencia en el aprovechamiento del gasto en tecnología importada, puede responder a dos razones no excluyentes: América Latina está comprando tecnología en forma más cara que los países desarrollados; y la utilización en la economía de dicha corriente de importación es comparativamente menos eficiente.

Balanza de pagos tecnológica

La menor rentabilidad en el aprovechamiento del gasto en tecnología importada, o sea el reducido índice de beneficio-costo de esa importación, puede deberse, indica el estudio, a una combinación de razones tales como: precio, canales de transmisión y forma de utilización de la tecnología importada. De todos modos, parece evidente que en el área se registra un nuevo deterioro de los términos de intercambio, a causa de los mayores costos del insumo tecnológico.

Aparte de la mayor magnitud del costo de la importación de tecnología para un incremento dado del producto nacional, el ritmo de crecimiento anual de los gastos de importación de tecnología en la región es sumamente elevado. Así, en Chile (1966-67) y México (1962) los pagos al exterior por transferencia de tecnología representaron el 0.15% y el 0.34% del producto interno bruto, el 0.58% y 1.27% de la producción industrial manufacturera, y la tasa media anual de crecimiento del total de pagos llegó al 17.3% y 14.2% respectivamente.

De las cifras expuestas surge que la magnitud de crecimiento de los pagos por tecnología importada, para aquellos pocos países de la zona en los cuales se cuenta con series estadísticas, concuerda con la estimación efectuada por la UNCTAD de un crecimiento promedio para los países en desarrollo del 20% anual. Sobre la base de tal cálculo, el crecimiento del monto explícito de importación de tecnologías para la región se duplicaría cada 4 años. Por lo tanto, si hacia fines de la década anterior se podía situar entre 700 y 900 millones de dólares, el déficit de la balanza de pagos tecnológica se elevaría hacia 1974 a unos 1 500 millones de dólares, y al final de la década a alrededor de 4 000 millones, si no se toman medidas correctivas frente al estado actual de dependencia técnica.

Avances recientes

El estudio señala que aunque del examen dinámico de la zona se deduce que en materia de tecnología la situación es crítica, "ha tenido lugar, en primer término, una gradual toma de conciencia de los países latinoamericanos, que puede ser apreciada cabalmente si se comparan las declaraciones vacías e inoperantes de las primeras reuniones sobre ciencia y tecnología en la órbita interamericana con los resultados de la conferencia de CACTAL, celebrada el año pasado en Brasil, y que representó en los hechos un esfuerzo positivo para fijar los lineamientos básicos de una posición común latinoamericana en la materia. Además, a nivel nacional, se han realizado esfuerzos para mejorar la infraestructura científica y técnica, lo cual determinó la creación de mecanismos institucionales específicos, los consejos de investigación científica y tecnológica, cuya labor representó un primer paso positivo para que se les prestara adecuada atención al tema. También se avanzó en el campo de la regulación del proceso de transferencia de la tecnología, inicialmente a través del establecimiento de comités de regalías en Colombia y Chile, y después por el dictado de leyes y reglamentaciones y por la creación de mecanismos institucionales para el efecto en la Argentina, el Brasil, México y el Pacto Andino. Las políticas de importación de tecnología, que al principio exhibieron características pasivas o defensivas (control de costos, condiciones restrictivas, etc.), están evolucionando gradualmente hacia la adopción de estrategias dinámicas y ofensivas, dirigidas a regular selectivamente la tecnología importada a fin de estimular la producción local de la misma. En esta estrategia, es casi un denominador común que el Estado desempeñe un papel regulador principal".

La tecnología en el Acuerdo de Cartagena y el Mercomún Centroamericano

El estudio afirma que el Acuerdo de Cartagena es el único que ha abordado la problemática del desarrollo tecnológico. Inicialmente concentró su atención en la regulación de la importación de tecnología, luego de una serie de estudios sobre el tema realizados conjuntamente con el Programa de Transferencia de Tecnología de la OEA, los que se concretaron a través de la aprobación de la Decisión No. 24 de la Comisión del Acuerdo. Esta decisión representa una clara toma de posición frente al problema no sólo del capital externo, sino también de la comercialización y producción de tecnología.

Actualmente, luego de una segunda etapa de estudios realizados con asistencia técnica y financiera del programa de la OEA y del IRDC del Canadá, se está por definir una política tecnológica común para la subregión, que incluye la consideración del insumo tecnológico para los programas sectoriales de desarrollo industrial y el establecimiento de proyectos de desarrollo tecnológico andino.

En lo que corresponde al Mercomún Centroamericano, la SIECA junto con el ICAITI y con el apoyo de la OEA, está planeando la realización de estudios de diagnóstico de la situación en esa subregión, que constituirían una fase inicial en el tratamiento del tema.

Actividades tecnológicas en la región

A nivel regional, se afirma en el documento, las actividades más importantes estuvieron representadas por la ejecución del Programa de Desarrollo Científico y Tecnológico de la OEA, cuya primera culminación fue la reunión de CACTAL antes mencionada, porque en ella se realizó un examen integral del tema y se urgió la iniciación del proyecto experimental sobre Transferencia de Tecnología. Este proyecto piloto será llevado a cabo durante 1973 y 1974 y se concentra en tres sectores: alimentos, industria del plástico y metalmecánica. Asimismo, el documento consigna el hecho de que se advierte un marcado paralelismo entre la evolución conceptual que sobre el tema se ha produci-

do a nivel nacional y a nivel regional, lo cual permite esperar que las acciones futuras puedan basarse en puntos de vista concordantes de los países latinoamericanos.

Integración técnica

En este punto, el trabajo plantea la necesidad de concertar una estrategia a nivel nacional, regional y subregional para superar el subdesarrollo técnico en América Latina. Aclara que de lo que se trata es de identificar las posibilidades de cooperación tecnológica entre los países de la Zona y de coordinar la transferencia de tecnologías externas, así como determinar el papel que le correspondería desempeñar a la ALALC en un programa de esta naturaleza. El objetivo final sería el de integrar el potencial tecnológico común, es decir, llegar a una verdadera integración técnica. En realidad, dice, se trata de definir un curso de acción gradual que en el campo tecnológico se acompase a la evolución del proceso de la ALALC.

Para encarar el problema tecnológico se plantean tres opciones: la mínima se basaría en el intercambio de servicios de información para la comercialización de tecnologías; una intermedia que partiría de fórmulas de coordinación y cooperación tecnológica; y la máxima encararía decididamente la integración tecnológica de los países de la Asociación.

El principio de la reciprocidad en el sistema de la ALALC

Un documento con este título (indicativo ALALC/SEC/PA/S) figura en la serie de estudios programados por la resolución 262 (IX) de la Conferencia de las Partes Contratantes, que estableció el Plan de Acción de la ALALC para los años 1970-1980.

Del análisis presentado en este estudio, se deduce la necesidad de una reformulación del concepto de reciprocidad, el que en el Tratado de Montevideo se encara desde dos puntos de vista: la reciprocidad de incentivos y la de resultados. Pero en el desarrollo posterior de la ALALC ese esquema se fue desdibujando, fundamentalmente a raíz de dos circunstancias: primero, a la confusión existente entre reciprocidad de beneficios y reciprocidad de concesiones y, segundo, a la pérdida de prioridad del incremento del comercio como único, o al menos fundamental, beneficio derivado de la aplicación del Tratado de Montevideo.

En el mismo documento se establecen las bases para la redefinición de la reciprocidad en el sector industrial, en el sector comercial y en lo que se refiere al desarrollo económico. Se advierte, empero, que "la reciprocidad como principio general orientador de un sistema de integración descansa más en la acción política de sus miembros que en el conjunto de normas jurídicas que puedan establecerse para asegurar su aplicación".

El problema de la distribución

Como requisito fundamental para el éxito de un sistema de integración, en el documento mencionado se establece que entre los países participantes debe existir un grado de solidaridad proporcional a la profundidad y amplitud del proceso respectivo. La existencia de esa solidaridad dependerá de muchos factores –históricos, étnicos, políticos– pero fundamentalmente de la convicción de cada uno de los países involucrados de que su situación particular, al participar en el sistema de que se trate, será más beneficiosa que si quedara al margen de él y que la distribución de las cargas y de los beneficios resultantes de la aplicación del mismo será equilibrada entre los países miembros.

En la ALALC el problema de la distribución de beneficios del proceso de integración se ha vinculado a la idea de la reciprocidad, concebida ésta como principio fundamental de todo el sistema. Pero, "la falta de pautas adecuadas para la apreciación y el eventual restablecimiento del equilibrio en la distribución de resultados en el proceso de integración constituye uno de los principales factores determinantes de la reticencia de los países a avanzar en el sentido del perfeccionamiento del mismo. La falta de seguridad con relación a los beneficios a obtenerse y a la distribución de ellos entre los países involucrados, añadida a la certeza de los sacrificios a realizar, configura un cuadro poco propicio para la adopción de las decisiones políticas trascendentes que permitan llevar a buen término las etapas previstas y proceder a la programación de las futuras".

Reformulación del principio de reciprocidad

Como se ha apuntado, el Tratado de Montevideo incluye las fórmulas de reciprocidad de estímulos y de reciprocidad de resultados. En el último párrafo del preámbulo, el Tratado se refiere a la reciprocidad de resultados –denominándola "reciprocidad de beneficios"– como uno de los principios orientadores del sistema de la ALALC. La efectiva reciprocidad de beneficios está referida en este texto a la progresiva complementación e integración de las economías de los países miembros; sin embargo, en la parte dispositiva del Tratado esta referencia no adquiere concreción, manteniéndose a nivel de orientación general. Pese a ello, ha sido uno de los principales sujetos de la elaboración política y doctrinaria emergente de la aplicación posterior del Tratado.

En los artículos 10 y 13 del Tratado, recuerda el estudio, se dispone que las negociaciones anuales se realizarán sobre la base de reciprocidad de concesiones y que ésta se refiere a la expectativa de corrientes crecientes de comercio entre cada Parte Contratante y el conjunto de las demás. Esta fórmula es básicamente la de reciprocidad de estímulos y tiene dos aspectos. En primer lugar, está previendo la vinculación causal entre sí de las concesiones otorgadas en términos de todo el programa de liberación. En segundo lugar, la apreciación de la reciprocidad está limitada a cada período de negociación y dentro del mismo es de carácter subjetivo desde el punto de vista de la apreciación particular de cada Parte Contratante.

La reciprocidad en el futuro del proceso de integración

En la proyección futura del proceso de integración, el principio de reciprocidad será uno de los pilares básicos del sistema. Aun cuando se concretase la hipótesis mínima según la cual la ALALC, luego de las negociaciones generales de 1974, se mantendría en un área preferencial limitada, sin evolucionar desde ahora hacia una unión aduanera, un mercado común o cualquier otra forma de integración más avanzada, sería necesario reformular el principio de reciprocidad previsto en el Tratado de Montevideo. Esta orientación está avalada por el hecho de que las disposiciones que rigen el principio son poco precisas, incompletas e insuficientes y porque dan excesiva

gravitación al concepto de reciprocidad de estímulos sobre el de reciprocidad de resultados. Este último debería ser de aplicación general.

Los componentes del principio de reciprocidad

Sin duda, agrega el estudio, la reciprocidad comercial es componente casi indispensable del principio de reciprocidad. La experiencia demuestra que ningún país acepta, ni quizá está en condiciones de aceptarla por razones políticas internas, la resistencia de una situación deficitaria. Tal reciprocidad comercial podría basarse en los factores siguientes: *a)* valores globales del comercio de exportación e importación de cada país con la zona; *b)* estructura de comercio de exportación, con base en la participación en él de bienes de diferente porcentaje de valor agregado; *c)* diversificación de los mercados de destino para las distintas categorías de productos de exportación; *d)* costo social de las importaciones por mayor precio sobre las originarias de fuera del área; y *e)* pérdida fiscal ocasionada por las desgravaciones. Para todos esos componentes habría que establecer pautas de medición lo más objetivas posible.

A la vez, la reciprocidad de oportunidades industriales debería, también, tenerse presente en la reformulación del principio. Ella ya está considerada anteriormente en lo que se atañe a la estructura o composición de las corrientes comerciales de exportación de cada país. Pero sería preciso completar este primer paso con la asignación específica de dichas oportunidades industriales a los países que tienen nuevas opciones o para exportar manufacturas o semimanufacturas que ya producen o para producirlas en caso de que se desarrolle en su territorio la actividad industrial correspondiente.

En cuanto a la reciprocidad en términos de desarrollo económico, ella sólo tendría cabida en esta etapa del proceso mediante su formulación como un principio general de aplicación futura, es decir, como un marco de acción para la adopción de medidas posteriores cuando el proceso entre en etapas efectivas de integración económica.

Criterio objetivo

Podrá resultar indispensable, dice el estudio, acordar ciertos procedimientos que permitan evaluar, en la forma más objetiva posible y en cada coyuntura dada, la situación particular de cada una de las partes. Pero será muy difícil, si no imposible, llegar en materia de reciprocidad a disposiciones concretas y taxativas que permitan aplicar el principio en términos absolutamente objetivos e independientes de la voluntad política de los miembros del sistema.

GRUPO ANDINO

Se celebró el XII Período de Sesiones Extraordinarias de la Comisión

El XII Período de Sesiones Extraordinarias de la Comisión del Acuerdo de Cartagena se celebró en la ciudad de Lima los días 1 a 5 de octubre pasado. Asistieron los representantes de los países miembros y de los organismos de ese grupo de integración.

Algunos de los puntos que se encontraban en la agenda son: el informe de la Junta sobre las asignaciones del Perú en el Programa Metalmecánico; propuesta de la Junta sobre el Programa de Liberación y el Arancel Externo Mínimo Común aplicables a los productos metalmecánicos excluidos de la nómina de reserva para programación industrial por las resoluciones 5 y 11 de la Junta; planteamiento de Bolivia sobre la represa El Bala; situación financiera de la Junta y solicitudes de Chile y Venezuela para participar en los acuerdos de complementación de la ALALC en materia de excedentes y faltantes de productos químicos y de la industria de materias colorantes.

Conclusiones y resoluciones

En relación con el planteamiento de Bolivia sobre la represa El Bala, la Comisión encomendó a la Junta un análisis de los antecedentes que le suministre ese país a fin de plantear oportunamente al Consejo de Integración Física la posibilidad de apoyar conjuntamente la realización de la represa mencionada y la instalación de plantas de producción hidroeléctrica en el departamento de La Paz.

Por otra parte, la Junta expresó a los representantes la situación financiera en que se encuentra el organismo en razón del atraso de la mayoría de los países miembros en el pago de sus contribuciones al presupuesto. En vista de ello se acordó que dichos países realizarán los máximos esfuerzos para ponerse al día en el pago de sus aportes.

Respecto al Informe de la Junta sobre las asignaciones de Perú en el Programa Metalmecánico y a la propuesta de la Junta sobre el Programa de Liberación aplicables a los productos metalmecánicos excluidos por la nómina de reserva, la Comisión inició su consideración y acordó resolverlos en su próxima reunión ordinaria y se aclaró que en esa ocasión se considerarán los planteamientos similares que pudieran presentar los demás países miembros.

Participación en acuerdos de complementación de la ALALC

La representación de Chile solicitó a la Comisión la renovación de las autorizaciones para participar en dos Acuerdos de Complementación de la ALALC: el de la Industria de Materias Colorantes y Pigmentos, y el de Excedentes y Faltantes de Productos Químicos para los mismos productos y en los mismos términos aprobados por la Comisión. Se acordó la renovación de tales autorizaciones.

Además, la Comisión aprobó la participación de Venezuela en el mencionado Acuerdo de Excedentes y Faltantes de Productos Químicos Derivados del Petróleo. Esa participación se ajustará a una serie de limitaciones definidas por la Junta en un informe sobre el asunto.

Fondo Especial para Bolivia

La Junta informó a la Comisión sobre los avances alcanzados en las gestiones tendientes a establecer un sistema conjunto de promoción para las asignaciones hechas a Bolivia en el Programa Metalmecánico, para lo cual se estableció un grupo de trabajo

de tipo informal constituido por Edwin Tapia como representante del Gobierno de Bolivia, Adolfo Linares por la Corporación Andina de Fomento y Salvador Lluch en representación de la Junta. Dicho grupo de trabajo decidió, como medida inicial, solicitar al Directorio de la Corporación Andina de Fomento (CAF) la creación de un Fondo Especial destinado a dar apoyo a Bolivia en el desarrollo de su programa metalmecánico.

La constitución de este Fondo Especial fue aprobada por el Directorio de la CAF en una reunión celebrada en los primeros días de septiembre. El Directorio le asignó como capital inicial la suma de 1 millón de dólares. El grupo de trabajo explorará y realizará todas las gestiones conducentes a incrementar el Fondo con aportes de la Subregión, terceros países y organismos internacionales, en condiciones que permitan la rápida organización de empresas en el marco del programa metalmecánico.

Los recursos iniciales del Fondo se aplicarán a gastos de preinversión, promoción e inversión en forma de participación accionaria. Las inversiones requeridas para el programa metalmecánico en Bolivia, tomando en cuenta las asignaciones de las Decisiones 28 y 57 y las obras de infraestructura necesarias, se estiman en unos 80 millones de dólares.

La Decisión 28 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena otorgó a Bolivia 34 unidades de asignación exclusiva, entre las que figuran varios productos metalmecánicos. Posteriormente, la Decisión 57, al establecer la programación industrial del sector metalmecánico en el área, asignó a Bolivia la fabricación de compresores de 40 HP o más; herramientas neumáticas; útiles para roscar; máquinas de aserrar, etcétera.

Las asignaciones metalmecánicas son exclusivas, están protegidas por un arancel externo común y sujetas a determinados plazos para su estudio e implementación.

Financiamiento de la CAF para la construcción de una planta de productos moldeados de pulpa en Venezuela

El Comité Ejecutivo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) reunido en Caracas durante los días 10 y 11 de octubre pasado, aprobó un crédito a largo plazo para la instalación de una moderna planta de productos moldeados de pulpa en Venezuela.

La empresa "Moldeados Andinos C. A." es la beneficiaria del crédito a largo plazo por valor de 1 820 000 dólares para la construcción de la planta en Valencia (Venezuela). Dicha empresa está constituida por un grupo de empresarios venezolanos y cuenta con la participación accionaria de inversionistas de la subregión.

El costo total del proyecto alcanza los 3 388 000 dólares. La maquinaria y equipo principal será proporcionado por una empresa norteamericana. Entre los productos que fabricará están: bandejas y platos desechables, separadores y estuches para huevo; todo ello a base de pulpa moldeada, utilizando como materia prima desperdicios de papel periódico.

Como posibles mercados para su producción se señalan los de Venezuela, Colombia y Ecuador.

CENTROAMERICA

Concluyó el segundo período de pláticas de paz entre Honduras y El Salvador

De acuerdo con la información del diario costarricense *La Nación* (22 de octubre), la segunda etapa de conversaciones entre Honduras y El Salvador concluyó en México el 18 de octubre sin un arreglo concreto. No obstante, del comunicado emitido por la Cancillería Mexicana, que supervisa las conversaciones, es posible deducir que existe la posibilidad de una pronta y justa culminación de las pláticas.

Las reuniones se iniciaron el 15 de septiembre pasado en México, y su objetivo es la suscripción de un tratado general, el cual deberá firmarse a más tardar el 31 de diciembre del año próximo.

Texto del comunicado

A continuación se reproduce el texto del comunicado emitido al final del segundo período de pláticas por la cancillería mexicana:

> Al finalizar el segundo período de sesiones de la comisión encargada de negociar un tratado general que solvente las diferencias existentes entre las repúblicas de El Salvador y Honduras, el coordinador de debates emite el siguiente comunicado:
>
> *1)* Se concluyó el examen general y exhaustivo de todas y cada una de las materias que deberá regular el tratado.
>
> *2)* Se constituyeron cuatro grupos de trabajo para que se aboquen al estudio específico de los siguientes temas:
>
> a] Paz y tratados, relaciones diplomáticas y consulados.
> b] Libre tránsito y Mercado Común Centroamericano.
> c] Reclamaciones y diferencias y derechos humanos y de familia.
> d] Cuestiones limítrofes.
>
> *3)* Al iniciarse el tercer período de sesiones, el 19 de noviembre entrante, los grupos de trabajo recibirán directrices comunes de ambas delegaciones y empezarán a laborar en forma simultánea sobre los temas que les han sido asignados.
>
> Ambas delegaciones dejaron constancia de su satisfacción por la forma en que se han desarrollado las negociaciones, lo que permite esperar una pronta y justa culminación de las mismas. Asimismo, ambas delegaciones reiteraron su reconocimiento al ilustrado gobierno de México, por su generosa hospitalidad, al señor coordinador de debates por la habilidad, inteligencia y discreción con que ha desempeñado sus funciones, a sus asistentes inmediatos y al personal de secretaría por la eficiencia en el desarrollo de sus labores.

actividad o a la importancia del componente extranjero en la actividad total. La actividad de que se trata puede referirse a los activos, las ventas, la producción, el empleo o los beneficios de las sucursales y filiales extranjeras.

Una sucursal foránea es una parte de una empresa que realiza operaciones en el extranjero. Una filial es una empresa que funciona bajo el dominio efectivo de una compañía matriz: puede ser una subsidiaria (cuando la matriz controla la mayoría, o algunas veces sólo el 25%, de las acciones con derecho a voto) o una asociada (en cuyo caso, para satisfacer el criterio puede considerarse suficiente controlar sólo el 10% de las acciones con derecho a voto). En el sentido más amplio, multinacional es cualquier corporación con una o más sucursales o filiales extranjeras dedicadas a cualesquiera de las actividades mencionadas. En sentido más estricto, se requieren otras condiciones para merecer el calificativo de multinacional: realizar cierto tipo de actividad, por ejemplo, la de producción; contar con un número mínimo de filiales en el exterior, por ejemplo, seis; participar cuando menos en cierto grado en las actividades realizadas en el extranjero, por ejemplo, tener el 25% de las ventas o de los activos.

Estas definiciones pueden modificarse según las características y propósitos principales de las corporaciones multinacionales, y acaso sean más bien de naturaleza teórica. Algunos autores subrayan el hecho de que, pese a la creciente importancia de las actividades realizadas en el exterior, muchas corporaciones son entidades básicamente orientadas hacia el país de origen que también operan en el exterior; por eso prefieren utilizar los términos "internacional" o "transnacional". Por su orientación, las corporaciones también se clasifican en "etnocéntricas" (orientadas hacia el país de origen), "policéntricas" (orientadas hacia los países receptores) o "geocéntricas" (orientadas hacia todo el mundo). Si el carácter internacional se lleva hasta sus límites, las corporaciones pueden considerarse como "a-nacionales" y, por ello, denomiarse "desnacionalizadas", "supranacionales" o "cosmocorporaciones".

Debido al extenso marco de referencia del presente estudio y conforme a los términos de la resolución del Consejo Económico y Social, la expresión "corporación multinacional" se utiliza en sentido amplio y abarca a todas las empresas que controlan activos —fábricas, minas, oficinas de ventas, etc.— en dos o más países. Esta definición tiene la ventaja de no excluir arbitrariamente ningún aspecto importante del fenómeno (por ejemplo, las finanzas o los servicios) ni del problema (por ejemplo, las cuestiones vinculadas con empresas de orientación nacional o con compañías pequeñas). También permite la utilización máxima y flexible de los datos disponibles, los cuales se relacionan con definiciones diferentes y, por lo general, no pueden reclasificarse para adaptarlos a una definición más restrictiva. Al mismo tiempo, como se ve por los datos que se presentan más adelante, las corporaciones multinacionales se caracterizan por un grado muy elevado de concentración, ya que relativamente pocas empresas realizan la mayor parte de las actividades. Por ello, con frecuencia se obtiene una imagen bastante correcta de la situación al concentrarse en las empresas más grandes y más importantes, especialmente en aquellas dedicadas a las actividades extractivas y manufactureras.

Al adoptar esta definición se supone que las corporaciones multinacionales realizan la mayor parte de las inversiones extranjeras directas. Sin embargo, debe establecerse la diferencia entre un estudio de las corporaciones multinacionales y uno de la inversión directa, fundamentalmente porque las cuestiones más importantes que han de resolverse respecto a las corporaciones multinacionales no se limitan a los flujos financieros, e incluso en algunos casos son independientes de éstos. Entre esas cuestiones también están temas tales como la transferencia de tecnología y bienes, la prestación de servicios administrativos y empresariales, y otras prácticas comerciales conexas, entre las que se cuentan los acuerdos de cooperación, las restricciones de mercado y la determinación de precios de transferencia. A medida que se amplían y desarrollan las operaciones de las corporaciones multinacionales, adquieren mayor importancia los elementos no directamente relacionados con la provisión de capital. Además, esas operaciones sólo pueden entenderse como partes de un sistema corporativo internacional. Como se demostrará más adelante, las compañías matrices propietarias de empresas con sede en el exterior generalmente controlan las actividades de estas últimas y determinan tanto la forma en que se distribuyen los recursos financieros, técnicos y administrativos en las varias zonas del mundo en las que operan, como la composición final de todo el conjunto.

DIMENSIONES, CARACTERISTICAS Y TENDENCIAS

Dimensiones y concentración[2]

Aunque la información cuantitativa sobre corporaciones multinacionales deja mucho que desear, y a pesar de que las amplias disparidades en los métodos de estimación entre corporaciones, sectores económicos y países introducen un margen considerable de error en la interpretación de todos los datos económicos esenciales, es posible determinar algunas características generales. Una característica fundamental de las corporaciones multinacionales es el predominio de las empresas grandes. En condiciones típicas, el monto de las ventas anuales llega a ser de cientos de millones de dólares. Cada una de las cuatro corporaciones multinacionales más extensas tiene un volumen de ventas de más de 10 000 millones de dólares y más de 200 corporaciones multinacionales han sobrepasado los 1 000 millones.

En realidad, y para la mayoría de los fines prácticos, se puede dejar de lado sin correr riesgos las que tienen menos de 100 millones de dólares de ventas.[3] La dimensión misma de esas corporaciones, si se compara con otras entidades económicas, incluso las economías de muchas naciones, indica la existencia de una importante fuente de poder. Además, hay indicios claros de que las corporaciones multinacionales se han desarrollado en forma sorprendente, en especial durante los diez últimos años. Como resultado de ello, han aumentado tanto su dimensión absoluta como la relativa.[4]

El carácter predominantemente oligopolístico de las corporaciones multinacionales está estrechamente vinculado con su gran

2 Véase los cuadros 1 a 10 del anexo III para las fuentes y la explicación de la información cuantitativa citada en esta sección. Las fuentes de los datos cuantitativos mencionados en el texto que no aparecen en los cuadros se dan en notas separadas.

3 Raymond Vernon, *Sovereighty at Bay: The Multinational Spread of United States Enterprises*, Nueva York, 1971, p. 4.

4 Véase la sección sobre las magnitudes en el panorama mundial, *infra*.

Las corporaciones multinacionales en el mundo

NOTICIA

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas aprobó por unanimidad, en julio de 1972, una resolución en la que se reconoció "formal y explícitamente la importancia que tienen las corporaciones multinacionales como objeto de estudio a fondo y de posibles medidas por parte de la organización mundial". En cumplimiento de esa resolución y conforme al espíritu de varias iniciativas anteriores presentadas en diversos foros internacionales, la ONU elaboró y dio a la publicidad en agosto de 1973 el estudio Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. *Aquí se recoge el capítulo I de dicha obra, suprimiéndose, por razones de espacio, los cuadros estadísticos y las gráficas correspondientes. Empero, se han conservado las notas y referencias del original, a fin de facilitar al lector la consulta del estudio o la comprobación de las fuentes.*

TEXTO

El mayor interés que despierta el estudio de las corporaciones multinacionales ha estado acompañado por un aumento de la terminología correspondiente. Con frecuencia, se emplean términos y conceptos diferentes, sujetos a preferencias individuales, para satisfacer finalidades específicas inmediatas. Además, en la investigación empírica, la cual en la mayoría de los casos depende de datos obtenidos de registros administrativos en los que no existe uniformidad de conceptos, también suelen utilizarse definiciones divergentes. Un examen y aclaración de esos conceptos y definiciones ayudará a evitar controversias innecesarias y contribuirá a la cabal comprensión de las verdaderas dimensiones de las corporaciones multinacionales.

Sin embargo, cualquier descripción de las dimensiones de las corporaciones multinacionales se enfrenta a múltiples problemas. Las dificultades no sólo provienen de la escasez de datos convencionales, sino también del hecho de que, incluso cuando se dispone de ellos, no reflejan adecuadamente el fenómeno de la corporación multinacional. Para medir correctamente la magnitud de las operaciones de las corporaciones multinacionales no basta conocer el número de las filiales y sus ventas y ganancias, así como tampoco es suficiente precisar los flujos de capital y el volumen de las inversiones, sobre todo si se estudian por separado. La elevada frecuencia de las transacciones entre filiales y la consiguiente determinación de precios de transferencia pueden distorsionar la imagen real, cosa que también sucede con otras prácticas relacionadas con la capitalización, los procedimientos contables y el control de los recursos locales. Mientras no se lleve a cabo una adecuada labor metodológica y no se recopile información uniforme, las cifras deberán estudiarse con cautela y su interpretación estará sujeta a un considerable margen de incertidumbre.

Definiciones[1]

Aunque las palabras "corporación", "empresa" y "compañía" se utilizan generalmente como equivalentes, a veces se prefiere el término "empresa", ya que se refiere claramente a una red de entidades corporativas y no corporativas ubicadas en diferentes países y relacionadas entre sí por vínculos de propiedad. En el presente estudio, la palabra "corporación" no se utiliza como término jurídico, sino que se emplea conforme al uso habitual, tal como se recogió en el texto de la resolución 1721 (LIII) del Consejo Económico y Social.

El término "multinacional" indica que las actividades de la corporación o empresa abarcan más de una nación. Con frecuencia se utilizan ciertos criterios mínimos respecto al tipo de

1 Véase el anexo II, que contiene definiciones escogidas.

tamaño.[5] Los mercados en que operan suelen estar dominados por unos pocos vendedores o compradores. Frecuentemente se caracterizan también por la importancia que revisten las nuevas técnicas o los conocimientos especiales o la diferenciación de productos y la intensa publicidad, lo que sirve de base a su naturaleza oligopolística o la refuerza.

Otra característica de las corporaciones multinacionales muy grandes es su tendencia a contar con un elevado número de sucursales y filiales en el extranjero. Aunque casi la mitad de unas 7 300 corporaciones multinacionales tienen filiales en un solo país, cerca de 200 corporaciones multinacionales, que figuran entre las mayores del mundo, tienen filiales en 20 o más países. El establecimiento de subsidiarias o la realización de inversiones en el extranjero, en especial en las industrias en que se registra un alto grado de concentración industrial, tiende a concentrarse por lo general en períodos de actividad económica relativamente pronunciada. Esas medidas frecuentemente obedecen a la necesidad de reaccionar frente a las adoptadas por otras corporaciones multinacionales o de oponerse a ellas.

Otra característica fundamental de las corporaciones multinacionales es que, en general, son producto de los países desarrollados. Aunque la falta de información estadística sobre las corporaciones multinacionales en muchos países en desarrollo no permite apreciar cabalmente el cuadro global, este hecho refleja en sí mismo el alto grado en que la ubicación de las compañías matrices se concentra en los países desarrollados. Ocho de las diez corporaciones multinacionales más extensas tienen sus sedes en Estados Unidos. En conjunto, sólo a Estados Unidos corresponde alrededor de una tercera parte del total de filiales extranjeras y ese país, juntamente con el Reino Unido, la República Federal de Alemania y Francia, concentran más de tres cuartas partes del total.

El hecho de que la gran mayoría de las corporaciones multinacionales se han originado en los países desarrollados se pone de manifiesto aún más por la distribución del volumen de la inversión extranjera directa, medida según el valor contable estimado. De un volumen total estimado de inversiones extranjeras de unos 165 000 millones de dólares, la mayor parte de propiedad de corporaciones multinacionales, Estados Unidos concentra más de la mitad, y más de cuatro quintas partes del total son de propiedad de cuatro países: Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y la República Federal de Alemania.

Además, la inversión extranjera directa tiende a concentrarse en unas pocas empresas dentro de cada país de origen. En Estados Unidos, más del 70% corresponde a unas 250 o 300 empresas. En el caso del Reino Unido, más del 80% del total está controlado por 165 empresas. En la República Federal de Alemania, 82 empresas controlan más del 70% y los nueve mayores inversionistas extranjeros controlan el 37% del total. En el caso de Japón, y a pesar de que hay algunas compañías gigantescas que realizan actividades en el exterior, al parecer muchas empresas pequeñas han hecho también inversiones en el extranjero.

La dimensión de las filiales varía según el sector y la esfera de operaciones. En el sector de los recursos naturales, por ejemplo, las filiales parecen ser entre tres y cuatro veces mayores que en el sector manufacturero. En el sector petrolero y en el comercial, la dimensión media de las filiales es algo mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. En la industria manufacturera, la dimensión de las filiales situadas en los países en desarrollo equivale sólo a la mitad de la de las filiales de los países desarrollados, mientras que en el caso de los servicios públicos es el doble.

Durante los últimos veinte años parecen haberse producido algunos cambios en estas características. La dimensión de las filiales estadounidenses en economías de mercado desarrolladas se duplicó de 1950 a 1966. En la Comunidad Económica Europea, el aumento fue de casi tres veces y en Japón de más de cuatro veces. Por el contrario, no se registró ningún cambio de la dimensión media de las filiales estadounidenses en los países en desarrollo, excepto en Africa, donde antes el número de esas empresas había sido muy limitado. Puede apreciarse una tendencia análoga entre las filiales del Reino Unido; el aumentó de su dimensión media en las economías de mercado desarrolladas no ha ido acompañada de un aumento en la de las filiales en los países en desarrollo. Ello refleja el hecho de que las filiales de los países en desarrollo a menudo atienden sólo a mercados locales, en especial en el caso de las manufacturas sustitutivas de importaciones, mientras que las filiales relativamente mayores de los países desarrollados suelen atender a mercados regionales y nacionales más amplios.

El espectacular crecimiento de las corporaciones multinacionales en el período de posguerra ha ido acompañado de un aumento sin precedentes del número de filiales, los niveles de la corriente de capitales y el volumen del capital invertido. De 1950 a 1966, el número de filiales estadounidenses aumentó poco más de dos veces, de 7 000 a 23 000. El número de filiales de las 187 principales corporaciones multinacionales de Estados Unidos dedicadas a la industria manufacturera aumentó casi 3.5 veces durante el mismo período. El crecimiento de las filiales británicas durante esos años fue menos notable, posiblemente como resultado, entre otros factores, del lento desarrollo de la economía y de la historia más añeja del Reino Unido en materia de inversiones directas en el extranjero. En los veinte años posteriores a la segunda guerra mundial, el número de filiales no llegó a duplicarse. En cambio, el ingreso más reciente de Japón en este campo se ha caracterizado por un rápido ritmo de aumento del número de filiales. Aunque no se dispone de datos precisos, hay indicios de que el aumento de las filiales francesas fue algo superior al de las del Reino Unido, mientras que las de la República Federal de Alemania están aumentando con más rapidez que las estadounidenses.

El crecimiento de las filiales extranjeras ha ido acompañado de un aumento de la inversión directa y del capital acumulado por la inversión extranjera directa. Durante los últimos diez años, la corriente de inversiones directas procedentes de 13 países de la Organización de Cooperacion y Desarrollo Económicos pasó de 2 900 millones a 7 900 millones de dólares por año. Entre los países que registraron un ritmo de aumento superior al medio figuraban Japón, República Federal de Alemania, Italia, Países Bajos y los países escandinavos.

El aumento de la corriente de inversiones se ha reflejado consiguientemente en el aumento del capital acumulado. De

5 Frederick T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, 1973.

1960 a 1971, el valor en libros del capital de la inversión directa de Estados Unidos aumentó de 33 000 a 86 000 millones de dólares y el del Reino Unido de 12 000 a 24 000 millones de dólares. El aumento más notable, de menos de 300 millones de dólares a unos 4 500 millones de dólares, fue el registrado por Japón: casi 14 veces. Datos recientes indican que este ritmo se ha mantenido o incluso acelerado. Igualmente impresionante fue el caso de la República Federal de Alemania, que registró un aumento de casi diez veces en el capital invertido, que en 1971 ascendía a 7 300 millones de dólares.

Distribución geográfica[6]

Aunque la red de corporaciones multinacionales abarca todo el mundo, sus actividades se concentran principalmente en las economías de mercado desarrolladas. Más de dos terceras partes del valor contable estimado de la inversión directa extranjera corresponden a esta zona, en la que el alto nivel económico y la similitud de las estructuras institucionales y sociales han facilitado la difusión del sistema de corporaciones multinacionales.

Aunque los países en desarrollo han recibido sólo alrededor de una tercera parte del capital total estimado de inversión extranjera directa, es decir, sólo la mitad de lo recibido por los países desarrollados, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras en los países en desarrollo suele tener una mayor importancia relativa porque la magnitud de sus economías es muy inferior a la mitad de la de las economías de mercado desarrolladas.

Entre las regiones en desarrollo, se estima que el hemisferio occidental ha atraído el 18% del capital total de inversión extranjera directa, Africa el 6% y Asia y el Oriente Medio el 5% y el 3% respectivamente. La distribución de las filiales (entidades vinculadas) es bastante parecida. Las variaciones que existen entre los distintos países ponen de manifiesto ciertas relaciones especiales entre las corporaciones multinacionales de algunas economías de mercado desarrolladas y los países de inversión.

Las corporaciones de algunos de los países europeos más pequeños que no tienen antecedentes coloniales, como Austria, Suiza y los países escandinavos, tienen una difusión limitada en el mundo en desarrollo. Aparentemente, al tener que hacer frente a un mercado interno limitado y, a veces, a barreras comerciales, las corporaciones de esos países han invertido en otros países desarrollados con miras a ampliar el mercado para sus productos. Por el contrario, la participación que corresponde a los países en desarrollo en el número de filiales, así como en el volumen estimado de la inversión, es relativamente alta para los casos de Portugal, Francia, el Reino Unido, Italia, Bélgica y los Países Bajos. Este tipo de distribución refleja la importancia de los antiguos vínculos coloniales. Así, por ejemplo, dos terceras partes de las filiales francesas y belgas en los países en desarrollo se encuentran en Africa, la mayoría de ellas en países de habla francesa. La distribución más equilibrada de la red de filiales y del capital invertido del Reino Unido corresponde en gran medida, a la extensión geográfica de la Commonwealth. Por ejemplo, una tercera parte de las filiales británicas se encuentran en países en desarrollo, 40% de ellas en Africa y 32% en Asia. Del capital total de inversión directa británica, el 38% se encuentra en países en desarrollo y tiene una distribución geográfica similar. El 60% de esa cifra se distribuye por igual entre Asia y Africa; el 26% corresponde al hemisferio occidental y el 13% –que supera el promedio del 9.5% para todos los países del Comité de Asistencia para el Desarrollo– al Oriente Medio. También es notable la presencia japonesa en los países en desarrollo. El 60% de las filiales y del capital invertido se encuentra en esos países, con una fuerte concentración en Centro y Sudamérica y en Asia. La América del Sur y la Central también es región preferida para el establecimiento de filiales, así como para las inversiones, a juzgar por su valor contable, de la República Federal de Alemania. En especial Canadá y Suiza registran una alta concentración en los países en desarrollo del hemisferio occidental, mientras que la presencia australiana se da casi exlusivamente en Asia.

Un poco más de una cuarta parte de las filiales y del capital de inversión directa de Estados Unidos se encuentra en países en desarrollo. En América Central y del Sur se concentra más o menos el 70% del número de filiales estadounidenses y del valor contable de las inversiones hechas en países en desarrollo, mientras que el resto se distribuye más o menos por igual entre Africa, Asia y el Oriente Medio.

La distribución de la inversión extranjera directa entre las regiones en desarrollo y los tipos de relaciones existentes entre países de origen y huéspedes pueden interpretarse mejor si también se examina la distribución de las inversiones según sectores industriales.

Distribución por sectores industriales: recursos naturales y manufacturas[7]

Históricamente, la actividad de las corporaciones multinacionales se desarrolló en los sectores de la industria extractiva y de los servicios públicos antes de que adquiriese importancia en la industria manufacturera. A comienzos de siglo, los inversionistas europeos y norteamericanos, en un intento por asegurarse sus mercados de petróleo, actividad en la que pronto se habían formado condiciones oligopolísticas, habían extendido su integración vertical desde la fuente de abastecimiento hasta la comercialización. Las corporaciones estadounidenses desafiaron con éxito las posiciones ya afianzadas de que gozaban el Reino Unido y Francia en el Oriente Medio. Los acuerdos de tipo cártel concertados entre corporaciones multinacionales antes de la segunda guerra mundial quedaron relegados en años posteriores, a medida que el descubrimiento de nuevos yacimientos ricos en diversas partes del mundo, en especial en países en desarrollo, alentó la participación de nuevas corporaciones en este tipo de actividad y provocó un alto grado de interpenetración del mercado entre las mayores corporaciones multinacionales petroleras.[8] A medida que la técnica de producción se ha ido uniformando y que han ido expirando las patentes, las corporaciones nacionales de los países en desarrollo operando en forma independiente o

6 Véanse también los cuadros 11 y 12 del anexo III y las figuras 1 y 2 del texto. El examen de la distribución de las filiales en esta sección se refiere a las "entidades vinculadas" filiales, según se definen en los cuadros, excepto en el caso de los Estados Unidos.

7 Véanse también los cuadros 13 a 15 del anexo III para las fuentes y para una explicación de la información cuantitativa citada en esta sección. Véanse también las figuras 3 y 4 en el texto.

8 Las nueve corporaciones multinacionales petroleras mayores de Estados Unidos realizaban operaciones con crudos en 40 países en 1938 y en 96 en 1967. Durante el mismo período, sus subsidiarias que realizaban operaciones de todo tipo relacionadas con el petróleo aumentaron de 351 a 1 442. Vernon, *op. cit.*, p. 32.

constituyendo empresas mixtas con corporaciones multinacionales extranjeras, se han acercado cada vez más a una integración vertical descendente.

La interpenetración en el mercado y la formación de sociedades mixtas han restado importancia a los cárteles internacionales de preguerra también en otras industrias extractivas, pero el crecimiento de las corporaciones internacionales experimentado en el sector petrolero no ha sido equiparable en la mayor parte de las industrias de productos metálicos. En los casos en que la tecnología, las economías de escala y el control del mercado por parte de las corporaciones multinacionales no constituyen barreras inslavables, y en los que la distribución geográfica de las fuentes de materia prima es limitada, como sucede en el caso del cobre, los países receptores han podido a veces aumentar su participación e incluso quitar el control a las corporaciones multinacionales extranjeras. En otras industrias, como la del aluminio, que no reúnen estas condiciones, las corporaciones multinacionales continúan desempeñando un papel de primer orden.

Por el contrario, las actividades manufactureras realizadas en el extranjero aparecieron después de las relativas a recursos naturales, ya sea bajo forma de elaboración de materias primas o de producción de bienes de consumo. Al parecer, en un primer momento, la industria manufacturera aumentó más rápidamente en los países desarrollados y luego en los países en desarrollo; durante los últimos diez años, su crecimiento ha sido también más dinámico en los países desarrollados, especialmente en Europa occidental. El mayor ritmo de aumento se ha registrado en los sectores industriales que requieren la aplicación de técnicas complejas.

En la actualidad, la industria manufacturera representa la principal actividad de las corporaciones multinacionales. En ella se concentra un poco más del 40% del volumen total estimado de la inversión extranjera directa de las principales economías de mercado desarrolladas. El petróleo concentra el 29%, la minería y la fundición el 7% y otras industrias el 24%. Iguales características tiene la distribución de las filiales estadounidenses entre sectores industriales.

Se observa una asimetría en la distribución por industrias de las actividades de las corporaciones multinacionales entre países desarrollados y en desarrollo. Mientras que en los países en desarrollo la mitad del capital invertido estimado corresponde a industrias extractivas y un poco más de una cuarta parte a la industria manufacturera, en las economías de mercado desarrolladas la mitad se concentra en la industria manufacturera y alrededor del 30% en las industrias extractivas.[9]

Dentro de un determinado sector industrial, es evidente una pronunciada concentración en unos pocos países de origen. Cuatro quintas partes del capital estimado invertido en petróleo y en la industria manufacturera proceden de Estados Unidos y el Reino Unido.

Entre los principales países inversionistas existen variaciones significativas en la distribución del capital invertido por sectores. Aunque los principales países inversionistas, a saber, Estados Unidos y el Reino Unido, tienen una distribución similar entre industrias (una tercera parte en las industrias extractivas y 40% en las manufactureras), tanto Japón como la República Federal de Alemania tiene una concentración diferente; el primero de estos países se concentra en el comercio y en las industrias extractivas y el segundo en las manufacturas. Las inversiones directas extranjeras de Japón parecen tener por finalidad asegurar a las corporaciones matrices fuentes de materias primas y mercados de exportación. Incluso sus inversiones en la industria manufacturera (una cuarta parte del total) se concentran en forma relativamente pronunciada en materias primas poco elaboradas, como la madera y la pulpa, y en industrias de escasa complejidad tecnológica, como los textiles, el acero y los metales no ferrosos. A diferencia de la estructura de Japón, casi el 80% de la inversión extranjera directa de la República Federal de Alemania se concentra en la industria manufacturera y en productos de elevada complejidad técnica, como los productos químicos, los eléctricos y el equipo de transportes. Frente a la posición predominante que ocupa Estados Unidos y el Reino Unido en materia de petróleo, las inversiones de la República Federal de Alemania en esta esfera son casi insignificantes (3% en petróleo y 5% en minería).[10]

La concentración en industrias de alta complejidad tecnológica es también una característica de las inversiones de Estados Unidos y, en menor medida, de las del Reino Unido. Los productos químicos, la maquinaria, los productos eléctricos y el equipo de transporte suponen la mitad de todas las inversiones del Reino Unido en la industria manufacturera y casi el 60% de las de Estados Unidos. El poderío técnico de las corporaciones multinacionales estadounidenses en las principales industrias de productos químicos y de automotores ha asegurado a ese país una posición de dominio en esas esferas. Gran parte de la expansión de las filiales estadounidenses en la industria manufacturera en el exterior se ha registrado en la elaboración de productos complejos, sector en que la investigación y desarrollo representa un alto porcentaje de las ventas y en que prevalece una estructura oligopolística.[11]

Recientemente, las corporaciones multinacionales también han comenzado a actuar en el sector de servicios, sobre todo en la banca, el turismo y los servicios de consulta. Las operaciones bancarias, en especial, han aumentado en forma espectacular durante los últimos años. De 1965 a 1972, los bancos estadounidenses aumentaron a más del triple el número de sus oficinas en el exterior, de 303 a 1 009. En 1972 solamente, los bancos de Estados Unidos abrieron 106 oficinas en el exterior (es decir, sucursales, oficinas de representantes y agencias, filiales y subsidiarias) mientras que, en el mismo año, los bancos japone-

9 La inversión en petróleo en las economías de mercado desarrolladas corresponde fundamentalmente a actividades de refinación y distribución.

10 Las estructuras radicalmente diferentes de las inversiones extranjeras directas de estos países son resultado, en cierta medida, de las diferencias en sus dotaciones de factores y recursos naturales, en la competividad industrial y en las tradiciones y la orientación comerciales. En el caso de Japón, el resurgimiento de las grandes sociedades comerciales y el deseo de asegurarse materias primas han desempeñado un papel determinante; en el caso de la República Federal de Alemania, los principales factores han sido la fuerza competitiva de las empresas que sucedieron a la IG-Farben y una aparente falta de interés por establecer una industria petrolera importante de propiedad nacional (cerca del 90% de la industria petrolera de la República Federal de Alemania es de propiedad extranjera).

11 Vernon, *op. cit.*, p. 63; véase también la sección sobre tecnología y capacidad técnica, *infra*.

ses inauguraron 25 instalaciones nuevas, con lo que el total ascendió a 145. El número total de las oficinas extranjeras de los bancos del Reino Unido ascendía a 192 en 1972, las de la República Federal de Alemania a 103 y las de Francia a 91.[12] Los depósitos extranjeros representan una parte cada vez mayor del total de depósitos de los bancos multinacionales de Estados Unidos. Por ejemplo, para el caso de los bancos mayores con sede en Nueva York, los depósitos extranjeros pasaron de representar el 8.5% de los depósitos nacionales en 1960 al 33.6% en 1968 y el 65.5% en 1972.[13]

La expansión del mercado de eurodivisas, que llegaron a 100 000 millones de dólares para fines de 1972, juntamente con la extraordinaria expansión de las sucursales extranjeras, especialmente de los bancos de Estados Unidos, aseguran una fácil disponibilidad de fondos que pueden desplazarse en el plano internacional, así como un mecanismo para facilitar esos desplazamientos. Al mismo tiempo, proporcionan una importante fuente de créditos en varias zonas del mundo, además de los que puedan suministrar los bancos locales.

Formas de propiedad[14]

En general, las corporaciones multinacionales ejercen un control efectivo sobre sus filiales extranjeras al ser propietarias exclusivas o mayoritarias de ellas, aunque a menudo pueden ejercer ese control siendo propietarias minoritarias. Al menos el 80% de las filiales de Estados Unidos y el 75% de las filiales del Reino Unido son de propiedad exclusiva o están controladas por mayoría. En cuanto al capital invertido de esos dos países, el 90% lo ha sido en filiales que, por lo menos, son de propiedad mayoritaria. Esa tendencia a tener una propiedad y un control mayoritarios parece ser una característica general también de las corporaciones multinacionales de otros países, excepto en el caso de las japonesas, en las que una proporción más considerable de las filiales y del volumen de las inversiones corresponden a empresas mixtas de propiedad minoritaria. Esta diferencia en las formas de propiedad parece estar influida por diferencias en los métodos de control, así como en la distribución industrial y geográfica de las actividades realizadas en el extranjero. El predominio de las actividades mercantiles y de la industria ligera en el caso de las corporaciones multinacionales japonesas indica que, en muchos casos, puede ser adecuado contar con filiales relativamente pequeñas. Además, dado que una proporción bastante elevada de las inversiones japonesas, hechas en su mayor parte durante los últimos años, se encuentra en países en desarrollo, el tipo de propiedad también puede haberse visto influido por la tendencia de algunas corporaciones multinacionales japonesas a no ocupar un papel predominante en algunos de esos países. Esta influencia geográfica en la forma de propiedad también se observa en el hecho de que las filiales de propiedad exclusiva representan, sobre el número total de las filiales de las corporaciones estadounidenses, un porcentaje algo menor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Para los últimos 30 años, los datos correspondientes a Estados Unidos indican un leve aumento de la proporción de casos de propiedad minoritaria, en especial en los países en desarrollo. También hay indicios de que, cuanto más antigua es una filial, tanto más probable es que sea de propiedad exclusiva. Por supuesto, esta tendencia puede verse contrarrestada por las presiones ejercidas por los países receptores; ejemplo de ello son las tendencias recientes a un aumento de la propiedad local observadas en los países pertenecientes a la Organización de Países Exportadores de Petróleo y en otros.

12 Datos suministrados por el Chase Manhattan Bank.

13 Frank Mastrapasqua, *U.S. Expansion via Foreign Branching: Monetary Policy Implications*, Nueva York, 1973, pp. 23-25.

14 Véanse también los cuadros 16 a 18 del anexo III y la sección sobre administración de beneficios y políticas de propiedad, *infra*.

MAGNITUDES EN EL PANORAMA MUNDIAL[15]

La enorme dimensión y la importancia constantemente creciente de las corporaciones multinacionales quedan claramente reveladas cuando se consideran en el contexto de las actividades económicas mundiales. Aunque la comparación habitual entre las ventas anuales brutas de las corporaciones multinacionales y el producto nacional bruto de los países exagera la importancia relativa de las actividades de las corporaciones multinacionales, la conclusión general de que muchas corporaciones multinacionales son mayores que un gran número de economías nacionales sigue siendo válida. Así, el valor añadido por cada una de las diez corporaciones multinacionales más importantes fue en 1971 de más de 3 000 millones de dólares, o sea mayor que el producto nacional bruto de más de 80 países. El valor añadido por todas las corporaciones multinacionales, calculado en unos 500 000 millones de dólares en 1971, equivalía más o menos al quinto del producto nacional bruto mundial, sin incluir las economías de planificación centralizada.

La producción internacional, definida como la producción sujeta a control o decisión extranjeros y medida por las ventas de filiales extranjeras de corporaciones multinacionales, ha superado al comercio como principal vehículo del intercambio económico internacional. Se calcula que la producción internacional ascendió a unos 330 000 millones de dólares en 1971,[16] lo que supone algo más que el total de las exportaciones de todas las economías de mercado (310 000 millones de dólares).

Dado que se estima que la tasa de crecimiento de la producción internacional ha superado a las del producto interno bruto mundial o de las exportaciones mundiales, si se mantienen las tendencias recientes, una parte creciente de la producción mundial será generada por la producción extranjera de

15 Véase también el cuadro 19 en el anexo III.

16 Las estimaciones de la producción internacional hechas en los trabajos publicados varían según la metodología empleada. J. Polk, tomando como base las ventas relacionadas con inversiones directas e inversiones en cartera, calcula la producción internacional en 420 000 millones de dólares para 1968; véase Judd Polk, "The Internationalization of Production", versión mimeografiada, United States Council of the International Chamber of Commerce, 1969. J. Behrman, sobre la base de las ventas relacionadas con inversiones directas y en cartera, así como con los derechos de licencias, calcula la producción internacional en 450 000 millones de dólares para 1971; véase J. N. Behrman, "New Orientation in International Trade and Investment", en Pierre Uri, *Trade and Investmen Policies for the Seventies: New Challenges for the Atlantic Area and Japan*, Nueva York, 1971.

Ambos autores, sin hacer ajustes en el valor añadido, evalúan el producto interno bruto internacionalizado de las economías de mercado en 23% para 1968 (Polk) y 22% para 1971 (Behrman). Hechos los ajustes pertinentes, estos porcentajes serían considerablemente menores. S. Robock y K. Simmonds no incluyen al calcular la producción extranjera las inversiones en cartera ni los derechos de licencias; la cifra a que llegan con respecto a la producción extranjera para 1970 es de 230 000 millones de dólares, lo que representa aproximadamente el 11% del producto interno bruto de las economías de mercado. S. H. Robock y K. Simmonds, *International Business and Multinational Enterprises*, Homewood, Illinois, 1973.

corporaciones multinacionales.[17] Sin embargo, los acontecimientos futuros dependerán mucho del grado en que se adopten medidas nacionales e internacionales que permitan la continuación del crecimiento en esferas y direcciones convenientes, o medidas restrictivas que impidan un mayor crecimiento. Además, las relaciones cambiantes entre diferentes grupos de países, por ejemplo la cooperación y el intercambio cada vez mayores entre economías de mercado desarrolladas y economías de planificación centralizada, influirán en la dirección de las actividades de las corporaciones multinacionales.

Magnitudes en las economías de mercado desarrolladas[18]

Si bien puede discutirse el valor de integración mundial de la corporación internacional, su importancia para las relaciones entre las economías de mercado desarrolladas es indudable. La mayoría de las economías de mercado desarrolladas actúan simultáneamente como países de origen y países receptores. Sin embargo, Estados Unidos actúa principalmente como país de origen mientras que algunos otros países, tales como Chipre, Grecia, España, Turquía, Nueva Zelandia y Sudáfrica son casi exclusivamente receptores de corporaciones multinacionales extranjeras.

Durante el período cumprendido de 1968 a 1970, las corrientes de entrada de inversiones directas equivalían como promedio a sólo el 20% de las corrientes de salida para Estados Unidos, al 30% para Japón, al 63% para el Reino Unido y la República Federal de Alemania y al 90% para los Países Bajos. Lo contrario ocurre con la mayoría de los demás países. En Francia las corrientes de entrada de inversiones directas equivalían a casi el doble de las corrientes de salida, en Italia y Canadá a algo más del doble, en Nueva Zelandia al triple, en Bélgica al cuádruple y en Australia, España, Portugal y Sudáfrica eran entre 7.5 y 12 veces mayores que las corrientes de salida.

En lo que respecta a Estados Unidos, la posición preponderante en la economía corresponde a las corporaciones multinacionales nacionales y no a las corporaciones multinacionales extranjeras, cuya presencia no es aún importante. Más de la tercera parte de la producción industrial de Estados Unidos corresponde a las 187 corporaciones industriales multinacionales más importantes del país. En algunos sectores industriales, tales como el automotor, el farmacéutico y el de manufacturas metálicas, las ventas consolidadas de estas corporaciones equivalen a más de las tres cuartas partes de las ventas de todas las empresas de Estados Unidos, y en los sectores de refinado de petróleo, productos químicos, caucho y maquinaria eléctrica, a más de la mitad. A un grupo mayor de 264 corporaciones multinacionales, corresponde más de la mitad de todas las exportaciones de manufacturas de Estados Unidos. En 1971 las corporaciones multinacionales de Estados Unidos generaron una corriente de salida de capital de 4 800 millones de dólares para la inversión directa en el extranjero, y una corriente de entrada de aproximadamente 9 000 millones de dólares en intereses, dividendos, regalías y derechos de administración. Además, con la práctica muy extendida de los préstamos locales, su control de capitales en el extranjero es considerablemente mayor que el indicado por el valor en libros del activo y pasivo a largo plazo en el extranjero.[19]

Por el contrario, la importancia relativa de las corporaciones multinacionales extranjeras en Estados Unidos es limitada. La inversión extranjera en Estados Unidos, aunque dista de ser despreciable, consiste principalmente en inversiones en cartera. La inversión europea en Estados Unidos, por ejemplo, es casi tan elevada como la inversión de Estados Unidos en Europa; pero mientras que el 80% de esta última consiste en inversiones directas, el 70% de la inversión europea en Estados Unidos consiste en inversiones en cartera divididas en partes casi iguales entre acciones y bonos. Por ello, el valor contable de la inversión directa de Estados Unidos en otros países desarrollados, con la excepción de Países Bajos, es varias veces superior al valor contable de la inversión directa de esos países en Estados Unidos.[20] Las corporaciones multinacionales del Reino Unido, Países Bajos y Suecia son los principales inversionistas en Estados Unidos, y les corresponde aproximadamente el 60% de la inversión extranjera directa total. Aunque las corporaciones europeas, y más recientemente japonesas, han penetrado en la industria del petróleo en las manufacturas y en los servicios, no hay una sola industria en que hayan asumido un papel preponderante.

Con la excepción de Japón, ocurre lo contrario en las demás economías desarrolladas, donde las filiales extranjeras desempeñan un papel importante en la producción, la inversión, el empleo o las exportaciones.

En Japón, donde las políticas regulatorias han limitado la entrada extranjera, correspondía en 1968 a las empresas con participación de capital extranjero sólo el 2.3% del activo fijo total y el 1.65% de las ventas totales en el sector de manufacturas. El porcentaje era mucho más alto en las industrias del petróleo (60%) y del caucho (19%).[21] Dadas las recientes medidas japonesas de liberación, es muy probable que haya aumentado la participación de las filiales extranjeras (más de la mitad de las cuales son empresas conjuntas).

En Canadá, en el otro extremo, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras está muy generalizada y éstas concentran un tercio de la actividad total. Las filiales extranjeras aportan el 60% de la producción manufacturera y el 65% de la producción en minería y fundición. Corresponde a Estados

17 Mientras que en 1061 y 1971 el producto interno bruto de las economías de mercado a precios corrientes aumentó a una tasa media anual de 9%, la producción internacional, calculada sobre la base de las ventas a precios corrientes de las filiales extranjeras de Estados Unidos de 1962 a 1968, aumentó a una tasa media anual de aproximadamente 13 por ciento.

18 Véanse también los cuadros 20 a 25 en el anexo III.

19 Las exportaciones netas de capital de Estados Unidos para inversión directa en el extranjero como parte de los gastos en inversión de filiales estadounidenses varía considerablemente según el año, el sector y la esfera de inversión. En 1968 equivalía en Europa occidental menos de un tercio; en una muestra de 125 corporaciones multinacionales importantes (que representaban una sexta parte de las ventas de la industria de Estados Unidos en fábrica) sólo el 6.7% de la inversión extranjera bruta estaba financiado con la corriente neta de salida de capital de compañías matrices de Estados Unidos, y la fuente principal estaba constituida por reservas de depreciación, ganancias y préstamos extranjeros. *Business International, The Effects of United States Corporate Foreing, Investment, 1960-1970,* Nueva York, 1972.

20 El volumen de la inversión directa de Estados Unidos en la Comunidad Europea es 3.5 veces mayor que la inversión de la Comunidad en Estados Unidos; es 7 veces mayor en el caso de Canadá y casi 70 veces mayor en el caso de América Latina. Rainer Hellmann, *The Challenge to United States Dominance of the Multinational Corporation,* Nueva York, 1970.

21 Ministerio de Comercio e Industria de Japón, *Special Report on Foreign Owned Firms in Japan,* Tokio, 1968.

Unidos el 80% de la inversión extranjera directa total, y al Reino Unido la mayoría de la parte restante. En el Reino Unido, corresponde a filiales estadounidenses casi el 70% del volumen total de inversiones extranjeras. Aportan el 13% de la producción industrial total, emplean al 9.2% de la fuerza de trabajo y les corresponde la quinta parte de todas las exportaciones industriales.[22] En Bélgica corresponde a las filiales extranjeras un cuarto del producto nacional bruto, un tercio del total de las ventas, el 18% del empleo y el 30% de las exportaciones. Más de la mitad del total de las inversiones extranjeras directas pertenece a filiales controladas por Estados Unidos.[23] En la República Federal de Alemania, Italia y Francia, la penetración extranjera es menos pronunciada, y corresponde a Estados Unidos por lo menos la mitad de ella, excepto en el caso de Francia, donde asciende a un tercio.[24]

La importancia de las corporaciones multinacionales en las economías de mercado desarrolladas varía considerablemente según el sector industrial. Hay una alta concentración en un núcleo relativamente pequeño de sectores industriales caracterizados por el rápido crecimiento, la orientación hacia la exportación y el alto nivel de tecnología, sectores que son considerados también como sectores clave por los países receptores. Parece ser que en la mayoría de las economías de mercado desarrolladas las empresas de propiedad extranjera poseen porcentajes muy altos (de 75 a 100 por ciento) o altos (de 50 a 75 por ciento) en industrias caracterizadas por el alto nivel de tecnología. Así, hay una presencia extranjera elevada o muy elevada en la industria de la refinación de petróleo en Canadá, República Federal de Alemania y Japón. Hay una alta proporción de propiedad extranjera en la industria de productos químicos en Canadá, alta en Austria y media (25 a 50 por ciento) en la República Federal de Alemania y Noruega. Las industrias de computadoras y electrónicas son en gran parte de propiedad extranjera en la República Federal de Alemania y el Reino Unido. En la industria de equipo de transporte hay un porcentaje muy alto de propiedad extranjera en Canadá y en Australia, y un porcentaje medio en el Reino Unido. La industria de maquinaria eléctrica está en gran parte en manos de corporaciones extranjeras en Austria, la República Federal de Alemania y Canadá.

La presencia de corporaciones multinacionales de Estados Unidos es también más pronunciada en algunos sectores que en otros. Por ejemplo, controlan más de la mitad de la industria del petróleo en Bélgica, unas tres quintas partes de las industrias de alimentación, tabaco, refinado de petróleo, manufacturas metálicas, instrumental, computadoras y manufacturas técnicas en el Reino Unido, más del 15% de la producción de semiconductores y el 80% del equipo de computadoras y elaboración electrónica de datos en la Comunidad Europea. En el sector de servicios, la presencia estadounidense es considerable en la industria hotelera y en las actividades recreativas, en las empresas de consultores, en las relaciones públicas y en la banca. Se calcula que en 1970 había más de 30 bancos estadounidenses en Europa, y muchos de ellos habían establecido filiales conjuntamente con bancos europeos.

Otro indicio de la importancia de las filiales estadounidenses en los países desarrollados es su participación en la formación de capital fijo bruto de esos países. En Canadá en 1970 ascendía a un tercio y en el Reino Unido a un quinto, en Bélgica y Luxemburgo y en la República Federal de Alemania oscilaba entre el 12 y el 13% siendo de un 6% en Francia. En algunas industrias la participación era mucho más alta, por ejemplo, en Canadá ascendía a más del 50% en productos químicos, manufacturas metálicas, maquinaria y equipo de transporte.

Magnitudes en los países en desarrollo[25]

En 1968 correspondió a los países en desarrollo aproximadamente un tercio del valor contable de la inversión extranjera directa, en comparación con sólo una sexta parte del producto interno bruto mundial y una quinta parte de las exportaciones mundiales, sin incluir las economías de planificación centralizada. La mitad de la inversión extranjera directa de los países en desarrollo se destinó a la explotación de recursos naturales, poco menos de un tercio a actividades manufactureras y el resto al comercio, servicios públicos, transporte, banca, turismo, y otras actividades de servicios.

En términos generales, la importancia relativa de la corporación multinacional en los países en desarrollo está aumentando en los sectores manufacturero y de servicios y disminuyendo en las industrias primarias, en particular las relacionadas con la agricultura (plantaciones). En general, la importancia global de la corporación multinacional) está aumentando. Como fuente de la corriente neta de recursos hacia los países en desarrollo, las corrientes de inversión privada directa de estas corporaciones equivalían más o menos a un quinto del total en el decenio de 1960. Durante el mismo período, esta corriente aumentó a una tasa anual media del 9%. En seis de doce países en desarrollo con respecto a los cuales se dispone de datos, el volumen de inversiones extranjeras directas aumentó con mayor rapidez que el del producto interno bruto. En la segunda mitad del decenio de 1960, el poco aumento de la inversión en algunos países puede atribuirse a la liquidación de inversiones extranjeras mediante nacionalización.

El volumen relativo del capital acumulado varía según el sector industrial y el país, y la participación de la actividad de las filiales extranjeras en la producción, el empleo y las exportaciones varía en consecuencia. En algunos países, el contenido extranjero de la economía local es muy alto y está a veces concentrado en un sector, mientras que en otros países es menos importante o está más diversificado.

En el Oriente Medio, región a la cual corresponde el 9.4% del total de la inversión extranjera directa privada en los países en desarrollo, cerca del 90% del capital total de inversión

22 John Dunning, *United States Industry in Britain*, Londres, Economists' Advisory Group Research Study, *Financial Times*, 1972.

23 D. Van den Bulcke, *The Foreign Companies in Belgian Industry* Gante, Centro de Productividad Belga, 1973.

24 La participación extranjera en el capital nominal total de las empresas en la República Federal de Alemania ascendía a 19% a fines de 1968, y en Italia a 15% en 1965. En Francia, de un total de 707 millones de dólares de inversiones extranjeras directas en 1967, correspondía a Estados Unidos el 30%, a los países de la Comunidad Europea el 29% y a Suiza el 22%. G. Bertin, *Foreign investment in France*, en *Foreign Investment: The Experience of Host Countries*, I. Litvak y C. Maule, editores, Nueva York, 1970.

25 Véase también los cuadros 16 a 35 en el anexo III.

extranjera[26] está concentrado en el petróleo. En Sudamérica (36% del total), por el contrario, el 39% de la inversión extranjera esta concentrado en la manufactura, el 28% en el petróleo y el 10% en los servicios públicos. En Africa (20% del total), el 39% se destina al petróleo, el 20% a minería y fundición y el 19% a manufacturas. En Asia (15%), las manufacturas han atraído el 30%, el petróleo el 22% y la agricultura el 18% de la inversión extranjera total. En Centroamérica (19% del total), las manufacturas han atraído el 31%, el petróleo el 16% y el comercio el 13% del total.

Sin embargo, este cuadro general no revela el hecho de que las corporaciones multinacionales han tendido a concentrarse en unos pocos países en desarrollo. Sólo unos pocos países en desarrollo cuentan con capital de inversiones directas por más de 1 000 millones de dólares. Así, corresponde a Argentina, Brasil, la India, México, Nigeria, Venezuela y algunas islas del Caribe,[27] el 43% del volumen total de inversiones en países en desarrollo, proporción que es más o menos igual a la de su producto interno bruto combinado con respecto al total para todos los países en desarrollo. Según estimaciones de la OCDE correspondientes a fines de 1967, en otros 13 países[28] de varias regiones en desarrollo el capital invertido ascilaba entre los 500 y los 1 000 millones de dólares, lo que equivalía a casi otro 30% del capital total invertido en países en desarrollo. Esta concentración está relacionada con el sector en que predomina la inversión extranjera. En los países africanos, en Centroamérica y Sudámerica y en los países del Oriente Medio (Argelia, Libia, Nigeria, Zambia, Jamaica, Antillas holandesas, Trinidad y Tabago, Perú y Venezuela, Irán, Kuwait y Arabia Saudita) predominan las industrias extractivas. En todos estos países, el capital invertido en petróleo o minería excede de los 200 millones de dólares. En varios otros países predomina el sector manufacturero, habiéndose invertido más de 200 millones de dólares en manufacturas en Argentina, Brasil, la India, México y Filipinas. En la India y Malasia la inversión en la agricultura supera los 200 millones de dólares.

Las actividades de las corporaciones multinacionales estadounidenses representan la mitad del capital total de inversión extranjera directa en los países en desarrollo. Sin embargo, en algunas regiones, como Centroamérica y Sudamérica, corresponden a Estados Unidos casi dos tercios del capital total de inversión extranjera directa. El resto corresponde al Reino Unido (9%), Canadá (7%), Países Bajos (5%) y la República Federal de Alemania (4%). En Africa, por el contrario, corresponde a Estados Unidos sólo un quinto del volumen total; predomina el Reino Unido con 30%, le sigue Francia con 26%. Para Bélgica, Países Bajos e Italia esas cifras son el 7%, el 5% y el 4%, respectivamente. En el Oriente Medio corresponde a Estados Unidos 57%, al Reino Unido 27%, a Países Bajos y a Francia aproximadamente 5.5% cada uno. En Asia, el Reino Unido tiene la mayor participación (41%), le siguen Estados Unidos con 36%, Francia con 7% y Países Bajos con 5 por ciento.

En algunos países en desarrollo donde el capital invertido excede de los 500 millones de dólares, las filiales extranjeras de una sola economía de mercado desarrollada poseen más del 80% del total de capital invertido.[29]

Los datos sobre la participación de corporaciones multinacionales extranjeras en la producción local son limitados. Se estima que en Singapur, en 1966, las filiales de los principales países inversionistas habían aportado un tercio del valor añadido total en las manufacturas.[30] Se ha calculado que en el decenio de 1960 las ventas de empresas estadounidenses solamente representaban el 17% del valor bruto de la producción industrial de México, el 13% del de Filipinas, el 11% del de Argentina y Brasil.[31] En Centroamérica se estima que las filiales extranjeras aportan un 30% de la producción del sector manufacturero. Entre las 500 empresas manufactureras más importantes de Brasil, las filiales extranjeras controlaban el 37% del activo total.[32] En México, entre las empresas medianas y grandes, la participación extranjera media ponderada llegaba a 45% en 1970. La participación extranjera en la producción de las industrias manufactureras mexicanas, sin embargo, ascendía a 100% en los productos del caucho y materiales de transporte, y la participación ponderada a más de 75% en los productos químicos industriales y tabaco en 1970, mientras que la participación extranjera en la producción textil era sólo del 8%.[33]

Los gastos de las corporaciones multinacionales en plantas y equipo representan una parte variable de la formación de capital fijo bruto total de los países en desarrollo. En 1970, la parte de esos gastos que correspondía a filiales manufactureras de Estados Unidos era de 9% en México y de 18% en Brasil. En algunos casos, tales como la maquinaria eléctrica en Brasil, los gastos de filiales estadounidenses en plantas y equipo suponían más de la mitad de la formación de capital fijo total en la industria.[34]

Además de su papel predominante en la exportación de productos de las industrias extractivas, las corporaciones multinacionales están en general desempeñando un papel cada vez más importante en la exportación de manufacturas de países en desarrollo.[35] Hay pruebas de un aumento general en las expor-

26 El análisis de la distribución del capital de inversión extranjera directa en los países en desarrollo se basa en estimaciones aproximadas realizadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Véase OCDE, *Stock of Private Direct Investments by DAC Countries in Developing Countries, end 1967*, París, 1972.

27 Islas Leeward, Islas Windward, Bahamas, Barbados y Bermuda.

28 Argelia, Libia, Jamaica, Panamá, Trinidad y Tabago, Chile, Colombia, Perú, Irán, Kuwait, Arabia Saudita, Malasia y Filipinas.

29 En 1968, en Chile, Colombia, Panamá, Perú, Filipinas y Arabia Saudita, más del 80% del volumen de inversiones extranjeras pertenecía a filiales de Estados Unidos. En Zaire, el 88% de la inversión total correspondía a filiales belgas.

30 H. Hughes y You Poh Seng, *Foreign Investment and Industrialization in Singapore*, Canberra, *Australian National University Press, 1969*, p. 192.

31 Comisión Económica para América Latina, *Estudio Económico de América Latina* (Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.72.II.G.I), p. 293.

32 F. Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas; análisis de la experiencia brasilera*, Comisión Económica para América Latina, noviembre de 1970.

33 Véase C. Vaitsos, "The changing polices of Latin American Governments towards economic development and direct foreign investment, que se publicará en *Journal of World Trade Law*; Carlos Bazdresch Parada, "La política actual hacia la inversión extranjera directa", en *Comercio Exterior*, México, 1972, p. 1012.

34 Senado de Estados Unidos, Comisión de Hacienda, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and United States Trade and Labor*, Washington, 1973.

35 La contribución relativa de las filiales extranjeras puede verse afectada por su orientación hacia la sustitución de importaciones, que se beneficia de las políticas arancelarias restrictivas de los países receptores, y por el tipo de productos manufacturados de los países en desarrollo en relación con las necesidades globales de las corporaciones multinacionales.

taciones de las filiales, en relación con las ventas totales y en relación con las exportaciones totales del país receptor.

Así, las exportaciones de las filiales manufactureras estadounidenses en Centroamérica y Sudamérica equivalían al 4% de sus ventas totales en 1957, al 7.5% en 1965 y al 9.4% en 1968.[36] Su participación en las exportaciones totales de manufacturas de esas regiones, que ascendían a 12% en 1957, llegó a 41% en 1966. Esta participación varía según los países. Así, en Argentina de 1965 a 1968 correspondía a las exportaciones de filiales de Estados Unidos 14.5% del total de las exportaciones. En México en 1966 corrieron por cuenta de filiales manufactureras de Estados Unidos 87% de las exportaciones de manufacturas y en Brasil 42 por ciento.

Algunos datos aislados sugieren que, a pesar de su visibilidad y presencia en sectores clave, la contribución de las filiales extranjeras al producto interno bruto total de los países en desarrollo sigue siendo relativamente pequeña en la mayoría de los países receptores. Esto es así porque el grueso del producto interno bruto de la mayoría de los países en desarrollo se origina en la agricultura y en las industrias de servicios donde, en general, la presencia de la corporación multinacional es relativamente limitada.

Magnitudes en las economías de planificación centralizada

Aunque las economías de planificación centralizada han atraído sólo una cantidad muy pequeña de inversión directa y muy pocas filiales de corporaciones multinacionales, su participación en las actividades de estas corporaciones es mayor de lo que podría indicar un examen superficial de los datos más comunes. La forma en que las corporaciones multinacionales extienden sus operaciones en estas economías difiere de la que adoptan en otras. La participación en el capital en países donde la propiedad privada de los medios de producción no es compatible con el sistema es por supuesto poco común. Las principales excepciones son un número limitado de oficinas de ventas de corporaciones multinacionales y cierta participación minoritaria que es permitida por la ley en Rumania y, en forma muy limitada, en Hungría.[37]

Sin embargo, aparte el comercio directo, las relaciones entre las corporaciones multinacionales y las economías de planificación centralizadas han entrañado con frecuencia arreglos cooperativos en la producción, el desarrollo y el traspaso de tecnologías y la comercialización. La mayoría de estos arreglos son de origen relativamente reciente y reflejan la tendencia general de las economías de planificación centralizadas hacia políticas más abiertas, y un nuevo interés en la cooperación económica. En el caso típico, un complejo conjunto de medidas dispone la prestación de asistencia técnica por la corporación multinacional en la construcción de plantas (por ejemplo, Occidental Petroleum y el propuesto complejo de producción de fertilizantes en la URSS), las exportaciones e importaciones (por ejemplo, la compra por Occidental de los productos de las plantas y las ventas a la URSS de productos de Occidental) y crédito comercial.

Se ha calculado que a comienzos de 1973 unos 600 acuerdos de cooperación industrial con las economías de mercado desarrolladas estaban vigentes en países de Europa oriental. Más o menos un tercio de esos acuerdos se han concluido en los últimos dos o tres años, y puede preverse un rápido y continuo aumento. En general, puede atribuirse a estos acuerdos una proporción relativamente pequeña del comercio total con las economías de mercado desarrolladas. No obstante, en algunos países de Europa oriental representan ya del 10 al 15% de las exportaciones a las economías de mercado desarrolladas en algunas ramas de la industria. En Hungría, por ejemplo, equivalen a un sexto de las exportaciones de productos mecánicos a economías de mercado desarrolladas.[38]

De modo análogo, si bien estos acuerdos no suponen una parte considerable de la producción total de los países de Europa oriental, son importantes en algunas ramas. Se trata principalmente de industrias que exigen alta tecnología o grandes inversiones. Por ejemplo, se espera que más de la mitad de la producción de automóviles de turismo en la URSS en 1975 provenga de la Fiat, en virtud de uno de los primeros acuerdos de cooperación industrial negociado con Italia. La cifra actual correspondiente a Polonia es de dos quintas partes.

Más recientemente, el papel de las corporaciones multinacionales en la explotación de recursos naturales en la URSS ha asumido particular importancia. El proyecto de explotación del cobre de Siberia oriental en vías de negociación con corporaciones multinacionales entrañará una inversión de 1 000 a 2 000 millones de dólares, con una producción anual de varios cientos de miles de toneladas. El proyecto de aprovechamiento del gas natural de Siberia, en que participarán también activamente corporaciones multinacionales, aportaría una parte importante de la producción total de gas natural de la URSS para 1980. Además, dado que las exportaciones de estos recursos naturales continuarían mucho después de pagada la inversión extranjera inicial, la capacidad de importación se ampliaría en forma correspondiente. Otra consecuencia de estos proyectos es que, a causa de los grandes desembolsos y del alcance de las actividades en juego, requerirán probablemente la participación de corporaciones multinacionales muy grandes o de consorcios de varias de ellas. Por otra parte, puesto que muchos de estos arreglos entrañan grandes pagos diferidos cuya financiación está más allá de la capacidad de las corporaciones multinacionales, requerirán la intervención de bancos o instituciones de crédito a la exportación.

Se han formalizado también acuerdos cooperativos similares entre empresas de las economías de planificación centralizadas y países en desarrollo. En este caso la situación se invierte y las economías de planificación centralizada son habitualmente las suministradoras de ayuda técnica, maquinaria y equipo y créditos, pagaderos con los productos de la planta instalada.

36 Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *United States Business Investment in Foreign Countries, 1960,* Washington, 1960, y *Survey of Current Business,* octubre de 1970.

37 Yugoslavia es un caso especial. Fue el primer país socialista que permitió una participación minoritaria de empresas extranjeras. Una enmienda constitucional de 1971 llega incluso a ofrecer garantías contra la expropiación y nacionalización futuras una vez entrado en vigor el contrato de formación de empresa mixta.

38 Comisión Económica para Europa, *Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries* (documento mimeografiado, E/ECE/844, 14 de marzo de 1973).

En los últimos años esta cooperación se ha convertido en una fuente en rápido aumento de la asistencia para el desarrollo suministrada por países socialistas. Entre los principales asociados de países socialistas figuran la India y los países de Africa del Norte. Desde 1971 ha habido una tendencia a extenderse rápidamente a nuevos asociados en otras regiones y continentes.[39]

RESUMEN

El término "corporación multinacional", utilizado conforme a la redacción de la resolución del Consejo Económico y Social, se emplea en este informe en un sentido amplio que comprende todas las empresas que controlan activos —fábricas, minas, oficinas de ventas y otras— en dos o más países. Según esta definición, corresponde a las corporaciones multinacionales la mayor parte de la inversión extranjera directa, y esta inversión se utiliza como una de las medidas de la dimensión de las actividades de las corporaciones multinacionales. Dado que el grueso de las actividades de corporaciones multinacionales se concentra en un número relativamente pequeño de empresas, la descripción de estas empresas proporciona un cuadro bastante exacto de las características de las corporaciones multinacionales.

La corporación multinacional típica es una empresa grande, predominantemente oligopolística, con ventas que llegan a cientos de millones de dólares y filiales en muchos países. Otra característica importante es que la mayoría de las compañías matrices de corporaciones multinacionales están situadas en países desarrollados. Más de la mitad de las corporaciones multinacionales con ventas anuales totales de manufacturas de más de mil millones de dólares están en Estados Unidos, país al que también corresponde más de la mitad del total del valor contable estimado de las inversiones, que para 1971 habían llegado a unos 160 000 millones de dólares. Estados Unidos, juntamente con el Reino Unido, Francia y República Federal de Alemania, copan el 80% de las actividades extranjeras de las corporaciones multinacionales.

Las corporaciones multinacionales, especialmente las de Japón, República Federal de Alemania y Estados Unidos, han crecido espectacularmente en los dos últimos decenios, reflejando el rápido crecimiento económico de la posguerra, los avances tecnológicos, la búsqueda intensificada de fuentes de materias primas y de mercados y los cambios en el poderío económico relativo de los principales países industriales. Aunque durante el decenio de 1960 las actividades de las corporaciones multinacionales aumentaron más rápidamente en los países receptores desarrollados que en los países en desarrollo, y aunque, en cuanto al total estimado de capital de inversión directa, estos últimos han recibido sólo la mitad de lo que ha ido a parar a los países desarrollados, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras en los países en desarrollo reviste en general mayor importancia relativa, pues sus economías en total equivalen a mucho menos de la mitad del total de las economías de mercado desarrolladas.

La distribución de las inversiones en los países en desarrollo sigue reflejando vínculos históricos, algunos de antigua naturaleza colonial. Las corporaciones multinacionales eran activas en las esferas extractivas, agrícolas y de servicios públicos —donde les corresponden todavía actualmente casi las dos terceras partes del capital de inversión directa— antes de pasar a ser prominentes en las manufacturas y, recientemente, en los servicios, sobre todo en la banca. En los países en desarrollo su participación en las manufacturas es de no más de una cuarta parte, mientras que en las economías de mercado desarrolladas equivale a la mitad de las inversiones totales en esas actividades.

Gracias a su capacidad de movilizar capital, tecnología y capacidad empresarial a través de fronteras nacionales, la corporación multinacional se ha convertido en el principal vehículo de internacionalización de la producción, proceso éste que está adquiriendo importancia creciente en las relaciones económicas internacionales. La producción internacional (definida como las ventas de filiales extranjeras de corporaciones multinacionales a no filiales), calculada en aproximadamente 330 000 millones de dólares en 1971, iguala, y en algunos países incluso supera, al comercio como principal vehículo del intercambio económico internacional. El hecho de que una parte creciente de la producción mundial vaya a ser generada o no por corporaciones multinacionales dependerá mucho de la dirección y la eficacia de las medidas de reglamentación nacional e internacional.

Si bien el papel de la corporación multinacional en la asignación racional de recursos a nivel mundial es discutible, su importancia en la interconexión de las economías de la mayoría de los países desarrollados no deja lugar a dudas. Muchos de estos países sirven simultáneamente como países de origen y países receptores, pero la simetría se rompe en el caso de Estados Unidos, que es principalmente un país de origen, y en los países de Europa meridional y del hemisferio sur, que son principalmente países receptores.

La importancia de las corporaciones multinacionales en las economías de mercado desarrolladas varía considerablemente según el país y el sector industrial, con una alta concentración en un número bastante pequeño de sectores caracterizados por el rápido crecimiento, la orientación hacia la exportación y la alta tecnología, algunos de ellos considerados como sectores clave por los países receptores.

En muchos países en desarrollo la presencia de corporaciones multinacionales reviste cada vez mayor importancia en lo que atañe a la totalidad de las corrientes de entrada de capital de países industriales y a la producción del sector interno. La posición preponderante de corporaciones multinacionales en las industrias extractivas parece estar disminuyendo, pero hay una tendencia al aumento en las manufacturas y otros sectores.

En las economías de planificación centralizada, la presencia moderada pero creciente de las corporaciones multinacionales ha adoptado una forma diversa, como reflejo del sistema político y económico local. Si bien sólo unos pocos países permiten la participación minoritaria en el capital social, las relaciones de las corporaciones multinacionales con las economías de planificación centralizada han entrañado habitualmente acuerdos de cooperación industrial, transferencia de tecnología y comercialización, principalmente en las esferas del aprovechamiento de los recursos naturales y la alta tecnología.

39 Véase más información en "Las economías de planificación centralizada y la Estrategia Internacional del Desarrollo", en *Aplicación de la estrategia internacional del desarrollo. Monografías para el primer examen y evaluación generales de los progresos realizados durante el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, vol. II (Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.73.II.A.3.).

Sección Nacional

SECTOR PUBLICO

Debate sobre las empresas estatales

A raíz de las declaraciones que hizo el 26 de octubre pasado el Secretario del Patrimonio Nacional, sobre la conveniencia de que "algunas empresas que ahora maneja el Estado vuelvan a la iniciativa privada, siempre y cuando éstas no constituyan un factor esencial dentro de la infraestructura industrial de la nación", surgió un vivo debate caracterizado por réplicas y contrarréplicas y a veces por argumentos encendidos que reflejaban posiciones de sectores o grupos.

El titular de la SEPANAL había precisado que el Gobierno no vendería las industrias que componen las ramas del azúcar y la química, ya que las instalaciones industriales de esas empresas resultan muy grandes y, por ende, muy caras para la iniciativa privada. Otros renglones, como la hotelería, no serían abandonados por el Estado, ya que están casi totalmente dominados por intereses extranjeros. Puntualizó entonces el funcionario que la venta a particulares de las empresas de participación estatal sólo se haría a compañías nacionales, con la debida garantía de capital.

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 así se manifieste.

Al respecto varios funcionarios públicos externaron sucesivamente sus opiniones. Así, el Director de Nacional Financiera, S. A., dijo que "la medida sería saludable y que, dentro de la misma consideración, NAFINSA puso a la venta acciones de algunas empresas como Cananea, Altos Hornos, Autlán y otras, de manera que la participación de particulares esté presente en nuestras empresas".

Por su parte, el Secretario de Hacienda, además de corroborar lo anterior, expresó que "el Estado seguirá haciendo inversiones en campos con deficiencias de inversión en los que el sector privado no concurre".

Muy pronto la polémica se extendió a los más variados sectores, desde las organizaciones empresariales hasta los sindicatos obreros y las agrupaciones campesinas, y desde los colegios profesionales hasta los partidos políticos.

En el curso del debate, los principales representantes de los empresarios coincidieron en que la iniciativa privada debía aprovechar la oportunidad que se les presentaba para adquirir las empresas productoras de bienes y servicios, tanto las que se crearon al amparo del Gobierno como aquellas que, por deficiente administración, pasaron de las manos de empresarios particulares al sector público, para no cerrar fuentes de trabajo.

Argumentaron los empresarios que, de llevarse a cabo la reprivatización de esas empresas, ello fomentaría la inversión privada y permitiría un mayor desarrollo, al liberar al Estado de un trabajo excesivo.

De las posiciones principales del sector empresarial se recogen por su importancia las siguientes:

– Conveniencia de deslindar los campos de intervención del Estado en la vida económica del país, para que pueda complir con sus funciones económicas y sociales y no sustituya a la iniciativa privada, sino que la promueva.

– Las empresas administradas por el Gobierno no resultan eficaces en su productividad; por tanto, no puedn cumplir su cometido económico y social.

– Los empresarios están dispuestos a comprar las empresas productoras y de servicios, fundamentalmente las controladas por SOMEX y el Banco Internacional, S. A., siempre y cuando tengan ganancias. Asimismo, se interesan en adquirir hoteles, restaurantes, plantas productoras de papel y de línea blanca, embotelladoras de refrescos, y otras empresas que compiten con las que maneja la iniciativa privada.

– El Estado requiere enormes recursos para otras actividades. Puede procurárselos mediante la venta de esas empresas, para impulsar aquellas ramas que no compitan con la empresa privada.

– La reprivatización de las empresas paraestatales, que el sector privado siem-

pre ha propugnado, reforzará la política de unidad nacional, que con tanto empeño persigue el actual Gobierno.

– Los recursos públicos no deben invertirse en empresas carentes de objetivos sociales, puesto que cuando ello ocurre se distraen importantes medios que son necesarios para actividades que sólo competen al Estado.

Ante la insistencia de los empresarios por obtener mayor información sobre el estado financiero de las empresas paraestatales, el titular de la SEPANAL aportó algunos datos:

Son 243 las empresas que integran el subsector paraestatal y aportan el 8% del producto nacional bruto. En conjunto ocupan a 495 000 trabajadores y tienen una producción anual aproximada de 48 000 millones de pesos.

Además, pagan al fisco impuestos por un total de 3 500 millones de pesos anuales, con un índice nulo de evasión.

Subrayó el funcionario que la situación financiera de las empresas del Estado muchas veces no equivale a la que guardan las del sector privado, precisamente poque llevan a cabo propósitos múltiples: descentralización, justicia social, mayores salarios, participación de los trabajadores en el manejo de las industrias, etc. Por ello, algunas deben recibir subsidios del Gobierno, cuyo valor total apenas alcanza la suma de 60 millones de pesos anuales.

Como claro ejemplo de la capacidad del Estado para administrar industrias productoras de bienes y servicios, los observadores mencionaron al Combinado Industrial de Sahagún, el cual agrupa a 3 empresas de primordial importancia para el desarrollo de México: Diesel Nacional, S. A. (DINA), Siderúrgica Nacional, S. A. (SIDENA), y Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, S. A. (CNCF), que producen y venden diversas unidades de transporte, maquinaria especializada y equipos de fundición, forja y laminados de acero.

Estas tres empresas paraestatales son fuente directa de trabajo para 12 143 personas, independientemente de aquellas que han sido empleadas a través de la organización de cooperativas productoras de artículos que consumen las propias empresas. Además, de acuerdo con los proyectos de expansión, se estima que en 1974 la ocupación en esas empresas aumentará cuando menos a 14 354 personas directamente empleadas por ellas.

Durante el ejercicio de 1972, el Combinado de Sahagún pagó por concepto de impuestos 107.6 millones de pesos y el monto de salarios fue de 350.4 millones, en tanto que el valor global de la producción llegó a 2 017.6 millones.

Con motivo del acto de la mexicanización de la planta propiedad de la Heinz International, el presidente Echeverría afirmó que proponer la venta de algunas empresas no obedece a ninguna doctrina, sino al hecho de que el Estado no debe administrar permanentemente algunas empresas que en su oportunidad quebraron en manos de particulares y fueron rescatadas por el sector público a fin de no cerrar fuentes laborales, en detrimento de muchos trabajadores. El Lic. Echeverría reiteró que México mantendrá su régimen de economía mixta y explicó que en todas las empresas se necesita audacia, espíritu nacionalista y defensa de los intereses patrios.

Por su parte, el Director General de NAFINSA declaró que cualquier particular tiene derecho a convertirse en dueño o accionista de las empresas en que esa financiera tiene ingerencia, por vía de la oferta directa ante ella o adquiriendo las acciones en la Bolsa de Valores. Agregó que tanto el Gobierno federal como la Nacional Financiera consideran convenientes las operaciones del tipo realizado con la empresa Heinz International, es decir, la intervención con capital para que los particulares participen en la mexicanización de las empresas extranjeras, en el marco de una economía de carácter tripartita: El Gobierno federal, el Gobierno local y los particulares.

Posteriormente por voz del Secretario del Trabajo se hizo saber que las centrales obreras no aprobaban la venta a particulares de las empresas paraestatales. Agregó el funcionario que los trabajadores opinaban que lejos de dar pasos atrás había que darlos hacia adelante; por tanto, según ellos, el Estado debía intervenir aún más en la economía del país.

Muy avanzada la polémica, el Colegio Nacional de Economistas, A. C., tomó posición al respecto. Las siguientes son algunas conclusiones dadas a la publicidad por esa asociación profesional:

"No existe, en la economía moderna, un criterio universal para deslindar el área de influencia y los límites de acción del sector público. El caso de México es un claro ejemplo de economía de mercado en que, adicionalmente a las funciones tradicionales de apoyo, ha sido necesaria la intervención del Estado en diversas áreas colectivas porque así lo exigió el bienestar de la comunidad.

"No aceptamos tesis que pretendan dividir la economía en compartimientos estancos. No hay fórmula que pueda prevalecer por encima de la de servir al pueblo. Si el Estado logra este objetivo participando en la producción y distribución de bienes y servicios, es su obligación hacerlo.

"Por su parte, el Estado mexicano ha intervenido en la economía con criterios claros; ha rescatado recursos nacionales básicos que estaban en manos estranjeras; ha creado la infraestructura para el desarrollo agrícola e industrial; ha protegido el resurgimiento de actividades productivas que la competencia extranjera hacía imposible; ha establecido actividades clave para el desarrollo ulterior de nuevas ramas productivas, etc. Esto respondió no sólo a la falta de recursos o iniciativa del sector privado, sino que también fue consecuencia de la responsabilidad económica y social que los gobiernos revolucionarios habían adquirido y que corresponde al espíritu de la Constitución de 1917.

"Como parte de esta responsabilidad, el Estado también ha intervenido en la medida en que el sector privado no ha realizado las inversiones necesarias para fortalecer el desarrollo, o bien ha sido un administrador ineficiente con riesgos de cancelar fuentes de empleo y producción que no pueden, ni deben, cerrarse, ni tampoco ser absorbidas por capitales extranjeros.

"En México, la inversión pública persigue acelerar la formación de capital, generar un volumen importante de ocupación, compensar las fluctuaciones de la inversión privada, fomentar las exportaciones y la sustitución de importaciones y estimular el desarrollo nacional.

"La intervención del Estado en la economía es la única forma de acelerar

el predominio del interés de las mayorías sobre las de grupos reducidos. Estos objetivos serían mero espejismo si el Estado no participara directamente en las áreas productivas, particularmente en las que crean nuevas actividades, redistribuyen el ingreso y canalizan recursos a sectores a donde no acudirían, de prevalecer criterios convecionales de rentabilidad empresarial. El desarrollo económico es un problema demasiado importante para la sociedad y no debe quedar al libre juego de las fuerzas del mercado.

"En este contexto, el Estado mexicano ha participado en actividades básicas, en las que la rentabilidad de las inversiones se contempla a largo plazo y cuya prioridad social obliga al control estatal, como la producción de energéticos, fertilizantes, acero y otros.

"Ha sido necesario también que el Estado participe en actividades estratégicas como la minería y el turismo, en tanto la escala de las inversiones requeridas sobrepasó la capacidad financiera, técnica y administrativa del sector privado nacional y las puso peligrosamente en poder del capital extranjero.

"El Estado recogió, además, una variada gama de empresas que fueron relegadas por el sector empresarial por incosteables. En este caso, el sector público ha asignado recursos humanos, financieros y físicos cuyo costo social recae sobre el pueblo. En la mayoría de estas empresas se ha demostrado la eficiencia del Estado como administrador, al convertirlas en fuentes estables de empleo y de recursos financieros para obras de beneficio colectivo.

"El Estado ha impulsado las empresas públicas al grado de hacerlas económicamente apetecibles a los empresarios privados. De acuerdo con una muestra estadística de las principales empresas privadas y paraestatales dada a conocer por un órgano del sector privado, las empresas de participación estatal representan 6% del total y generan 18% de las ventas y 25% de las utilidades. Esto es el resultado de la estrategia combinada de la Secretaría del Patrimonio Nacional en lo técnico y lo administrativo y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lo financiero.

"La redituabilidad no siempre es un buen indicador para juzgar la eficiencia de una empresa. Hay actividades cuya contribución al desarrollo no se puede medir por las utilidades que generan; por tanto, deben ser evaluadas con un criterio social mucho más amplio. La seguridad y la asistencia social, la investigación científica, la educación, el fomento a la cultura, la alimentación y la vivienda, son ramas en las que prevalece dicho criterio; en ellas antes que las utilidades se debe destacar su contribución al desarrollo.

"Algunas empresas públicas arrojan saldos contables negativos o utilidades reducidas, porque subsidian deliberadamente al sector empresarial privado o porque subsidian a los agricultores y algunas ramas industriales. Otras operan en sectores que atraviesan por etapas especialmente difíciles, por lo que las utilidades no pueden reflejar la eficiencia de su administración.

"La única entidad socialmente responsable ante el pueblo es el Estado, por ello los sectores de la industria básica, estratégica y de beneficio social, nunca han estado en venta. La posibilidad de compra de acciones de las empresas de participación estatal, productoras de bienes y servicios no esenciales, siempre ha estado abierta, sujeta a las modalidades que dicta el interés público. Tal es el caso de la venta pública de acciones de la Compañía Minera Cananea, de la Compañía Minera Autlán y de instituciones financieras estatales y mixtas como Nacional Financiera, el grupo Somex-Banco Mexicano y Banco Internacional.

"Sin embargo, caben algunas reflexiones. Las empresas que son redituables constituyen fuente de acumulación de capital y financiamiento del sector paraestatal y cuadyuvan para sostener a las que arrojan resultados deficitarios. Para acudir en apoyo de regiones, actividades o grupos marginados es preciso contar con recursos provenientes no de la enajenación de activos, sino de las fuentes de ingresos con que ya cuenta el Estado.

"Recientemente se ha planteado la probable venta de algunas empresas de participación estatal. Sin embargo, no se trata, como algunos quieren suponer, de enajenar los recursos de la nación, sino de sanear, en su origen, las finanzas públicas. En todo caso, los ingresos que pudiera generar la venta de empresas de participación estatal, serían marginales para financiar proyectos básicos de desarrollo, en áreas tales como la petroquímica y los energéticos, en que el monto de las inversiones es muy elevado.

"Cabe recordar que el único caso de enajenación de empresas públicas hace 10 años, en que fue devuelta la operación de las empacadoras de Heinz a intereses privados, devino en reciente fracaso de esta empresa, que hubo de ser rescatada nuevamente por el sector público a fin de mantener la fuente de empleo.

"Dentro de este contexto, el Estado podría ofrecer participación a los inversionistas privados en los nuevos proyectos o en los de ampliación que tengan algunas empresas públicas y en las operaciones de mexicanización que se lleven a cabo. Esto sí respondería cabalmente a nuestro carácter de economía mixta en la que los distintos sectores del país contribuirán, conjuntamente, a la solución de los grandes problemas nacionales: el aumento real de nuestra capacidad productiva para dar empleo a un número creciente de mexicanos y la utilización de dicha capacidad productiva con un sentido nacionalista y eficaz."

En lo que, al parecer, fue el final de la discusión, el titular de Patrimonio Nacional al salir de su acuerdo con el presidente Echeverría, declaró el 15 de noviembre que de acuerdo con el resultado de la consulta sobre el particular entre los sectores no patronales, se llegó a la determinación de no vender las empresas estatales.

De sus afirmaciones en esa oportunidad destaca lo siguiente:

"Recientemente diversas secretarías de Estado, entre ellas la del Patrimonio Nacional, recibieron solicitudes de distintas agrupaciones patronales para que se les vendieran algunas de las empresas que producen bienes y servicios para el mercado y que opera al sector público, sea porque fueron creadas por él o bien porque al haber fracaso negociaciones privadas y no queriendo cerrar una fuente de trabajo o una industria importante para el desarrollo nacional, tuvo que tomarlas, rehabilitarlas con dineros del pueblo y ponerlas en condiciones de equilibio financiero o de francas utilidades."

"No se justifica la existencia de un sector paraestatal débil, junto a un sector privado cuya fuerza es creciente, en

razón del desarrollo económico del país."

"Los dos sectores obedecen a objetivos distintos en sus promociones: el privado, como es natural, busca preferentemente la obtención de máximas utilidades; el sector público también, pero al mismo tiempo trata de crear polos de desarrollo, estimular en su crecimiento a las zonas marginadas del país y conservar y aumentar las fuentes de trabajo. Todos estos factores hacen que los resultados financieros entre empresas similares sean distintos, cuando se trata del beneficio de la economía individual, que cuando se busca el desarrollo económico y el bienestar colectivo."

"En esta forma, se busca un beneficio mayor para grupos y regiones que de otra manera estarían desamparados. Ambos sectores han contribuido al desarrollo económico del país en el marco de economía mixta que consagra la Constitución, pero hay que reconocer que no son idénticos los móviles que impulsan la acción de cada uno de ellos: la maximización de utilidades y el mayor impacto posible sobre el crecimiento económico y la justicia social, factores que, muy frecuentemente, no son compatibles con las altas utilidades financieras."

"La economía mixta ha sido la respuesta histórica a la tesis del Estado concebido como mero defensor del orden e indiferente a los procesos sociales, que generó una sociedad contraria a los principios democráticos. Su existencia es congruente con la alta finalidad y la obligación legal del Estado de mantener la paz colectiva en un clima de libertades individuales, mediante la transformación de la comunidad hacia formas de mayor justicia y equidad."

"El sector público ha surgido además como una respuesta a tres problemas fundamentales:

"1. *El nacionalismo económico.* De acuerdo con esta doctrina se crean empresas para explotar recursos que el Estado se reserva, o participa en otras, en un esfuerzo por mantener la nacionalidad de las fuentes productivas y en un deseo de ser el amo de su propia casa y de no compartir con nadie de fuera las decisiones en cuanto a la orientación de nuestro desarrollo económico; tal es el caso de los recursos naturales no renovables y de industrias claves para el desarrollo del país, como las de energéticos, la del acero y la petroquímica, así como la turística.

"2. *El desarrollo económico.* Es muy frecuente que determinadas actividades industriales no sean atractivas a la inversión privada por lo alto de la inversión o por lo reducido de sus rendimientos a corto plazo. En este caso caen la petroquímica básica y la metalmecánica. En estas ramas el Estado invierte cantidades que parecen estar fuera de las posibilidades privadas y sus rendimientos son indirectos; por la actividad económica que promueven y no sólo por los dividendos del capital invertido. Posteriormente, estas industrias pueden ser muy redituables, pero no hay justificación alguna para pasarlas a quienes no tomaron el riesgo inicial y se quieren aprovechar de una industria que salió a flote por el esfuerzo del pueblo.

"3. *La escasez de caudal.* En etapas intermedias del desarrollo es frecuente encontrar dificultades para suscribir el capital de una empresa, especialmente la parte mexicana de las empresas de capital mixto. El Estado suscribe este capital a través de sus sociedades financieras o bien directamente; en este caso no se justifica vender lo que se tiene cuando hay amplios márgenes de inversión nueva para aquellos que están deseosos de sustituir al Estado, máxime cuando en su momento no pudieron hacerlo.

"Además de lo anterior, la complejidad de los factores que concurren en la economía mundial contemporánea, así como los crecientes fenómenos de escasez y especulación de energéticos y materias primas, que comienzan a manifestarse en todas las latitudes y repercuten en las esferas nacionales, hacen aún más necesario el vigorizamiento de la acción del poder público para la regulación y ordenación de la vida económica, a través de los instrumentos de que dispone.

"En el presente régimen de gobierno prácticamente todas las ampliaciones y las promociones estatales han llevado como socio al sector privado. Tales son los casos de: [véase cuadro inserto]

"En todas estas empresas, cuyos activos son de más de 32 000 millones de pesos, los consejos de Administración son mixtos y han trabajado armoniosamente y sin problemas, mas parece que las discrepancias están en quienes no han tomado la decisión de asociarse con el Estado porque no han tenido confianza. En los casos citados no se consideró al Estado ni mal socio ni pésimo administrador.

"Además, el Estado mexicano se ha esforzado siempre para que distintos grupos de la comunidad participen en sus nuevas inversiones, bien sea invitándolos a suscribir parte del capital o colocando sus acciones en el mercado de valores.

		% de participación estatal	*Activo total (millones)*
1	Química Flúor, S. A. de C. V.	17	500
2	Minera de Cananea, S. A.	26	1 242
3	Teléfonos de México, S. A.	51	12 198
4	Mexicana de Cobre, S. A.	44	5 000
5	Tereftalatos Mexicanos, S. A.	35	800
6	EXIMIN, S. A.	50	5
7	EXMEX, S. A.	51	3
8	Minera Lampazos, S. A.	32	30
9	Cía. Minera Cedros, S. A.	20	16
10	Exportadora de Sal, S. A.	25	400
11	Cía. Minera Autlán, S. A.	51	317
12	Cía. Exploradora del Istmo, S. A.	64	291
13	Cía. Minera Nacozari, S. A.	15	10
14	Banco Internacional, S. A.	51	2 700
15	Consorcio Minero Benito Juárez-Peña Colorada, S. A.	53	616
16	Siderúrgica Lázaro Cardenas-Las Truchas, S. A.	*	6 560
17	Motores Perkins, S. A. de C. V.	67	125
18	Fábrica Nacional de Máquinas Herramientas, S. A.	50	30
19	Tabamex, S. A.	52	253
20	Azufrera Panamericana, S. A.	96	514
21	Univex, S. A.	10	624
22	Renault Mexicana, S. A.	40	175

* Pendiente de suscripción.

En esta forma, el Estado participa con grupos privados en sus empresas y más que vender lo que tiene, invita a los que tanto poseen a comprar empresas extranjeras o a participar con el Estado como socio."

SECTOR FINANCIERO

La Cuenta de la Hacienda Pública Federal de 1972

Durante los últimos días de octubre y primeros de noviembre, el Congreso de la Unión discutió y aprobó la Cuenta de la Hacienda Pública Federal correspondiente a 1972, que comprende los gastos e ingresos del Gobierno federal y de los organismos descentralizados y empresas de participación estatal. Además se analizaron los ingresos y gastos fiscales del Departamento del Distrito Federal y de los territorios de Baja California y Quintana Roo.

Sector público federal: ingresos y gastos consolidados

Los ingresos totales del sector público federal (incluye Gobierno federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal) fueron de 126 112 millones de pesos durante el ejercicio de 1972, cifra superior en 17% a los ingresos totales presupuestados para ese mismo año y en 4.6% a los ingresos reales obtenidos en 1971.[1] Este incremento es, sin embargo, menor que el registrado en los ingresos del sector público federal en 1971, con relación al año anterior (10.5%). No obstante, considerando la colocación de empréstitos del Gobierno federal y los financiamientos del sector paraestatal (como se hizo en la cuenta pública de 1971), los cuales fueron de 37 550 millones de pesos en 1972, los ingresos reales del sector público superaron en 35.7% a los de aquel año.

Los gastos totales del sector fueron de 148 762 millones de pesos en 1972, cifra superior en 20.6% a los presupuestados para ese mismo año y en 22.6% al gasto real ejercido durante 1971 (véase el cuadro 1).

CUADRO 1

Sector público federal: Resumen de la cuenta doble de las operaciones presupuestales, 1972
(Millones de pesos)

Concepto	*Monto*	*Concepto*	*Monto*
Gastos presupuestales efectivos	132 887	Ingresos presupuestales efectivos	110 857
Amortización de deuda	15 881	Colocación de empréstitos y financiamientos	37 550
Suma	*148 768*	*Suma*	*148 407*
Superávit de organismos y empresas del sector público	283	Déficit presupuestal del Gobierno federal	644
Total	*149 051*	*Total*	*149 051*

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Congreso de la Unión.

La colocación de empréstitos del Gobierno federal fue de 22 333 millones de pesos (41.1% de sus ingresos efectivos de ley) y los financiamientos internos y externos de los organismos descentralizados y empresas de participación estatal ascendieron a 15 217 millones de pesos (21.2% de sus ingresos totales). La suma de estas cifras representa el 7.3% del producto interno bruto de 1972, medido a precios corrientes, el cual ascendió a 513 700 millones de pesos, según el informe del Banco de México.

La colocación de empréstitos y financiamientos del sector público se hizo necesaria para impulsar el ritmo de crecimiento de la economía nacional, que en 1971 experimentó una disminución. Ante la insuficiencia de nuevas inversiones y de creación de empleos por parte del sector privado, el Gobierno ha tenido que actuar en este sentido, aunque para ello tenga necesidad de utilizar mayores recursos crediticios.

Gobierno federal: ingresos

Los ingresos totales del Gobierno federal en 1972 ascendieron a 54 291 millones de pesos, que representan el 43% de los del sector público federal y son 37% menores respecto a los presupuestados para ese mismo año. Con el cambio de técnica presupuestal, implantado en diciembre de 1971 para el ejercicio de 1972, la discrepancia entre las cifras presupuestadas y reales disminuyó, pues en 1971, por ejemplo, esta diferencia fue del 78 por ciento.

Los principales renglones de ingresos reales que más aumentaron respecto a los de 1971 fueron: aprovechamientos, 73%; impuestos a la industria, producción y comercio, a la tenencia y uso de bienes y a servicios industriales, 32%; impuesto sobre la renta, 25%; derechos por la prestación de servicio públicos, 18%, y productos, 15%. Estos notables incrementos son resultado de las reformas fiscales realizadas en 1971 y 1972 y de una mayor actividad económica durante el último ejercicio con relación al anterior (véase el cuadro 2).

Gobierno federal: egresos

Los egresos del Gobierno federal en 1972 ascendieron a 77 224 millones de pesos, que representan el 52% del gasto total del sector público federal y superaron en 41.1% a los gastos presupuestados para el mismo ejercicio y en 38.4% al ejercicio de 1971. Al igual que en los ingresos, en los egresos se aprecia una menor discrepancia que antes entre las cifras presupuestadas y las reales, ya que en 1971 las primeras superaron en 81%

[1] Véase "La Cuenta de la Hacienda Pública Federal de 1971", en *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1972, pp. 1115-1118.

a las segundas y hubo cuatro renglones en los cuales las diferencias fueron superiores al 240%. En cambio, en 1972 la máxima discrepancia se presentó en las erogaciones adicionales, las cuales superaron en 188.8% a lo presupuestado; sólo hubo otra gran diferencia: la de hacienda y crédito público, que pasó del 100%. Las partidas que no se ejercieron totalmente fueron las del Poder Judicial, Defensa Nacional, Agricultura y Ganadería, Comunicaciones y Transportes, Marina, Trabajo y Previsión Social, Recursos Hidráulicos, Industria Militar y Turismo.

Los cuatro renglones más importantes del gasto en 1972 fueron: erogaciones adicionales, 17 768 millones de pesos; deuda pública, 13 301 millones; educación pública, 11 760 millones, e inversiones, 11 212 millones. En conjunto, estos renglones representaron el 70% del gasto del Gobierno federal. Además de estos ramos presupuestales se concedió importancia a los que tienden a fortalecer a los sectores de la población de menores ingresos y a los que impulsan las actividades económicas, como el Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, cuyo gasto ejercido aumentó 112% de 1971 a 1972; Patrimonio Nacional, 86%; Agricultura y Ganadería, 70%; Industria y Comercio, 68%; Gobernación, 62%; Recursos Hidráulicos, 60%, y Salubridad y Asistencia, 50%. Pese a estos incrementos, algunos de los presupuestos destinados a las actividades de estos renglones no se ejercieron totalmente (véase el cuadro 3).

Sector público federal: clasificación funcional de egresos

Los gastos totales del sector público federal (Gobierno, organismos descentra-

CUADRO 2

Sector público federal: Ingresos presupuestados y reales en 1971 y 1972 (Millones de pesos)

Concepto	1971			1972		
	Ingresos presupuestados	Ingresos reales	Diferencia porcentual	Ingresos presupuestados	Ingresos reales	Diferencia porcentual
Impuestos	27 436	39 945	46	36 081	48 383	34
I. Sobre la renta	14 228	16 858	18	18 220	21 010	15
II. Explotación de recursos naturales	421	724	72	424	719	70
III. A la industria, producción y comercio; a la tenencia o uso de bienes, y a servicios industriales	3 926	8 931	127	6 078	11 755	93
IV. Sobre ingresos mercantiles	3 678	4 874	33	4 995	5 461	9
V. Del timbre	535	591	10	632	658	4
VI. De migración	15	17	13	17	17	—
VII. Sobre primas pagadas a instituciones de seguros	100	194	94	208	221	6
VIII. Campañas sanitarias y erradicación de plagas	—	35	—	—	38	—
IX. Sobre la importación	3 306	5 814	76	4 025	6 508	62
X. Sobre la exportación	391	969	148	448	964	115
XI. Sobre loterías, rifas, sorteos y juegos permitidos	245	236	— 4	279	258	— 8
XII. Sobre herencias y legados	1	1	—	1	1	—
XIII. Sobre erogaciones por remuneraciones al trabajo personal prestado bajo la dirección de otra persona	588	694	18	750	771	2
XIV. Otros impuestos	2	7	250	4	2	— 50
XV. Derechos por la prestación de servicios públicos	872	1 349	55	1 233	1 598	30
XVI. Productos	1 024	1 101	8	1 161	1 263	9
XVII. Aprovechamientos	781	1 361	74	789	2 361	199
XVIII. Ventas de bienes y valores	30	15	— 50	35	54	54
XIX. Recuperaciones de capital	20	771	3 755	300	618	106
XX. Financiamientos	600	10 324	1 600	—	—	—
XXI. Fracciones pendientes de aplicar	—	9	—	—	14	—
Suma Gobierno federal	30 763	54 875	78	39 599	54 291	37
Organismos descentralizados y empresas del Gobierno federal	48 893	65 675	34	68 637	71 821	5
Ingresos totales del sector público federal	79 656	120 549	51	108 236	126 112	17

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Congreso de la Unión.

CUADRO 3

Sector público federal: Egresos presupuestados y ejercidos en 1971 y 1972 (Millones de pesos)

Concepto	1971			1972		
	Egresos presupuestados	Egresos Ejercidos	Diferencia porcentual	Egresos presupuestados	Egresos ejercidos	Diferencia porcentual
I. Legislativo	86	108	26	92	128	39.1
II. Presidencia de la República	79	311	294	178	177	0.5
III. Judicial	117	114	— 3	139	127	— 8.6
IV. Gobernación	126	139	2	191	226	18.3
V. Relaciones Exteriores	297	312	5	367	367	—
VI. Hacienda y Crédito Público	865	2 943	240	1 565	4 072	160.1
VII. Defensa Nacional	1 806	1 722	— 5	2 237	2 108	— 5.8
VIII. Agricultura y Ganadería	601	625	4	1 274	1 061	— 16.7
IX. Comunicaciones y Transportes	1 772	1 785	1	2 329	2 044	— 12.2
X. Industria y Comercio	195	188	— 4	287	317	10.4
XI. Educación Pública	8 566	9 445	10	10 539	11 760	11.5
XII. Salubridad y Asistencia	1 605	1 700	6	2 172	2 543	17.0
XIII. Marina	850	816	— 4	1 277	1 110	13.0
XIV. Trabajo y Previsión Social	75	84	12	104	102	— 1.9
XV. Asuntos Agrarios y Colonización	124	158	27	257	336	30.7
XVI. Recursos Hidráulicos	2 725	2 280	— 16	4 335	3 642	— 16.0
XVII. Procuraduría	66	67	2	77	84	9.0
XVIII. Patrimonio Nacional	341	379	11	455	706	55.1
XIX. Industria Militar	117	74	— 37	97	88	— 9.2
XX. Obras Públicas	2 206	2 207	—	3 227	3 874	20.0
XXI. Turismo	93	93	—	118	116	— 1.6
XXII. Inversiones	2 465	5 917	140	5 837	11 212	92.0
XXIII. Erogaciones adicionales	3 381	12 257	262	6 151	17 768	188.8
XXIV. Deuda Pública	2 194	12 091	451	11 449	13 301	16.8
Suma Gobierno Federal	30 763	55 815	81	54 744	77 224	41.1
Organismos y empresas descentralizadas	48 893	65 545	34	68 635	71 538	4.2
Total	79 656	121 360	52	123 381	148 762	20.6

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Congreso de la Unión.

lizados y empresas de participación estatal) en 1972 aumentaron 22.6% con respecto al ejercicio fiscal del año anterior. El gasto más importante en la clasificación funcional continuó siendo el de fomento económico que representó el 51.1% del total y aumentó 28.2% de un año a otro; dentro de éste, el rubro mayor fue el de fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial, que llegó a 41 803 millones de pesos; le siguieron fomento y conservación de recursos naturales y comunicaciones y transportes. Ello pone de manifiesto el interés del Estado por impulsar el ritmo de desarrollo a través de una más amplia infraestructura.

Otros renglones del gasto que aumentaron en mayor proporción respecto al gasto total benefician directamente a las clases populares, con lo cual se ayuda a la redistribución del ingreso. Tal es el caso de salubridad, servicios sociales y hospitalarios que registraron aumento de 30.4%; bienestar y seguridad social, que aumentó el 30.4%, y servicios educativos y culturales, el 25.9%. Estos tres renglones, que constituyen los gastos en inversión y protección sociales, representaron, juntos, el 25.5% del total de erogaciones del sector público.

El pago de la deuda pública, segundo renglón en importancia dentro de la clasificación funcional, ascendió a 23 073 millones de pesos, que representan el 15.5% de los gastos totales. De ellos, 12 930 millones se destinaron a pagar la deuda pública interna, 9 940 a la externa y 203 a la flotante.

IV Reunión Nacional de Tesoreros Estatales y Funcionarios de la Secretaría de Hacienda

En la primera quincena de octubre se efectuó en la ciudad de Tampico la IV Reunión Nacional de Tesoreros Estatales y Funcionarios de la Secretaría de Hacienda, con el objeto de lograr mayores avances en la reforma administrativa de las finanzas públicas. En el curso de dicha reunión se hizo hincapié en la coordinación del cobro de los impuestos, la descentralización administrativa y la disminución de la evasión fiscal.

Para lograr estos objetivos se abordaron problemas como la práctica de auditorías y la vigilancia de los contribuyentes, la realización de una campaña nacional que transforma la relación entre el fisco y el causante, la formulación de claves codificadoras de las actividades económicas y la creación del Registro Nacional de Causantes como base para integrar el sistema de información fiscal nacional.

Asimismo, se hicieron consideraciones para el estudio e implantación de un impuesto predial progresivo y para la coordinación en el impuesto al ingreso global de las empresas.

La importancia de esta Reunión está en que forma parte de una estrategia general, tendiente a fortalecer económicamente al sector público, con el fin de

CUADRO 4

Sector público federal: Egresos ejercidos en 1971 y 1972 (clasificación funcional)
(Millones de pesos)

Concepto	1971 Monto	1971 %	1972 Monto	1972 %	Diferencia porcentual
Total	*121 332*	*100.0*	*148 768*	*100.0*	*22.6*
I. Fomento económico	59 173	48.8	75 902	51.1	28.2
1) Comunicaciones y transportes	13 190	10.9	16 147	10.8	22.4
2) Fomento y conservación de recursos naturales	9 086	7.5	17 952	12.2	97.5
3) Fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial	36 897	30.4	41 803	28.1	13.3
II. Inversión y protección sociales	29 321	24.2	37 905	25.5	29.4
1) Servicios educativos y culturales	8 853	7.3	11 148	7.5	25.9
2) Salubridad, servicios asistenciales y hospitalarios	4 996	4.1	6 579	4.4	31.7
3) Bienestar y seguridad social	15 472	12.8	20 177	13.6	30.4
III. Ejército, Armada y servicios militares	2 696	2.2	3 258	2.2	20.8
IV. Administración general	7 070	5.8	8 578	5.7	21.3
V. Deuda pública	22 974	18.9	23 073	15.5	0.4
1) Interior	12 126	10.0	12 930	8.7	6.6
2) Exterior	10 760	8.9	9 940	6.7	- 7.6
3) Flotante	88	0.1	203	0.1	130.7
Erogaciones pendientes de aplicar	98	0.1	53	—	- 45.9

Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Congreso de la Unión.

aplicar la política de desarrollo acelerado con redistribución de ingresos.

El Secretario de Hacienda y otros funcionarios han declarado que la reforma fiscal continuará en el aspecto administrativo y no con la creación de nuevos impuestos ni con el aumento de los vigentes, lo cual implica una organización más eficaz del sistema fiscal, que evite duplicidad de funciones y gastos, sancione a los infractores de la ley y seleccione al personal idóneo desde el punto de vista de su capacidad y ética profesional.

En relación con las mejoras administrativas y de organización, conviene recordar que a principios de noviembre el Gobierno federal suscribió convenios en materia de impuestos sobre ingresos mercantiles con dos entidades, Aguascalientes y Tamaulipas, a fin de hacer realidad la coordinación fiscal y otorgar la participación correspondiente a los estados y municipios.

Las bases bajo las cuales se suscribieron los convenios son similares. Entre ellas destacan las siguientes:[1]

— Los comerciantes e industriales de las entidades federativas sólo pagarán las tasas general de 4% y especial de 10% sobre sus ingresos mensuales gravables, suprimiéndose así los otros impuestos que pudieran haber existido. Esta disposición tiene efectos retroactivos a partir del 1 de enero de 1973.

— Los gobiernos estatales recibirán el 45% de los ingresos que se obtengan por la aplicación del impuesto federal sobre ingresos mercantiles, recargos y multas correspondientes.

— Los gobiernos de los estados percibirán una compensación adicional equivalente al 10% del importe total que reciban a título de participaciones y cuotas adicionales en el rendimiento de los impuestos federales, tanto en las concebidas actualmente, como en las que se establezcan en el futuro, con excepción de las relativas a la Ley Federal de Impuestos sobre Ingresos Mercantiles.

Los gobiernos de los estados cubrirán a los municipios de su entidad el 20% como mínimo del rendimiento que perciban de la aplicación de las tasas general y especial, así como de recargos y multas.

— Las funciones de administración, recaudación y sus complementarias quedan a cargo de los gobiernos estatales, en tanto que la vigilancia, interpretación de la ley y otras de menor importancia corresponden a las autoridades federales.

— Los gobiernos de los estados convienen en no otorgar franquicias a título de protección al comercio o a la industria, sobre su participación. Las concesiones de tal índole sólo se darán de la percepción neta federal.

— Si en la legislación tributaria de los estados o de los municipios se incluyen

1 *Diario Oficial*, 1 y 2 de noviembre de 1973, pp. 2 y 22, respectivamente.

impuestos incompatibles con el cumplimiento del convenio de coordinación, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público lo dará por terminado.

Convenios similares a éstos se ha suscrito ya entre la Federación y casi todas los estados.[2]

II Convención Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas

En los primeros días de noviembre se efectuó en la ciudad de Guanajuato la II Convención Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, a la que asistieron el Secretario de Hacienda y Crédito Público y el Director General del Banco de México.

Antecedentes

Los acontecimientos monetarios y económicos internacionales, con frecuentes fluctuaciones en las paridades cambiarias de las monedas y en las tasas de interés bancario y con profundos desequilibrios en las balanzas comerciales de los países capitalistas económicamente más fuertes, así como con inflación generalizada, han determinado en México fenómenos similares, agravados por la situación interna, caracterizada por una aparente falta de confianza del sector privado y por una reticencia de éste a aceptar la nueva política redistributiva del Gobierno.

El sistema bancario se ha visto afectado por los sucesos económicos internacionales y nacionales y ha tenido que adaptar su situación a las nuevas circunstancias. Así, en febrero de 1971 se redujeron las tasas de interés en 1%, con objeto de abaratar el costo del dinero y aumentar la captación de recursos crediticios a las actividades de mayor importancia económica para la nación.[1]

Con las reformas fiscales aprobadas en diciembre de 1971, en vigor a partir de 1972, se produjo otra disminución del interés neto pagado a los poseedores de valores de renta fija, mediante una elevación sustancial del impuesto sobre la renta, la cual variaba según el tipo de interés de los valores y el deseo de los propietarios de mantenerse en el anonimato; no obstante, se previó que en ningún caso disminuiría más del 1.7% el interés neto pagado a los ahorradores, con relación a la legislación anterior del impuesto sobre la renta.[2]

La reforma fiscal para 1973 introdujo una ligera modificación al impuesto cobrado a los valores de renta fija, consistente en que si las personas tienen ingresos totales de más de 100 000 pesos al año pueden optar por acumularlos o no, para el pago de impuestos; al acumular los ingresos provenientes de esos valores sólo se toma como gravable del 25 al 50 por ciento de su rendimiento, según el tipo de interés que ganen; si no se acumulan, el impuesto se paga sobre el total del rendimiento, pero se mantienen en el anonimato los valores adquiridos.[3]

En junio de 1973, el Banco de México, S. A., comunicó a todas las sociedades financieras y de crédito hipotecario del país que los rendimientos netos pagados a los ahorradores, así como los intereses cobrados por los nuevos préstamos, se elevarían aproximadamente en 1 por ciento.[4]

El efecto de la situación económica general en el sistema financiero, modificado por las medidas anteriormente enunciadas, ha sido, por un lado, una disminución en el ritmo de crecimiento, tanto de los recursos captados como del financiamiento otorgado por el sistema bancario, y, por otro, un aumento del financiamiento, proporcionalmente mayor que los recursos captados e independiente de los cambios en el destino y origen particular de ellos. De 1965 a 1970, los recursos captados por el sistema bancario aumentaron de 93 597 a 206 998 millones de pesos, lo que representa un alza promedio de 17.2% anual. En cambio, el financiamiento otorgado creció a una tasa media de 16.8% anual, al pasar de 88 323 a 194 522 millones de pesos. En 1971, aunque también crecieron más los recursos captados (14.9%) que el financiamiento (13.2%), el incremento de ambos fue considerablemente menor que el del quinquenio anterior.

En 1972 los recursos captados aumentaron en menor proporción (15.6%) que el financiamiento (16.2%); y en los primeros 8 meses de 1973 continuó el mismo fenómeno, pues mientras los recursos captados registraron un aumento del 10.1%, el financiamiento lo hizo en 12.3 por ciento.

La diferencia entre ambas magnitudes ha registrado una clara tendencia a acortarse a partir de septiembre de 1972, lo que implica una disminución en las reservas de fondos para inversión y para consumo.

A principios de octubre pasado, el Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, ante los rumores de un congelamiento de los créditos bancarios destinados a ciertos tipos de consumo y de una restricción de otros créditos, declaró que "lo que existe dentro de la política antiinflacionaria del Gobierno es un programa para enfrentarse a la tendencia alcista de los precios, ajustando cuidadosamente el crecimiento del gasto público, del crédito y la circulación monetaria a las condiciones actuales de la economía".

Asimismo, el funcionario informó que se había convocado a la banca privada a una reunión para aplicar nuevas normas del encaje bancario tendientes a facilitar el financiamiento de las actividades productivas a corto plazo y el incremento de la oferta de artículos deficitarios. Se hizo ver a los banqueros "la necesidad de que se dé preferencia a los pequeños y medianos usuarios de crédito", y se les indicó la conveniencia de que financiaran la expansión de las plantas industriales con preferencia a otros tipos de crédito, como los destinados a aumentar la existencia en los almacenes o a pagar deudas al exterior.

Principales intervenciones

Al inaugurar la II Convención Nacional del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, el Secretario de Hacienda y Crédito Público aseguró que "la relación gubernamental con el sector privado es fluida y garantizada como nunca", debido al funcionamiento del sistema tripartita. Anunció además que "se han reducido las presiones inflacionarias que afectan a la economía", puesto que se ha limitado el circulante monetario y el crédito bancario se ha otorgado a particulares mediante cuidadosa selección; también se ha recomendado a los bancos

2 Véase "Hacia una mayor coordinación fiscal", en *Comercio Exterior*, vol. XXIII, núm. 5, mayo de 1973, p. 419.

1 Véase "Reducción de las tasas de interés", en *Comercio Exterior*, vol. XXI, núm. 2, febrero de 1971, p. 126.

2 Véase "Las reformas fiscales para 1972", *Comercio Exterior*, vol. XXII, núm. 1, enero de 1972, p. 19.

3 Véase "Las reformas fiscales para 1973", en *Comercio Exterior*, vol. XXIII, núm. 1, enero de 1973, p. 44.

4 Véase "Elevación de las tasas de interés bancario", en *Comercio Exterior*, vol. XXIII, núm. 7, julio de 1973, p. 620.

privados que sugieran a las empresas extranjeras que operan en el país que acudan a las fuentes de financiamiento de sus países de origen, para que los recursos disponibles sean aprovechados por las empresas nacionales.

El Secretario de Hacienda declaró, asimismo, que "en el próximo presupuesto de egresos del sector público habrá austeridad, por lo que las sumas que se asignarán a las dependencias del Ejecutivo estarán orientadas a conservar las metas estructurales de la economía" y explicó que uno de los propósitos fundamentales de restringir el gasto público es reducir sus efectos inflacionarios. Sin embargo, dijo que el sector privado deberá multiplicar su inversión en un clima de unidad con el gobierno.

El Director General del Banco de México, S. A., después de advertir que el reto de México "consiste en hacer frente, con éxito, a las brutales distorsiones que la inflación internacional y las presiones internas han producido en los patrones de comportamiento de los diversos sectores de la economía", declaró que "todo mejoramiento en el nivel de vida debe ser precedido de un ahorro suficiente para acrecentar el acervo de capital que nos permita producir más y con mayor eficiencia". "Podemos decir —continuó— que México no podrá prosperar con mayor rapidez si el ahorro nacional traducido en inversiones productivas, incluyendo las educativas, no se eleva en una proporción significativa respecto a nuestro ingreso nacional total."

Al analizar la insuficiencia del ahorro nacional, el Director del Banco de México, S. A., señaló que "nuestra elevada propensión al consumo reduce los excedentes exportables, que se destinan a satisfacer necesidades corrientes de la población, e impide que, mediante su venta al exterior, dichos excedentes potenciales se transformen en divisas y éstas, a su vez, en compras de maquinaria, equipo y bienes de capital que son las inversiones que debería financiar el ahorro interno proveniente de la abstención al consumo... Unicamente sobre esta nueva base y no sólo a través de esfuerzos por [*aumentar los*] productos individuales, podríamos dar nueva vitalidad a nuestras ventas al exterior".

Por otra parte, al analizar algunos aspectos del sector primario el citado funcionario señaló que sus problemas de fondo también "deben atacarse fundamentalmente mediante un esfuerzo nacional de reducción del consumo, principalmente de los estratos urbanos y del sector público... Debemos evitar en lo posible trasladar de nuevo a los campesinos, con elevaciones en los precios de los productos manufacturados, el alza en el costo de la vida proveniente de aumentos de los precios en los productos del campo".

Finalmente, el Presidente del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas coincidió con el Director del Banco de México, al sugerir que nuestro pueblo "se someta a un régimen de austeridad, gaste menos de lo que gana, ahorre e invierta". Asimismo, estuvo de acuerdo con lo señalado por el Secretario de Hacienda, al declarar "que el gobierno debe mantener una política también de austeridad" y evitar el gasto suntuario. Al referirse a las inversiones extranjeras, el dirigente de los ejecutivos de finanzas señaló que "se han retraído porque hay escasez de dinero en el mundo y no se ha promulgado el reglamento de la ley que regula esa inversión, pues algunos de sus artículos les han parecido difíciles de interpretar". Asimismo, consideró que el problema de escasez y carestía de capitales ocurre en todo el mundo. Es por ello que "los capitalistas han adoptado una política de prioridad o bien esperan que se aclaren las situaciones políticas en los países en que invierten, ya sea por cuestiones legales o por cambios de gobierno".

RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

Créditos del exterior

Para irrigación en el Valle de Juárez, Jalisco

El director de Nacional Financiera, S. A. (NAFINSA), suscribió el 13 de octubre pasado los documentos de un crédito por 14 millones de dólares con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Dicha cantidad se destinará a la ejecución del plan de riego del Valle de Juárez.

El plan de referencia se fija el objetivo de aumentar de 17 000 a 24 500 hectáreas el área cultivada del Valle, con lo que se beneficiarán 2 640 agricultores.

Entre los principales productos de este municipio, situado en la región abrupta de la Sierra de Mazamitla en los estados de Jalisco y Michoacán, se cuentan el maíz, la caña de azúcar, el trigo, el frijol, el maguey mezcalero, las frutas y las maderas. Además, cuenta con ganadería y avicultura.

A la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas

El pasado 18 de octubre, el Banco Interamericano de Desarrollo anunció haber aprobado un préstamo por 54 millones de dólares para ser utilizados en la ejecución del proyecto siderúrgico Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S. A. (SICARTSA), merced al cual México aumentará notablemente su capacidad de producción de laminados no planos.

El préstamo del BID, junto con otro concedido por el Banco Mundial[1] será utilizado para financiar la primera etapa de la integración de la planta siderúrgica cerca de la desembocadura del río Balsas, en la costa del Pacífico.

El proyecto contribuirá a satisfacer el incremento de la demanda de productos de acero de México y propiciará también la descentralización industrial del país al establecer un foco de desarrollo a más de 400 kilómetros al suroeste de la capital, en la región limítrofe de los estados de Michoacán y Guerrero.

Del costo total del proyecto el BID financiará el 8.3% y el Banco Mundial el 10.8%; mediante créditos bilaterales se cubrirá el 27.6%; SICARTSA aportará el 46.3% y con otros préstamos se obtendrá el 7% restante.

El plazo del crédito concedido por el BID es de 15 años con una tasa de interés del 8% anual, incluido el 1% de comisión. El préstamo debe ser liquidado en 20 presentaciones semestrales, a partir del quinto año de haber firmado el contrato y está respaldado por la garantía de los Estados Unidos Mexicanos.

A Pemex

El pasado 22 de noviembre, el Director General de Petróleos Mexicanos y el Subdirector del Toronto Dominion Bank

1 Véase "Créditos del exterior a la siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas", en *Comercio Exterior*, octubre de 1973, p. 980.

firmaron los documentos correspondientes a un nuevo crédito para el desarrollo de esa importante industria nacional.

El Toronto Dominion Bank, una de las más grandes instituciones bancarias de Canadá, concedió un crédito de 375 millones de pesos, para ser liquidados en una sola presentación al final del quinto año. La tasa de interés es de 0.5% sobre la tasa interbancaria para eurodólares.

El Director General de Pemex manifestó que este crédito permitirá seguir desarrollando un ambicioso programa de expansión en todas las actividades de la empresa, desde las exploratorias hasta las de distribución y venta. Señaló, además, que con este préstamo la deuda a largo plazo que ha contraído ese organismo se eleva por encima de los 5 000 millones de pesos.

Por otra parte, el funcionario anunció que los campos de Chiapas y Tabasco producen actualmente 60 000 barriles diarios de petróleo crudo y se espera que para el final del presente año la producción se eleve a los 70 000 barriles. Hay que agregar una producción de 535 000 barriles diarios que están dando otros campos recién descubiertos. Estos incrementos a la producción, aseguró, son muy importantes en los momentos actuales de crisis de energéticos, para garantizar la independencia del país en materia de consumo de hidrocarburos. Asimismo, subrayó que hasta la fecha sólo el 10% del territorio nacional ha sido explorado en busca de mantos petrolíferos.

Al "Metro" de la ciudad de México

El gobierno francés otorgó el 22 de noviembre un crédito a México por 645 millones de francos, equivalente a 1 935 millones de pesos, para la ampliación del "Metro" y la construcción de 345 vagones.

El acuerdo, tercero que se concierta para este fin, fue firmado por el Director General de Nacional Financiera y por el jefe de Finanzas Exteriores del Ministerio de Hacienda y Economía de Francia.

Con este nuevo préstamo se ampliará la línea 3 hasta la Villa de Guadalupe y se construirá la línea 4 que llegará hasta Cuatro Caminos. Con ambas obras, el recorrido del "Metro" aumentará en 12.7 kilómetros.

El funcionario mexicano explicó que el protocolo crediticio es el resultado de una conferencia entre los presidentes de ambos países, cuando el Lic. Echeverría visitó Francia en abril pasado. Destacó que el protocolo incluye tres préstamos: uno por 1 187 millones de pesos, a 10 años más 3 de gracia, con un interés del 6.5% anual; otro por 225 millones de pesos a 15 años, con el 4% de interés anual y otro más por 337.7 millones de pesos, que estarán gravados por un interés que se determinará mediante un concurso en el que participarán cinco bancos franceses, y cuyo plazo es a cinco años.

OBRAS PUBLICAS

Reunión continental de ministros

En los días 29, 30 y 31 de octubre se celebró en la ciudad de Guadalajara la "Conferencia Interamericana sobre Infraestructura para el Transporte", a la que asistieron catorce ministros y viceministros de Obras Públicas de América Latina, así como representantes de los principales bancos y organizaciones crediticias internacionales.

En la Conferencia se planteó como objetivo fijar y normar criterios en torno a cuatro puntos fundamentales: *1)* nuevas políticas de inversiones en infraestructura para el transporte; *2)* la infraestructura para el transporte en la descentralización y el desarrollo regional; *3)* planeación, programación y financiamiento de inversiones, y *4)* capacitación e intercambio técnico.

Al inaugurar la reunión, el Secretario de Obras Públicas de México expresó que sería saludable obtener de esta conferencia los lineamientos que permitieran a todos los países latinoamericanos fijar una política propia sobre infraestructura para el transporte y una política propia a escala latinoamericana que disminuyera la brecha cada vez mayor que existe entre los países en proceso de desarrollo y los ya industrializados.

El funcionario puntualizó que "los países en vías de desarrollo deben tener mucho cuidado para lograr que su infraestructura para el transporte sirva para el desarrollo económico y social, concebido no como fin, sino como medio para alcanzar un auténtico progreso".

Señaló también la conveniencia de hacer "más caminos antes que mejores caminos", para aprovechar de manera más amplia los recursos económicos y promover el desarrollo rural mediante el aumento de vías de acceso. Añadió que de esta manera es posible utilizar al máximo la mano de obra "que es nuestro recurso más abundante", en vez de una maquinaria que no producimos y que representa salida de divisas y desempleo.

Al dar principio los trabajos de la conferencia, dos funcionarios de la misma rama del Ejecutivo señalaron que los lineamientos trazados por el Gobierno mexicano en relación con la construcción de caminos, a través de la Secretaría de Obras Públicas (SOP), además de haber solucionado el problema de desempleo de miles de campesinos que laboraban 60 días al año, ha derramado considerables beneficios en favor de la agricultura.

De acuerdo con esos lineamientos, la SOP ha construido hasta la fecha 45 500 kilómetros de caminos alimentadores hechos a mano y se han comunicado 5 350 poblaciones, con una derrama de 1 856 millones de pesos por concepto de pago de 82.5 millones de jornales horas-hombre, equivalentes a un año de trabajo de 420 000 campesinos.

Con base en esta política, durante los tres años transcurridos de la presente administración no se han construido carreteras de cuota, habiéndose dado preferencia a los caminos que contribuyan directamente al desarrollo nacional y al mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de la comunidad rural, sobre todo en aquellas regiones en que fomenten el desarrollo agropecuario, comuniquen zonas con potencial productivo o incorporen poblaciones incomunicadas al proceso evolutivo del país. Estos lineamientos han dado como resultado que la composición proporcional de la red caminera, de 1971 a la fecha, haya variado de 7 kilómetros de caminos troncales por cada kilómetro de caminos alimentadores a 0.8 por cada uno.

Por su parte, el Gobierno de Estados Unidos, a través de su secretario de Transportes, señor Robert H. Binder, ofreció a los países latinoamericanos su asistencia técnica para elaborar proyectos de obras dedicadas a la infraestructura para el transporte. Añadió que su país está dispuesto a compartir su metodología e intercambiar información con las demás naciones de América.

Indicó el señor Binder que "la construcción de carreteras no es todo para

alcanzar el desarrollo de la región, sino que se requiere de obras complementarias que igualmente son motivo de cuidadosa planeación. En otras palabras —añadió— se trata de una planeación integral para un desarrollo integral".

Binder se refirió a varios programas que se llevan a cabo en Estados Unidos para incrementar la extensión de la infraestructura del transporte y reveló que su país ha hecho una profunda investigación con miras a considerar el desarrollo en los próximos años, sobre todo en lo relativo a las expectativas durante las décadas de 1980 y 1990, con una proyección para los albores del siglo XXI.

En una breve intervención, el titular de la SOP subrayó la importancia que tiene para el continente la apertura de caminos, a fin de acelerar su progreso integral y sacar del aislamiento a millones de personas incomunicadas. Añadió que si bien las obras destinadas a puertos, aeropuertos y ferrocarriles tenían gran importancia, poco era lo que en una reunión así se podría aportar a las discusiones que tenían lugar en los organismos técnicos dedicados a esas ramas.

Destacaron también las intervenciones de otros ministros y viceministros latinoamericanos de Obras Públicas. Así, por ejemplo, el ingeniero peruano José del Castillo indicó que su país ha seguido la política de alentar a las empresas de transporte aéreo para suplir la incomunicación terrestre en las zonas selváticas de su nación. Estas empresas se forman a través de entidades en que participan tanto el capital privado como el oficial. Añadió que se utilizan pequeños aviones, helicópteros e hidroaviones para dar apoyo al desarrollo de esas regiones de difícil acceso y en las que no hay manera de hacer carreteras.

Por otra parte, el Vocal Ejecutivo de la Comisión para el Desarrollo Urbano del País, dependiente de la SOP, afirmó que con objeto de lograr la nivelación de la economía regional de México sería necesario descentralizar las inversiones de las tres grandes metrópolis nacionales —México, Guadalajara y Monterrey— a fin de orientar hacia otros puntos las corrientes demográficas actuales y favorecer a otras regiones menos desarrolladas, como el sur y el sudeste de la república.

Añadió que el actual Gobierno, con base en los estudios regionales, convino en fomentar nuevos focos de desarrollo, para lo cual se han aprobado los planes que incluyen la creación de submetrópolis, a fin de regular el crecimiento urbano.

En este planteamiento coincidió el viceministro de bras Públicas de Costa Rica, Ing. René Castro H., quien hizo una referencia sucinta de la problemática de su país. Explicó que en la meseta central de Costa Rica se ha concentrado, por diversas razones, la mayor parte de la actividad productiva. Ahora, con la ayuda de la ciencia y la tecnología, el Gobierno de su país está empeñado en transformar y comunicar las regiones hasta ahora inhóspitas a fin de integrarlas en el desarrollo de la nación y detener el éxodo rural a las ciudades.

Al culminar los trabajos de la Conferencia, los catorce países participantes resolvieron dirigirse a los organismos internacionales de crédito para insistirles en que actúen como instituciones de desarrollo y no como meros bancos prestamistas que buscan el beneficio de los intereses. Así, en el documento que se presentará ante el BIRF, el BID y el Banco Centroamericano de Integración Económica, se plantearán fielmente las necesidades de las naciones latinoamericanas y la conveniencia de que los créditos sean considerados como inversiones y no como préstamos.

Otros puntos importantes del citado documento son:

Destaca que la infraestructura para el transporte constituye uno de los principales factores para el desarrollo e insiste en la necesidad imprescindible de cristalizar en hechos la responsabilidad de beneficiar a los pueblos del Continente.

Confiere importancia a la definición de políticas y lineamientos para uniformar los criterios básicos en que se apoya la evaluación, el diseño, la construcción y el mantenimiento de la infraestructura.

Recomienda el uso intensivo de la mano de obra en la integración de la infraestructura con objeto de abatir los elevados índices de desempleo que gravitan sobre las economías nacionales.

Establece una periodicidad bienal para reuniones de esta naturaleza (la siguiente se efectuará en el primer trimestre de 1975, en la ciudad de Lima, Perú).

En el acto de clausura, el Secretario de Obras Públicas de México exhortó a los participantes a que los acuerdos formulados no se queden en buenas intenciones sino que se transformen en realidades. Insistió el funcionario en que todas las tensiones sociales que nos aquejan son producto del desarrollo desequilibrado, de la concentración de la riqueza en unas cuantas manos y en pequeños territorios, mientras la miseria abunda.

CUESTIONES SOCIALES

IV Congreso Interamericano de Vivienda

El problema de la vivienda en América Latina y su alarmante agravamiento en los últimos años han motivado muchos intentos tendientes a resolverlo. Entre ellos destaca, por su importancia, el IV Congreso Interamericano de Vivienda, celebrado en la ciudad de México el pasado mes de octubre. El Director del Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y la Vivienda Popular (INDECO) inauguró y presidió el Congreso, al que asistieron más de mil representantes nacionales y extranjeros.

Durante las sesiones se presentaron seis ponencias, todas basadas en los documentos emanados de las mesas redondas celebradas con anterioridad en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Panamá, Perú y República Dominicana. Los asistentes estuvieron de acuerdo en que "El problema de la vivienda es eminentemente un problema de orden social que afecta a grupos importantes de población y no es sólo el resultado de dificultades de financiamiento, como no lo es tampoco de ausencia de elementos técnicos, de ignorancia de la realidad o de falta de una imaginación creadora capaz de intentar soluciones arriesgadas. No son ideas, ni materiales, ni gobiernos seriamente comprometidos en conseguir el bienestar del mayor número, lo que falta. El problema social de la vivienda no es en América Latina resultado de un solo factor sino de aquella suma de carencias, de esfuerzos no cristalizados todavía, a los que se ha dado en llamar subdesarrollo".

Para el buen éxito de la política de la vivienda se requiere integrarla con la política nacional de planeación y desarrollo urbano, según opinan los especialistas en el ramo.

Se dijo en el Congreso que en México resulta prácticamente imposible precisar todas las causas que originan el problema de la vivienda. Sin embargo, destacan dos por su importancia, a saber: la índole de las relaciones entre el campo y la ciudad y los índices nacionales de crecimiento demográfico. La inmigración rural a las ciudades y el crecimiento natural de la población hacen que la demanda de vivienda supere a la oferta, que se especule sobre el valor de la tierra, encareciéndola más allá de todo límite razonable; los servicios urbanos y de transporte, a pesar de todo empeño, terminan por ser insuficientes; se ocupan ilegalmente terrenos públicos y privados, y aumentan la contaminación y el hacinamiento.

Con ello surgen los llamados "cinturones de miseria", las "ciudades perdidas" o los tugurios; se construye en suelos inadecuados o en los cuales introducir los servicios públicos exige cuantiosas inversiones.

Los organismos públicos creados en México hasta ahora, como el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y la Vivienda Popular (INDECO) y otros que participan en la solución del problema habitacional con programas masivos de construcciones económicas y a corto plazo, alientan la producción y el uso de nuevos materiales. Sin embargo, los logros sólo serán a largo plazo, a pesar de los esfuerzos realizados, ya que en la actualidad el número de mexicanos que carecen de una vivienda decorosa supera ya a los diez millones que en 1970 estaban en esa situación.

El INFONAVIT, que es un organismo tripartita (obrero, patronal y gubernamental), participa actualmente en programas de crédito o de financiamiento para la construcción de viviendas en 55 ciudades de la república, beneficiando a 20 000 trabajadores. Asimismo, está en vías de realizarse un segundo programa para otorgar créditos a otros 24 000 trabajadores. El costo global de los dos programas es de más de 2 500 millones de pesos.

El plan de inversiones en vivienda correspondiente a 1974 tendrá un aumento de 18% y llegará así a 3 000 millones de pesos. Además se está financiando la construcción de 51 196 viviendas en todo el territorio nacional.

El proceso de concentración de la población y la actividad económica de las grandes ciudades constituye uno de los rasgos típicos del desarrollo latinoamericano.

Así, las metrópolis y ciudades privilegiadas suponen una sociedad de masas con un alto componente de marginalidad urbana y rural. Sectores de las clases medias y los grupos más organizados y fuertes de los trabajadores, presionan por un mayor grado de participación en los beneficios disponibles de la vida urbana e industrial. Esta presión se une a la de las masas marginadas, para configurar una economía orientada hacia el consumo de tipo moderno, que sobrepasa las posibilidades de una estructura productiva retrasada y de una distribución regresiva del ingreso y del poder.

La urbanización excesiva con relación al grado real de desarrollo determina una dimensión hipertrofiada de los principales núcleos de población y el natural aumento explosivo de necesidades sociales y de costos de mantenimiento y expansión de las ciudades. Así, la insuficiencia de las soluciones al aumento de las demandas de servicios y obras públicas genera un deterioro del medio urbano. El problema se agrava por las condiciones de tenencia concentrada y de uso incontrolado de la tierra.[1]

En Latinoamérica, excluyendo a México, la población aumentó, de 1930 a 1970, de 120 a 260 millones, y la población que vivía en ciudades de más de 100 000 habitantes pasó de 19 millones a 90 millones en el mismo lapso.

Al finalizar el Congreso, los participantes manifestaron su confianza en que se fijen lineamientos y criterios operantes y se logren realizaciones concretas que contribuyan a solucionar los problemas habitacionales de cada país, conforme a sus características y condiciones peculiares.

Algunas conclusiones y recomendaciones importantes del documento final de la reunión son las siguientes:

"– Captar ahorros con fines habitacionales es obligación de todo el país, pues es la más significativa fuente que le permite obtener recursos para la vivienda restándolos del consumo y no de la producción."

"– Establecer una política de sueldos que evite el aumento desmesurado del precio de los terrenos destinados a fines habitacionales."

"–Propender al total aprovechamiento de los recursos humanos de la colectividad, a los niveles profesionales y técnicos, y a una adecuada cooperación instructiva y educativa para la capacitación de los trabajadores de la construcción."

"– El crecimiento demográfico urbano de América Latina y los problemas resultantes de él, señalan la necesidad y la oportunidad del empleo de métodos y procesos más racionales, proporcionados por las técnicas de planeación urbana."

"– Para desarrollar una política educacional que responda a las necesidades y fines del desarrollo de cada país, deberán ponerse en práctica programas intensivos de adiestramiento y educación para el desempeño de roles ocupaciones enmarcados dentro del proceso productivo."

"– Establecer una política de descentralización a través del desarrollo regional con el objeto de lograr una adecuada distribución de la población que responda a criterios globales de desarrollo y se fundamente en el conocimiento de los procesos de concentración territorial de la población y las características y grado de incidencia de las variables que intervienen en el mismo."

"– La materialización del desarrollo del medio rural plantea la necesidad de cambiar la estructura agraria y la del territorio; para ello, la reforma agraria y el reordenamiento territorial son los instrumentos fundamentales, constituyendo el suelo y sus reformas de tenencia su soporte inmediato."

"– Reconocer que el congelamiento de los alquileres ha sido, en muchos países en que estuvo y está en vigor, un factor de desaliento para el sector privado. Por consiguiente, debe buscarse algún medio idóneo que, sin permitir abusos, devuelva la confianza al inversionista y destacar el perjuicio que en última instancia provocaron a las clases de menores ingresos los sistemas que no permitieron actualizar las rentas de los inmuebles, lo que ha llevado a los propietarios a desentenderse de su conservación y, con ello, a la proliferación de viviendas indignas de ciudades y países progresistas."

[1] Véase "La reforma urbana en América Latina", en *Comercio Exterior*, México, junio de 1972, p. 534.

Estado nacional y organizaciones multilaterales

OCTAVIO IANNI

LA IMPORTANCIA DEL APARATO ESTATAL

Los hechos más recientes de la historia económica del capitalismo mundial parecen mostrar que no es posible comprender cómo funciona el imperialismo, si no se explica la vinculación del aparato estatal del país subordinado a las decisiones, acuerdos y organismos multilaterales, por medio de los cuales una buena parte de las relaciones económicas imperialistas se hacen efectivas. Así, la creación de organizaciones y agencias multilaterales, en los decenios posteriores a la segunda guerra mundial, parece corresponder a nuevos desarrollos en las condiciones políticas de funcionamiento y expansión del imperialismo. Al propio tiempo, el análisis del aparato estatal del país subordinado, en esta perspectiva, posibilitará la comprensión de los cambios, modificaciones y transfiguraciones, prácticas e ideológicas, que se dan en el interior de la sociedad subordinada, con la dominación imperialista. Por último, esta perspectiva de análisis político del imperialismo permitirá una mejor comprensión de las posibilidades de transformación de la sociedad dependiente. Y esto es tanto más verdadero, cuanto más determinantes, para este tipo de sociedad, fueran las relaciones imperialistas.

En síntesis, pues, en este ensayo queremos verificar cómo se produce la combinación entre las relaciones económicas y las relaciones políticas, en el ámbito del aparato estatal. Para efecto de tal análisis, las relaciones imperialistas pueden ser aprehendidas en sus manifestaciones políticas o económicas, además de otras. La interpretación, mientras tanto, podrá revelar cómo estas manifestaciones económicas y políticas forman parte de un todo. En esta perspectiva, el análisis propuesto aquí puede revelar al Estado del país dependiente como un componente esencial de las relaciones y estructuras imperialistas.

Sucede que el análisis científico del imperialismo continúa todavía centrado en el examen, principalmente, de relaciones, procesos y estructuras económicos. Habitualmente, los autores tienden a concentrarse en los siguientes aspectos del tema: la división internacional del trabajo y el desarrollo económico desigual; la concentración y la centralización del capital, en escala mundial; capital industrial, capital comercial y capital financiero, en sus relaciones recíprocas y sus autonomías relativas; los bancos de los países hegemónicos y los órganos financieros internacionales; el comercio de manufacturas y materias primas; la deterioración de las relaciones de intercambio, o el intercambio desigual; comercio y ayuda; transferencia y comercio de tecnología; *trusts*, cárteles y compañías transnacionales; los mercados comunes; la dependencia externa; las zonas de influencia, la ayuda económica y la ayuda militar; los bloques mundiales como entidades político-económicas y militares; la producción y el comercio de armamentos, en escala mundial; la cultura y la ideología, en las relaciones entre países dominantes y subordinados.[1] De aquí el interés por una discusión más sistemática de las relaciones entre el Estado del país dependiente, por una parte, y la empresa o corporación transnacional, por la otra.

Este enfoque nos parece justificable y necesario por cuanto que son pocos los estudios que revelan una preocupación explícita y sistemática sobre este tema. En general, estos estudios toman los contenidos políticos del imperialismo mucho más como supuestos, implícitos o evidentes por sí mismos.

Nota: Este estudio es la segunda parte del libro *Sociología del imperialismo*, que publicará la Colección SepSetentas. [Traducción de Jaime Labastida.]

1 J. A. Hobson, *Imperialism*, Ann Arbor Paperbacks, The University of Michigan Press, 1965; Rudolf Hilferding, *Il capitale finanziario*, Feltrinelli Editore, Milán, 1961 [hay edición española: *El capital financiero*, Editorial Tecnos, Madrid, 1963]; V. I. Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1970; Rosa Luxemburg, *The Accumulation of Capital*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1963 [hay edición española: *La acumulación del capital*, Editorial Grijalbo, México, 1967]; N. Bujarin, *O imperialismo e a economia mundial*, Editora Laemmert, Rio de Janeiro, 1969 [hay edición española: N. Bujarin, *La economía mundial y el imperialismo*, Ruedo Ibérico, París, 1969]; Pierre Jalée, *Le pillage du Tiers Monde*, Maspero, París, 1967; A. Emmanuel, *L'Echange inégal*, Maspero, París, 1969 [hay edición española: *El intercambio desigual*, Siglo XXI Editores, México, 1972]; Samir Amin, *L'Accumulation a l'échelle mondial*, Editions Anthropos, París, 1970; Harry Magdoff, *The Age of Imperialism (The Economics of U.S. Foreign Policy)*, Modern Reader Paperbacks, Nueva York, 1969.

Es necesario, por lo tanto, iniciar un análisis más sistemático de las relaciones existentes entre el aparato estatal del país dependiente y el imperialismo. Antes, sin embargo, será conveniente que examinemos algunos índices respecto a la creciente participación de los subsistemas latinoamericanos en la reproducción internacional del capital. Algunos datos recientes muestran cómo se eleva, de modo continuo, la participación de la empresa o corporación transnacional (la mayoría de ellas de origen norteamericano) en tales subsistemas. Esta expansión resulta por sí misma evidente en el cuadro 1, que muestra el aumento del número de subsidiarias norteamericanas en los países de América Latina.2

CUADRO 1

Operaciones de 187 conglomerados transnacionales en América Latina (Número de empresas)

	1945	*1950*	*1955*	*1960*	*1965*	*1967*
Empresas norteamericanas con subsidiarias en América Latina (total)	93	113	143	179	185	182
Empresas norteamericanas con subsidiarias manufactureras	74	90	114	152	175	171
Empresas norteamericanas con subsidiarias no manufactureras	19	23	23	27	10	11
Subsidiarias de empresas norteamericanas en América Latina (total)	452	606	856	1 341	1 813	1 924
Subsidiarias manufactureras	182	259	357	612	888	950
Subsidiarias comerciales	73	86	119	198	238	233
Subsidiarias extractivas	35	38	43	57	54	56
Otras subsidiarias	70	98	166	246	308	338
Subsidiarias de actividades desconocidas	92	125	171	228	325	347

Fuente: Vaupel, J. W. and Joan P. Curhan; *The Making of Multinational Enterprise*, Boston, 1969, Harvard University, Graduate School of Business Administration.

Estas empresas y corporaciones se encuentran en la base del proceso de producción y exportación de capital, de América Latina a Estados Unidos. La manera por medio de la cual actúan, sea directamente (en las relaciones de mercado) o indirectamente (a través de las relaciones entre los gobiernos y los organismos multilaterales), permite que sean ellas las mayores beneficiarias del tipo de industrialización o crecimiento económico que se dan en los países latinoamericanos. Los datos que se ofrecen en el cuadro 2 dan una idea del volumen de la exportación de capital, desde los países de América Latina hacia Estados Unidos, en el decenio de los sesenta.3

CUADRO 2

Transferencia de recursos de América Latina (En millones de dólares)

Año	*Entradas brutas de capital*	*Entradas netas de capital*	*Pagos netos al factor capital*	*Transferencia neta de recursos*
1961	2 891	1 036	— 1 414	— 378
1962	2 765	921	— 1 521	— 600
1963	2 561	870	— 1 491	— 621
1964	3 080	1 595	— 1 730	- 135
1965	2 915	1 018	— 1 851	— 833
1966	3 709	1 740	— 2 111	— 371
1967	3 622	1 658	— 2 294	— 636
1968	4 500	2 655	— 2 337	318
Total	26 043	11 493	— 14 479	— 3 256

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Yearbook.*

Los datos presentados en los cuadros anteriores son sólo un primer indicador del costo, económico y político, del tipo de desarrollo económico que se realiza en América Latina. A despecho de todos los movimientos nacionalistas, lo mismo que de la creciente participación estatal en las decisiones y actividades económicas, el crecimiento que se da en los países latinoamericanos significa una restructuración y una profundización de las relaciones de dependencia de estos países frente a Estados Unidos.

"Hasta ahora en América Latina el ritmo de expansión de las empresas internacionales manufactureras ha representado un papel casi decisivo en la determinación de la tasa de crecimiento de la industria y su política de diversificación ha condicionado en gran medida la estructura de la oferta industrial. En la política de inversiones del sector público ha influido la necesidad de crear la infraestructura necesaria para apoyar la expansión de los sectores más dinámicos. Además, se han desarrollado mecanismos financieros destinados a ampliar, aunque sea transitoriamente, la demanda de los bienes producidos en esos sectores. Las empresas internacionales manufactureras han desempeñado y continúan desempeñando uno de los papeles centrales en el modelo de industrialización de América Latina."4

2 Osvaldo Sunkel, "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", en *Estudios Internacionales*, año IV, núm. 16, Santiago de Chile, 1971, pp. 3-61, cita de la p. 44. Se puede consultar, además, a propósito de la participación de América Latina en la reproducción internacional del capital: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Estudio económico de América Latina 1954*, Naciones Unidas, 1955, pp. 62-77; Naciones Unidas, *Las inversiones extranjeras en América Latina*, Nueva York, 1955; Naciones Unidas, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, 1964; Espartaco, "La crisis latinoamericana y su marco externo" en *Desarrollo económico*, Buenos Aires, 1966, núms. 22-23, pp. 319-354; Celso Furtado, *Subdenvolvimento e estagnação na América Latina*, civilização Brasileira, Río de Janeiro, 1966, cap. 2; María del Rosario Green, "Inversión extranjera, ayuda y dependencia en América Latina", en *Foro Internacional*, vol. XII, núm. 1, México, 1971, pp. 1-26; Laurence Whitehead, "Aid to Latin America", documento núm. 25 presentado en la Conference on International Economic Development, Columbia University, febrero de 1970.

3 Banco Interamericano de Desarrollo, *Progreso socioeconómico en América Latina*, Fondo Fiduciario del Progreso Social, Noveno Informe Anual, Washington, 1970, p. 44. Por lo que toca a la exportación de capital por los países latinoamericanos, puede consultarse también: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), *La brecha comercial y la integración latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 1967; Pedro F. Paz, "Dependencia financiera y desnacionalización de la industria interna", en *El Trimestre Económico*, núm. 146, México, 1970, pp. 297-329; lo mismo que las obras señaladas en la nota anterior.

4 Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Estudio económico de América Latina, 1970*, vol. II, Estudios Especiales (Documento de Información), Santiago de Chile, 1971, p. 98. Edición mimeográfica.

Es importante observar, mientras tanto, que este tipo de desarrollo y el modo por el cual se organiza y orienta la exportación del excedente económico de los países latinoamericanos, no pueden ser comprendidos como si fueran hechos exclusivamente económicos, sino que implican relaciones y estructuras políticas que envuelven tanto a los aparatos estatales como a las clases sociales, en los niveles nacional e internacional. En este sentido, el análisis podrá trazar nuevos elementos para la interpretación de la contradicción que se da entre la *sociedad nacional*, por un lado, y la *economía dependiente*, por otro. Además de esto, tal análisis podrá poner de relieve aspectos políticos y económicos que serán de interés para la interpretación de las condiciones institucionales de la internacionalización de las burguesías nacionales de los países de América Latina. Al mismo tiempo, y como consecuencia de tales resultados, el análisis podrá servir como punto de partida para abordar algunas de las contradicciones específicas de la situación latinoamericana como un todo y de cada país de América Latina, en particular.

Se justifica, pues, una incursión en los contenidos políticos de las relaciones y estructuras que caracterizan al imperialismo. En especial, parece ser, tanto teórica como prácticamente, de importancia realizar el análisis del modo por el cual el Estado del país dependiente queda inscrito en tales relaciones y estructuras.

MULTILATERALISMO Y REPRODUCCION INTERNACIONAL DEL CAPITAL

Después de la segunda guerra mundial, aún más que en épocas anteriores, el imperialismo se ha vinculado más estrechamente a las decisiones y actividades de los aparatos estatales nacionales. Puede incluso afirmarse que algunos de los desarrollos recientes de las relaciones internacionales sólo se hacen posibles merced a la intensa vinculación del aparato estatal tanto de los países dominantes como de los subordinados a los asuntos de orden económico. En otras palabras, algunos aspectos importantes de la reproducción del capital en escala mundial, conforme a lo que ha ocurrido en los últimos decenios, sólo podrán ser comprendidos cuando se haga el análisis de los nuevos privilegios que se arroga el Estado del país dependiente, y de los organismos multilaterales a los cuales se asocia.

Para comprender esta situación y su carácter singular es necesario examinar, aunque sea de un modo conciso, algunos hechos de la historia reciente.

En primer lugar, debemos reconocer que la segunda guerra mundial fue también una especie de guerra civil en escala internacional. En tanto que asume este carácter, no puede ser reducida a una confrontación entre naciones, ni terminó en 1945. Debido a la extensión y profundidad de las contradicciones entre las clases sociales, que tuvieron lugar por esos años, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, los gobiernos de los países dominantes - y en especial el de Estados Unidos– y de los países subordinados –del entonces llamado "Tercer Mundo"– se vieron obligados a establecer nuevas alianzas entre sí, nuevos acuerdos, tratados y organismos, bilaterales y multilaterales. Esos gobiernos procuraron apoyarse y fortalecerse mutuamente, con objeto de hacer frente a las tensiones y luchas de clase. Esta situación exigió, ello es evidente, una reinterpretación de las condiciones de estabilidad social, política y económica en los países dependientes. Los gobernantes de los países latinoamericanos, de modo autónomo o en estrecha asociación con los gobernantes estadounidenses, se inscribieron en este nuevo esfuerzo doctrinario y procuraron adoptar las directrices políticas consecuentes.

En segundo lugar, pero en directa vinculación con los hechos anteriormente mencionados, Estados Unidos asumió de modo más abierto y extenso el papel de líder hegemómico del capitalismo mundial. Y esto exigió, a su vez, la reelaboración, doctrinaria y práctica, de las relaciones existentes entre los diferentes estados nacionales. Las naciones de América Latina, a despecho de sus anteriores relaciones de vinculación con Estados Unidos, también se inscribieron en este proceso de reorientación y redefinición, bajo la égida de los gobernantes estadounidenses.

En tercer lugar, todavía en el mismo contexto histórico de los acontecimientos que hemos mencionado, diversos gobiernos de los países dependientes iniciaron –o fueron obligados a adoptar– políticas de industrialización. Para hacer frente a las crecientes presiones de las clases asalariadas urbanas, de algunos grupos de la burguesía industrial local y de sectores militares, ambos descontentos de la continuidad de las relaciones de dependencia económica característica de la época de preguerra, los gobiernos de esos países tomaron medidas concretas en el sentido de diversificar y dinamizar sus respectivos subsistemas económicos. A más de los anterior, o por ello mismo, América Latina como un todo, y algunos países latinoamericanos más que otros, pasaron a ser considerados como una de las nuevas fronteras de la expansión económica, política y militar de Estados Unidos.[5]

En síntesis, éste fue el contexto político, económico y social en que se desarrolló la "industrialización sustitutiva de importaciones" en diversos países de América Latina. Algunos de esos gobiernos comenzaron a preconizar o incluso a realizar nacionalizaciones de recursos minerales y de empresas extranjeras. Además, intensificaron y diversificaron la participación estatal en las actividades económicas, y comenzaron a adoptar políticas económicas planificadas, con objeto de hacer frente a la nueva situación surgida en la posguerra. Los gobernantes de algunos de los más importantes países latinoamericanos, principalmente Cárdenas, Vargas y Perón, tuvieron la ambición de poder constituir modalidades nacionales del capitalismo. Pero el curso real de los subsistemas económicos latinoamericanos estaba orientado en

5 William y Elliott (editor), *The Political Economy of American Foreign Policy*, Henry Holt and Co., Nueva York, 1955; Herbert L. Matthews (editor), *The United States and Latin America*, The American Assembly, Columbia University, Nueva York, 1959; Eugene Staley, *The Future of Underdeveloped Countries*, Harper & Brothers, Nueva York, 1961; Max F. Milikan y Donald L. M. Blackmer (editores), *The Emerging Nations (Their Growth and United States Policy)*, Little, Brown and Co., Nueva York, 1961; Adolf A. Berle, *Latin America: Diplomacy and Reality*, Harper & Row Publishers, Nueva York, 1962; Edwin Lieuwen, *U.S. Policy in Latin America*, Frederick A. Praeger Publishers, Nueva York, 1965; Arthur M. Schlesinger, Jr., *A Thousand Days*, A Fawcett Crest Book, Nueva York, 1967, especialmente los capítulos VII-XI; Octavio Ianni, *Imperialismo y cultura de la violencia en América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1970.

otra dirección, determinada en lo fundamental por las relaciones con Estados Unidos.[6]

Esa fue también la época en la cual los gobernantes de Estados Unidos trataron de formular y poner en circulación la doctrina de la interdependencia de las naciones de "las Américas", adeptas a la empresa privada y solidarias en la lucha contra cualquier modalidad de socialismo. De modo directo, o por intermedio de las suborganizaciones que componen la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el gobierno, las empresas y las corporaciones transnacionales de origen norteamericano pasaron a difundir lo que sería una nueva interpretación de las relaciones entre las naciones. Difundieron con éxito notable una nueva interpretación de las relaciones económicas, políticas y militares entre Estados Unidos y las naciones latinoamericanas, a partir de las exigencias derivadas de la "seguridad hemisférica". La política internacional de Estados Unidos, conocida como política de la guerra fría, fue llevada a América Latina, produciendo efectos significativos en las relaciones interamericanas en su conjunto y en la situación de cada país en especial. En tal sentido, los gobernantes estadounidenses capitalizaron ampliamente, de acuerdo con sus intereses, la experiencia socialista iniciada por Cuba en 1959.

Como símbolos de la nueva configuración del capitalismo mundial y al propio tiempo como expresión de la posición privilegiada de Estados Unidos en ese contexto, en 1944 se crearon dos organismos financieros multilaterales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, Banco Mundial) pasaron a atender los programas de reconstrucción, desarrollo económico, comercio internacional y estabilidad financiera de los países miembros. El FMI, por ejemplo, estableció que sus objetivos y las condiciones de control de los países asociados serían los siguientes.

> Con objeto de promover la cooperación monetaria internacional a través de una institución permanente que proporcione el mecanismo de consulta y colaboración en los problemas monetarios internacionales.
>
> Para facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir de ese modo a la promoción y el mantenimiento de altos niveles de empleo e ingreso real, y para desarrollar los recursos productivos de todos los miembros como objetivos primarios de economía política.
>
> Ningún miembro tendrá derecho, sin la autorización del Fondo, a usar los recursos del Fondo para adquirir circulante que pueda cambiar contra las transacciones internacionales.
>
> Siempre que el Fondo considere que alguno de sus miembros usa los recursos del Fondo en un sentido contrario a los objetivos del mismo, presentará al miembro un informe público de los puntos de vista del Fondo y concederá un lapso adecuado para la respuesta. Después de presentar una comunicación como la antes dicha a uno de sus miembros, el Fondo deberá limitar la utilización de sus recursos por el miembro.
>
> Ningún miembro podrá, sin autorización del Fondo, imponer restricciones a los pagos y a las transferencias de circulante en las transacciones internacionales.[7]

Estas organizaciones multilaterales, junto con otras que serán mencionadas adelante, concretizaban la reelaboración de las relaciones entre los estados capitalistas, teniendo a la vista, principalmente, la reconstrucción de los sistemas económicos afectados por la guerra, en los marcos de la hegemonía norteamericana; la recomposición y la dinamización de los flujos del comercio internacional; la reorganización y estabilización de los sistemas financieros mundial y nacionales, con base en el *dollar*; la apertura de nuevas fronteras para inversiones aisladas, asociadas o conjuntas en los países dependientes; la prevención o el control de las crisis económicas que pudieran propiciar el tránsito al socialismo.

Esa fue la época en que se preconizó y puso en práctica una serie de medidas relativas a la "interdependencia de las naciones" o a la "armonía de intereses" entre Estados Unidos y las naciones dependientes.

Algunos análisis realizados por aquel entonces muestran el optimismo con el que se procuraba encarar las nuevas perspectivas abiertas por la ONU y las demás organizaciones multilaterales. Gunnar Myrdal, por ejemplo, preconizaba una nueva "solidaridad" entre todos los países, precisamente para que los "subdesarrollados" puediesen beneficiarse del intercambio con los "industrializados"; es verdad que distinguían el "internacionalismo tradicional", que preconizaba pura y simplemente la abolición de las políticas económicas nacionales, de la nueva "solidaridad internacional" que preconizaba la internacionalización de las políticas nacionales en condiciones de igualdad, bajo la égida de organizaciones multilaterales, como la ONU por ejemplo.

> Tenemos que llegar a la conclusión de que la integración internacional en esta época tiene que implicar asimismo algo más que el derrumbe de las barreras nacionales; tiene que esforzarse por lograr una reunificación y armonización de las políticas nacionales de estados que cooperen entre sí. . .

6 Charles W. Anderson, *Politics and Economics Change in Latin America*, D. Van Nostrand Company, Princeton, 1967; Leopoldo González Aguayo, *La nacionalización de bienes extranjeros en América Latina*, 2 vols., Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1969; Economic Commission for Latin America (ECLA), *The Process of Industrial Development in Latin America*, Naciones Unidas, Nueva York, 1966; Marcos Kaplan, *Formación del Estado nacional en América Latina*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1969; Víctor L. Urquidi, *Viabilidad económica de América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1962; José Luis Ceceña Gámez, *El capital monopolista y la economía de México*, Cuadernos Americanos, México, 1963; Lawrence Whitehead, *The United States and Bolivia*, A Haslemere Group Publication, Londres, 1969; Octavio Ianni, *Estado e planejamento económico no Brasil (1930-1970)*, Civilização Brasileira, Río de Janeiro, 1971.

7 Artículos I, V y VIII del Acuerdo por el cual se creó el FMI. Véase Murray Shields (editor), *International Financial Stabilization (A Symposium)*, Irving Trust Company, Nueva York, 1944, pp. 143-167. En esta misma obra se encuentra el texto del Acuerdo por medio del cual se creó el Banco Mundial, y que responde al mismo espíritu. Consultar también: Manuel Varela Parache, *El Fondo Monetario Internacional*, Guadiana de Publicaciones, Madrid, 1969; Albert Waterston, *Development Planning*, The John Hopkins Press, Baltimore, 1969; Pedro F. Paz, *op. cit.*; Cheryl Payer, "The Perpetuation of Dependence: the IMF and the Third World", en *Monthly Review*, Nueva York, septiembre de 1971, pp. 37-49.

> Uno de los primeros propósitos de la cooperación sería, naturalmente, la creación de mercados internacionales estables y, en particular, garantizar la estabilidad de la tendencia mundial de negocios y de producción. Conforme se fuera consiguiendo esta estabilidad, se irían volviendo innecesarias muchas políticas nacionales vigentes, por lo que se podrían abolir las restricciones cuantitativas impuestas al comercio y a los pagos, que son impopulares para los gobiernos.8

Paralelamente a tales directrices, sintetizadas por Myrdal como una especie de doctrina de la ONU, los gobernantes de Estados Unidos desarrollaron un intenso trabajo ideológico y práctico en el sentido de difundir y poner en práctica la doctrina de la interdependencia de los estados americanos. Desde 1946, a partir del discurso de Winston Churchill en Fulton, EUA, se abre al gran público del mundo capitalista la política norteamericana de la guerra fría. En 1947 se lanza la Doctrina Truman, con la cual los gobernantes de Estados Unidos se comprometían a defender militarmente a los países dependientes en los que se diesen luchas de clase abiertas o movimientos de independencia frente a la hegemonía norteamericana. En 1947 también fue firmado el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca. En 1948 los países de América Latina y las Antillas, junto con Estados Unidos, firmaron el Pacto de Bogotá. El año siguiente, el gobierno estadounidense promulgó el Punto IV, de asistencia y cooperación económica y técnica con los países de las "áreas subdesarrolladas". Después, en 1961, y en buena medida como respuesta al triunfo de la revolución socialista en Cuba, los gobiernos de "las Américas" firmaron la Carta de Punta del Este, a partir de la cual se definen los objetivos y procedimientos de la Alianza para el Progreso. En 1967, de nuevo en Punto del Este, fue firmada la Declaración de los Presidentes de América.9

En esta secuencia de conferencias, tratados y decisiones adoptados por los gobiernos latinoamericanos, siempre bajo el liderazgo de Estados Unidos, se afirmó o se reafirmó la solidaridad de las naciones de América, la importancia de la seguridad hemisférica, la decisión de unir esfuerzos comunes para la resolución de problemas económicos y sociales, etcétera. En síntesis:

> *Interdependencia del hemisferio.* Es evidente que los recursos humanos y el vigor económico de cada una de las naciones del hemisferio occidental contribuye al vigor de las otras; que la enfermedad y la propaganda no pueden quedar circunscritas en los límites de las fronteras nacionales; que la seguridad física de unos aumenta la de todos; que un virus en los trópicos pronto repercutirá en las ciudades, y viceversa, se trate de un virus biológico o político; que la violencia en una nación altera el orden y la confianza en su vecino; que el odio y la cólera de un grupo corroe la confianza de todos; que la confianza y el valor y el carácter constructivo en cada una de las naciones se propaga al través del hemisferio.10

Este es el contexto en el que se presenta una inserción más profunda y dinámica del aparato estatal de los países dependientes en el marco de las relaciones y estructuras imperialistas. En otros términos, a lo largo de estos acontecimientos políticos, económicos y sociales, durante los cuales se reorienta el sistema capitalista mundial y se redefine la posición hegemónica de Estados Unidos, se pone en práctica una nueva concepción de la posición relativa del aparato estatal en las decisiones y actividades económicas. La presión de los mismos acontecimientos hizo que los gobernantes y economistas abandonaran el modelo económico liberal y reconocieran las posibilidades prácticas de la participación directa del Estado en la economía.

Conforme lo advirtieron Rosenstein-Rodan y Rostow, la creciente participación del Estado en las decisiones y actividades económicas era y es, cada vez más, una contingencia antes favorable que perjudicial para la empresa privada. La presencia del Estado en las relaciones económicas pasó a ser considerada como el aval económico indispensable para la seguridad de las inversiones privadas, nacionales y extranjeras.

> Los riesgos políticos de las inversiones internacionales son mucho mayores hoy que en el siglo XIX, cuando se aceptaba que ciertas cosas aún no "estaban hechas". La supervisión del Estado y las garantías que él ofrece pueden, sin embargo, hacer descender sustancialmente estos riesgos, y por esa razón constituyen la *conditio sine qua non* de la inversión internacional en una escala amplia y suficiente. La participación activa del Estado es un nuevo factor que debe ser considerado como un nuevo hecho.11

> Una de las pequeñas ironías de la experiencia de la posguerra en Estados Unidos ha sido la de que sus agentes, tanto en Europa como en los países subdesarrollados, se han encontrado a sí mismos urgiendo e incrementando el papel de la planeación gubernamental en la economía, especialmente en aquellas áreas en las que los intereses estadounidenses estaban comprometidos. Esto no fue una consecuencia de alguna conspiración entre los "New Dealers" y los socialistas,

8 Gunnar Myrdal, *Solidaridad o desintegración,* Fondo de Cultura Económica, México, 1956, pp. 70-71. Consúltese también: United Nations, *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, Nueva York, 1955, especialmente pp. 93-102; Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Desarrollo económico, planeamiento y cooperación internacional*, Santiago de Chile, 1961.

9 Thomas P. Brockway, *Basic Documents in United States Foreing Policy*, D. Van Nostrand Company, Princeton, 1957; George Liska, *Nations in Alliance (The Limits of Interdependence)*, The John Hopkins Press, Baltimore, 1962; Richard N. Gardner, *In Pursuit of World Order (U. S. Foreing Policy and International Organizations)*, Frederick A. Praeger Publishers, Nueva York, 1964; John Lukacs, *A New History of The Cold War*, Doubleday & Company, Nueva York, 1966; Richard J. Barnet, *Intervention and Revolution (America's Confrontation with Insurgent Movements Around the World)*, Meridian Books, Nueva York, 1968; O. C. Stoetzer, *The Organization of American States*, Frederick A. Praeger Publishers, Nueva York, 1965; J. W. Nystrom y N. A. Haverstock, *The Alliance for Progress*, D. Van Nostrand Company, Princeton, 1966; Gordon Connel-Smith, *The Inter-American System*, Oxford University Press, Londres, 1966; Sydney Dell, *A Latin American Common Market?*, Oxford University Press, Londres, 1967.

10 *The Rockefeller Report on the Americas*, Quadrangle Books, Chicago, 1969, p. 143. Consultar también: Simon Kuznets, *Postwar Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1964, especialmente el capítulo I; Simon Kuznets, *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, 1966, especialmente el capítulo 6; Edward S. Mason, *Foreign Aid and Foreign Policy*, Harper & Row Publishers, Nueva York, 1964.

11 P. N. Rosentein-Rodan, "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", publicado por Bernard Okun y Richard W. Richardson, *Studies in Economic Development*, Holt, Rinehart and Winston, Nueva York, 1961, pp. 124-132; la cita es de la p. 126.

que así encontraron algún medio de operar en los asuntos extranjeros de Estados Unidos; se trató de una respuesta realista a la naturaleza de sociedades cuyo ritmo sostenido de desarrollo económico era solicitado en favor de los intereses estadounidenses.[12]

Sucede, además, que las inversiones gubernamentales en muchas ocasiones generan las economías externas, indispensables para la instalación y el crecimiento del sector privado de la economía. Bajo un cierto enfoque, puede afirmarse que la forma por medio de la cual el Estado ha participado en el proceso económico en los países dependientes, generalmente significan una transferencia, al conjunto de la colectividad, de los costos de tales inversiones. Bajo el pretexto de favorecer el "progreso" o el "desarrollo económico", los gobernantes "socializan" los costos del capital social indispensable para el funcionamiento y la prosperidad del capital privado, nacional y extranjero. Este es el punto advertido por Lange y Vernon.

> La historia reciente de México, la India, Paquistán, Turquía y Brasil ofrece fundamentos para la idea optimista de que las crecientes inversiones gubernamentales deberán estimular a la empresa privada en las zonas subdesarrolladas. Las actividades manufactureras y la agricultura especializada generalmente han aparecido cuando gruesas inversiones sociales se han hecho en carreteras y educación.[13]

> Las inversiones públicas del Estado capitalista y las empresas del capitalismo de Estado sirven para cubrir, por medio de exenciones fiscales por ejemplo, y con el dinero del pueblo, los costos sociales de los negocios privados de los capitalistas, para proporcionar a la empresa capitalista condiciones externas favorables y fuentes de beneficio cada vez más altos.[14]

Como podemos observar, la reproducción del capital, en escala internacional, no se realiza ni se desarrolla sin algún modo de intervención del Estado del país dependiente. Esto no significa que la acción gubernamental del país dominante no sea de importancia. Los datos e indicadores presentados revelan que tanto el Estado del país dominante como el del subordinado participan, directa o indirectamente, en las relaciones económicas de empresas y corporaciones transnacionales.[15] Lo que quisimos mostrar, en las páginas precedentes, fue la creciente importancia del aparato estatal del país dependiente en las relaciones económicas externas y en la reproducción internacional del capital. Ello significa que las relaciones económicas y políticas se desarrollan en estrecha vinculación. Es en la esfera del Estado, o en la de sus distintos poderes, donde las estructuras de dominio político y de apropiación económica se conjugan del modo más completo.

LA DESPOLITIZACION DE LAS RELACIONES IMPERIALISTAS

El aparato estatal del país dependiente no se inserta de modo abierto y exclusivo en las relaciones y estructuras imperialistas. Incluso cuando está bajo el control del sector de la burguesía más directa y parasitariamente subordinado al imperialismo, el Estado del país dependiente no se reduce a la condición del aparato administrativo colonial. En primer lugar, la diversidad y las contradicciones de las fuerzas políticas, sociales y económicas existentes en el interior de la nación subordinada impiden que tal cosa ocurra. En segundo lugar, todo Estado, aunque esté profundamente sometido a una potencia imperialista, necesita presentarse, tanto en el interior como en el exterior, como un Estado hegemónico, o políticamente independiente. Esa es una condición mínima de la imagen que vende externamente.

> Hasta la nación más abyectamente dependiente posee razones y oportunidades de maniobra que no están a disposición de un país bajo el directo dominio colonial: un aparato estatal independiente, un voto en la ONU, control limitado sobre la pauta (ya que no el nivel) del presupuesto público, y otras cosas por el estilo.[16]

En tercer lugar, por último, el aparato estatal del país dependiente no se liga de modo abierto y exclusivo a las relaciones y estructuras imperialistas, porque puede delegar algunas de sus funciones y responsabilidades externas sobre las organizaciones multilaterales.

En esta parte del ensayo analizaremos sólo las organizaciones multilaterales en cuanto al significado que tienen dentro de los desarrollos recientes de las relaciones y estructuras imperialistas. Estas organizaciones parecen desplegar y hacer explícita de modo mejor la forma por la cual se da la interpenetración y el desdoblamiento de los contenidos políticos y económicos del imperialismo, gracias a la mediación del Estado.

Después de la segunda guerra mundial, en las relaciones entre Estados Unidos y los países de América Latina hubo un verdadero florecimiento de las organizaciones multilaterales. Basados en conferencias, acuerdos o tratados interamericanos, los gobiernos de estos países crearon y crean aún organizaciones intergubernamentales, algunas de las cuales están subordinadas a la ONU. A más de éstas, existen también otras que no son propiamente gubernamentales, ya que se constituyeron por iniciativas privadas, reuniendo, en general, gerentes o directores de empresas y corporaciones transnacionales. En su conjunto, sin embargo, las entidades multilaterales creadas por los gobiernos de los países americanos constituyen hoy una nueva e

12 W. W. Rostow, *The Process of Economic Growth*, W. W. Norton & Company, Nueva York, 1962, p. 257.

13 Raymond Vernon, "The American Corporation in Underdeveloped Areas", publicado por Edward S. Mason (editor), *The Corporation in Modern Society*, Atheneum, Nueva York, 1966, pp. 237-259; la cita corresponde a la p. 258.

14 Oskar Lange, *Essays on Economic Planning*, Asia Publishing House, Calcuta, 1963, p. 39.

15 Por lo que respecta a la vinculación existente entre el Estado y la economía en los países industrializados y, en especial, en Estados Unidos, consúltese: John Strachey, *Contemporary Capitalism*, Victor Gollancz Ltd., Londres, 1956; John K. Galbraith, *The New Industrial State*, Hamish Hamilton, Londres, 1967 [hay edición española: *El nuevo Estado industrial*, Ariel, Barcelona, 1967]; Andrew Shonfield, *Modern Capitalism*, Oxford University Press, Londres, 1965; Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital*, Monthly Review Press, Nueva York, 1966 [hay edición española: *El capital monopolista*, Siglo XXI Editores, México, 1968]; Ralph Miliband, *The State in Capitalist Society*, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1969 [hay eidición española: *El Estado en la sociedad capitalista* Siglo XXI Editores, México, 1970]; C. Wright Mills, *The Power-Elite*, Oxford University Press, Nueva York, 1956.

16 Lawrence Whitehead, *op. cit.*, p. 3.

importante dimensión de la realidad político-económica interamericana.[17]

La organización multilateral pasó a ser un instrumento nuevo y particularmente importante para favorecer la circulación de capital, tecnología y *know-how*, de acuerdo con los intereses de las empresas y corporaciones transnacionales. Poco a poco se difundió, entre los gobernantes de buena parte de los países dependientes, la impresión de que la creación y multiplicación de entidades internacionales abría nuevas posibilidades de desarrollo económico.

A medida que acumulen un cuerpo considerable de experiencias en la administración de los fondos y tengan habilidad en lograr los diversos y específicos propósitos comprendidos en los programas de industrialización, esas organizaciones podrán ofrecer la ventaja adicional de un alto grado de eficiencia en la trasmisión de la ayuda. . .

> Con frecuencia, [las organizaciones multilaterales] se encuentran en una posición privilegiada para facilitar el intercambio de ideas, difundir las experiencias logradas por algunos países en lo particular cuando aplicaron sus programas de industrialización y aprovechar una investigación comparativa.[18]

En esta línea de entendimiento, las organizaciones multilaterales pasaron a ejercer una creciente influencia sobre los países necesitados de capital y asistencia técnica; no sólo aceptan la participación cada vez más amplia del Estado en los asuntos económicos de esos países, sino que estimulan y ayudan a crear agencias centrales y regionales de planeación económica. Esto es, colaboran con recursos financieros, *know-how* y personal técnico en la reforma o "modernización" de partes importantes de los aparatos estatales de los países dependientes.

> El Banco Mundial ha sido un agente importante, desde 1950 aproximadamente, para poner en marcha o acelerar la planeación del desarrollo nacional en muchos países. Como resultado de las recomendaciones contenidas en sus investigaciones y sus misiones de estudio, muchos países y territorios dependientes han establecido o reorganizado los organismos centrales de planeación o elaborado planes nacionales de desarrollo basados en las recomendaciones del Banco Mundial. . .

La Carta de la Alianza para el Progreso, el programa establecido en 1961 por veinte naciones del hemisferio occidental como un esfuerzo cooperativo para promover la educación, la vivienda, la salud y el crecimiento económico de América Latina, requirió que los países latinoamericanos crearan o vigorizaran sus mecanismos de planeación económica a largo plazo y facilitaran y prepararan la puesta en práctica de planes a largo plazo. Como respuesta, nueve países latinoamericanos que carecían de organismos de planeación económica central, establecieron estos cuerpos y la mayor parte de los países latinoamericanos puso en marcha o intensificó sus actividades de planeación y desarrollo. Todas las naciones de América Latina poseen hoy instituciones encargadas de la planeación nacional o, en cierta forma, de los planes de desarrollo.[19]

Al analizar las funciones y las ventajas de las organizaciones multilaterales desde la perspectiva de la ONU, Lester B. Pearson llama la atención de los interesados hacia dos hechos. Uno se refiere a que estas entidades responden, en escala creciente, a los desafíos económicos y sociales a los que se enfrentan los países dependientes. El otro es que el carácter multilateral de estos organismos habría creado las condiciones más equitativas en las negociaciones que se dan entre los países industrializados y los subdesarrollados. En su conjunto, las organizaciones internacionales habrían abierto posibilidades nuevas, reales y amplias al progreso económico-social de las naciones del "Tercer Mundo".

> El crecimiento en número y tamaño de las agencias multilaterales en el campo del desarrollo ha sido en buena medida la respuesta a la complejidad del radio de acción del proceso de desarrollo. Ha existido una necesidad reconocida de flujos de capital suplementario y asistencia técnica en aquellos campos como los de administración, construcción, posibilidades de estudio y preparación de proyectos. La naturaleza especial y la importancia de los problemas en agricultura, educación e industrialización cada vez se advierte con mayor evidencia. Las agencias internacionales especializadas, no obstante que fueron originalmente establecidas para atender de modo prioritario programas técnicos globales y no necesariamente relacionados con el desarrollo, poco a poco han asumido importantes funciones relativas al desarrollo económico. . .
>
> Al desempeñar un papel decisivo como intermediarias en este debate entre los proveedores y los usufructuadores de la ayuda, las organizaciones multilaterales deben dotar a la asistencia para el desarrollo del carácter de un esfuerzo internacional verdadero, reduciendo cualquier semejanza con la caridad o el intervencionismo con el que se confundió el proceso de ayuda en el pasado.[20]

17 Estas son algunas de las múltiples organizaciones interamericanas que guardan relación con los asuntos económicos, financieros, tecnológicos, políticos, militares, universitarios, sindicales o de otros tipos: Asociación Pro Integración Centroamericana (AILA), Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles (ALAF), Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR), Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Grupo de la Comunidad Atlántica para América Latina (ADELA), Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP), Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Consejo Interamericano de Comercio y Producción (CICYP), Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Organización de Estados Americanos (OEA), Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Adviértase que la UNCTAD, por ejemplo, reúne también a representantes gubernamentales de países de otros continentes.

18 United Nations, *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, *op. cit.*, p. 93.

19 Albert Waterston, *op. cit.*, pp. 35-36: "Estados Unidos pasó de otorgar ayuda bilateral a América Latina al través de la Alianza para el Progreso, a una mayor asistencia por medio de instituciones multilaterales. . . Este cambio dio a los gobiernos latinoamericanos un poder más amplio de decisión para el empleo de tales fondos." Véase el artículo del subsecretario de Estado para Asuntos Interamericanos, Charles Meyer, "A política norteamericana na América Latina: objetivos e instrumentos", en *O Estado de São Paulo*, 1 de febrero de 1972, bajo el título "Ouvir mais e falar menos, a política dos EUA na AL".

20 Lester B. Pearson, *Partners in Development* (*Report of the Commission on International Development*), Praeger Publishers. Nueva York, 1969, pp. 210-211 y 213-214.

Siempre que resulte conveniente a sus intereses —al propio tiempo que posible , conforme a la evolución de las frecuentes disputas políticas, militares y económicas entre los gobiernos de los países de América Latina, el gobierno de Estados Unidos realizará e incluso estimulará las negociaciones multilaterales. Es innegable que este tipo de negociación ha adquirido una creciente importancia en los años posteriores a la segunda guerra mundial. Hoy, además de la Organización de Estados Americanos (OEA), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), funcionan decenas de entidades multilaterales en "las Américas". Es obvio que, en grados variables, los gobernantes estadounidenses procuran plantear, poner en práctica y hasta impulsar sus políticas en los países de la región, según el caso: México, Centroamérica, el Caribe, América del Sur.

Tal ha sido la vía "institucional" por medio de la cual algunos problemas políticos y económicos importantes han sido delimitados, controlados y hasta eliminados en las regiones interamericanas. Para evitar las acusaciones de intervencionismo, dominio, imperialismo u otras semejantes, el gobierno norteamericano se ha beneficiado bastante de las posibilidades de negociaciones abiertas por las organizaciones multilaterales. Tanto es ello así que este tipo de negociaciones ha pasado a constituir la norma regular para ese gobierno y ha adquirido el carácter de un estilo nuevo y especial para resolver los problemas económicos y políticos externos. La verdad es que tanto los miembros del gobierno, como los empresarios, gerentes, técnicos y sociólogos norteamericanos hacen recomendaciones cada vez más frecuentes, en el sentido de que deben adoptarse estos tipos de negociación.

> La acción realizada al través de la Organización de Estados Americanos es un medio efectivo de prevenir o de minimizar las acusaciones de dominio hechas contra Estados Unidos, que están implícitas en la enorme desproporción existente entre el poder de Estados Unidos y el de cualquier estado latinoamericano considerado individualmente. La verdadera existencia de una institución como la Organización de Estados Americanos parece residir en que da a las naciones latinoamericanas la seguridad de su condición como estados libres y soberanos.
>
> Además, proceder por medio de un organismo multilateral sirve en buena medida para disipar suspicacias de que Estados Unidos favorece a un país latinoamericano en detrimento de cualquier otro. Especialmente por lo que corresponde a la concesión de ayuda económica entre varios solicitantes rivales, la utilización de un organismo internacional puede desviar la responsabilidad de las decisiones impopulares a una entidad de mayor amplitud que los solos responsables norteamericanos. Ventajas como las enumeradas parecen compensar ampliamente la oportunidades que tienen países enemigos de aprovechar cualquier organismo internacional para lanzar embarazosos ataques contra la política estadounidense o para reorganizar bloques opuestos a esta política.[21]
>
> Me parece que, en fin de cuentas, hay tres circunstancias en que se puede favorecer la adopción de compromisos multilaterales. Primero, una situación debe ser políticamente tan delicada que cualquier acción unilateral por parte de Estados Unidos debe quedar desechada... Segundo, es frecuente el caso en que la modificación de políticas y prácticas inamistosas contra la estabilidad y el desarrollo se pueda lograr con mayor efectividad por intermedio de una organización internacional que por el gobierno de Estados Unidos solo... Tercero, bajo ciertas circunstancias, la utilización del aparato multilateral puede ser un medio efectivo para reducir y compartir la responsabilidad de la política externa de Estados Unidos.[22]

Como podemos observar, las entidades multilaterales desempeñan funciones importantes en la nueva configuración del imperialismo. Por un lado, multiplican las posibilidades de intercambio y negociación entre gobernantes, empresarios, gerentes, funcionarios, técnicos, empresas y corporaciones. Por otro, permiten controlar o eliminar los problemas políticos habitualmente presentes en las relaciones bilaterales entre el país dominante y el dependiente. Tales órganos vuelven menos "individualizables", esto es, determinados, los intereses económicos y políticos puestos en juego en las relaciones bilaterales.

La verdad es que las negociaciones y relaciones desarrolladas por medio de las organizaciones multilaterales permiten y facilitan la transformación de los problemas políticos y económicos englobados en las relaciones imperialistas en todo lo que atañe a problemas de administración, eficacia, adecuación práctica de medios y fines o *performance*. En este nivel, la racionalidad formal o abstracta, que sólo puede realizarse por la cuantificación y el cálculo, sustituye a la racionalidad concreta, resultado de las relaciones, tensiones y contradicciones reales. En el ámbito de los organismos multilaterales, las relaciones, los procesos y las estructuras reales son desagregados en factores y variables económicos, sociales, demográficos, físicos y de otro tipo. En el curso de tal desagregación se produce la transformación de los acontecimientos reales, políticos y económicos a un tiempo, en problemas de simple administración o *performance* .

LA ACTIVIDAD Y EL PENSAMIENTO DE LA TECNOCRACIA

Vimos ya, en líneas generales, que la actividad de las empresas y corporaciones transnacionales depende de la participación más o menos activa de los gobiernos de los países dependientes y de los organismos multilaterales. Vimos también que, gracias a la manera como actúan, las organizaciones multilaterales tienden a transformar todo problema político y económico en un problema meramente administrativo. Así, cualquier problema real, que afecte las condiciones de vida de personas, grupos y clases sociales en el país dependiente, queda transformado en un problema de adecuación práctica y eficaz de medios a fines, en el marco de las condiciones institucionales vigentes. Es obvio que tales condiciones son determinadas por el entendimiento que logran los gobernantes del país dependiente (y los funcionarios, consultores y técnicos que ponen en acción los organismos gubernamentales) con las corporaciones transnacionales. En otros términos, la transformación de los problemas políticos y económicos en problemas administrativos, conforme a lo que sucede en el modo de actuar de tales organismos, es un fenómeno que ocurre debido a la colaboración activa de la tecnocracia.

21 *Major Problems of the United States Foreign Policy* 1954, preparado por el Staff of The Brookings Institution, 1954, p. 343.

22 Edward S. Mason, *Foreign Aid an Foreign Policy, op. cit.*, pp. 23-24.

Con lo anterior no queremos decir que políticos, funcionarios, administradores, gerentes y empresarios no participen regularmente de tal transformación aparente de los problemas. Lo que queremos decir, en este contexto, es que los técnicos, es decir, los ingenieros, arquitectos, estadígrafos, economistas, politólogos, demógrafos y otros más, que habitualmente actúan en los organismos gubernamentales y multilaterales, tienden a ser los principales responsables de la transformación de los problemas sustantivos, político-económicos, en problemas adjetivos o de mera administración. Son tales técnicos —el economista con mayor frecuencia— los que organizan su trabajo intelectual sustituyendo las condiciones de posibilidades reales de relaciones y tensiones entre personas, grupos y clases sociales, por condiciones de posibilidades abstractas, dadas en el juego de "factores", "indicadores" o "variables".

Tal es el significado esencial de la actividad del tecnócrata en los organismos multilaterales. De ahí que se haga necesario conocer mejor el proceso de internacionalización de la tecnocracia.

> Entre las funciones de asesoramiento que el Fondo Monetario Internacional realiza, tienen mucho interés las que ha venido desarrollando, desde hace unos diez años, para capacitar técnicamente a funcionarios con objeto de situarlos en condiciones de aumentar la eficacia de las administraciones financieras respectivas. El Fondo ha organizado, con este objeto, programas de instrucción en los que se explica a los funcionarios de los países miembros, previamente seleccionados, los métodos de análisis y los criterios del Fondo sobre la base de la amplia experiencia adquirida por la organización en el campo financiero. En 1950 se organizaron los primeros cursos, y en 1964 se estableció un nuevo Departamento, el Instituto del Fondo, que ha ampliado considerablemente estos programas de capacitación. . . Durante los últimos años, estos cursos se han realizado en tres idiomas: inglés, francés y español, para facilitar la asistencia de funcionarios que no dominan el inglés, idioma en el que antes se daban todos los cursos.[23]

> El Banco Mundial también ha proporcionado a los países [miembros] consejeros y otros tipos de asistencia técnica para ayudarlos a preparar e instrumentar planes y programas de desarrollo nacional.[24]

> Los funcionarios norteamericanos necesariamente participan en casi todos los niveles en las decisiones para determinar la otorgación de ayuda en el terreno de los asuntos económicos; tratan de establecer alianzas con los más seguros funcionarios pronorteamericanos (con frecuencia educados y entrenados en Estados Unidos); los consejeros y técnicos residentes resultan accesorios.[25]

En esta línea de actuación, el gobierno de Estados Unidos y las empresas y corporaciones transnacionales procuran aumentar y diversificar toda una tecnocracia internacional. Esta se compone de personas que tienden a pensar y comunicarse en términos tales que puedan entenderse de país a país, de continente a continente, sin dificultades excepcionales. Incluso dispone de recursos y artificios intelectuales por medio de los cuales, con relativa facilidad, selecciona e interpreta el comportamiento de factores, indicadores o variables, confrontando y comparando problemas de países del mismo continente o de continentes distintos. En parte, tal estilo de pensamiento se encuentra implícito en las reflexiones de Jöhr y Singer, a propósito de la situación peculiar en que trabaja el economista vinculado a las agencias gubernamentales nacionales, o a las multilaterales.

> En primer lugar, no será capaz de convencer a su patrón de la rectitud de sus propios juicios de valor. El economista trabaja para gobiernos que poseen sus propios juicios de valor y sus propias opiniones, que no se ponen a discusión del equipo técnico de las organizaciones internacionales. En segundo lugar, el economista es miembro de un equipo obtenido en diferentes países, que tiene, por lo mismo, diferentes formaciones intelectuales y divergentes juicios de valor. En tercer lugar su trabajo es anónimo, es decir, que cualquier juicio de valor que representara la expresión de puntos de vista individuales debería, por supuesto, ser suprimido. En cuarto lugar, el trabajo de investigación de un economista para una organización internacional se espera que sea puramente técnico, y se supone que no debe expresar ninguna opinión, ningún juicio de valor en su trabajo, excepto aquellos que están establecidos en el acta constitutiva o en algunos otros instrumentos básicos del organismo [internacional] que lo ha empleado.[26]

Adviértase, pues, que el técnico vinculado al organismo gubernamental, en las condiciones descritas anteriormente, en general trabaja en el anonimato; trabaja "despersonalizado", evitando cualquier compromiso de su individualidad, salvo la que atañe a su carácter profesional. En otros términos, se desenvuelve, pregunta y decide, como si se encontrase en una situación semejante a la de un laboratorio. Los hechos y dilemas no son enfrentados por él sino como una forma singular de espectáculo. Los acontecimientos históricos, en sentido lato, son trabajados como cosas, en sentido estricto. Al dominar "factores", "indicadores" o "variables", ese tipo de técnico tiende a proyectarse como demiurgo o héroe civilizado.

Ahí se encuentran algunos de los elementos que producen el pensamiento tecnocrático, como un tipo de pensamiento práctico. Ese pensamiento implica un modo peculiar de abstraer e interpretar las relaciones de coexistencia y causalidad que ligan los hechos. En forma especial, este tipo de pensamiento implica un modo particular de desagregación de los contenidos políticos y las condiciones reales de existencia de las personas, los grupos y las clases sociales.

En la medida en que el técnico se incorpora a la burocracia estatal, directamente o por medio del organismo multilateral, tiende a relegar a un segundo plano, o incluso a desconocer los contenidos políticos de su trabajo. Ello no significa que deje de

23 Manuel Varela Parache, *op. cit.*, pp. 160-161.

24 Albert Waterston, *op. cit.*, p. 36

25 Harry Magdoff, *op. cit.*, p. 140.

26 W. A. Johr y H. W. Singer, *The Role of the Economist as Official Adviser*, George Allen & Unwin Ltd., Londres, 1955, p. 36. También por lo que toca a las condiciones de trabajo y el pensamiento del tecnócrata, consúltese: Kenneth E. Boulding, "Seis conferencias", *Revista Brasileira de Economia*, año 8, núm. 1, Río de Janeiro, 1954; Robert A. Packenham, "Political Development Doctrines in the American Foreign Aid Program", en *World Politics*, vol. XVIII, núm. 2, enero de 1966. Una síntesis del estilo de pensamiento común y corriente en las entidades multilaterales interamericanas puede encontrarse en *El pensamiento de la CEPAL*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1969, y en *La integración económica de América Latina (Realizaciones, problemas y perspectivas)*, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires, 1968.

comprender tales contenidos políticos; puede incluso poseer ambiciones políticas, o autodefinirse como partidario de una determinada solución política de los problemas reales. Sin embargo, es obligado a aceptar la definición burocrática de su trabajo y pasa a comportarse como funcionario: se inserta en el aparato eminentemente político del Estado como un eslabón de la cadena "racional" de éste.

> La tendencia fundamental de todo pensamiento burocrático es la de convertir cualquier problema político en problema administrativo. . .
>
> El intento de enmascarar todo problema político bajo un aspecto administrativo debe ser explicado por el hecho de que la esfera de actividad del funcionario existe sólo dentro de los límites que las leyes han establecido previamente. Por consiguiente, la génesis o el desarrollo de la ley cae fuera del campo de su actividad. Como resultado de su limitado horizonte social, el funcionario deja de advertir que por detrás de toda ley se encuentran los intereses precisos y la *Weltanschauung* de un grupo social determinado. Está de acuerdo en considerar que el orden específico prescrito por la ley concreta es equivalente del orden general. No comprende que cualquier orden racional es uno de los múltiples modos por medio de los cuales los conflictos irracionales de las fuerzas sociales son reconciliados.[27]

El trabajo del técnico, y particularmente su estilo de pensamiento, son elementos importantes en el proceso de despolitización de los problemas políticos y económicos envueltos en las relaciones y estructuras imperialistas. Con la tecnocracia, por lo tanto, se completa la cadena de relaciones ideológicas y prácticas por medio de las cuales las empresas y las corporaciones transnacionales se asocian o controlan los organismos multilaterales y los aparatos estatales de los países dependientes.

EL ESTADO CAPITALISTA EN EL PAIS DEPENDIENTE

En síntesis, las nuevas formas de desarrollo de la reproducción internacional del capital, que se dieron desde el final de la segunda guerra mundial, pasaron a englobar, en escala creciente, a los aparatos estatales de los países dependientes. Esta absorción, mientras tanto, no es evidente de modo inmediato. Para saber cómo se realiza y se expande, fue preciso que examináramos las funciones que asumen las organizaciones multilaterales. Buena parte de las condiciones para el funcionamiento y la expansión de la reproducción internacional del capital se dan gracias a ellas; pero ellas mismas no se presentan, a primera vista, como dependencias gubernamentales. En tanto que entidades políticas nuevas, creadas por convenios, acuerdos o conferencias de gobernantes, las organizaciones multilaterales parecen ser neutras y representar, por igual, los intereses de estados desigualmente desarrollados, o más simplemente: hegemónicos y dependientes. Por tal motivo, esos organismos pueden facilitar la despolitización aparente de los problemas económicos y políticos, inherentes a las relaciones imperialistas.

Resulta claro que los organismos multilaterales pasaron a ser una nueva agencia de propagación del capitalismo mundial, proceso dirigido fundamentalmente desde Estados Unidos. Por intermedio de ellos, las razones de la nación hegemónica y las de las naciones dependientes pueden acomodarse, sistematizarse y desarrollarse. Al mismo tiempo, por medio de ellos los intereses y proyectos de las empresas y corporaciones transnacionales, principalmente las de origen norteamericano, pueden expresarse y hacerse concretos. En la medida en que los problemas políticos y económicos son desagregados en sus elementos puramente cuantitativos y administrativos los organismos multilaterales facilitan y ayudan a orientar la propagación de la "racionalidad" del capitalismo mundial en las relaciones de producción de los países dependientes.

Ese es, en especial, el nivel en que el trabajo intelectual del técnico adquiere un significado nuevo, pues él colabora en la formulación y realización de esa "racionalidad". En la medida en que echa mano del pensamiento técnico-científico colabora, en ocasiones de modo creador, en la formulación de los medios indispensables para obtener los fines implícitos en la creación y funcionamiento de las organizaciones multilaterales. En ciertos casos, se trate de economistas, sociólogos, arquitectos, urbanistas, ingenieros o algunos otros técnicos, lo cierto es que pueden incluso colaborar en la elucidación de los fines por alcanzar. Con frecuencia, sus análisis técnico-científicos expresan con mayor claridad y sistematización los elementos esenciales de la conciencia de la burguesía internacional, o de la burguesía del país hegemónico. Al mismo tiempo, con frecuencia el técnico colabora de modo creador en la "traducción" o adecuación de los fines y medios englobados en los intereses y proyectos de las empresas y corporaciones transnacionales a las condiciones existentes en el subsistema económico del país dependiente. Aquí, también, puede dar una forma mejor y más coherente a las categorías de la conciencia de la burguesía local.

Adviértase, pues, que esta absorción del Estado del país dependiente por las relaciones y estructuras del imperialismo confiere nuevas características a ese Estado. Como producto de la combinación dinámica y crítica de las relaciones y estructuras de dominación política y apropiación económica, conforme a la situación real de las fuerzas presentes en un momento dado, el Estado del país dependiente pasa a ser un eslabón importante en el funcionamiento global del imperialismo. A un mismo tiempo el aparato estatal del país dependiente puede ser expresión de las fuerzas más activas de la sociedad nacional, instrumento de la clase dominante local y eslabón esencial en la cadena de relaciones y estructuras del imperialismo. En muchas ocasiones, conforme a la configuración presente de las relaciones de clases sociales, en los niveles nacional e internacional, el Estado del país dependiente puede estar mucho más determinado por las relaciones y estructuras del imperialismo que por las relaciones y estructuras político-económicas estrictamente nacionales. Esto significa que en ciertas situaciones el aparato estatal se transforma en apéndice (o incluso en parte esencial, conforme el caso) de la *tecnoestructura internacional* que rige el funcionamiento de las empresas y corporaciones transnacionales. Aquí, una vez más, el Estado del país dependiente y los organismos multilaterales a los cuales se asocia pasan a ser agencias de propagación de la "racionalidad" del capitalismo mundial en las sociedades dependientes.

27 Karl Mannheim, *Ideology and Utopia,* Harcourt, Brace and Company, Nueva York, 1952, p. 105. Consultar, a propósito de ese tema, Jean Meynaud, *La technocratie,* Payot, París, 1964; Ralph Miliband, *op. cit.,* especialmente el capítulo 5; Octavio Ianni, *Sociologia da sociologia latino-americana,* Civilização Brasileira, Río de Janeiro, 1971, especialmente capítulos I, II y VIII; Aníbal Pinto y Osvaldo Sunkel, "Economistas latino-americanos nos países desenvolvidos", *Revista Civilização Brasileira,* núm. 8, Río de Janeiro, 1966, pp. 107-120.

La gran empresa internacional y los países socialistas. Una interpretación

GYÖRGY ADAM

En la actualidad existen nuevas pautas en las relaciones económicas entre los países de Europa oriental y los de Occidente, en forma de empresas conjuntas, convenios de coproducción, programas mancomunados de desarrollo y mercadeo, etc. En la lista de las empresas occidentales que mantienen vínculos no tradicionales con los países de Europa oriental aparecen los nombres de varias corporaciones importantes. Sin embargo, el progreso es más bien lento en este aspecto: precisamente algunas de las empresas mayores insisten en establecer filiales totalmente de su propiedad o controladas por mayoría de capital. Por lo general, esto no ocurre cuando los países socialistas tratan con empresas occidentales públicas o al menos de participación estatal o con empresas medianas o pequeñas.

Recientemente ha surgido una nueva forma de cooperación entre empresas que no requiere el establecimiento de nuevas unidades separadas con participación conjunta de capital, sino que se basa en un tipo especial de sociedad contractual sin que haya participación conjunta en el capital. Este planteamiento está de acuerdo con algunas tendencias recientes de la economía mundial. Si las grandes empresas internacionales están dispuestas a adaptarse a las condiciones esenciales de las economías socialistas, es posible pensar en la posibilidad de intentar un embonamiento entre sus capacidades y las prioridades de desarrollo de las economías socialistas, sobre todo en los campos en que se requiera con intensidad la investigación avanzada. En este ensayo se aborda el problema del papel que se espera desempeñe la gran corporación internacional en el fortalecimiento de las relaciones económicas entre los países occidentales y los de Europa oriental. Se trata de una "interpretación", es decir, refleja las opiniones personales del autor.

La siguiente exposición se basa en gran parte, aunque no exclusivamente, en consideraciones derivadas de la experiencia húngara. Sin embargo, debido a la identidad básica de las estructuras económicas y sociales, puede asegurarse que también tiene alguna aplicación en otras democracias populares. En

Nota: ponencia presentada por el autor, miembro de la Academia de Ciencias de Hungría, en el coloquio internacional sobre el crecimiento de la gran corporación multinacional, celebrado en Rennes, Francia, en septiembre de 1972.

primer lugar se examinarán algunos supuestos subyacentes. Los países socialistas reconocen la conveniencia de participar de manera más estrecha en la división internacional del trabajo. Esto se confirma entre otras cosas por la evolución de nuevas formas de colaboración económica entre empresas de Europa oriental y de occidente, que van más allá de los vínculos tradicionales. Las empresas mancomunadas, los acuerdos de coproducción, el intercambio organizado a gran escala de información científica y tecnológica, el desarrollo conjunto de productos y procesos, la venta y comercialización conjunta de productos, ciertos tipos de sociedades contractuales sin participación en el capital, son algunos de los rasgos evolutivos que caracterizan en grado creciente a estos acontecimientos novedosos, por medio de los cuales se tiende a establecer vínculos a un plazo mayor entre las partes contratantes. La propagación de estos nuevos patrones de las relaciones económicas constituye un fenómeno mundial determinado, entre otros factores, por los requerimientos y exigencias de la revolución científico-técnica. La multiplicación de productos, componentes y partes, la necesidad de largos períodos de producción, los elevados gastos de investigación y desarrollo, lo inevitable de la especialización, son algunos de los motivos que inducen aun a las empresas más grandes a ampliar el campo de la cooperación tanto dentro como fuera de sus fronteras nacionales.[1]

Los países socialistas —entre ellos Hungría— establecen tales relaciones primero y sobre todo entre ellos mismos, como en el caso de la industria automovilística, la fabricación de computadoras, la transformación de la bauxita, etc. Sin embargo, también están dispuestos a llevar a cabo las formas más avanzadas de cooperación con los países capitalistas.

Es conveniente hacer referencia aquí al desarrollo de la cooperación entre empresas francesas y húngaras, ya que Francia fue el primer país miembro de la Comunidad Económica Europea con el cual celebró Hungría un acuerdo comercial quinquenal y firmó un tratado de cooperación económica y técnica. Algunos ejemplos concretos acaso contribuyan a lograr una visión más penetrante de las posibilidades futuras de este nuevo tipo de colaboración al nivel de la empresa.

En el caso de las computadoras tiene lugar la producción conjunta de la pequeña máquina 1010/B, de la tercera generación, y del prototipo del modelo más avanzado de la computadora 1010/R-10. Los socios son Videoton, empresa húngara, y la CII, francesa. Primero Videoton adquirió la licencia de los modelos antes mencionados y posteriormente celebró un acuerdo para producir equipo periférico por cuenta de la CII, enviándoselo a esta empresa, y también para participar en la elaboración de partes y programas para las máquinas de capacidad pequeña y mediana producidas por aquélla. También se considera la posibilidad de suministrar a la CII computadoras licenciadas por ésta y fabricadas por Hungría. De este modo el proceso que se inició con la simple compra de licencias terminó en la manufactura conjunta de productos de idéntica calidad. Los dos socios están de acuerdo en que en el futuro su cooperación debe proseguir en la misma forma.

1 Los motivos que inducen a las grandes empresas internacionales en los países capitalistas incluyen, por supuesto, los excedentes de capital, la competencia monopolística, las inversiones de tipo ofensivo o defensivo para aumentar o conservar su participación en los mercados mundiales, la concepción del ciclo producto, el empleo de mano de obra barata en zonas de salarios bajos y otros factores más.

Un acuerdo similar de cooperación fue el suscrito por la empresa francesa SAGEM y la fábrica húngara MOM, de productos ópticos. La SAGEM concedió licencia a MOM para la manufactura de discos magnéticos para memorias, proporciona los componentes necesarios para comenzar a producirlos y se comprometió a comprar varios productos de MOM. La SAGEM se beneficia con la venta de su licencia, con el envío de componentes, así como con la entrada a otros mercados por medio de la fabricación de un nuevo producto. Ya que los costos de producción de Hungría son más bajos, las partes manufacturadas allí son susceptibles de lograr que los productos SAGEM sean más competitivos en los mercados occidentales. La parte húngara tiene acceso a los resultados de la investigación y el desarrollo, así como a los conocimientos de SAGEM, ahorra tiempo en el proceso del desarrollo tecnológico y, finalmente, reduce el atraso con relación a Estados Unidos. En realidad, los pedidos franceses de productos húngaros aún están pendientes, pero existe una esperanza razonable de que llegarán, luego que se resuelvan algunos problemas técnicos.

El acuerdo de cooperación celebrado entre la compañía francesa Ratier-Forest y la empresa húngara SZIM tiene por objeto la manufactura conjunta de máquinas herramientas manejadas por programa; el acuerdo firmado entre Thomson-CSF Audiovisuel y la cooperativa húngara Hiradastechnikai Szovetkezet tiene como finalidad la fabricación de televisores a color. La parte francesa fabrica y envía las cámaras, y la húngara aporta el equipo de control electrónico.

EURCO es una empresa conjunta, formada por 6 empresas húngaras y 5 compañías y bancos franceses, que planea efectuar operaciones en los mercados de otros países y podría obtener algunos resultados iniciales. La cooperación con empresas de Italia también busca oportunidades en otros mercados, aparte del italiano y el húngaro. La compañía Innocenti vendió a Argelia una planta "llave en mano" para la manufactura de tubos y ordenó equipo para nivelación a la empresa metalúrgica húngara Csepel Vasmu. Fiat-Grandi, parcialmente propiedad de Fiat y parcialmente de IRI, que fabrica motores diesel, coopera con los talleres de equipo eléctrico Ganz Villamossagi Müvek en la fabricación de este tipo de motores, destinados a embarcaciones fluviales y lacustres y a centrales eléctricas. Ganz también produce generadores para las gasoturbinas de Fiat en cooperación con aproximadamente 20 subcontratantes húngaros. Después de este convenio se estableció un acuerdo para la manufactura conjunta de equipo destinado a centrales eléctricas en otros países. La tecnología de Fiat en la fabricación de motores y la de Ganz en la fabricación de generadores se complementan con eficiencia.

Por supuesto, los acuerdos para emprender actividades conjuntas no se restringen en Hungría a las empresas francesas e italianas. Este tipo de convenios se ha celebrado con empresas de Alemania occidental (MAN, Siemens, Volkswagen, Hoechst), del Reino Unido (Unilever y General Electric Company) y de Suiza (Nestlé).

Una cadena de gasolinerías húngaras lleva el nombre de una de las principales empresas petroleras del mundo. La cadena pertenece a una compañía húngara, pero ciertos servicios y los lubricantes los provee la empresa petrolera. A Hungría le interesaba asegurar el abastecimiento de las gasolinerías sin que

ello significase egreso de divisas, es decir, por medio de exportaciones. Una muy competente compañía comercial húngara encontró un buen número de productos del país, entre los que había equipo rotatorio de perforación y partes para computadoras, que cubrieron totalmente el gasto en divisas ocasionado por el abastecimiento de las gasolinerías. La empresa petrolera pudo hacer un excelente uso de los productos húngaros y logró colocarlos a través de su red mundial de ventas y comercialización. Conviene evitar cualquier malentendido: no se trató de un convenio de compensación; los requisitos de calidad fijados por la empresa petrolera fueron muy estrictos, pero la parte húngara siempre logró satisfacerlos. Los acuerdos se negociaron caso por caso, según las circunstancias. Sin duda hubo buena voluntad mutua, mas esto sólo es una condición necesaria y no suficiente del éxito.

Así, en la lista de compañías occidentales que han emprendido actividades conjuntas con empresas de Europa oriental se puede encontrar un gran número de corporaciones internacionales, cuyo historial —a juzgar por la experiencia húngara— no resulta malo.

En seguida presentaré algunas conclusiones generales en cuanto a este tipo de actividades conjuntas. A pesar de algunos logros prometedores, el progreso en este campo es algunas veces difícil y lento. Los socios occidentales no siempre tienen en cuenta que, conforme a las condiciones prevalecientes ahora en el comercio internacional, debe darse adecuada atención a los objetivos que persigue la parte europea oriental. Una expansión desequilibrada de las exportaciones occidentales y una escasa participación de las empresas de Europa oriental en actividades conjuntas en los mercados de otros países, difícilmente propician relaciones de interés mutuo a plazos más largos.

Esto es particularmente cierto por lo que se refiere a algunas grandes empresas internacionales; la inflexibilidad de su estructura les crea en algunos casos cierta insensibilidad respecto a la complementariedad. Otro problema con algunas de ellas consiste en su insistencia en establecer filiales totalmente de su propiedad o controladas casi siempre mediante la participación mayoritaria en el capital. En ocasiones, dichas empresas muestran escasa comprensión de las condiciones y características esenciales de un sistema social diferente.

Por tanto, en general resulta más fácil para los países socialistas tratar con empresas de participación estatal o con empresas pequeñas o medianas que no condicionan sus operaciones al establecimiento de filiales en los países con los cuales negocian.

Respalda lo anterior la experiencia húngara con dos grandes empresas francesas internacionales y por lo menos una británica, todas ellas importantes en sus respectivas ramas; tras largos meses y aun años de tediosas negociaciones no se lograron resultados tangibles. Los planteamientos de esas empresas son tanto más inflexibles cuanto que la parte húngara puede y está dispuesta a conceder, sin necesidad de que se establezcan filiales, utilidades razonables, así como participación en el manejo de las actividades conjuntas.

A principios de los años 70 se llevaron a cabo más de 500 actividades cooperativas o mancomunadas en Europa oriental. Este número aumentó de 1965 a 1970 aproximadamente 200 por ciento.[2]

En cuanto al papel que cumplen los subcontratos en los acuerdos de cooperación celebrados entre empresas socialistas y occidentales, es preciso decir algunas palabras. Conviene partir —como yo lo he hecho— de un análisis crítico del funcionamiento de las grandes empresas internacionales en los países en desarrollo, particularmente en el Lejano Oriente.[3] En seguida puede formularse la siguiente interrogante: ¿existe alguna diferencia entre subcontratar en los países en desarrollo y en los países socialistas? Desde luego, sí existe. Las diferencias relativas de salarios desempeñan cierto papel en los países socialistas, pero en ellos no se da jamás el caso de que "sus economías virtualmente descansen en la inversión de las corporaciones internacionales", como ocurre en algunos de los países del Lejano Oriente.

Los países socialistas no están a merced de unas cuantas grandes empresas internacionales, ni bajo coacción alguna para concederles toda clase de favores especiales, paraísos impositivos, etc.; al contrario, están en condiciones de escoger aquellos sectores industriales donde hay excedentes de capacidad productiva o de mano de obra. El peso específico de las fases de producción intermedia, la manufactura de componentes, etc., no es decisivo en un marco macroeconómico; más bien, dichas empresas resultan provechosas para mejorar los métodos productivos, y la capacidad gerencial, debido a sus efectos modernizadores. Además, el objetivo no es estancarse en la manufactura de componentes, sino avanzar en la producción conjunta de artículos terminados, de productos cada vez más elaborados. En general, puede afirmarse que las oportunidades que ofrecen las actividades conjuntas concertadas entre Europa oriental y occidental, lejos de desaparecer, tienen un gran campo para su expansión.

Por lo que concierne a Hungría, este país ha celebrado hasta ahora aproximadamente 200 acuerdos de cooperación con socios occidentales y este número aumenta del 30 al 40 por ciento anualmente. Más de la mitad de dichos acuerdos se refieren a las industrias de la ingeniería y en aproximadamente una tercera parte de ellos el socio occidental es la República Federal de Alemania, seguida de Austria, Italia, Francia, Gran Bretaña, Suiza y Suecia. La participación de los productos de estas empresas conjuntas en las exportaciones industriales húngaras —aunque cada vez mayor— no es aún muy significativa. Se asegura que sus posibilidades de desarrollo son sustanciales.

En tiempos más recientes, los países de Europa oriental están considerando otra modalidad de cooperación entre empresas, la cual solía concebirse en Occidente como "empresa conjunta de participación en el capital". Se suponía que dicha forma exige el establecimiento de empresas independientes, constituidas por dos o más socios que participan de manera directa en el capital y tienen derechos y obligaciones proporcionales a sus aportaciones. En nuestra interpretación, el término "empresa conjunta" es una categoría más amplia que comprende no sólo las

2 Mihaly Simai, "Some Thoughts on International Interfirm Cooperation in East-West Relations", mimeografiado.

3 György Adam, "New Trends in International Business: Worldwide Sourcing and Dedomiciling", en *Acta Oeconomica*, Budapest, vol. 7 (3-4), 1971, pp. 349-367; "Some Implications and Concomitants of Worldwide Sourcing" (in developed countries), *idem*, vol. 8 (2-3), 1972, pp. 309-323; "Comments and Criticisms and Author's Reply", *idem*, diciembre de 1972.

empresas independientes con participación en el capital, sino también una forma en la cual —a pesar de la existencia de varios socios— no es necesario crear nuevas personas jurídicas ni garantizar a la parte occidental una porción alícuota del capital.

La modalidad que estudian algunos países de Europa oriental difiere del tipo usual en Occidente, en el cual la empresa extranjera participa en el capital social. Más bien se trata de una nueva forma de sociedad contractual con base en un crédito financiero otorgado por el socio occidental. Los riesgos que supone la empresa común se tienen en cuenta mediante el principio de compartir las utilidades en vez de recibir intereses.

Esta sociedad contractual puede asumir formas diferentes; sin embargo, siempre es importante la mancomunidad de recursos financieros según condiciones específicas. Otro elemento sustancial es el establecimiento de relaciones contractuales con alguna planta productiva húngara. Si la parte occidental —además de participar en la sociedad contractual— aporta fondos complementarios, éstos se considerarán como préstamos.

En relación con esto, se pueden identificar los siguientes puntos cruciales:

En primer lugar, a ninguna empresa occidental se le permitirá poseer medio de producción alguno.

En segundo lugar, las decisiones últimas corresponden a las autoridades del país anfitrión; el dirigente máximo de la compañía creada con base en el acuerdo contractual debe ser un representante de la parte socialista. Si el manejo de la empresa lo hace un consejo directivo, el país anfitrión debe tener mayoría en el seno de ese cuerpo. La razón de este principio estriba en que el país socialista debe reservarse la posibilidad de establecer y regular las modalidades del desarrollo tecnológico conforme a sus propias prioridades. Las actividades del socio occidental pueden obedecer a lo que se cree son las exigencias de los mercados de Occidente, las cuales acaso no concuerden con las prioridades del país anfitrión. Además, los países socialistas desean coordinar el programa de producción de las sociedades contractuales con la división del trabajo en el seno del CAME.

Con anterioridad se insistió en las perspectivas de desenvolvimiento de las empresas mancomunadas entre Europa oriental y Occidente. Las sociedades contractuales o empresas mancomunadas antes mencionadas, representan la posibilidad de que las relaciones económicas entre los países socialistas y los de Occidente sean complementarias.

Las empresas mancomunadas se ocupan con frecuencia —aunque no necesaria ni exclusivamente— de negocios de relativa sencillez; los intereses del socio occidental son más bien limitados, particularmente con respecto a la comercialización. De igual modo, son mínimas sus posibilidades de verificar el proceso productivo o de intervenir en los aspectos administrativos. La relación más bien se circunscribe a operaciones específicas y está lejos de ser general.

Por otra parte, existen ciertos campos avanzados en los cuales las grandes empresas internacionales gozan de una situación monopolística o casi monopolística, y en los que el factor riesgo es significativo y la investigación y el desarrollo extremadamente costosos. Por tanto, es mejor compartir todo eso. Es en estos campos avanzados en los que las sociedades contractuales acaso sean instrumentos más prometedores de desarrollo tecnológico, desde el punto de vista de los países socialistas, al asegurar economías en los gastos de investigación y desarrollo, ahorro de tiempo, así como economías de escala. También parecen garantizar procesos de venta y comercialización más eficientes.

Debe hacerse hincapié en que el motivo principal de la parte europea oriental no es, generalmente, la escasez de capital. Lo que se desea en primer lugar es nueva tecnología avanzada para mejorar las normas cualitativas, modernizar el aparato productivo y elevar la capacidad de exportar productos que tengan una demanda importante en la economía mundial y y que —por ser competitivos— puedan colocarse en cualquier mercado internacional. Por tanto, la tecnología "vieja" u obsoleta no es aceptada aun cuando algunas veces pudieran necesitarse tecnologías "intermedias". De esta premisa se desprende que no sólo es importante tener acceso a la tecnología moderna, sino que es preciso actualizarla constantemente, es decir, que la parte occidental debe aportar nueva tecnología y resultados recientes de la investigación y el desarrollo, de manera continua y permanente. Esto exige, por supuesto, que los acuerdos contractuales no sean de una duración demasiado corta.

Sin embargo, la importación de nueva tecnología es una condición necesaria pero no suficiente para que se le dé una cordial bienvenida; la sociedad contractual debe realizar trabajos de investigación y desarrollo locales y contribuir a la difusión de métodos actualizados de organización del trabajo, de abatimiento de los gastos de producción y de mejoría administrativa y de las ventas y la comercialización.

En cuanto a la tecnología preferible, debe insistirse en que no se desea la que utilice a la mano de obra intensivamente, sino la que exija investigación intensiva. Cuanto más elevada sea la composición orgánica del capital, tanto más favorable será el trato que se dé a la contribución del socio occidental.

Por lo que respecta a la participación en las utilidades, la transferencia de éstas al exterior, la repatriación de fondos, etc., las condiciones conforme a las cuales se negocien los acuerdos contractuales pueden ser muy flexibles. Todo depende del grado en que se beneficie la economía socialista con la importación de la nueva tecnología en términos de aumentos de las exportaciones, efectos multiplicadores, encadenamiento de procesos productivos, economías de escala, y otros. Tampoco se pretende aplicar reglas "generales" estrictas: cada actividad conjunta será juzgada conforme a sus propios méritos y características, dándosele el tratamiento adecuado.

Actualmente hay un clamor contra las inversiones extranjeras directas no sólo en el mundo en desarrollo (el tratamiento común y la desaparición gradual en los países del Pacto Andino fuertes tendencias de "africanización" en Africa, acciones similares en algunos países asiáticos) sino también en países desarrollados como Canadá y Australia. ¿Por qué los países socialistas pueden o deben permitirse celebrar acuerdos contractuales de sociedad con empresas de Occidente, aun si no se les da a esas compañías participación directa en el capital? La respuesta es la siguiente: los países socialistas tienen el firme dominio de los sectores económicos básicos. Su "invasión" y ocupación es imposible. Las sociedades contractuales de participación foránea

sólo pueden establecerse en los sectores e industrias expresamente destinados a ese propósito.

Conforme a los requisitos esenciales ya enumerados, las actividades conjuntas no se emprenden sin condiciones. La participación foránea debe apegarse a las características y prioridades del sistema económico-social de las democracias populares. Los países socialistas no están irrevocablemente comprometidos con las modalidades de las operaciones conjuntas. El carácter experimental de éstas no puede exagerarse. Si los costos tendiesen a superar a los beneficios, no habría razón alguna para continuar el experimento.

Estos principios concuerdan con importantes tendencias internacionales, que por su interés ameritan exponerse con cierto detalle.

Existe en Estados Unidos una influyente corriente de pensamiento —representada, entre otros, por los profesores Albert Hirschman, Paul Rosenstein-Rodan, W. G. Friedmann, J. P. Beguin, así como por McKinsey y P. P. Gabriel— que al parecer postula la ineficacia del tradicional planteamiento acerca de las filiales que son propiedad total de las matrices y acerca de las participaciones mayoritarias en el capital de las empresas. Ya sea que este punto de vista represente una visión más a fondo y una evaluación más realista del mundo de la posguerra, o una retirada táctica y un reagrupamiento al servicio de los viejos objetivos de las principales naciones exportadoras de capital y de sus gigantescas corporaciones o una combinación de todos estos motivos, conviene presentar una muestra de las opiniones relevantes.

El profesor Hirschman pone en tela de juicio la conveniencia de los actuales convenios institucionales concernientes a la inversión privada y observa indicios de que algunos inversionistas privados están en la mejor disposición de hacer negocios en un "ambiente internacional sustancialmente cambiado".[4] Según el profesor Rosenstein-Rodan, la aspiración básica de la inversión extranjera no debería ser una filial 100% de su propiedad, sino una sociedad o una empresa conjunta.[5]

El profesor Mikesell señala los grandes cambios que han tenido lugar durante los dos pasados decenios en las relaciones entre empresas foráneas y gobiernos, en el caso de las actividades extractivas:[6]

". . .Las compañías extranjeras aceptan hoy exigencias de los gobiernos anfitriones que hace pocos años hubieran resistido hasta el punto de retirar su capital. . . *Además, las compañías se arriesgan a emprender nuevas inversiones en países en vías de desarrollo según las condiciones impuestas por los países anfitriones, las cuales hace pocos años hubieran sido totalmente inaceptables.*"

Friedmann y Béguin advierten[7] que en los últimos años se ha recurrido cada vez más en el ámbito internacional a actividades contractuales mancomunadas que incluyen varios tipos de proyectos conjuntos sin participación de capital.

Según P. P. Gabriel,[8] "hay una creciente evidencia respecto a la posibilidad de lograr acuerdos que remplacen el planteamiento tradicional de la inversión directa, en condiciones satisfactorias, tanto para el país que importa los recursos como para la empresa que los proporciona. Estos convenios, llamados 'contratos de servicios', 'contratos de administración', 'convenios de coproducción', 'actividades conjuntas de comercialización', etc., pueden exigir a la empresa extranjera que asuma la responsabilidad total del funcionamiento del proyecto, o *pueden limitar su participación a ciertas funciones para cuyo desempeño no existe capacidad local.* Algunos de los convenios incluyen el suministro de fondos de capital por parte de la empresa extranjera, mientras que otros limitan la contribución de ésta a la administración y la tecnología, el mercadeo en el extranjero y otros servicios.

Si las grandes empresas internacionales están dispuestas a adaptarse también en Europa oriental a las cambiantes condiciones internacionales y a los requisitos específicos de las economías socialistas, pueden contribuir sustancialmente —sobre todo en los campos avanzados— al mejor desarrollo de las relaciones económicas entre Europa oriental y Occidente.

Entre los motivos de que dichas empresas ajusten sus acciones de esa manera, se cuentan el acceso a nuevos mercados tanto en el país anfitrión como en otras naciones, y también la reputación de la parte socialista de una absoluta formalidad en el cumplimiento de los contratos. La importancia de este punto no debe menospreciarse por ningún motivo, desde el punto de vista de las grandes empresas internacionales: "Lo que hace intolerable un clima de inversión. . . es la incertidumbre respecto a la estabilidad del marco jurídico en el cual se le pide a la empresa que comprometa sus recursos. . ."[9] No deben dejarse de mencionar los conocimientos que las empresas occidentales pueden adquirir acerca del funcionamiento de las economías socialistas.

Hasta hace muy poco tiempo, siempre que se hablaba de las "grandes empresas internacionales en los países socialistas" se pensaba en las corporaciones de Europa occidental, mientras que las compañías norteamericanas —por razones de sobra conocidas— se hacían notar por su ausencia.

Esta situación puede cambiar en un futuro próximo. Las negociaciones comerciales entre la URSS y Estados Unidos, el convenio para la venta de trigo por 1 000 millones de dólares, la inminente participación de algunas empresas norteamericanas internacionales en varios proyectos en la URSS (la Occidental Petroleum, por ejemplo) son hechos que acaso signifiquen que las corporaciones radicadas en Estados Unidos pueden obtener la aprobación de su gobierno para aprovechar las oportunidades

4 Albert O. Hirschman, "How to Invest in Latin America and Why", en *Essays in International Finance*, núm. 76, noviembre de 1969, Princeton University, Princeton, New Jersey.

5 Paul N. Rosenstein-Rodan, "Multinational Investment in the Framework of Latin American Integration", en *Multinational Investment in the Economic Development and Integration of Latin America*, Mesa redonda del Banco Interamericano de Desarrollo, Bogotá, Colombia, abril de 1968.

6 Raymond F. Mikesell, "U. S. Private Investment in the Extractive Industries of Developing Countries: Changing Patterns and Attitudes", en I. A. Litvak y C. J. Maule, *Foreign Investment: The Experience of Host Countries*, Praeger, 1970, p. 361.

7 W. G. Friedmann y J. P. Béguin, *Joint International Business Ventures in Developing Countries*, Columbia University Press, 1972, p. 412.

8 Peter P. Gabriel, "The Multinational Corporation and Economic Development", mimeografiado, con base en un documento preparado para el Seminario de Problemas de Desarrollo, Overseas Development Council, Washington, febrero 23 de 1971.

9 Peter P. Gabriel, *op. cit.*

económicas que ofrece Europa oriental. En realidad, las operaciones en esta región se consideran en el Occidente como "un campo cada vez más amplio de negocios internacionales", lo cual quizá quiera decir también que las corporaciones europeas occidentales mostraran aún mayor interés por Europa oriental.

Esta tendencia puede fortalecerse debido a los cambios recientes de las relaciones comerciales y las inversiones en el ámbito mundial: puede suponerse que los Estados Unidos y sus socios y competidores comerciales tienen esperanzas de compensar sus pérdidas en ciertos mercados clave dominados hasta ahora por ellos, con las utilidades que obtengan en otros, entre ellos Europa oriental. Los empresarios y los gobiernos occidentales están advertidos: ya no se puede seguir contando con los mercados y relaciones tradicionales. Es preciso estar alertas a las nuevas oportunidades. La necesidad económica está unida aquí a la aptitud política. Como dijo un observador norteamericano: quizá no fue mera coincidencia que el Secretario de Agricultura de Estados Unidos realizara negociaciones con la URSS mientras los europeos solidificaban sus vastos mercados en una gran zona de libre comercio.[10] Por otra parte, puede descartarse el hecho de que las empresas de Europa occidental renuncien a aprovechar las ventajas disfrutadas por ellos como pioneros, precisamente en el momento en que dicha labor iniciadora puede comenzar a rendir frutos.

Una de las características de las actividades conjuntas que emprendieron las empresas occidentales en Europa oriental es que necesitan tiempo para madurar y responder a lo que se espera de ellas. Sin caer en simplificaciones excesivas, este hecho puede considerarse al menos como uno de los poderosos motivos que actúan para suavizar las tensiones entre los países socialistas y Occidente. Afirmar que las condiciones económicas son extremadamente sensibles a la política y dependen mucho de la evolución de las relaciones internacionales es un truismo. Difícilmente cabe dudar que el buen éxito de la Conferencia sobre la Seguridad Europea propiciará la cooperación económica entre el mundo socialista y Occidente.

Los países socialistas, por supuesto, están conscientes de las consecuencias negativas que las operaciones de las grandes empresas acarrean a los países en desarrollo y aun a algunos industrializados.[11] También tienen en mente que "...no debe imputarse al papel que desempeñan las corporaciones multinacionales en el desarrollo económico función alguna que desvirtúe su misión principal como empresas privadas. Esta misión consiste en colocar los recursos de la empresa —capital, fuerza de trabajo, tecnología, capacidad administrativa y otras aptitudes empresariales— de manera tal que se eleven al máximo las utilidades".[12] Por tanto, los países socialistas no pueden alimentar —y no lo hacen— ilusiones de ningún tipo en cuanto a la naturaleza y objetivos de la gran empresa internacional. Sin embargo, la aparente buena disposición de por lo menos algunas de ellas para apartarse de los planteamientos tradicionales respecto a los compromisos exteriores y emprender proyectos conjuntos sin participar en el capital, así como algunos cambios importantes en las pautas de las relaciones entre empresas foráneas y países anfitriones en el ámbito internacional y, por último, la evolución favorable del clima político, parecen hacer posible la prosecución del experimento que tienda a someter las capacidades de las grandes corporaciones al logro de los objetivos de las economías socialistas.

10 George F. W. Telfer, "Changes Emerging in Trade and Investment Relationships", en *The Journal of Commerce* (International Edition), agosto 7 de 1972, pp. 1-12.

11 Algunas opiniones relacionadas con las actividades de las grandes empresas internacionales:

"...en la industria de la bauxita, la inversión de capital por parte de cuatro compañías norteamericanas productoras de aluminio ha sido la forma específica más cuantiosa de inversión y de entrada de capital en la economía desde 1950...

"...La continuación de las pautas pasadas y actuales de desarrollo e inversión de capital extranjero en la economía no llevará ni al desarrollo autosostenido ni al alivio de las carencias materiales del pueblo jamaiquino...

"...Ingresos bajos y desempleo en gran escala continúan siendo el destino de la mayoría de la población." Norman Girvan, *Foreign Capital and Economic Underemployment in Jamaica*, Institute of Social and Economic Research, University of the West Indias, Jamaica, 1971, p. 260.

"Los envíos al exterior de utilidades, intereses, regalías, pagos por asistencia técnica y por insumos extranjeros, etc., son normalmente varias veces superiores a la entrada neta de capital, con la consecuencia de una sustancial salida neta de recursos..." Oswaldo Sunkel, "Development, Underdevelopment, Dependence, Marginality and Spatial Imbalances —Towards a Global Approach", Viña del Mar, Chile, septiembre 27-octubre 30 de 1970, mimeografiado, p. 45.

"...las grandes empresas con su avanzada tecnología y sus poderosos recursos financieros tienen los mismos efectos en una economía subdesarrollada —especialmente cuando disfrutan de muchos privilegios— que ciertos árboles exóticos y enormes, traídos a nuevas zonas: absorben toda el agua, secan la tierra y con ello crean un desequilibrio ecológico que permite la aparición de enfermedades y plagas. En realidad, la penetración indiscriminada en una estructura económica frágil, con un elevado grado de inflexibilidad administrativa y gran capacidad financiera, provoca desequilibrios estructurales difíciles de corregir..." Celso Furtado, *Obstacles to Development in Latin American*, Anchor Books, Doubleday & Company, Nueva York, 1970, p. 23.

"En lo que se refiere a las nuevas instalaciones manufactureras, la mayoría de ellas pertenecen al tipo de las industrias de ensamble destinadas a satisfacer únicamente la demanda de un mercado interno relativamente pequeño y altamente protegido. La necesidad de importar equipo de capital para el procesamiento final de un conjunto de bienes intermedios, que en gran parte son también importados, difícilmente puede traer consigo grandes ahorros en la cuenta de importaciones. Al contrario, particularmente en las operaciones entre las casas matrices de las compañías transnacionales y sus subsidiarias extranjeras, las ventas de equipo y de los bienes intermedios a precios mayores de los vigentes en el mercado transnacional proporcionan a los exportadores a sí mismos ganancias fabulosas, registradas en las subsidiarias como sus costos reales." Miguel S. Wionczek, *Inversión y tecnología extranjera en América Latina*, Editorial Joaquín Mortiz, México, 1971, pp. 30-31.

"...Es bien conocido el alcance masivo de la inversión extranjera, en su mayoría norteamericana, en Canadá... Se ha calculado que entre 1960 y 1967, las subsidiarias canadienses y sus afiliadas enviaron 1 000 millones de dólares más a sus casas matrices por concepto de utilidades, y 2 000 millones más si se incluyen regalías, pagos por licencias y por servicios administrativos, que lo que recibieron de ellas en forma de importaciones de capital. EL resultado de la inversión extranjera directa no consiste en la importación de capital, sino más bien en una salida de excedentes hacia Estados Unidos... La inversión foránea generalizada ha reducido a la economía canadiense a la condición de una sucursal." Melville H. Watkins, "Prepared Statement", en "A Foreign Economic Policy for the 1970's... "Parte 4 de *The Multinational Corporation and International Investment*, julio de 1972, pp. 915-916.

"Todos estamos conscientes de algunos de los problemas o riesgos de la magnitud excesiva y de los temores instintivos que dicha magnitud puede causar... Hay dos grandes campos en los cuales se requiere una actuación compensatoria:

"— La gran empresa debe demostrar que es eficiente y que funciona bien...

"— Si la empresa actúa de manera rapaz o introduce prácticas restrictivas, la legislación australiana estipula que se examinen sus acciones y se impongan las sanciones correspondientes en caso de que aquéllas sean contrarias al interés público." Sir James Vernon, "The Implications for Australian's Future Big Business in Australia", en Australian Institute of Political Sciences, *Proceedings of the 36th Summer School*. Angus and Robertson, Sidney, 1970, p. 151.

12 P. P. Gabriel, *op. cit.*

Sección Latinoamericana

ASUNTOS GENERALES

América Latina en el Informe Anual del BIRF

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) ha publicado recientemente su informe anual de labores correspondiente al ejercicio comprendido del 1 de julio de 1972 al 30 de junio de 1973. El documento recoge la labor del Banco Mundial y de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) en el financiamiento de programas nacionales de desarrollo y presenta consideraciones sobre la evolución reciente de las regiones de menor desarrollo. Asimismo, ofrece datos sobre el estado que guarda la deuda externa de 81 países pertenecientes a esas regiones. En seguida se incluyen los aspectos sobresalientes del capítulo "América Latina y el Caribe" del mencionado informe.

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 así se manifieste.

Latinoamérica experimentó en el decenio anterior un considerable progreso en la tarea de avanzar hacia un desarrollo autosostenido. El ritmo de crecimiento de su PIB ha sido más alto que el de las otras regiones en vías de desarrollo, lo que no significó que este fenómeno fuese igual para todos los países y grupos sociales, puesto que existen extensas zonas de pobreza y amplias capas de población marginada.

La tasa global de crecimiento del PIB en América Latina ha sido relativamente alta al promediar el 5.6% anual en el decenio último e incrementarse hasta el 7% durante el cuatrienio anterior. Ello permitió que junto "a una elevada tasa de aumento de la población, superior a la de todas las demás regiones, y a una masiva migración hacia las ciudades, en el breve espacio de dos decenios una sociedad agraria se transformase en la de carácter predominantemente urbano que es hoy día".

Además, se ha modificado la relación entre los sectores productivos. "Ha disminuido la contribución relativa del sector agrícola al PIB, y también su importancia como fuente de empleo", aumentando proporcionalmente el papel de la industria manufacturera, la construcción, las comunicaciones y los servicios.

En 1971, el ingreso *per capita* de la región llegó a 590 dólares, frente a 250 dólares de todas las zonas en desarrollo. Sin embargo, como se advierte en el informe, "el crecimiento económico ha sido desigual y existen fuertes disparidades en lo que se refiere al nivel de vida, tanto entre los distintos países como dentro de un mismo país" (véase cuadro 1).

El BIRF considera que el ritmo de crecimiento tendrá que acelerarse para que sea factible solucionar los complejos problemas que persisten. Se estima que para evitar un incremento en la tasa de desempleo, el producto de la región tendrá que aumentar a razón de 7 a 8 por ciento anual durante el próximo decenio. "El logro de ese nivel de crecimiento exigirá mayores esfuerzos en el orden

CUADRO 1

Prestatarios actuales	*Población (en miles de habitantes)*[1]	*PNB per capita en dólares estadounidenses 1971*
Argentina	23 569	1 230
Bolivia	5 063	190
Brasil	95 435	460
Colombia	22 324	370
Costa Rica	1 775	590
Chile	9 995	760
Ecuador	6 300	310
El Salvador	3 679	320
Guatemala	5 438	390
Guyana	732	420
Haití	4 315	120
Honduras	2 610	300
Jamaica	1 901	720
México	52 422	700
Nicaragua	2 085	450
Panamá	1 478	820
Paraguay	2 458	280
Perú	14 010	480
República Dominicana	4 119	430
Trinidad y Tabago	1 030	940
Uruguay	2 924	750
Venezuela	10 617	1 060

1 Estimaciones a mediados de 1971.
Fuente: BIRF.

interno y un volumen más alto de entradas de capital externo en el pasado."

Durante el ejercicio 1972-73, el grupo del Banco Mundial concedió créditos a Latinoamérica por 684.9 millones de dólares, cantidad inferior en 29% a la del ejercicio 1971-72 en que llegó a 956.5 millones. "Ese descenso, que en modo alguno supone una tendencia, afirma el BIRF, se debió más que nada a que no se concretó oportunamente al financiamiento de algunos proyectos de gran envergadura."

Hasta el 30 de junio de 1973, el Banco y la AIF habían concedido créditos a la región por 6 956.6 millones de dólares, equivalentes a más de la cuarta parte de todos los operados por el grupo.

Los cambios de las relaciones entre los sectores económicos llevaron al BIRF a revisar las prioridades del crédito. Así, en los últimos años comenzó a orientarse el financiamiento a los servicios públicos. "Al Banco le preocupa cada vez más el problema de desempleo existente en la región. Más del 42% de sus habitantes tiene menos de 14 años; la población es, pues, más joven que la de casi todas las otras regiones, y sigue aumentando a un ritmo rápido.

"El elevado incremento anual de la fuerza de trabajo que supone tal situación, ha excedido hasta ahora la capacidad para generar oportunidades de empleo productivo. América Latina viene dependiendo en medida creciente del sector servicios para que absorba un alto porcentaje de aumento de esa fuerza —alrededor de 50% en los últimos años. Esto ha dado lugar a una baja productividad y un elevado nivel de subempleo en una gran parte del sector servicios."

Así, el BIRF ha emprendido acciones en áreas de desarrollo urbano por medio de créditos para programas educativos, habitacionales, de urbanización y de otros fines similares. Sin embargo, son los tradicionales renglones de agricultura, agua potable, electricidad y transporte los que ocupan el 65% de los créditos concedidos por el Banco y la Asociación Internacional de Fomento (véase cuadro 2).

La distribución del crédito por países expresa una notable concentración en los más grandes: Brasil y México captaron 60.7% de todos los créditos y junto con Colombia el porcentaje llegó a 80.3. Mientras tanto, Argentina, Chile, Guatemala, Haití, Perú, Uruguay y Venezuela no recibieron ningún crédito durante el ejercicio 1972-73. Las causas fueron distintas en cada caso, pero en algunos de ellos no estuvieron ausentes las consideraciones políticas. Tal fue, al parecer, lo que ocurrió con Perú y Chile. Con respecto a este último, el Gobierno de la Unidad Popular denunció en repetidas ocasiones el bloqueo financiero a que se veía sometido y afirmó que ese proceder correspondía a una estrategia global bien planeada por Estados Unidos para asfixiar económicamente al país

CUADRO 2

Operaciones con prestatarios en América Latina y el Caribe en el ejercicio de 1972-1973, por sectores (Millones de dólares estadounidenses. Ejercicios económicos)

	1972-1973	*%*
Agricultura	256.4	34.43
Agua potable y alcantarillado	99.1	14.46
Desarrollo urbano	20.0	2.92
Educación	20.6	3.00
Energía eléctrica	109.3	15.95
Fines generales	—	—
Industria y minería (incluidas las compañías financieras de desarrollo)	80.0	11.68
Planificaciónde la población	—	—
Telecomunicaciones	—	—
Transportes	99.5	14.52
Turismo		
Totales	*684.9*	*100.00*
De lo cual corresponde: Al Banco	638.8	93.26
A la AIF	46.1	6.74

Fuente: BIRF.

que tradicionalmente había recibido del BIRF indispensables créditos para financiar sus importaciones de bienes. En el caso de Uruguay, según los observadores, la elevada deuda externa y el estancamiento económico llevaron al Banco a no responder favorablemente a las peticiones crediticias de ese país en el período de que se trata (véase cuadro 4).

En relación con la deuda pública externa correspondiente a 21 países de la región, las cifras que ofrece el Banco la sitúan en diciembre de 1971 en un nivel total superior a los 23 000 millones de dólares. Conforme a esos datos, los países más endeudados en montos absolutos eran en aquella fecha Brasil, México, Argentina, Chile y Colombia. Sin embargo, al considerar otros elementos como, por ejemplo, la proporción de las exportaciones de bienes y servicios comprometidos en los pagos por servicio de la deuda, cambia considerablemente la posición de los países, tal como se aprecia en los cuadros 4 y 5.

En el informe del BIRF se reconoce que la inflación mundial, con su excesiva liquidez, ha permitido que los prestamistas privados otorguen mayores créditos a los países subdesarrollados, con elevadas tasas de interés y cláusulas onerosas en cuanto a plazos y condiciones de contratación. A ello agrégase que la devaluación del dólar ha encarecido el crédito europeo y japonés, lo que multiplica los obstáculos para que dichas naciones logren la diversificación de los mercados de capital.

CUADRO 4

Deuda pública externa hasta el 31 de diciembre de 1971 (Millones de dólares)

Total de América Latina	*23 052.5*
Argentina	2 908.8
Bolivia	616.3
Brasil	5 236.2
Colombia	2 017.5
Costa Rica	233.8
Chile	2 637.1
Ecuador	389.9
El Salvador	134.2
Guatemala	185.4
Guyana	188.4
Honduras	150.2
Jamaica	256.2
México	4 243.7
Nicaragua	225.3
Panamá	309.1
Paraguay	161.0
Perú	1 239.1
República Dominicana	275.9
Trinidad y Tabago	106.9
Uruguay	394.1
Venezuela	1 143.4

Fuente: BIRF.

CUADRO 3

Préstamos del Banco y créditos de la AIF aprobados en 1972-1973, para América Latina (Millones de dólares estadounidenses)

	Préstamos del Banco		*Créditos de la AIF*		*Total*	
	Número	*Cantidad*	*Número*	*Cantidad*	*Número*	*Cantidad*
América latina y el Caribe						
Bolivia	—	—	1	8.0	1	8.0
Brasil	6	187.7	—	—	6	187.7
Colombia	3	125.1	—	—	3	125.1
Costa Rica	2	7.6	—	—	2	7.6
Ecuador	1	20.0	—	—	1	20.0
El Salvador	1	27.3	—	—	1	27.3
Guyana	1	6.0	—	—	1	6.0
Honduras	1	18.8	—	—	1	18.8
Jamaica	1	9.3	—	—	1	9.3
México	2	200.0	—	—	2	200.0
Nicaragua	1	11.0	1	20.0	2	31.0
Panamá	1	4.7	—	—	1	4.7
Paraguay	—	—	1	5.1	1	5.1
República Dominicana	—	—	1	13.0	1	13.0
Trinidad y Tabago	2	21.3	—	—	2	21.3
	22	638.8	4	46.1	26	684.9

Fuente: BIRF.

CUADRO 5

Pagos por servicio de la deuda pública externa como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios en 1970 y 1971, no atribuibles a factores

Países	*1970*	*1971*
Argentina	21.1	21.1
Bolivia	11.3	12.9
Brasil	16.8	17.1
Colombia	11.9	13.8
Costa Rica	9.7	9.9
Chile	17.9	19.6
Ecuador	8.8	11.9
El Salvador	3.8	6.2
Guatemala	7.7	8.1
Guyana	3.5	2.9
Honduras	2.8	3.3
Jamaica	3.2	4.0
México	25.5	24.7
Nicaragua	10.7	13.6
Panamá	8.8	10.5
Paraguay	9.5	11.1
Perú	13.8	19.4
República Dominicana	5.1	6.6
Trinidad y Tabago	1.7	1.6
Uruguay	18.6	22.2
Venezuela	2.8	3.5

Fuente: BIRF.

El petróleo en América Latina

En Lima, Perú, del 29 de octubre al 2 de noviembre se realizó la III Reunión Consultiva de los Ministros de Energía de Latinoamérica, en la cual se constituyó la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), institución encargada de "la defensa, preservación, integración y racional aprovechamiento de los recursos energéticos" de la región.

Los representantes de 22 países conocieron los informes presentados por Ecuador, México y Venezuela sobre los aspectos jurídicos, tecnológicos y financieros de la industria, tras lo cual acordaron la siguiente estructura orgánica: Reunión de Ministros como la máxima autoridad; Junta de Expertos, órgano encargado de preparar las reuniones de ministros, y la Secretaría Permanente, la cual pondrá en ejecución los acuerdos de las conferencias.

Por unanimidad se acordó instalar la sede de la OLADE en la ciudad de Quito, y reunirse nuevamente en un plazo de 6 meses en Buenos Aires, donde continuarán discutiendo los problemas fundamentales de una estrategia regional sobre energéticos. La política prevista incluye el estudio de aspectos con-

cretos de coperación en la producción, el financiamiento y el transporte de hidrocarburos.

La importancia de una estrategia regional en este sector resalta al observar que el petróleo es el principal insumo de la energía comercial en todos los países y al mismo tiempo la principal materia prima producida y exportada. Petróleo y gas natural representan aproximadamente el 80% de la energía utilizada en la región y el 60% de la energía inanimada en servicio.

En un amplio estudio sobre la industria petrolera en América Latina, la CEPAL indica que "el predominio del petróleo en las economías latinoamericanas se observa desde hace tiempo. En 1950, por ejemplo, el petróleo proporcionaba el 70% de la energía comercial, en tanto que para Estados Unidos representaba el 33% y para Europa occidental el 10%. Esta marcada y temprana dependencia del petróleo tuvo diversas causas, entre las que destacan la relativa facilidad para comprar crudos y derivados en lugar de invertir cuantiosos capitales en el desarrollo de otras fuentes energéticas como la hidroeléctrica o del carbón que además resulta escaso en la región. Por otra parte, el inicio de la industrialización de América Latina coincidió con la expansión de la actividad petrolera: antes sólo Argentina, México y Perú producían hidrocarburos".

En los últimos años ha aumentado la importancia económica y estratégica del petróleo, cuyo significado como arma política está fuera de toda duda, a juzgar por los acontecimientos más recientes.[1] La creciente demanda mundial rebasa ya las más optimistas predicciones y ha elevado a los más altos niveles de la historia los precios del producto. Se estima que el consumo mundial en el lapso 1970-1980 será igual a todo el anterior consumo industrial del planeta.

La creciente explotación de este recurso no renovable preocupa a los principales países productores de Africa, Medio Oriente y Venezuela, todos los cuales adoptaron una política de protección al fundar la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Este organismo ha coordinado su acción frente a las empresas transnacionales del *trust* petrolero y los países importadores, logrando alzas importantes en las tributaciones y en los precios (éstos aumentarán anualmente), además de que en varios de esos países es cada vez mayor la intervención de los gobiernos en la administración y control de la industria, así como en el transporte y la comercialización.

La mayor participación de los estados productores en el negocio petrolero y las diversas regulaciones impuestas, han propiciado que el *trust* transnacional inicie la explotación de otras zonas consideradas antes marginales o sin recursos, lo que representa cierta amenaza de extracción a ritmos que agoten rápidamente los nuevos mantos. Tal es el caso de Ecuador, Perú y Bolivia que en los últimos años han visto surgir una industria petrolera de primera importancia.

El panorama de la extracción de petróleo en América Latina es el siguiente:

La producción en 1972 fue de 4 722 000 barriles diarios (b/d), 4.1% más que en 1971, ritmo de crecimiento que superó al promedio anual del decenio 1960-1969 que fue de 3.4%. Sin embargo, la participación de América Latina en la producción mundial ha descendido de 18% en 1960 a 12% en 1969 y a 9.6% en 1972, mientras que la parte de Africa y Asia ha aumentado, tanto en la producción como en la exportación.

En el mercado petrolero internacional, América Latina aparece como vendedora neta de crudos y derivados debido a que Venezuela exporta el 85% de su producción. En 1972 este país colocó en el exterior 3 300 000 b/d para ocupar el cuarto lugar mundial como exportador y el primero en la región. Sin embargo, mientras que en 1960 un tercio del total de las exportaciones mundiales correspondía a Venezuela, en 1969 sólo el 10% provenía de este país.

Descontando a Venezuela, la producción latinoamericana se redujo en 1972 a 1 522 000 b/d, en tanto que el consumo se elevó a 2 256 000 b/d, 6% más que en 1971. Esto obligó a los países de la región a importar 871 000 b/d, de los cuales sólo 318 000 provinieron de Venezuela y 553 000 de Africa y el Cercano Oriente, ya que los precios impuestos por las transnacionales norteamericanas al energético venezolano son más altos que el de Africa y los países árabes.

Los países latinoamericanos, excepción hecha de Venezuela, se enfrentan a un creciente déficit de su producción respecto al incremento de la demanda local, lo que presiona con fuerza la balanza de pagos de varios de ellos: Brasil, Uruguay, Paraguay, las repúblicas de Centroamérica y Chile, por ejemplo.

La importancia de la industria petrolera en América Latina se observa bien desde el ángulo de la inversión neta, que pasó de 2 800 en 1955 a 8 500 millones de dólares en 1969. Sólo en 1969 la inversión neta fue de 1 450 millones de dólares, de los cuales el 35% provino de empresas estadounidenses.

Las estimaciones realizadas por la CEPAL consideran que las inversiones de 1970 a 1980 serán de 18 000 millones de dólares, a fin de financiar la ampliación de la producción regional, que para 1980 se calcula en 220 millones de metros cúbicos, cantidad igual al consumo del decenio 1960-1969.

En su estudio, la CEPAL considera que de mantenerse las actuales tendencias del consumo, en 1980 América Latina, excluida Venezuela, producirá el 85% de sus necesidades. Incluido este país, la producción será el doble del consumo total. Las inversiones brutas en el decenio representarán el 8% de la inversión mundial en la industria petrolera, porcentaje semejante al del período 1957-1968. En este campo hay una fuerte penetración del capital norteamericano, el cual fue estimado por la CEPAL en 2 100 millones de dólares en 1970, es decir, el 36% de la inversión petrolera total en el período 1966-1970. La CEPAL considera que en el decenio 1970-1980 el capital norteamericano mantendrá un porcentaje semejante en la inversión total. Si se agrega la inversión nacional, se alcanzaría a satisfacer el 60% de las necesidades de inversión. Queda así un amplio porcentaje que requerirá financiamiento, campo en el cual la OLADE hará sentir su acción futura.

En cuanto a las reservas comprobadas en América Latina, el *Oil and Gas Journal* las estimó en 46 600 millones de toneladas en 1973, equivalentes al 4.9% de las reservas mundiales, mientras que en 1960 representaban el 9%. De las reservas localizadas, en 1969 el 60% estaba en Venezuela, porcentaje que se ha reducido al localizarse yacimientos en

1 Véase "Petróleo: repercusiones en la economía mundial", en la "Sección Internacional" de este mismo número de *Comercio Exterior*.

la Amazonia ecuatoriana y peruana. Los descubrimientos hicieron que Ecuador pasara de país importador a ser el segundo exportador regional, con 250 000 b/d producidos, 220 000 b/d exportados y reservas calculadas en 6 000 millones de barriles en 1972. En orden de importancia por la magnitud de las reservas comprobadas está Argentina (4 900 millones de barriles), México (4 500 millones), Colombia (2 500 millones) y Brasil (1 000 millones).

Las reservas de gas natural correspondientes a 1969 se calcularon en 2 000 billones de metros cúbicos, cerca de 33 veces la producción anual neta. Estas reservas están localizadas en Venezuela, 98%, México 16%, Argentina 11% y Bolivia 7 por ciento.

El consumo de gas natural en América crece más rápidamente que el del petróleo, aun cuando su costo por unidad es elevado debido al transporte. En los países que han construido gasoductos, el papel de este combustible va elevándose y es significativo su peso en el consumo de energía comercial: Venezuela 50%, Trinidad y Tabago 48%, México 30% y Argentina 20 por ciento.

En cuanto al consumo por habitante de derivados de petróleo y gas natural, el promedio regional pasó de 326 kg anuales en 1960 a 440 kg en 1969, existiendo enormes diferencias por países. Así, en Venezuela fue de 1 490 kg; en Argentina de 1 010 kg, y en México de 620, en tanto que en Bolivia alcanzó 104 kg, en Paraguay 81 kg y en Haití 23 kilogramos.

Durante decenios la historia de la industria petrolera ha sido la historia del dominio ejercido por los reyes del petróleo en países y regiones enteras. Basta recordar que la moderna empresa transnacional tiene sus antecedentes inmediatos en el cártel petrolero, cuya política no sólo ha consistido en dominar los recursos a escala internacional, sino en intervenir abierta y embozadamente, según permitan las circunstancias, en la vida de los países. Empero, los tiempos actuales hablan de la decisión de numerosos países de recuperar sus recursos como hizo México en 1938. Son muchos los estados dispuestos a imponer reglas adecuadas a sus intereses nacionales a las empresas petroleras foráneas. En este cuadro, la OLADE está llamada a contribuir al fortalecimiento de la independencia y al desarrollo socioeconómico de las naciones latinoamericanas.

Reunión del Consejo de la Oficina Panamericana del Café

A principios de octubre se llevó a cabo en Nueva York la reunión del Consejo de la Oficina Panamericana del Café. En el curso de ella se eligió a los representantes de México y Venezuela como presidente y vicepresidente de dicho organismo, respectivamente, para el período 1973-1974. Asimismo, se aprobó el presupuesto de la Oficina para ese período y se adoptaron otras medidas de interés para los países miembros, como son la forma de coordinar la producción y la comercialización a fin de unificar la oferta y el precio mundial del grano, la promoción y ampliación de los mercados, así como la integración de una comisión especial que evaluará los programas y objetivos de la Oficina. También se nombró la nueva Junta Ejecutiva, la cual quedó integrada por Brasil, Colombia, México, República Dominicana y Venezuela como miembros principales y por Honduras y Panamá como alternos.

La Oficina Panamericana del Café fue creada hace 37 años por los países cafeticultores de América Latina para promover el consumo de esta bebida estimulante en Estados Unidos, Canadá y otros países, así como para mejorar su calidad en las regiones productoras.

El país que cultiva más café sigue siendo Brasil (en 1972 cosechó 1.5 millones de toneladas, equivalentes al 30.5% de la producción mundial, estimada en 4.9 millones de toneladas). El segundo país productor es Colombia, con 680 000 toneladas (13.9% de la producción mundial). México cosechó en el mismo año 222 000 toneladas, o sea, el 4.5% del total mundial. Estos países y los demás de América Latina aportaron el 64.8% de la producción mundial. Le siguieron, en orden decreciente, Africa con el 27.4%. Asia con el 7.2% y Oceanía con el 0.6%. Aproximadamente el 68% de la producción mundial se destina a la exportación y el resto al consumo de los países productores.

El mercado mundial del café ha pasado por diversos períodos críticos, durante los cuales ha sido frecuente que la oferta supere a la demanda, con la consiguiente disminución en el precio o la destrucción del grano por los principales productores.

En 1970 se registró el mayor consumo aparente de los países importadores, con relación al volumen cosechado; dicho consumo representó el 76.6% de la producción y ésta fue la más baja de los últimos cuatro años (3.94 millones de toneladas). En 1971, el consumo aparente fue menor, equivalente al 58.9% de una cosecha que fue la más alta de los últimos tiempos (5.2 millones de toneladas). En términos generales, la tendencia de las importaciones se mantiene muy ligeramente al alza desde 1969, con un ascenso del 0.2% anual. Europa, Estados Unidos y Canadá importaron en 1972 el 88.5% del café de exportación, correspondiendo a Europa más o menos la mitad de esa proporción.

Según las estimaciones de algunos expertos, en el ciclo 1973-1974, habrá un déficit de unas 720 000 toneladas, lo que representa casi el 15% de la producción mundial de 1972 y cerca del 21% de la exportación de ese mismo año. Ese faltante se debe a las siguientes causas: daños por heladas e inundaciones en Brasil, sequías en Centroamérica y Africa y plagas en diversos países latinoamericanos. Esto puede repercutir en un aumento de los precios durante unos tres o cuatro años cafetaleros.

Por lo que respecta a México, en 1972 se obtuvo una cosecha sin precedente, 222 000 toneladas, de las cuales casi el 32% se destinó al consumo interno y el restante 68% a la exportación, conservándose una pequeña reserva para satisfacer futuras demandas. Las 150 000 toneladas exportadas tuvieron un valor de 2 480 millones de pesos, lo que coloca al café como el primer producto agrícola generador de divisas. Los países compradores de café mexicano son, en orden de importancia, Estados Unidos, Alemania, España, Canadá, Francia, Italia, Holanda, Bélgica, Inglaterra, Suiza, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Yugoslavia, Checoslovaquia, Noruega y Australia. Recientemente se han abierto los mercados de Japón, Polonia, Hungría y Rumania.

Al comentar el estado que guardan la producción y comercialización nacionales, el presidente de la Oficina Panameri-

cana del Café y director general del Instituto Mexicano del Café, Lic. Fausto Cantú Peña, explicó que se han puesto en marcha cinco programas regionales en ocho cuencas cafetaleras de los estados de Guerrero, Veracruz, Puebla, Chiapas y Oaxaca, los cuales se apoyan básicamente en la organización de cafeticultores en unidades económicas de producción y comercialización. A la fecha, en un período de tres meses, han quedado constituidas y están operando 855 unidades que agrupan a 20 000 campesinos. El café genera ingresos para cerca de 400 000 familias, es decir, para unos 2 millones de personas. La inversión en campos y cafetales asciende a unos 3 500 millones de pesos y la superficie cultivada es de 350 000 hectáreas.

"Las exportaciones —precisó el funcionario— están estrechamente ligadas a tres factores: cuotas reducidas, especulación del mercado y problemas económicos mundiales. Ello ha impedido planear una política comercial a largo plazo en la que concuerden la situación que guarda la cafeticultura mundial y los problemas internos. La especulación del mercado, que genera aumentos y disminuciones en los precios, se puede reducir mediante la preparación de técnicos en la comercialización del café, promotores de ventas y asesores comerciales que permitan al país realizar una defensa más efectiva de los precios participando directamente en el mercado de Nueva York o en el de Londres, o creando nuevos mercados y diversificando también la estructura de las exportaciones, a fin de que éstas sean cada vez más de cafés industrializados, que son los que contienen un mayor valor agregado."

BARBADOS

Plan de desarrollo

El Gobierno de Barbados ha proyectado para el curso de los próximos cuatro años (1974-1977) un nuevo Plan Cuatrienal de Desarrollo, cuyas inversiones ascienden a 173 millones de dólares.

El plan apunta a objetivos tales como la reducción de la tasa de desempleo crónico, que afecta al 11% de la población laboral, al fomento de obras de infraestructura y al desarrollo de otras ramas importantes de la economía isleña. El criterio que prevalece para asignar las inversiones en los distintos sectores se basa en los efectos de aquéllas en el ingreso nacional.

Destacan por su importancia los gastos de capital que se realizarán durante este período en el sector de la construcción, el cual recibirá 42 millones de dólares y facilitará la incorporación de una considerable fuerza de trabajo juvenil. En este sector se ha puesto especial atención en las viviendas populares, al tiempo que surgen centros de capacitación profesional para futuros cuadros y obreros de la construcción.

Otros trabajos de gran envergadura se efectuarán en torno a dos importantes válvulas económicas del país: el aeropuerto internacional Seawll y los muelles capitalinos. La ampliación de las obras portuarias obedece a las perspectivas de incrementar el comercio exterior durante los próximos 4 años. En cuanto a la ampliación del aeropuerto internacional, el auge de la corriente turística de lujo justifica su modernización y ampliación. Esta obra se divide en dos fases: la primera de ellas tendrá un costo aproximado de 28 millones de dólares y su financiación corre a cargo de la Agencia Internacional para el Desarrollo de Canadá.

En el mismo marco se prevén, además de las obras públicas, inversiones destinadas al sector agropecuario, especialmente para desarrollar los rubros de exportación, como son la caña de azúcar y el plátano. Al mismo tiempo, con objeto de sanear la balanza de pagos se crean incentivos a los cultivos de consumo interno para limitar la importación de alimentos, la cual representa considerable fuga de divisas y lesiona, por cara, los intereses de la población de escasos recursos.

En cuanto al sector industrial, el nuevo plan de desarrollo establece la necesidad de incrementarlo mediante la promoción de industrias manufactureras y de montaje, tales como ensambladoras de piezas para computadoras, fabricación y montaje de ciertos aparatos electrónicos y equipos deportivos.

En reciente visita a Washington el ministro de Comercio e Industria, Brandord Taitt, indicó que la actividad económica de Barbados se ajustará a las exigencias del joven Mercado Común Caribeño (CARICOM), al cual su país se adhiere junto con Jamaica, Guyana y Trinidad y Tabago.

Además, el ministro Taitt, en conversaciones con los representantes del Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, exhortó a todas las organizaciones crediticias a participar en el financiamiento del Plan Cuatrienal de Barbados.

Según señalan los observadores, en algunos sectores políticos isleños causó alarma la noticia de que el plan económico será subvencionado en forma mayoritaria desde el exterior, fundamentalmente por Estados Unidos, Gran Bretaña y Canadá, en orden de importancia decreciente y según su previa selección en cuanto a la rama por desarrollar. Se aludió al crecimiento de la deuda pública que ya supera los 18 millones de dólares y que amenaza con multiplicarse en los próximos años. Esos mismos sectores, a los que se sumó la voz popular, subrayaron los peligros que entrañan los compromisos económicos con algunos países, que están acostumbrados a imponer condiciones onerosas a las naciones pequeñas y que enajenan la soberanía mediante la violencia, bajo el pretexto de amparar sus intereses.

BOLIVIA

Hierro y geopolítica en el Mutún

Las gigantescas reservas de hierro ubicadas en el cerro del Mutún, cercano a la frontera boliviano-brasileña, son hoy día una causa más de conflicto en las tradicionalmente difíciles relaciones argentino-brasileñas. Dichas existencias se calculan entre 40 000 y 100 000 millones de toneladas y hacen del Mutún la principal reserva de hierro del mundo. Durante los meses de gobierno de la Junta Cívico-Militar encabezada por el general Torres, Bolivia proyectó la explotación racional y nacionalista para convertir el recurso en un importante polo de desarrollo industrial, que utilizando el abundante gas de la región aprovechase el mercado de América del Sur y propiciase el desarrollo económico del país. Con tal motivo se cancelaron concesiones extranjeras y se realizaron proyectos de evaluación y viabilidad. Esa política entró en conflicto con ciertos intereses brasileños y norteamericanos, empeñados

en reorganizar las relaciones económicas de la zona con un sentido expansionista.

En el caso del Mutún, la junta militar que derrocó al general Torres decretó el 3 de octubre de 1972 la fundación de la Empresa Siderúrgica Boliviana, S. A. (SIDERSA) que sustituyó en el proyecto de explotación a la Comisión Minera Boliviana (COMINBOL) con el fin de facilitar la participación brasileña por medio de la suscripción de parte del capital de SIDERSA.

Las inversiones mínimas para industrializar esos yacimientos se calculan en 220 millones de dólares, que no tiene el Gobierno boliviano. Hasta ahora, el hierro se exporta sin ningún proceso de transformación. Se sabe que Brasil ha propuesto la instalación de una planta siderúrgica y el tendido de un gasoducto entre Santa Cruz y São Paulo, que transportaría diariamente 1 498 000 metros cúbicos de gas hasta la principal zona industrial de Brasil. La producción de la siderúrgica (600 000 ton de fierro esponja y 300 000 de productos de acero) se colocaría en el mercado brasileño. Según afirma la revista *Progreso*, el grupo financiero internacional ADELA ha presionado al Gobierno de La Paz para que acepte las propuestas brasileñas.

Empero, la Junta Militar, bien dispuesta a la participación del capital extranjero, intenta obtener los mayores beneficios entre los posibles compradores y financieros. De ahí que realice contactos no sólo en Brasilia y Buenos Aires sino también en México.

La rápida expansión industrial de Brasil ha incrementado la demanda de hierro y acero, el consumo ha superado la oferta interna y las importaciones resultan costosas, ante lo cual se han emprendido ambiciosos planes de producción que calculan elevar la oferta interna hasta 20 millones de toneladas de acero en 1978. Con ese propósito se realizarán inversiones sectoriales por 10 000 millones de dólares en el período 1971-1976; se edifican complejos siderúrgicos de propiedad norteamericana, japonesa, italiana y estatal, y se realizan prospecciones para poner en explotación los ricos yacimientos localizados en el estado de Matto Grosso, vecino a Bolivia, los cuales forman parte de la misma formación geológica del Mutún.

Como se sabe, la demanda de acero en Estados Unidos, Japón y otros países industriales ha superado la oferta, lo que eleva los precios y estimula el aumento de la producción. De ahí que Brasil busque autoabastecerse, al tiempo que contempla la posibilidad de convertirse en un exportador del metal. Por todo ello desearía ejercer el control de los recursos de la región aludida. Con ese fin, practica una política integradora de las reservas de sus vecinos y pretende colocarlos en una nueva relación de dependencia, según afirman los comentaristas. De ahí que se agudice el conflicto histórico con Argentina, el otro grande del cono sur, que ve en la expansión de su vecino del norte una grave amenaza para su seguridad nacional por cuanto viene ocupando reservas que le son necesarias para su desarrollo económico.

La producción de acero de Argentina llegó en 1972 a 2 200 000 ton, cantidad que sólo representó el 42% del consumo local. A las importaciones se destinaron 250 millones de dólares, cifra que de mantenerse las actuales tendencias de consumo representará en el futuro próximo una pesada carga en la balanza comercial. Los industriales argentinos fueron los primeros en interesarse en la explotación del Mutún, adquiriendo 50 mil ton anuales, que son transformadas en las acerías de San Nicolás, en la provincia de Rosario, hasta donde se transportan por los ríos Paraguay y Paraná. La reorientación hacia Brasilia del Gobierno de La Paz ha obligado a Argentina a explorar sus propios recursos minerales en la Sierra Grande de la Patagonia y en las provincias de Misiones y Jujuy. Los planes de este país prevén alcanzar la meta de 8 millones de toneladas en 1980, objetivo que marcha lentamente, según comenta la revista *Progreso*, debido a que no se acepta la inversión extranjera en la escala suficiente. En efecto, el Estado se reserva cada vez más el papel de productor en este sector a través de sus empresas Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA) y Altos Hornos de Zapla.

Con relación a México, una delegación de SIDERSA ha solicitado de la empresa privada Hojalata y Lámina, de la ciudad de Monterrey, asistencia técnica para producir fierro esponja mediante gas natural en lugar de carbón, aspecto en el que Hojalata y Lámina es especialista. Hasta ahora no se han publicado cuáles serían las formas de asociación, inversión de capital o venta de tecnología.

En este panorama de necesidades, competencia y geopolítica, todo parece indicar que será Brasil el que obtenga la concesión para participar en la explotación del Mutún. Ello puede derivar en que una vez firmado el contrato se mantenga el yacimiento en calidad de reserva o en explotación limitada, ya que Brasil cuenta con grandes reservas en su territorio. En este sentido escriben los cotidianos paulistas, los cuales agregan que los generales bolivianos, sin capacidad económica para hacerlos producir, ni fuerza política para presionar a sus aliados de Brasilia, buscan sin éxito el crédito privado externo que no fluye como quisieran; así, en octubre último se esfumó un anunciado préstamo por 225 millones de dólares que la firma Dawson Associated de Estados Unidos se supone concedería al Gobierno para sus planes de desarrollo.

Los problemas internos de Bolivia, entre los cuales cabe mencionar el déficit fiscal de 50 millones de dólares en este año, la vertiginosa alza del costo de la vida, las concesiones cada vez mayores al capital extranjero y las exigencias separatistas de la burguesía de Santa Cruz, alineada abiertamente con el Brasil, presionan al gobierno del general Hugo Banzer. Este pierde capacidad de negociación ante Brasil y se ve impedido para lograr mejores condiciones en la explotación del hierro del Mutún.

BRASIL

Crece la deuda externa

Como señala un boletín especializado en asuntos latinoamericanos, no es común que Antonio Delfin Neto, ministro de Hacienda de Brasil, responda en forma personal a las críticas que se hacen a la política económica brasileña.

Recientemente, un artículo publicado en el semanario *Veja* llamó a tal punto la atención del Ministro de Hacienda que lo obligó a contestar por escrito en el mismo órgano publicitario. El artículo es obra de un destacado economista de la Universidad de Berkeley, Albert Fishlow, quien señala en él interesantes aspectos de la deuda externa de Brasil.

Este autor quizá sea mejor conocido por su estudio de la distribución del ingreso en Brasil publicado en 1971, que

durante la Tercera UNCTAD sirvió al presidente del Banco Mundial, Robert S. McNamara, para explicar la renuencia del Banco a otorgar créditos a los países en vías de desarrollo si éstos no aseguran el buen empleo de los préstamos en disminuir las desigualdades sociales.

El trabajo de Fishlow fue considerado peligroso en ese entonces, no sin razón a juzgar por el panorama aterrador que revelaba: a lo largo del último decenio el producto nacional bruto *per capita* de Brasil creció en 2.5% anual, pero "la participación del 40% más pobre de la población en el ingreso nacional disminuyó del 10% en 1960 al 8% en 1970, mientras que la del 5% más rico aumentó del 29 al 38 por ciento durante el mismo período".[1] Es comprensible que Delfin Neto comisionara al economista brasileño Carlos Geraldo Langoni para dar la respuesta oficial mediante otro estudio sobre el mismo tema.

La reserva monetaria de Brasil no se origina en una balanza de pagos favorable (su saldo es negativo no obstante que la balanza comercial muestra superávit), sino en un creciente endeudamiento externo, especialmente bajo la forma de préstamos y financiamientos. Desde fines de 1967 hasta abril de 1971, las reservas subieron en casi 1 200 millones de dólares y la deuda lo hizo en más de 2 600 millones. Así, por cada dólar de la reserva, la deuda externa creció en 1.80 dólares.[2]

La composición de la deuda muestra que los préstamos en moneda han crecido con mayor rapidez. En 1970 representaban el 43% del total; la mayor parte de dichos préstamos eran a corto plazo y la mitad de ellos correspondían a la línea de créditos renovables año a año. En última instancia, se trataba de divisas para incrementar las reservas y cubrir parte del déficit de la balanza de pagos, permitiendo un alto nivel de importaciones superfluas.

En su artículo reciente Fishlow llega a la conclusión de que las reservas se emplean para aumentar el consumo. Menciona al efecto el rápido aumento de los gastos para viajes y la importación de bienes suntuarios. Según él, la necesidad de capital extranjero para propósitos productivos es menor de lo que el incremento en la deuda externa sugeriría. Además, opina que las reservas del país son excesivas y aunque el excedente se invierte en el extranjero, el interés obtenido en dichas inversiones es menor que el pagado por los préstamos originales. La deuda acumulada supera ya en la actualidad los 15 000 millones de dólares y significa una erogación anual de casi 2 000 millones por concepto de intereses.

En su réplica, también publicada en *Veja*, Neto lanza un violento ataque a aquellos "estudiosos de Brasil que ganan salarios excesivos trabajando en universidades norteamericanas".

Las respuestas de Neto son, a juicio de los observadores, demasiado vagas. Primero rechaza las acusaciones en torno a que las reservas de divisas de Brasil están usándose para aumentar los gastos en turismo y la compra de artículos suntuarios. Después se refiere al crecimiento de las exportaciones, de 1 600 millones de dólares en 1967 a 4 000 millones en 1972, con perspectivas de llegar a 6 000 millones de dólares en 1973. En cuanto a la importación de artículos suntuarios Neto agrega que dos tercios de las compras brasileñas en el exterior representan materias primas y equipo; el resto son combustibles y alimentos, principalmente cereales. Además, afirma que la capacidad de Brasil para pagar sus deudas ha aumentado considerablemente: en 1967 el 80% de la deuda externa era pagadera a un año; en 1972 el porcentaje fue sólo del 31%. Así, el "perfil" de la deuda ha mejorado en forma importante.

Sin embargo, conforme a estimaciones oficiales de carácter confidencial, la deuda externa brasileña ascendía a casi 9 500 millones de dólares en 1972. Para 1977 se espera que llegue a 33 000 millones y, de proseguir con las mismas pautas, ascenderá a 75 000 millones de dólares en 1980.

Por otra parte, tiende a declinar la capacidad de Brasil para compensar la creciente carga por medio de los ingresos por exportación. Mientras que a los 9 500 millones de dólares del pasivo se enfrentaron el año pasado exportaciones por valor de 4 000 millones, a los 33 000 millones de endeudamiento de 1977 corresponderán exportaciones con valor de 11 200 millones y al pasivo de 75 000 millones en 1980 se opondrá un ingreso por exportaciones menor de 21 000 millones de dólares. Así, aunque las exportaciones tienden a elevarse, su ascenso no será tan rápido como el aumento del peso de la deuda externa.

Las cifras y tendencias mencionadas atizan el fuego del debate en el seno del Gobierno acerca de la conveniencia de confiar, en grado sumo, en el capital extranjero y el endeudamiento foráneo para sostener una tasa elevada de crecimiento económico. El actual Ministro de Hacienda es el arquitecto de la política basada en la apertura total con los inversionistas y banqueros extranjeros. Sin embargo, opinan los conocedores que se gesta posiblemente un cambio de orientación y que, en vista de ello, no será confirmado en su cargo por el general Ernesto Geisel, quien ocupará la presidencia el año próximo. Sin embargo, no faltan quienes afirmen que las expectativas de cambio de política no tienen apoyo sólido en la realidad, sobre todo a la vista de la magnitud de los compromisos brasileños en materia de endeudamiento externo y de inversión foránea directa.

VENEZUELA

Reunión del Comité Empresarial Venezuela-México

Recientemente se celebró, en la ciudad de Caracas, la primera reunión plenaria del Comité Empresarial Venezuela-México, cuyas dos secciones están presididas por los señores John P. Phelps, hijo, la venezolana, y Luis Miguel Aguilar, la mexicana. Este Comité, organizado de acuerdo con los lineamientos de los comités empresariales bilaterales, los que dependen, en México, del Comité Empresarial Mexicano para Actividades Internacionales (CEMAI), integró sus dos secciones en el curso de 1972. Es el ejemplo más reciente de estos organismos privados bilaterales promotores de la cooperación económica y el comercio exterior entre México y otros países.

La sesión inaugural, celebrada en el auditórium de la Cámara de Comercio de Caracas, estuvo presidida por el Ministro de Fomento de Venezuela, y por el Embajador de México en ese país. En

1 Véase "Los años perdidos de América Latina", en *Comercio Exterior*, México, núm. 5, mayo de 1972, p. 388.

2 Véase "Brasil: el 'milagro económico' en la encrucijada", en *Comercio Exterior*, núm. 3, marzo de 1972, p. 249.

sus palabras inaugurales, el Embajador mexicano se refirió a la significación de esa primera reunión del Comité, destacando su importancia como instrumento de contacto y conocimiento de los empresarios de ambos países y subrayado la necesidad de que, para ser realmente efectivo, se encuentre integrado, en sus dos secciones, por grupos amplia y efectivamente representativos de la comunidad empresarial de cada país.

Asimismo, el diplomático mexicano examinó la evolución reciente del intercambio comercial entre los dos países, subrayando, entre otros, los siguientes planteamientos:

— El muy rápido crecimiento de las exportaciones mexicanas a Venezuela, cuyo valor pasó de 7.4 a 38.8 millones de dólares entre 1965 y 1972 y cuya tasa anual en el año en curso (calculada con base en los siete primeros meses) llega a 41.0 millones, ha convertido a este país en el principal y más dinámico mercado para las exportaciones de México en América Latina. Además, dichas exportaciones constituyen una corriente ampliamente diversificada en la que resulta evidente el predominio de los artículos manufacturados: motores y piezas para automóviles, motores estacionarios, embarcaciones, piezas de vajilla de cristal refractario, libros y revistas, partes y piezas para aparatos receptores de televisión, vidrio plano, artefactos de aluminio, óxido de plomo, plomo y cinc afinados, entre otros.

— Las compras mexicanas en Venezuela, constituidas casi exclusivamente por petróleo, derivados y gas licuado, han crecido de manera aún más acusada: de 0.2 a 38.8 millones de dólares de 1965 a 1972 y hasta una tasa anual de 75.2 millones en 1973, de acuerdo con las cifras de los siete primeros meses.

— Así, de una posición de balanza comercial bilateral ampliamente superavitaria para México hasta 1971, se pasa al equilibrio en 1972 y a una posición ampliamente deficitaria en 1973.

— Para contrarrestar este empeoramiento temporal de la balanza comercial bilateral, México debe aprovechar la muy elevada capacidad importadora del mercado venezolano, cuyas importaciones por habitante llegaron en 1972 a 196 dólares, cifra que hay que comparar con la de 78.6 dólares por habitante correspondiente a Argentina, 31.8 a Brasil y 52.4 a México.

— También es preciso fortalecer y multiplicar los convenios entre empresas para realizar inversiones conjuntas o prestarse asistencia técnica, así como ajustar, en los dos países, las prioridades que mutuamente se otorgan en materia de promoción comercial, pues para México, Venezuela es ahora un mercado tan importante como Brasil y potencialmente, por la mayor capacidad de importación, más significativo, al tiempo que para Venezuela México es un mercado tan importante como Brasil o como la mitad del mercado andino.

En la parte final de su intervención, el diplomático mexicano se refirió a lo que denominó ámbito de cooperación económica entre México y Venezuela, señalando que, a su juicio, cubre dos aspectos: el de los problemas comunes de política económica, como el enfrentamiento de presiones inflacionarias, muchas de ellas atribuibles más a elementos especulativos que a factores económicos; el tratamiento de las rigideces de importación en el sector de las materias primas, los bienes intermedios y los bienes de inversión que trae consigo un proceso de industrialización sustitutivo de importaciones; las medidas orientadas a racionalizar el desarrollo industrial mediante la revisión de la estructura de la protección, entre varios otros; y, por otra parte, el de las acciones comunes de política económica internacional, en asuntos tales como la Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados, apoyada desde el primer momento por Venezuela; la cooperación en el campo del proceso latinoamericano de integración económica, y otros.

El Ministro de Fomento de Venezuela, al intervenir en la sesión inaugural, señaló que es indudable la necesidad de la integración latinoamericana, para la cual "es importante la homogeneidad, el pluralismo ideológico, siendo su sustento el nacionalismo, la tecnología y el desarrollo". Dirigiéndose a los empresarios mexicanos, dijo: "Han llegado ustedes en un momento muy importante en la historia de nuestro país: hemos superado la etapa de sustitución de importaciones. Nos estamos proyectando ahora hacia la consecución de mercados externos, tratando de lograr un alto rendimiento y una gran capacidad productiva."

En la sesión inaugural intervinieron también los presidentes de las secciones venezolana y mexicana, así como algunos integrantes del Comité, entre ellos el gerente de Transportación Marítima Mexicana, el Presidente de la C. A. Venezolana de Navegación, el representante del Consorcio Mexicano de Exportación y el Presidente de la Cámara de Comercio de Caracas.

Para los trabajos del Comité se establecieron tres comisiones sectoriales: de comercio, de servicios y de coinversión e integración latinoamericana. Al término de las sesiones de trabajo, el Comité Empresarial Venezuela-México emitió un comunicado conjunto, cuyos puntos sobresalientes son los que siguen:

— Intercambiar listas de productos que cada país esté interesado en exportar con el objeto de realizar estudios de factibilidad comercial y mantener un flujo permanente y constante de información.

— Las empresas de comercio exterior mexicanas son un medio eficaz de canalización de ofertas y demandas, que permitirán a los hombres de empresa concretar un mayor número de las oportunidades que surjan.

— Promover el intercambio de información en el sector de la construcción con vistas a aprovechar las oportunidades de asistencia técnica existentes.

— Recomendar a las autoridades de los dos países que adopten las medidas necesarias para asegurar el incremento de la frecuencia de viajes entre los dos países, tanto en el transporte marítimo como en el aéreo.

— Estudiar las posibilidades de coinversión existentes y recomendar que se examine la posibilidad de que el capital regional latinoamericano, no andino, disfrute de un tratamiento preferencial en los países andinos por lo que hace a las disposiciones de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, relativa al régimen común de tratamiento al capital extranjero y para la importación y uso de la tecnología extranjera.

Al concluir sus trabajos, los empresarios de ambos países acordaron solicitar a la Oficina Comercial de la Embajada de México en Caracas que desempeñe funciones de enlace con vistas a los futuros trabajos del Comité.

El sobreprecio de los insumos en las transnacionales

ERNESTO R. SESELOVSKY,
SERGIO R. DI PIETRO
y WALTER A. R. PERINO

En el curso de las operaciones de los conglomerados multinacionales se establecen ciertas relaciones entre la empresa central y las filiales que permiten a aquéllos, por medio de asientos contables, realizar transferencias internas que responden a un concepto ampliado de vinculación económica. Como consecuencia de estas relaciones, las empresas subsidiarias imponen en los países en que actúan patrones de funcionamiento que tienden a elevar al máximo los beneficios globales, distorsionando con ello la actividad económica de dichos países.[1]

La integración vertical y horizontal de los mercados, así como su "conglomerización", facilita el surgimiento de formaciones oligopolísticas que actúan en sectores caracterizados por una relativa rigidez de la demanda, y contribuye a incrementar el grado de monopolización de las economías nacionales, facilitando así la implantación de los patrones ya mencionados. Una de las tácticas empleadas por las empresas multinacionales, en función de su comportamiento global, surge de las relaciones antedichas y se expresa en una política de precios de transferencia: se trata de la sobrefacturación de los insumos que "exportan" las matrices a sus filiales.[2] Estos sobreprecios de los insumos contribuyen a incrementar los precios internos de los bienes finales ofrecidos por los sectores donde actúan los conglomerados.

La sobrefacturación o sobreprecio debe entenderse como un precio dado, superior a los precios que regirían en las relaciones económicas internacionales normales. Se entiende por relación económica internacional normal, en este estudio, aquella que establecería un precio no distorsionado por el mayor poder económico de una de las partes intervinientes.

Con propósitos de medición puede considerarse que la sobrefacturación es la diferencia que surge entre el precio FOB abonado por la empresa (o filial) importadora y los precios FOB cotizados en los diferentes "mercados internacionales", o

Nota: Con motivo de las "6as. Jornadas de Finanzas Públicas" (Córdoba, Argentina, 1973) los autores presentaron esta propuesta de política, con referencia especial al caso argentino. En ella plantean algunas medidas para anular los efectos en las economías dependientes de ciertas prácticas de sobrefacturación que siguen las grandes empresas multinacionales.

1 "Elevar al máximo los beneficios globales" es una forma simplificada de expresar los objetivos que persiguen las empresas multinacionales. Con mayor precisión podría enunciarse que lo que tratan de lograr es una tasa de utilidad relativamente constante para que admita implícitamente una función aleatoria de riesgos. Esa tasa puede considerarse como la resultante de una relación que exprese el valor medio "máximo" (actualizado) para todo el conjunto económico que en el tiempo y en el espacio está correlacionado con una variación "mínima".

2 Se designa con el término insumo a los bienes y servicios vendidos por las matrices a las filiales, cualquiera que sea su etapa de elaboración, incluyendo las transferencias de tecnología. La sobrefacturación de los bienes de capital y de consumo final, no obstante tener ciertas características diferenciadas, está comprendida en los fines de este trabajo, aunque no será objeto de un análisis específico. Por otra parte, el problema de la sobrefacturación tiene características especiales y debe resolverse mediante normas específicas. El Derecho Aduanero Argentino así lo ha hecho en forma implícita y generalizada. El Decreto 9766/64 establece que si el valor de la facura fuere superior al "precio índice", se tendrá en cuenta el primero para la liquidación de los gravámenes. El artículo 2 de la Ley 16690, reitera esta medida al determinar que los recargos se liquidarán sobre el "valor normal" CIF de las mercaderías. Estas medidas no atenúan los efectos del sobreprecio. Véase Pedro Fernández Lalanne, *Derecho aduanero*, Buenos Aires, 1966, t. I.

en su defecto, un promedio ponderado de los precios internos (de primera venta) en los principales países productores.[3]

Cabe sintetizar los efectos más notorios y verificables de esta práctica en ciertas ramas industriales, como sigue:

i) Incremento de los costos internos del sector afectado y consecuentemente un mayor beneficio para el conglomerado internacional, aun cuando no surja de los registros contables de la filial.

ii) Concreción de un crecimiento sectorial relativamente mayor que el del resto del país, en tanto existan condiciones de demanda interna o externa que lo permitan, con tendencia a la mayor concentración total y sectorial por parte de las empresas multinacionales. Este hecho y la existencia de barreras tecnológicas y financieras impide el ingreso de las empresas nacionales al sector, imposibilitándoles beneficios que pueden obtener con el efecto dinamizador que surge de los cambios de los precios relativos. Incluso se llega a distorsionar las opciones de inversión en sectores claves de la economía y a originar presiones inflacionarias. Además, en un estudio realizado por Vaitsos se comprueba que la industria formacoquímica distorsiona el costo de la salud pública, afectando el nivel de vida.[4]

iii) Tendencia a utilizar insumos extranjeros, sin atender a su sustitución por nacionales.

iv) Sometimiento a tecnologías desarrolladas en los países centros, que obstaculizan la capacidad creadora nacional.

v) Posibilidad de que las matrices escojan entre beneficio o sobreprecio, según los sistemas tributarios existentes.

vi) Imposibilidad de precisar el ingreso total de la empresa, para los fines de una política fiscal.

vii) Propiciamiento de la exportación de ingresos y capitales, con las conocidas repercusiones en la balanza de pagos.

Las pautas generales que imponen los conglomerados en detrimento de la economía nacional, exigen procesos de política económica que tiendan a revertir estos efectos, en función de dos elementos muy importantes del accionar político: tiempo y espacio. El primero comprende el cumplimiento de objetivos de planificación; el segundo se refiere a las acciones y reacciones de la totalidad del sistema estratificado de poder existente en el ámbito internacional. El proceso de reversión está condicionado por la política interna y externa y por la consecuente capacidad de negociación que logre el país en el seno de ese sistema.

Conforme a esta generalización, cabe plantear ciertas opciones de política económica. Una de ellas podría consistir en un proceso de nacionalización de los sectores de que se trate, a través de la participación creciente del Estado en las diferentes secuencias productivas (importación, exportación, producción, y comercialización).

El estado intermedio entre la situación actual y la de un proceso de nacionalización es la implantación de mecanismos de control y el manejo de las actividades internas, que le permitirían al Estado adquirir mayor capacidad de negociación. En el caso específico de la sobrefacturación, la política de transición, interpretada como una disyuntiva, tendrá en cuenta estos mecanismos para anular los efectos enunciados.[5]

II

Las normas de política que se proponen se fundan básicamente en un esquema de controles diferenciados, concomitantes y coherentes. Dichos controles deben regir en las etapas de importación de insumos y de producción de bienes y comercialización, complementados por medidas referentes a la funcionalidad del esquema propuesto.[6]

1. El primer control debe implantarse en la fase de *importación de insumos*, durante la cual se produce la sobrefacturación. Su estructura y características obedecerán a las normas aduaneras conocidas, atendiendo a fines extrafiscales y abarcando esencialmente aspectos relativos a la calidad, *quantum* y precio de los bienes introducidos en el país.

Para cumplir este objetivo es necesario *establecer un organis-*

3 No se aceptan las bases establecidas para determinar el "valor normal" en aduana, estatuido por el artículo 3 de la ley 17352, porque el concepto de libre competencia es inaplicable en el comercio internacional, por las razones explicadas en este trabajo. La fuente de dicha disposición es el artículo VII del GATT. Los artículos siguientes aclaran la formulación del valor normal en aduana, atendiendo a las conceptuaciones del GATT, DVB, NIB y NEB. Véase *Derecho aduanero*, núm. E 1, Buenos Aires, 1970.

4 Con referencia a este sector, Vaitsos, de acuerdo con un estudio de muestreo realizado en Colombia, que comprendía aproximadamente la mitad de las ventas de dicha rama, demostró que la carga promedio de la sobrefacturación de los insumos alcanzaba 155%. Este autor definió la rentabilidad total de la corporación matriz como la suma de las utilidades declaradas por la subsidiaria, más el pago de las regalías y el sobreprecio de los insumos y llegó a demostrar que el primer componente sólo representó 3.4%, el segundo 14% y el último 86.6%. Véase Constantine V. Vaitsos, "Opciones estratégicas en la comercialización de tecnología", en *Comercio Exterior*, t. XXI, núm. 9, septiembre, 1971. Este ejemplo, pese a sus limitaciones, demuestra la importancia alcanzada por la imposición de prácticas lesivas que hacen los conglomerados a los países dependientes.

5 El sistema que se analizará sólo se refiere a aspectos específicos de la cuestión planteada y otros similares. No obstante, en las conclusiones del trabajo se ofrecen algunos elementos de una política global, referente a sectores productivos detentados primordialmente por empresas extranjeras.

6 Las propuestas que se hacen en este trabajo están en contraposición con las normas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El GATT estatuye como norma general que los derechos y cargas de calquier naturaleza, referentes a la importación y exportación o en conexión con ellas, deben ser reducidos y simplificados y no tienen que existir discriminaciones entre bienes importados y nacionales. No obstante, el GATT estatuye normas excepcionales de restricciones, aplicables a las partes contratantes, "para salvaguardar su posición financiera y el equilibrio de su balanza de pagos"; empero, el GATT parte del concepto clásico de que la expansión óptima del comercio internacional está en función de las fuerzas naturales de las economías. Este criterio puede tener vigencia en países de estructuras económicas similares. Pero la disparidad de estructuras económicas en el mundo determina una desigual demanda internacional, que origina posiciones internacionales de dependencia. De lo expuesto, se deriva que el concepto clásico no tiene validez, más aún, cuando hay hechos económicos que vulneran procesos de desarrollo. La Ley 17799 aprueba el acceso del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio con reserva a las partes I, II, III y IV de ese Acuerdo. Véase GATT, *Instrumentos básicos y documentos diversos*, Ginebra, 155, t. I, y Naciones Unidas, *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo*, Nueva York, 1964.

mo[7] *que investigue, analice, defina y regule la cantidad, los* precios de los bienes y la especificidad de los mismos, utilizando para tal fin la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas.[8] El organismo que se propone debe centralizar las decisiones que en el ámbito institucional corresponden primordialmente al Banco Central, la Dirección General de Aduanas y la Dirección General Impositiva, y normar su funcionamiento mediante las disposiciones jurídicas del caso.[9]

En cuanto al control de la importación de insumos, las variables determinantes son las cuotas y los precios de importación, dado un grado específico de calificación de los productos importados.

1.1. *La calidad de los insumos* deberá atender a las características relativas de los bienes y a la utilización de marcas considerando a la vez las interrelaciones con los demás elementos de esta etapa. Se debe ampliar, con tal finalidad, la clasificación de la NAB. La formulación de esta nomenclatura debe concordar con los fines de un plan de desarrollo tecnológico nacional, en función de tres aspectos básicos: definición de objetivos sectoriales, conocimientos técnicos y aplicación de los mismos.[10]

1.2. El objetivo de la *política de cuotas* es impulsar la sustitución de insumos importados por nacionales, persiguiendo el desarrollo de técnicas que contribuyan a este proceso. Ello no impide que este criterio se amplíe conforme a las necesidades de una política global.

La implantación de cuotas ocasionaría posibles variaciones en la oferta de bienes finales, con los consiguientes cambios de precios en los mercados no regulados (y la aparición de "mercados paralelos"). Por tanto, la regulación cuantitativa deberá tener una flexibilidad temporal, para no intensificar las rigideces reales de la oferta sectorial. También deben determinarse por anticipado las necesidades reales y potenciales de los bienes que han de importarse, en función de normas definidas de una planificación económica nacional.

Para cumplir estas premisas debe crearse un registro de empresas productoras e importadoras, las cuales tendrán, a su vez, la obligación de presentar programas de producción e importación. Además, el organismo propuesto establecerá los correspondientes sistemas de auditoría anteriores y posteriores, para verificar su efectivo cumplimiento.

1.3. La *política de precios* sería el núcleo sobre el cual se sustentarían los demás elementos, tendientes a cumplir los objetivos perseguidos en la totalidad de este estudio. En esta etapa se procura la fijación de un precio base de importación, relacionado con unidades de medida y cantidades homogéneas, para cada uno de los productos especificados en la nomenclatura, y condicionado por las siguientes normas de aplicación:

i) Atender al *precio FOB de los insumos importados,* en el marco definido por los aspectos cuantificables al conceptualizar la sobrefacturación. Como es sabido, la cláusula CIF no expresa debidamente la diferencia entre el precio del bien en sí y las cargas adicionales que sufre por servicios, tasas y otros gastos, hasta su arribo al puerto de destino. El hecho de adoptar la cláusula FOB, permite detectar los sobreprecios que incluso surgen en este último tramo del proceso. Una vez conocida la desagregación de estos componentes, no existe impedimento para que el precio CIF sea la base imponible del impuesto a la importación.

ii) Admitir cierta *flexibilidad* en el precio FOB, considerada en un intervalo de variación, cuya amplitud podrá ser diferente de acuerdo con el tipo de producto y el grado de elaboración. Esta oscilación debe tener en cuenta el nivel de actualización,[11] las condiciones de estacionalidad en la producción y comercialización de cada uno de los bienes importados, y eventualmente, las diferencias que puedan surgir por la aplicación de las unidades de medida.[12]

iii) Cumplir con los *lineamientos y objetivos* ya expresados, referentes a normas de calidad y política de cuotas (utilización de marcas y tecnologías, sustitución de insumos importados y adecuada protección a la industria nacional).

iv) No ser *discriminatorio,* excepto que rijan tratados internacionales bilaterales o multilaterales que comprometan en el futuro al país, debiendo entonces evitar efectos contrarios a los propósitos establecidos en dichos instrumentos jurídicos. Ejemplo de ello es el caso de la ALALC, donde en aras de la integración económica se permitió una intensa complementación espacial, técnica y financiera de las empresas multinacionales, ya sea en las relaciones matriz-subsidiaria, ya en las de las filiales entre sí.

1.4 Los *derechos aduaneros de importación* deben actuar complementariamente con las anteriores políticas, para que se logre anular o atenuar la sobrefacturación, respondiendo concomitantemente a aspectos fiscales o extrafiscales de tipo general.

Esta complementación se efectuará atendiendo a las posibilidades de aplicación de las otras políticas y sus formas combinadas. En el caso en que no pueda aplicarse en forma integral algunas de éstas, el derecho aduanero tendrá que sustituirlo. Evidentemente, éste es un problema de ejecución.

En la circunstancia extrema de no poderse detectar o medir la sobrefacturación (si existe, por ejemplo, un monopolio mundial de comercialización de determinados productos), cabe también la aplicación de una política de gravámenes aduaneros que actúe como un elemento disuasivo, que complementado

7 Algunos antecedentes, aunque muy parciales, pueden encontrarse en la División Control de Valores de DNA (Resol. 20/60), Comisión Asesora de Control de Valores de Importación de DNA (Resol. 21/60), Oficina de Investigación de Precios del Ministerio de Economía (Decreto 8158/61), Comisión de Control de Valores de la DNA (art. 21 del Dec. 8158/61). [La actual Dirección General de Aduanas conserva oficialmente las siglas DNA de su predecesora la Dirección Nacional de Aduanas. N. de la R.]

8 La NAB, con sus notas legales, explicativas y reglas interpretativas, fue adoptada por Ley 16686 y Decreto 8303/64.

9 Este estudio no pretende analizar la instrumentación jurídica.

10 Este análisis parcial, interpretado como una dimensión de una política global, debe comprender una política tributaria tendiente a anular o atenuar los efectos negativos internos, que surgen como consecuencia de una irracional utilización de marcas, patentes y tecnologías.

11 El valor actualizado no debe transformarse en un elemento que canalice en forma directa e indiscriminada la "importación" de los efectos resultantes de procesos inflacionarios de economías extranjeras.

12 Si bien aquí se plantea el problema de la sobrefacturación, el precio base debe servir para evitar los efectos del *dumping,* así como también la sobrefacturación de las exportaciones del país.

con medidas que se desarrollarán en el punto de las transacciones del mercado interno, tendría mayor grado de vigencia para lograr los objetivos que se proponen.

1.5 Para la mayor eficacia del régimen regulador propuesto (institucional, cuotas, precios y política tributaria), debe concurrir un *control de cambios*, aplicable a las remesas que surgen de las operaciones que se encuentran incluidas en este esquema.[13]

1.6 Los dispositivos propuestos para esta etapa deben aplicarse estrictamente, a fin de que sean eficientes los controles y las regulaciones que tienden a impedir la sobrefacturación.[14]

Debe reconocerse que la política de controles y restricciones propuesta no está comprendida en los principios generales (incluso se contrapone a ellos) de los tratados multilaterales vigentes y que tienden a lograr armonía y uniformidad en el comercio internacional y los regímenes aduaneros, tales como el GATT y las Resoluciones del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas. Por tanto, es preciso señalar que en los países dependientes existen problemas netamente diferenciados de los previstos en estos tratados y, por ende, requieren soluciones diferenciadas que actúen con carácter genérico y no en forma de excepción. El criterio expresado debe ser principio general de los tratados que se realizan entre las naciones, para armonizar y uniformar las relaciones económicas y financieras.

2. En esta etapa se determinarán las medidas complementarias de la anterior, porque en la *producción y comercialización interna* pueden darse formas de organización que suponen traslaciones de beneficios adicionales entre las partes intervinientes, las cuales repercuten negativamente en los consumidores finales.

Atendiendo a lo enunciado, se hace necesario establecer un *precio máximo de salida del proceso productivo y precios máximos de distribución y de venta al público.* Dada la importancia que para el análisis que se efectúa tiene el precio máximo de salida, se darán lineamientos generales referentes a su funcionamiento, obviándose los otros por tener características de tipo institucional y administrativo.

Este precio estará en relación con una nomenclatura de productos finales, que tendrá en cuenta no sólo las calidades y composición de los mismos, sino que también deberá evitar las posibilidades de sustitución de productos y componentes, con excepción de los objetivos enunciados en el punto 1.1. Asimismo, las empresas deberán presentar sus estructuras y componentes de costos.

El precio máximo tiene que estar determinado por un costo que incluya un cierto beneficio, de acuerdo con el sector o rama. La falta de formalización del sistema de costo que ha de utilizarse se justifica porque la aplicabilidad de un sistema específico estaría condicionada por diversos elementos:

i) Origen de los capitales y estructura del mercado, conforme a sectores y ramas perfectamente definidos.

ii) Magnitud del mercado internacional, nacional y regional.

iii) Número de empresas y cantidades producidas.

iv) Gravitación de las empresas extranjeras en el sector.

v) Clasificación real y potencial de la "homogeneidad" de las empresas, en función de procesos técnicos, utilaje productivo y línea de productos.

vi) Localización geográfica de las empresas.

vii) Importancia relativa del sector en la producción total del país y su proyección en un planeamiento global, permitiendo una cobertura de estímulo para las empresas más dinámicas.

viii) Etapas intermedidas básicas hasta llegar al consumidor final.

El conocimiento de los elementos anteriores permitirá enunciar el sistema de costo que con mayor validez sustentará la cuantificación del precio máximo de salida.

Además, este precio debe tender a impedir ciertos fenómenos económicos desfavorables, como los que se mencionan en seguida a título de ejemplo:

i) La marginación de las empresas nacionales, con excepción de aquellas que sean "ineficientes".[15]

ii) La existencia de mecanismos regresivos de traslación de costos en el proceso de producción e intermediación, salvo que se pretenda implantar en forma especial un sistema de autocontroles secuenciales entre las partes intervinientes.

iii) La presencia de obstáculos a la exportación.

En función de los elementos que condicionan la determinación de un precio máximo y atendiendo a que su implantación debe impedir ciertos hechos económicos, surge la posibilidad de que algunas empresas obtengan utilidades mayores que las que apriorísticamente se suponen razonables. Conforme a lo expresado, y en el marco de un sistema tributario nacional, cabe complementar las medidas anteriormente enunciadas por medio de una imposición a los beneficios extraordinarios con tipos impositivos progresivos.[16]

13 El mecanismo de este control deberá adecuarse a situaciones específicas atendiendo a la finalidad propuesta, ya sea ésta global o parcial. Para otro caso, véase de los mismos autores, "Política compensatoria para atenuar la doble imposición en un país en desarrollo", Instituto de Economía Aplicada, Universidad Nacional de Rosario, junio de 1971 (mimeografiado).

14 A tal punto es necesaria la estricta aplicación de este mecanismo que cualquier táctica evasiva, como sustituir insumos por productos finales, debe considerarse un hecho ilícito de tipo económico o financiero.

15 No sólo debe interpretarse la eficiencia desde un punto de vista técnico-económico, sino considerarse también aspectos que hagan posible el desarrollo de dichas empresas, incluyendo medidas referentes a su permanencia y restructuración.

16 Esta imposición considerará la definición de precio máximo de salida que se dio antes, la cual tiene como fundamento conceptuaciones no sólo contables, sino también económicas. Por el contrario, estaría indicada una política de subsidios o impuestos negativos, en el caso de que existiesen quebrantos perfectamente determinados, que sólo surgiesen como consecuencia de atender a las necesidades específicas de consumo de los sectores económicamente menos dotados de la población.

Manufacturas para exportación, empresas multinacionales y desarrollo económico

G. K. HELLEINER

En los próximos decenios se espera, en general, que las exportaciones de manufacturas desempeñen un papel principal en el desarrollo de los países de bajos ingresos. Las empresas manufactureras multinacionales tendrán mucho que ver en cualquier expansión de las exportaciones de manufacturas que ocurra en esos países.[1] Algunas de esas empresas se dedicarán a transformar materias primas para la exportación; otras adaptarán para fines de exportación sus instalaciones actuales, dedicadas a sustituir importaciones; otras, en fin, producirán o por lo menos venderán exportaciones tradicionales de productos finales del tipo de los artículos textiles, los zapatos y los juguetes, que utilicen intensivamente la mano de obra. En los últimos años ha crecido rápidamente en esas regiones una nueva forma de manufacturas destinadas a la exportación, a base de mano de obra intensiva, ensamblaje y fabricación de componentes en el seno de industrias internacionales integradas verticalmente.

Muchas empresas norteamericanas que producen maquinaria y equipo electrónico y de transporte, acostumbran comúnmente enviar partes a ciertos países de bajos salarios, en especial a México y al Lejano Oriente, para realizar operaciones de elaboración o de ensamblaje a base de mano de obra intensiva, después de lo cual los productos semiterminados se reexportan para acabarlos o venderlos en otro sitio. En muchos casos, este tipo de actividad manufacturera destinada al exterior se realiza en los países de menor desarrollo dentro de una zona "de elaboración de exportaciones" o un enclave similar. En más de treinta de estos países se han hecho propuestas para establecer dichas zonas. En vista de factores tales como la estructura de las barreras en los mercados, las técnicas disponibles y la "globalización" de las prácticas de las empresas internacionales, entre otros, es probable que este género de actividades tenga un gran aumento durante los próximos decenios. En el presente ensayo se pretende analizar los efectos que producen en las naciones exportadoras las actividades manufactureras orientadas al exterior, así como considerar las políticas a disposición de aquéllas para lograr las máximas ventajas de esas actividades.

Nota: Este ensayo fue presentado por el autor en los seminarios del Institute of Development Studies, University of Sussex; de la Queen Elisabeth House, Oxford University; del Overseas Development Institute, de Londres; y de los departamentos de economía de las universidades de Manchester y de Ghana. El autor agradece los útiles comentarios de los participantes en esos seminarios, así como los de Alan Peters, Hans Singer, Paul Streeten, John White y Michael Yaffey. También expresa su agradecimiento a las instituciones que hicieron posible la investigación en que se basa este trabajo y que le permitieron escribirlo: la John Simon Guggenheim Memorial Foundation, el Canada Council y el instituto ya mencionado de la Universidad de Sussex.

1 Un examen más amplio de estos acontecimientos puede encontrarse en G. K. Helleiner, "Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms", en *Economic Journal*, de próxima aparición. En este trabajo se basa el resto del párrafo.

I. EFECTOS EN LOS PAISES ANFITRIONES

i) Análisis convencional de costo-beneficio

Los beneficios y los costos de producir manufacturas para exportación deben evaluarse de la misma manera que cualquier otra actividad económica potencial. El hecho de que, como consecuencia de cierta actividad, aumenten las exportaciones brutas, la producción manufacturera y el empleo, no constituye evidencia suficiente de que ella sea deseable desde el punto de vista social. Es preciso evaluar, con la mayor aproximación posible, los costos y valores de oportunidad social tanto de los insumos como de la producción de las actividades manufactureras. Resulta fundamental, en principio, que en los casos en que se producen manufacturas para exportación, a base de cantidades importantes de insumos importados, se valúen las exportaciones y las importaciones a los precios mundiales apropiados y que sólo se registre como ingreso de la nación exportadora el valor agregado, a precios mundiales. Al mismo tiempo, los gastos e ingresos en divisas, así como los insumos de trabajo nacional, de capital y de habilidades deben valuarse a precios que reflejen las escaseces nacionales.

Son conocidas las dificultades de establecer precios sombra adecuados para las divisas, el trabajo, el capital y las habilidades, por lo que no es preciso examinarlas aquí. Sin embargo, conviene hacer un comentario adicional respecto al problema práctico de fijar "precios mundiales" apropiados para los insumos importados y las exportaciones de manufacturas, cuando estas actividades se realizan en el seno de industrias internacionales integradas. En tanto que las mercancías, e incluso la mayor parte de los productos manufacturados, se pueden vender en el mercado mundial "desde lejos", y por ende se puede fijar rápidamente el precio adecuado, las actividades de transformación y de manufactura de componentes que se ubican a medio camino en el proceso productivo, originan una producción para la cual a menudo no existe otra salida que la de la empresa matriz o la subcontratista que encargó la realización de esa actividad. En esos casos, los precios (de transferencia) tanto de los insumos como de la producción, reflejarán la evaluación de la empresa matriz con respecto a la localización más deseable a fin de declarar sus utilidades mundiales. No hay en este caso un medio, tal como el mercado, que pueda utilizarse con prontitud para comprobar la conveniencia objetiva de esos precios. Si bien esta forma de producir manufacturas para exportación genera el doble de oportunidades de establecer precios de transferencia que las que genera la producción para sustituir importaciones o la exportación de materias primas, existe cierta protección para el país anfitrión en la medida en que el precio de exportación sirve como medio de comprobar la justeza de los precios de importación. Después de todo, el precio de exportación declarado debe exceder a la suma de los precios de importación declarados; la diferencia debe ser por lo menos tan grande como los costos unitarios de trabajo, los cuales son el componente principal del valor agregado en las industrias intensivas de mano de obra y pueden comprobarse con bastante facilidad. Por tanto, a las empresas extranjeras sólo les es dable manipular la parte del valor agregado que corresponde a las ganancias y, excepto en el corto plazo, existe al parecer un límite inferior a 0 para el nivel de ganancias que dichas empresas pueden declarar. Más que intentar la fijación de precios mundiales "apropiados" para los insumos y las producciones de estas actividades manufactureras de exportación, con el fin de evaluar su contribución a la economía anfitriona, acaso sea más fácil utilizar un concepto anterior, el de "el valor de retribución" (*returne value*), esto es, la suma de las remuneraciones de los factores nacionales más los ingresos públicos que provengan de la actividad de que se trate.[2]

Así, parece que el país anfitrión debe obtener por lo menos el valor de la nómina de salarios que corresponda a esas actividades manufactureras. A mayor abundamiento, en el caso de desempleo urbano abierto, el costo de oportunidad de los insumos de trabajo no calificado es pequeño y las percepciones salariales se pagan en divisas. La posibilidad de utilizar mano de obra desocupada para obtener divisas escasas, parece particularmente atractiva. No obstante, es necesario hacer una importante advertencia.

Mientras que, a los precios mundiales, no es probable que el valor agregado en estas actividades sea negativo como puede serlo en la producción manufacturera para sustituir importaciones, todavía es factible que el costo de oportunidad del capital y de otros insumos exceda para el país anfitrión al valor agregado que se haya registrado, incluso si este último se ajusta hacia arriba por el equivalente de la subvaluación del tipo de cambio. Para atraer a dichas actividades industriales, se requiere infraestructura, tal como instalaciones portuarias, edificios, caminos, abastecimiento de agua y otros, la cual, una vez disponible, es posible que se ofrezca a tasas subsidiadas. Los gobiernos anfitriones quizá también proporcionen créditos a bajas tasas de interés o subsidios directos. Cabe esperar que los subsidios explícitos o implícitos concedidos por esos países a los manufactureros foráneos aumenten conforme a la desventaja internacional relativa del país con respecto a sus costos laborales, de transporte y de otras distancias. Así, por ejemplo, para que un país tropical de Africa pueda atraer a una empresa extranjera de manufacturas destinadas a la exportación, tendrá que ofrecer más concesiones de este tipo que Hong Kong.

Por su gran número, los países pequeños que tienen salarios bajos y compiten por estas actividades manufactureras particularmente "libres", están, respecto a los posibles inversionistas foráneos, en una posición análoga a la de los que participan en la competencia perfecta, esto es, en lo individual no tienen capacidad alguna para influir en el "precio" al cual podrán atraerse esas actividades. Para que un país pueda atraerlas, debe igualar el precio internacional imperante; si no logra hacerlo gracias a sus atractivos de costos laborales y de distancia, deberá compensar la diferencia mediante subsidios públicos implícitos o explícitos. Obviamente, existe un nivel de subsidio que significará para el país anfitrión la pérdida de todas las ventajas obtenidas de las manufacturas destinadas a la exportación. Los planificadores de cada país deben resolver la cuestión crucial de si esas formas de manufactura producirán o no ventajas netas, concebidas en términos económicos estrechos. También tendrán que vigilar la posición del país a lo largo del tiempo, puesto que la situación relativa de las naciones colocadas en ese margen o fuera de él, cambiará en el tiempo según varíen los costos de transporte y las tasas relativas de salarios.

2 Clark W. Reynolds, "Domestic Consequences of Export Instability", en *American Economic Review*, vol. 53, mayo, 1963, p. 93-102.

ii) *Otros efectos de corto plazo*

Los efectos de las actividades exportadoras o de las inversiones foráneas en los países anfitriones, no sólo conciernen a los beneficios y costos sociales agregados que se han descrito antes. La idea de que el carácter de la exportación (o el producto básico) influye en las pautas de desarrollo de manera no sólo más sutil, sino también más fundamental, ha merecido una copiosa literatura.[3] Conviene analizar brevemente la influencia a corto plazo de las actividades exportadoras en la tecnología, la distribución, el ingreso público y la inestabilidad.

a] Tecnología

Es probable que las actividades manufactureras de exportación que utilizan trabajo intensivo, empleen una tecnología acorde con la dotación interna de factores, al contrario de las actividades manufactureras anteriores, localizadas en los países de menor desarrollo, o de algunos de los enclaves basados en la exportación de recursos naturales. Existen algunas pruebas de que los inversionistas foráneos utilizan técnicas más intensivas de capital que las empresas de propiedad nacional que se dedican a actividades manufactureras para sustituir importaciones, y que son comparables con aquéllos por otros conceptos.[4] En Taiwán, por ejemplo, se ha considerado que las actividades manufactureras destinadas a la exportación utilizan el capital más intensamente que el promedio de las manufacturas del país.[5] Sin embargo, no puede considerarse esta posibilidad como una certeza hasta no reunir pruebas más abundantes. De todas formas, a juzgar por los datos relativos a la zona de "elaboración de exportaciones" de Taiwán y por los datos de las empresas estadounidenses que se acogen a la fracción arancelaria 807, parece existir una utilización intensiva de trabajo mucho mayor en esta forma de manufactura que en otras.[6] Es claro que no puede objetarse este tipo de actividad de los inversionistas foráneos sobre la base "convencional" de que introduce técnicas demasiado intensivas de capital, paga salarios demasiado altos, estimula la adopción de técnicas intensivas de capital similares en otros sectores y, con todo ello, distorsiona el proceso de desarrollo. Por otro lado, debe notarse que aunque la tecnología utilizada resulte más "apropiada", tiene que compararse a un "propietario" extranjero, el cual recibe pagos por su empleo. De esta manera, la dependencia respecto a empresas extranjeras continúa como un grave problema, incluso si han cesado las transferencias de tecnología inadecuada.

b] Efectos distributivos

Las actividades manufactureras destinadas a la exportación, que se basan en el uso intensivo de la mano de obra, propiciarán una distribución más equitativa de las percepciones de los factores nacionales que la generada por empresas manufactureras anteriores que se basaban en el empleo intensivo de capital y de habilidad. Es probable que el grueso de las percepciones nacionales corresponda a trabajadores no calificados o semicalificados (retribuidos conforme a las tasas locales imperantes) o quizá corresponda al gobierno. Sin embargo, es posible que se concentren mucho, desde el punto de vista geográfico, alrededor de los "enclaves de importación y exportación"[7] (en su forma más pura, se trata de la zona elaboradora de exportaciones) en torno a los puertos más convenientes. Cualquiera que sea el capital requerido para esta forma de desarrollo, es también probable que se concentre mucho desde el punto de vista geográfico, lo mismo que otros efectos externos.

Por supuesto, es posible que las ventajas logradas por todos los que encuentren ocupación en esos enclaves y en sus alrededores, se obtengan a costa de los sectores rurales, con frecuencia aún más pobres, que son los que financian los subsidios implícitos o explícitos que hacen posibles esas ventajas. Siempre que se concedan incentivos compensadores a las empresas de exportación, los salarios en el enclave podrán elevarse sin afectar el "buen éxito" del programa de exportaciones industriales.

c] Efectos en el ingreso público

La contribución principal al ingreso nacional de las manufacturas de exportación basadas en trabajo intensivo, tiene la forma de salarios. A este respecto, dicha aportación se sitúa en el polo opuesto de la que hacen las empresas que exportan recursos naturales, como el petróleo o el cobre, cuya contribución principal se hace en forma de ingresos públicos.[8]

Las empresas manufactureras que utilizan trabajo intensivo, localizadas en los países más ventajosos por sus costos laborales y su situación geográfica, pueden declarar utilidades muy sustanciales. Incluso, es posible que las bajas tasas impositivas y los paraísos fiscales induzcan a las empresas multinacionales a manipular sus precios internos de transferencia, de tal suerte que obtengan mayores utilidades en los países anfitriones de menor desarrollo, que las que obtendrían de otra manera. No obstante, es posible que los ingresos provenientes de impuestos sobre utilidades percibidas por las empresas multinacionales al realizar actividades manufactureras con trabajo intensivo, en el caso en que estos impuestos existan, no contribuyan significativamente al ingreso nacional. Al contrario, en muchos casos se requerirán subsidios gubernamentales para inducir a las empresas a que se dediquen a dichas actividades exportadoras. Por tanto, es probable que sea muy pequeña la contribución directa de estas actividades a los programas de desarrollo financiados por el sector público o, incluso, al ahorro total del país.

3 Entre las obras más recientes vease *Trade, Balance of Payments and Growth, Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger*, editores Jagdish N. Bhagwati, Ronald W. Jones, Robert A. Mundell, Jaroslav Vanek, Amsterdam y Londres; North Holland, 1971, pp. 403-442; también M. H. Watkins, "A Staple Theory of Economic Growth", en *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 29, mayo, 1963, pp. 141-158.

4 R. Hal Mason, *The Transfer of Technology and the Factor Proportions Problem: Philippines and Mexico*, UNITAR Research Reports, núm 10, Nueva York, 1971.

5 G. C. Hufbauer, "The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods", en *The Technology Factor in International Trade, A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research*, Raymond Vernon (ed.), National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1970, p. 186.

6 En los países de menor desarrollo, el valor agregado por hombre ocupado en esas operaciones de ensamble es de sólo 2 700 dólares; el costo de capital en que se incurre para crear un empleo en la zona de "elaboración de exportaciones" de Taiwán apenas llega a 1 500 dólares.

7 John H. Power y G. P. Sicat emplean el término "enclave de importaciones" en *The Philippines: Industrialization and Trade Policies*, Development Centre, OECD; Oxford University Press, 1971, p. 106. Véase también Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1958, p. 110-111. La expresión "enclave de exportaciones" tiene una historia mucho más larga.

8 Véase, por ejemplo, Scott R. Pearson, *Petroleum and the Nigerian Economy*, Stanford University Press, 1970, pp. 58-69.

d] Efectos de inestabilidad

Un efecto que puede ser de considerable importancia para los que hacen la política interna, es el que se refiere a la inestabilidad cíclica del país exportador. Si un sector manufacturero de exportación no está bien diversificado por empresas, productos y mercados, resulta especialmente vulnerable a las fluctuaciones de la demanda del mercado mundial y ello ocurre en un grado mucho mayor que el que afecta a las actividades secundarias de los países industrializados. En el curso de una recesión, las presiones de los sindicatos y los gobiernos de sus países pueden inducir a las empresas a disminuir en primer lugar la producción y el empleo en sus instalaciones foráneas, aunque sean las más redituables.[9] La inestabilidad de las exportaciones de Puerto Rico aumentó como consecuencia de haberse dedicado a producir manufacturas destinadas al mercado de Estados Unidos.[10] Se conocen casos de empresas que emplean la subcontratación, incluso en su propio país, como un medio de aumentar su propia capacidad frente a presiones de la demanda o como una manera de reducir al mínimo los efectos sobre sus propios empleados durante épocas de recesión.[11] Así, si bien el país anfitrión puede obtener de estas actividades un aumento de su ingreso, éste acaso resulte más sujeto a fluctuaciones mayores que en otras posibles líneas de actividad. Tal vez muchos países prefieran trocar ciertas ventajas de ingreso por una mayor estabilidad y de esta manera quizá escojan otras actividades aparentemente menos remunerativas.

iii) *Efectos de largo plazo*

En última instancia, más importantes que los efectos de relativo corto plazo en el país anfitrión, son aquellos que inciden en el ritmo y la estructura del crecimiento a largo plazo. Estos efectos pueden examinarse bajo los siguientes rubros: efectos de "eslabonamiento", efectos de "aprendizaje" y efectos de "dependencia".

a] Efectos de "eslabonamiento"

Estos efectos no se dan en el caso de muchas actividades manufactureras que utilizan intensivamente trabajo no calificado, puesto que los manufactureros foráneos las radicaron desde un principio en los países de bajos salarios con el único propósito de abatir los costos en el proceso particular o el componente específico de que se trate. Si la empresa internacional tuviera la posibilidad de reducir costos mediante la relocalización de otras actividades vinculadas "por cualquier lado" con la que se transfiere, es muy posible que también se habrían transferido desde el principio. En algunas oportunidades se ha relocalizado de esta manera una amplia gama de actividades relacionadas entre sí en los países de bajos salarios. Sin embargo, una vez transferidas, existen pocos incentivos para establecer mayores eslabonamientos en las manufacturas internas.

A la empresa multinacional sólo le preocupa mantener eslabonamientos en el seno de su propio sistema internacional de producción y mercadeo. No tiene razón alguna para buscar otros eslabonamientos dentro de los límites de cualquier país. Quizá sea posible que los gobiernos de los países anfitriones induzcan en ciertas circunstancias a las empresas foráneas a eslabonar otras actividades a sus plantas iniciales, o que estimulen las actividades locales de abastecimiento y de subcontratación, acaso mediante subsidios a la exportación u otros incentivos. Sin embargo, no es probable que esto ocurra de manera espontánea, mientras las empresas exportadoras disfruten concesiones especiales referentes a los insumos importados, tal como ocurre en las zonas "de elaboración de exportaciones". Así, mientras que en ciertos casos el ensamblaje de componentes ha conducido a la fabricación de ellos en la industria electrónica,[12] es probable que los principales efectos de eslabonamiento ocurran en los sectores que no entran en el comercio, tales como la construcción, la electricidad, el transporte interno y ciertos servicios, o bien en aquellos del tipo de "demanda final", es decir, los que resultan del aumento de los ingresos de la fuerza de trabajo en la industria. Por supuesto, este último tipo de eslabonamiento, análogo al efecto acelerador, surge de cualquier programa exitoso de desarrollo.

Los insumos intermedios internos que afluyeron a la zona "de elaboración de exportaciones" de Kaohsiung, en Taiwán, sólo representaron el 4% del valor de sus exportaciones en 1969.[13] Podría añadirse a ese total un 1% adicional, si se aplicara al costo de la inversión original en infraestructura de la zona una tasa de depreciación del 10%, ya que puede suponerse con seguridad que la mayor parte de dicha inversión fue de origen local.[14] Por tanto, parece improbable que los imsumos internos lleguen siquiera a superar el 10% del valor agregado en las manufacturas de Taiwán destinadas a la exportación.[15] Que exista la posibilidad de elevar esta baja proporción tiene obvio y enorme significado para evaluar el efecto de este enclave en el desarrollo.

b] Efectos de "aprendizaje"

A falta de grandes perspectivas de que existan efectos de eslabonamiento, conviene examinar con particular cuidado las

9 Este fenómeno se ha documentado recientemente en el caso de un fabricante estadounidense de artículos eléctricos que tiene una planta en Taiwán. Robert B. Stobaugh y Asociados, *U. S. Multinational Enterprises and the U. S. Economy, A Research Study of the Major Industries that Account for 90 Per Cent of U. S. Foreing Direct Investment in Manufacturing*, Harvard Business School, mimeografiado, 1972, p. 20.

10 Werner Baer, *The Puerto Rican Economy and United States Economic Fluctuations*, Social Science Research Center, University of Puerto Rico, 1962.

11 UNCTAD, *Measures for the Expansion and Diversification of Exports of Manufactures, Export Policies in the Developing Countries, Manufacturing of Components Through International Subcontracting as a means of expansion and Diversification of Exports of Manufactures from The Developing Countries*, TD/B/C.2/107, febrero 12, 1971, mimeografiado, p. 9.

12 Y. S. Chang, *The Transfer of Technology: Economics of Offshore Assembly, The Case of Semi-Conductor Industry*, UNITAR Research Reports, núm. 11, Nueva York, 1971, pp. 22 y 51.

13 Cálculos basados en datos del Banco Asiático de Desarrollo, *Southeast Asia's Economy in the 1970's*, Londres, Longman, 1971, pp. 306-307.

14 Cálculo también basado en datos del Banco Asiático de Desarrollo, pp. 306-307.

15 El valor agregado fuera de Estados Unidos por las empresas que funcionan en Taiwán y que se acogen a las ventajas del *item* arancelario 807 del arancel de Estados Unidos, según el cual los impuestos de importación se aplican sólo al valor agregado en el exterior y no al valor total de la importación, ascendió a dos tercios del valor total de sus importaciones procedentes de Taiwán. Comisión Arancelaria de Estados Unidos, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States*, Washington, septiembre, 1970, p. A-57.

posibilidades de los efectos de "aprendizaje". En relación con esto, es posible que las manufacturas escogidas para emplazarse en un país de bajos salarios correspondan al tipo de las cuales no pueden aprenderse habilidades, puesto que dichas actividades utilizan intensivamente trabajo no calificado. En el peor de los casos, lo más que se trasmite es la disciplina moderna de la fábrica, suponiendo —lo cual no es creíble— que no existiera antes y que no hubiese otra manera de aprenderla. En el caso de una reestructuración radical de la economía para orientarla a las actividades manufactureras de exportación, es posible que se destruyan u olviden las habilidades existentes en las artesanías locales y en las pequeñas industrias. Cuando la actividad de que se trate no tiene consecuencias dinámicas fundamentales en la sociedad o la economía, ésta puede "fosilizarse" para siempre y conservar sus condiciones actuales de exportadora de trabajo no calificado, el cual es barato debido a su inmovilidad. Mientras tanto, los países más ricos se benefician con los ingresos adicionales derivados de la propiedad del capital, las habilidades y la tecnología, factores todos que tienen movilidad internacional.

Sin embargo, es posible que el panorama no sea tan sombrío. En primer lugar, una habilidad que casi con toda certeza se generará, incluso en los casos en que el proceso productivo exija poco de la fuerza laboral no calificada es la referente al manejo, responsabilidad y organización del trabajo en el proceso productivo. Cualquiera que sea el que tenga el control de la empresa, no es concebible que el manejo de los trabajadores lugareños corra a cargo de extranjeros muy bien pagados por más tiempo del absolutamente necesario. A menudo se menciona la habilidad administrativa o gerencial como una restricción importante que dificulta o impide introducir técnicas de trabajo intensivo en una amplia variedad de otras actividades económicas, tanto en la industria como fuera de ella, lo mismo en el sector público que en el privado. En la medida en que esta habilidad constituye una restricción importante y varios de los provechos que se derivan de ella pueden lograrse fuera de la actividad en la que se genera, es posible que su existencia origine significativos efectos en el desarrollo y permita adoptar técnicas más eficientes en las actividades que ya se desarrollan, así como establecer nuevas actividades y evitar importaciones tecnológicas inapropiadas y costosas.

En segundo lugar, muchas de esas actividades estimulan de manera directa la adquisición de habilidades, incluso si la mayor parte de la fuerza de trabajo es no calificada o semicalificada. Más aún, gracias al mejoramiento de las técnicas de instrucción será posible trasmitir habilidades cada vez más complicadas a una fuerza de trabajo en un principio no calificada. Ciertamente, existen muchos ejemplos recientes en Hong Kong y Singapur que demuestran que se pueden desarrollar con rapidez habilidades de alto nivel con tasas salariales muy bajas. No cabe duda que un estudio cuidadoso de las actividades manufactureras con capacidad potencial para la exportación, descubriría a muchas de ellas que utilizan intensamente trabajo no calificado y a la vez requieren en buena medida nuevas habilidades, de manera que podrían ser una especie de trampolines para proseguir el desarrollo general. Cabe conjeturar que las mejores actividades a este respecto son las que requieren procesos de fabricación y no sólo de ensamble, las cuales se encuentran en los sectores eléctrico y de maquinaria. Tampoco pueden descuidarse los posibles efectos de "aprendizaje" generados indirectamente en otros sectores relacionados con estas actividades.

También debe considerarse la posibilidad de adquirir (o de desalentar) efectos de "aprendizaje" de mayor fundamento. Es posible que tengan mayores consecuencias a largo plazo efectos tales como la capacidad de resolver problemas y, eventualmente, la de crear nueva tecnología, que cualquiera de los que se han examinado hasta ahora. Es obvio que resulta difícil decir algo más respecto a este tema, pero de cualquier forma algunas actividades de exportación parecen más promisorias que otras. Como dijo Nathan Rosenberg, "el nylon jamás se habría producido con sólo ocuparse de los gusanos de seda y las hojas de morera, por mucho tiempo que se dedicara a ello".[16] Quizá algunos de los procesos industriales que se han emprendido en las pequeñas economías del Lejano Oriente conduzcan a lograr una capacidad científica más importante y a la posibilidad de independencia en el caso de la innovación industrial y agrícola, mediante estímulos a la industria local y al sistema educativo general.

c] *Efectos de "dependencia"*

Existe una abundante literatura conforme a la cual la orientación al exterior, cualquiera que sea su carácter, es perjudicial para el logro del desarrollo independiente y autosostenido.[17] La mayor parte de los autores que sostienen este punto de vista consideran también a la inversión extranjera con poco menos que completo entusiasmo. Al parecer, las actividades a base de trabajo intensivo, orientadas a la exportación, que venden sus productos a las empresas multinacionales y están totalmente desintegradas con el resto de las economías en las que se localizan, combinan algunos de los rasgos más desagradables de la orientación hacia afuera y de la inversión foránea. En particular, el sector manufacturero de exportación constitituye un enclave o "una avanzada de la madre patria" en aquellos casos en que existen zonas "elaboradoras de exportaciones"; esto tiene un sentido tan real como el de cualquier mina propiedad de extranjeros. Más todavía, estos rasgos desagradables se combinan de tal suerte que el país anfitrión tiene apenas un mínimo de ventajas negociadoras.

No sólo ocurre que la actividad manufacturera de exportación es extraordinariamente "libre", puesto que no depende de los recursos locales ni de los mercados internos, sino que también es probable que dicha actividad ate al país anfitrión a fuentes de insumos y a mercados sobre los cuales tiene un grado mínimo de dominio. Es posible que la capacidad de negociación de un país que manufactura componentes o se dedica a procesos intermedios de elaboración, sea considerablemente menor que la de una nación exportadora de materias primas. Esto es así debido a que, después de todo, el cobre o el cacao en grano pueden venderse en el mercado mundial, cambiarse con los países socialistas e incluso utilizarse internamente. Sin embargo, qué puede hacer un país con sintonizadores diseñados para cumplir las especificaciones concretas de un receptor de televisión Philco, si no es vendérselos a la Philco.

16 Nathan Rosenberg, en Raymond Vernon, p. 71.

17 Véase, por ejemplo, Samir Amin, "Development and Structural Changes: african Experiences", en *The Windening Gap: Development in the 1970's*, B. Ward, J. D. Runnalls, L. D'Anjou, editores, Columbia University Press, Nueva York, 1971, pp. 312-333.

Producir para la exportación en el seno de una empresa multinacional puede ser un medio de lograr una participación en los mercados crecientes de ciertos productos para los cuales la demanda mundial es elástica al ingreso; empero, quizá haga al país anfitrión excesivamente dependiente respecto a poderosos personajes foráneos; así, en los casos en que las empresas o los gobiernos foráneos dominan con gran intensidad sectores específicos de las economías de los países anfitriones, es posible que detenten una posición muy fuerte que les permita influir en las políticas internas y externas de éstos. El problema principal respecto a estas relaciones de dependencia consiste en que la continuación del crecimiento de las manufacturas de exportación está sometida a las decisiones de empresas extranjeras sobre las cuales el país anfitrión tiene muy escasa influencia: decisiones tales como el emplazamiento de las plantas, el desarrollo de nuevos productos, la selección de técnicas, la distribución de los mercados, etc. Por tanto, es muy conveniente pensar con mucho cuidado estas cuestiones antes de comprometerse abiertamente en esa dirección.

II. LA ESTRATEGIA DEL PAIS ANFITRION

Son muchas y muy difíciles las cuestiones que deben tratar de resolver los planificadores en aquellos países de menor desarrollo que son exportadores potenciales de bienes manufacturados a base de trabajo intensivo. Cabe suponer que esos países buscan ampliar sus exportaciones de manufacturas debido a toda suerte de razones convencionales: aumentar el ingreso, obtener divisas, crear ocupación, diversificar tanto su economía general como sus exportaciones, industrializarse... Es preciso comparar las ventajas derivadas de estos variados objetivos (cuyo cumplimiento se busca mediante actividades manufactureras a base de trabajo intensivo y orientadas a la exportación) con las provenientes de otras posibilidades. En el caso de algunos países pobres y pequeños, las opciones pueden ser muy escasas. Incluso en estas oportunidades, tal como se ha visto, es posible que tanto el valor agregado nacional proveniente de la exportación de manufacturas, como las ventajas logradas con respecto a otros objetivos sociales, tales como la ocupación, sean insuficientes para justificar los costos en que se incurra al tratar de aumentar o atraer esta actividad. De esto se sigue que es un cuidadoso cálculo de costo-beneficio el requisito supremo que ha de cumplir cualquier país deseoso de exportar. En esa evaluación deben incluirse los incentivos necesarios para atraer a los inversionistas foráneos, en la competencia internacional en torno a estas actividades "libres", a fin de justipreciar si el desarrollo de un sector manufacturero exportador, a base de trabajo intensivo, concuerda con el interés nacional. Sólo cuando se haya resuelto lo anterior, surgirán las cuestiones generales de política que van a estudiarse a continuación. Entre ellas están las siguientes:

– ¿Cuál es el papel apropiado para las exportaciones de manufacturas en el sector industrial en su conjunto? ¿Cuál en el panorama de las exportaciones totales, cuál en toda la economía? ¿Qué composición general de las actividades manufactureras orientadas a la exportación es la más apropiada?

– Desde el punto de vista del estímulo al crecimiento y al desarrollo de la economía en su conjunto, ¿cuáles son las actividades manufactureras de exportación más convenientes? De esta interrogante deriva una serie de preguntas más concretas que se relacionan con las características de las actividades específicas de exportación.

– ¿Cuál es el mejor mecanismo institucional para adquirir, con costos y riesgos mínimos, los bienes y servicios que se necesitan, la tecnología, los mercados y las habilidades? ¿Pueden emprenderse las actividades de venta para la exportación "desde prudente distancia", más que en el seno de las organizaciones de las empresas internacionales? En caso de que así sea, ¿cuáles son las ventajas de las operaciones realizadas a distancia? ¿Cuáles son las ventajas relativas, comparadas con las de otros sectores, de que haya filiales de propiedad plena, empresas conjuntas, contratos de mercadeo y administración, acuerdos de licencias, etc.? ¿Cómo se modifican las diversas posibilidades y ventajas, según varíen los productos? ¿Existen acaso estrategias para mejorar las negociaciones bilaterales con los compradores o los inversionistas foráneos?

– ¿Cuáles incentivos son necesarios y apropiados para estimular las actividades de este tipo que se quieran emprender y cuáles son los mejores procedimientos para otorgarlos?

i) *Dimensiones y estructura generales*

En caso de que puedan obtenerse ventajas con la realización de dichas actividades, quedan por resolver asuntos estratégicos tales como la importancia que debe concederse a cada una de ellas.

Cada país percibirá de manera diferente la magnitud de los efectos de dependencia. Los gobiernos que sean muy conscientes de ellos, quizá prefieran imponer límites muy severos a estas actividades e incluso también a otras exportaciones, así como establecer otras estructuras alternativas a largo plazo, tan pronto como les sea posible. Por supuesto, las opciones a disposición de cada país varían de manera notable. Las posibilidades que tiene Singapur no son las mismas que las que tiene la India, aunque en los dos países se realicen estas actividades manufactureras de exportación. Es posible que en la mayor parte de los países pobres exista considerable "capacidad de absorción" de estas exportaciones de manufacturas antes de que surja cualquier problema de dependencia, aunque sólo sea por la pequeñez de la base. En todos los países de bajos ingresos, las manufacturas destinadas a la exportación representan una pequeña parte de la producción industrial total (incluso en Taiwán, el total de las exportaciones brutas de manufacturas de todo tipo apenas representaba en 1969 el 36% de la producción manufacturera total).[18] Dichas exportaciones de manufacturas también representan, en los más de aquellos países, una pequeña proporción de las exportaciones totales.

Cualquiera que sea el tamaño que se decida dar al sector manufacturero de exportación, existen ciertos objetivos con respecto a las características y el tipo de exportaciones de manufacturas que quizá quiera lograr el país anfitrión. Como se verá más adelante, a fin de lograr efectos de largo plazo en el desarrollo puede ser deseable estimular cierto tipo de actividades con preferencia a otras. Sin embargo, gracias a la diversificación, es posible lograr ciertas ventajas en términos de reducción de riesgos sin que importe cuáles sean los productos escogidos. Si bien cabe lograr ventajas sustanciales merced a la especialización en ciertas líneas, ventajas que deben ponderarse en relación

18 Bela Balassa, "Industrial Polices in Taiwan and Korea", en *Wellwirtachaftliches Archiv*, Band 106, Heft 1: 58.

con las obtenibles mediante la reducción de riesgos gracias a la diversificación de actividades, un país debe propugnar, siempre que las demás cosas permanezcan igual, un sector manufacturero de exportación lo más diversificado posible. Esto resulta particularmente cierto cuando se trata de un sector decididamente orientado a la manufactura de componentes y a las actividades de ensamble. En especial, debe buscarse la diversificación con respecto a las empresas y los mercados nacionales, aun en el caso de que las actividades de que se trate estén muy concentradas. De esta manera, las posibilidades de buen éxito del sector exportador resultan menos vulnerables al debilitamiento de mercados localizados. Al mismo tiempo, la diversificación debe mejorar la capacidad negociadora con respecto a empresas o países específicos. Los riesgos de sufrir acusaciones de *dumping*, así como los de provocar represalias, se reducen al mínimo si se evita también "sobrecargar" ciertos mercados nacionales.[19]

ii) *Selección de actividades*

Aparte de temas tales como el aumento del ingreso nacional atribuible a cada actividad manufacturera concreta que pueda emprenderse (o del ingreso de divisas o el aumento de la ocupación, en los casos en que éstos son los objetivos principales), es preciso formular las siguientes preguntas:

—¿Qué efectos directos o indirectos tendrán esas actividades en la creación de habilidades?

—¿Qué posibilidades existen en la manufactura y en otros sectores de lograr eslabonamientos hacia atrás o hacia adelante? En especial, ¿podrán alguna vez las actividades de ensamble o de empacado conducir a la fabricación interna?

—¿Qué tan flexibles son los insumos nacionales con respecto a la actividad de que se trate? Si la necesidad se presenta, ¿pueden destinarse rápidamente a otros usos los recursos, factores, habilidades e instalaciones?

—¿Qué tan específico es el producto respecto a la empresa o respecto al mercado? ¿Puede redirigirse con rapidez a otros compradores?

Los gobiernos suelen conceder importancia diversa a los diferentes aspectos de los efectos generales derivados de tipos concretos de exportaciones. En la actualidad, Singapur tiene interés en desarrollar habilidades de muy alto nivel en sus actividades manufactureras y por tanto está interesado en atraer sobre todo industrias que utilicen trabajo muy calificado. Por otra parte, Corea del Sur parece interesarse más en la simple creación de empleo. Aparte de enumerar estas preguntas, es difícil decir algo más concreto respecto a las ventajas relativas de varios tipos de actividades manufactureras. Una vez que se establecen con claridad las preferencias de los planificadores, es posible utilizar distintas medidas de política para lograrlas en la práctica. Cabe, por ejemplo, señalar industrias o actividades específicas que sean las únicas en recibir concesiones fiscales o de otro tipo. En Taiwán, sólo ciertas industrias están autorizadas a emplazarse en las zonas "de elaboración de exportaciones".

19 Harald B. Malmgren, *Trade for Development*, Overseas Development Council, Washington, 1971, p. 41.

iii) *Mecanismos institucionales*

Un elemento importante del debate general acerca de los méritos de la inversión foránea directa ha sido desde hace tiempo la cuestión de cómo adquirir a costos mínimos de fuentes extranjeras aquellos insumos (capital, habilidades, patentes, mercados, información) que se requieren para el desarrollo.[20] Lo que distingue a la actividad de manufacturas destinadas a la exportación de otras actividades manufactureras es la importancia del acceso a los mercados y de otras funciones generales relacionadas con la comercialización. Es normal que el mercadeo de exportaciones cueste considerablemente más que el mercadeo interno debido a la necesidad de mantener una red de organizaciones de ventas e información en el exterior, así como a las mayores dificultades de proporcionar servicios, cambiar especificaciones, etc.[21] El mercadeo es una actividad que requiere un uso bastante intenso de capital en vista de la necesidad de buen nombre comercial. Al mismo tiempo, exige habilidades bien desarrolladas y conocimiento detallado de las características del mercado. También tiene entre sus rasgos el de las economías de escala. En vista de ello, los países pobres no están bien dotados para emprender estas actividades. Tampoco es posible que personas o empresas ajenas a los países importadores ejerzan con eficacia presiones en favor de barreras comerciales menores. Al mismo tiempo, los mercados apropiados se caracterizan con frecuencia por su alto grado de concentración de compradores, los cuales pueden dificultar la entrada de nuevos participantes y hacerla más costosa.

Quizá existan ejemplos en los cuales sean tan grandes las ventajas potenciales de irrumpir en una escena de mercado tan fuertemente controlada, como para justificar que los países de menor desarrollo realicen directamente funciones de comercialización en los países desarrollados. Ciertamente existen pruebas de que los que venden al menudeo, y no sólo los consumidores, obtienen grandes ventajas mediante convenios de bajo costo relativos a fuentes foráneas de aprovisionamiento.[22] En la mayor parte de los casos, sin embargo, los servicios de comercialización y los de los cabilderos deben comprarse a extranjeros, o éstos deben prestarlos de otra suerte por sí mismos. En principio, el país en desarrollo puede realizar transacciones "desde lejos", ya sea para proveer estos servicios en su favor, ya para vender el producto a la empresa foránea de comercialización, dejando que ésta disponga de él lo mejor que pueda. No obstante, no se dan muchos casos de empresas de países desarrollados que vendan servicios de comercialización "desde lejos" a empresas del mundo de menor desarrollo, con las cuales no hayan tenido antes nexos de ninguna clase. Por otro lado, las casas comerciales japonesas, cuyos vínculos con empresas internacionales radicadas en Japón son a menudo estrechos, y las compañías estadounidenses de ventas al menudeo se dedican a comprar activamente productos manufacturados de los países de menor desarrollo, "desde lejos".[23] Dichas actividades pare-

20 Véase, por ejemplo, Paul Streeten, "Costs and Benefits of Multinational Enterprises in Less Developed Countries", en *The Multinational Enterprise*, John H. Dunning (ed.), George Allen y Unwin, Londres, 1971, pp. 240-263.

21 S. Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness*, Londres, 1967, p. 43 y 56-58; véase también Malmgren, pp. 40-41.

22 "What the U. S. Textile Industry Really Needs", en *Fortune*, vol. LXXXII, octubre, 1970, p. 161.

23 Véase Malmgren, p. 40, Terutomo Ozawa, *Transfer of Technology From Japan to Developing Countries*, UNITAR Research Reports, núm. 7, Nueva York, 1971, p. 35.

cen concentrarse en los bienes de consumo final, sobre todo prendas de vestir de varios tipos. En el caso de contar con esas posibilidades, los países exportadores logran obvias ventajas mediante contratos a largo plazo para suministrar productos específicos a ciertas empresas extranjeras. Es más común que existan estrechas relaciones con empresas productoras foráneas, sobre todo cuando se trata de componentes destinados a una industria internacional. "Los contactos con otras empresas y el apoyo que ellas puedan dar son del todo necesarios en los casos que se refieren a la producción especializada de un componente o cuando se trata de un proceso productivo específico".[24] "El exportador que trabaja en el marco de una compañía internacional... compite en términos prácticamente iguales con el productor local en todo lo referente a ventas, servicios y comunicación con el mercado. Puede adoptar las estrategias comerciales más eficaces y pagar por ellas no más de lo que pagarían sus competidores locales".[25] La existencia de estrechas relaciones con empresas extranjeras no significa necesariamente que las empresas nacionales deban ser filiales de propiedad plena de aquéllas.

Al parecer, las ventajas de tener filiales de plena propiedad no son tan grandes para las empresas foráneas en el caso de manufactura de componentes y de actividades de ensamble para exportación, como lo son cuando se trata de actividades que explotan recursos naturales, las cuales tienen oportunidad de extraer una renta gracias a su propiedad y dominio de un recurso local escaso. Las actividades conjuntas, los contratos de comercialización, e incluso los convenios de largo plazo para comprar productos específicos, pueden ser casi tan agradables a las empresas foráneas como el contar con filiales de propiedad plena. Para ellas quizá resulte más redituable la venta de servicios gerenciales, patentes y equipo, además de las ganancias derivadas de negociar los precios de los insumos importados y los productos exportados, que algunos convenios referentes a la propiedad plena y al control. Esta ha sido a menudo la experiencia en el sector manufacturero de sustitución de importaciones. En este caso, lo que tiene carácter fundamental es que la estrategia de dichas empresas funciona bien siempre que los costos se abatan y se garantice la regularidad y calidad de la oferta. Cuando se invierte en plantas foráneas de ensamble, no se trata tanto de un plan de inversión, como de un procedimiento para reducir costos de transformación. Las preferencias de la empresa foránea respecto a invertir en una filial o en una actividad conjunta, vender sus conocimientos o sencillamente subcontratar el aprovisionamiento con empresas del exterior, depende, entre otros factores, de sus estimaciones referentes a los costos de las transacciones posibles en el futuro, los costos de búsqueda y negociación, las posibilidades de obtener créditos locales, las necesidades de mantener existencias y de los elementos de riesgo.

De igual modo, cuando se trata de estas actividades, quizá las ventajas para los países anfitriones no sean tan grandes en el caso de propiedad nacional o de actividades conjuntas, como lo son en el caso de actividades de explotación de recursos naturales o incluso de manufacturas para sustituir importaciones. No es probable que un país de menor desarrollo que produce de esta manera manufacturas para exportación tenga la capacidad negociadora que le permita obtener una participación en las rentas que logran las empresas foráneas gracias a su conocimiento y dominio de los mercados y la tecnología. De todas formas, la propiedad nacional o las actividades conjuntas quizá impidan las manipulaciones más burdas de transferencias de precios y pueden aumentar los conocimientos, la flexibilidad y la capacidad de negociación cuando se trata con compradores finales.

Según una investigación reciente, ninguno de los industriales europeos y japoneses entrevistados consideró factible en la actualidad subcontratar para la elaboración de partes componentes con fabricantes independientes en los países de menor desarrollo, debido a las dificultades de control de calidad, organización y competitividad de costos.[26] Empero, como se ha visto, abastecer a las filiales propias o subcontratar con ellas es una estratagema muy frecuente. Los fabricantes estadounidenses han sido en ciertas ocasiones más flexibles. Se sabe de ciertas empresas pequeñas de Estados Unidos, dedicadas a la fabricación de semiconductores, que han subcontratado con proveedores foráneos independientes, los cuales a veces son empresas de propiedad norteamericana en el exterior. En esta actividad son raros los acuerdos para emprender actividades conjuntas, aunque en ocasiones existen.[27] Ciertas pruebas limitadas, procedentes de Taiwán, apuntan en el sentido de que las fuentes proveedoras norteamericanas instaladas en el extranjero no muestran entusiasmo acerca de las actividades conjuntas.[28]

Para los países anfitriones pueden resultar más convenientes como fuentes de capital, de conocimientos y de prácticas comerciales, debido a su mayor flexibilidad, las pequeñas empresas internacionales que las mayores, a causa de consideraciones referentes a la capacidad relativa de negociación. También es menos probable que se presenten dificultades creadas por sindicatos internacionales fuertes en los países de los inversionistas o de los compradores, en tanto que lo contrario puede ocurrir con más frecuencia en el caso de empresas grandes.[29]

iv) *Incentivos que han de ofrecerse*

Es preciso distinguir entre tres tipos de incentivos:

Los que se dirigen a estimular el uso de técnicas de trabajo más intensivo y la creación de industrias que utilicen más intensamente la mano de obra, con vistas a proporcionar más ocupación;

Los que pretenden estimular las exportaciones, y

Los que se dirigen a atraer a los inversionistas foráneos. Aunque es posible, en verdad, elaborar un conjunto de incentivos que estimulen a los tres aspectos mencionados, ello no constituye una necesidad. Los subsidios destinados al empleo

24 GATT, "Japan's Expansion and Foreign Trade, 1955 to 1970", *GATT Studies in International Trade*, núm. 2, Ginebra, julio de 1971, p. 30.

25 Hirsch, pp. 126-127.

26 Susumu Watanabe, "International Subcontracting, Employment and Skill Promotion", en *International Labour Review*, vol. 105, mayo, 1972, p. 425-449.

27 Chang, p. 21.

28 Jordan C. Schreiber, *U. S. Corporate investment in Taiwan*, Cambridge University Press, Mass., 1970, p. 43.

29 "The Future of International Business, A Survey", en *The Economist*, 22-28, enero, 1972, p. xxv.

quizá no afecten a las exportaciones o a las inversiones foráneas; los subsidios a la exportación estimulan tanto a las empresas nacionales como a las extranjeras a aumentar la actividad exportadora, ya sea que vendan productos hechos a base de uso intenso de capital o a base de empleo intenso de trabajo; es posible que las bajas tasas impositivas, los paraísos fiscales y la ausencia de controles de cambio atraigan a inversionistas extranjeros de variado tipo. Los responsables de la política económica deben, por tanto, tener muy claros sus propósitos; además, cabe esperar que los objetivos y los instrumentos adecuados de política varíen de país a país.

Pueden emplearse diversos incentivos a la exportación cuando se trata de estimular a un sector industrial dedicado a sustituir importaciones a que oriente sus actividades hacia la exportación, sea de propiedad extranjera en buena medida o no. Entre los instrumentos disponibles para este propósito se cuentan los programas de bonificación de exportaciones, la devaluación o el sistema debidamente estructurado de tipos de cambio múltiples, la devolución de aranceles e impuestos, los subsidios directos o los subsidios a los insumos y a los descuentos impositivos por comercialización y por costos relacionados con la exportación.* También se cuentan entre esas medidas el establecimiento de zonas elaboradoras de exportaciones, en las cuales se aplican varias concesiones fiscales y de otro tipo y no rigen los controles de cambio. Cabe esperar que se beneficien con estos incentivos a la exportación tanto las nuevas actividades como las ya existentes que se reorientan. Al parecer, es posible que en el futuro se acuda con mayor frecuencia a instrumentos de política de este tipo, con objeto de contrarrestar la inapropiada propensión por sustituir importaciones derivada de los sistemas anteriores de tipo de cambio y de barreras impositivas, arancelarias y comerciales. Quizá también valga la pena considerar la implantación de subsidios a la exportación a fin de estimular a los proveedores nacionales de insumos a que vendan a las empresas exportadoras.

De igual modo, se recomienda cada vez más propiciar las técnicas y las actividades que utilizan trabajo con intensidad, mediante instrumentos fiscales de diverso tipo, a fin de contrarrestar el sesgo respecto a la tecnología intensiva de capital, implícito en la estructura previa de incentivos.[30] Es en los países en los que existe un mercado laboral "protegido", con un salario mínimo muy por encima del costo social de oportunidad o del precio de oferta del trabajo, en donde estos instrumentos tienen mayores posibilidades de implantarse y de surtir efectos. Si dichos incentivos a la ocupación se combinan con incentivos a la exportación, habrá mucho mayores incentivos para las exportaciones de manufacturas basadas en trabajo intensivo; en ese caso, es de esperarse que respondan a dichos incentivos tanto las empresas nacionales como las extranjeras que ya estén instaladas en el país. Igualmente, quizá también nuevas empresas e industrias respondan a la reestructuración de los precios relativos de los factores. En verdad, en una economía abierta es más factible generar efectos de ocupación mediante variaciones de la composición de la oferta, que por medio de cambios en la técnica utilizada para producir dicha oferta. Sin embargo, de no implantarse medidas adicionales, quizá los incentivos resulten todavía insuficientes para atraer *nuevas* empresas extranjeras que se dediquen a producir manufacturas destinadas a la exportación, a base de uso intenso de trabajo.

Existe abundante literatura conforme a la cual resulta que los incentivos que se ofrecen al inversionista foráneo son de importancia marginal cuando éste decide invertir.[31] Al parecer, las decisiones de las empresas internacionales respecto a la localización de sus plantas en todo el mundo, se basan principalmente en factores de mayor fundamento que las concesiones gubernamentales, de suyo poco merecedoras de confianza. No obstante, es posible que estas concesiones desempeñen un papel mucho más importante en las decisiones de emplazamiento referentes a actividades exportadoras a base de trabajo intensivo y bajos salarios, cuando se trata de una empresa internacional integrada verticalmente, que cuando se trata de empresas que explotan recursos naturales o que sustituyen importaciones.[32] Después de todo, los recursos sólo se encuentran en ciertos lugares; además, las inversiones para sustituir importaciones típicamente sólo se hacen por propósitos "defensivos" en ciertos mercados nacionales. Por otro lado, las manufacturas destinadas a la exportación, a base de trabajo intensivo, son mucho más "libres" que estas otras formas de inversión foránea. Ello obedece a que los bajos salarios existen en muchas localidades, otros insumos pueden transportarse casi a cualquier parte y los mercados representan un factor externo.

Desde el punto de vista "natural", un país se distingue de otro sólo por los costos del trabajo y los costos de la "distancia". Para que una localización indeseable de por sí (por ejemplo, un lugar situado a gran distancia de aquel en que se realizan las demás operaciones de la empresa) sea capaz de atraer capital foráneo nuevo debe ofrecer al posible inversionista concesiones que contrarresten las desventajas. Empero, los países que compiten por atraer a los inversionistas pueden también ofrecerles subsidios mayores que los "necesarios" para superar las diferencias "naturales". Con claridad se palpa el peligro de que los países de menor desarrollo entablen entre sí una competencia ruinosa con el fin de atraer a los inversionistas "libres" que estén dispuestos a elaborar manufacturas destinadas a la exportación, a base de salarios bajos. De manera inequívoca puede recomendarse por sus propios méritos que se concedan mayores incentivos a la exportación de manufacturas y que se adopten técnicas que utilicen más el trabajo intensivo, siempre que los instrumentos mediante los cuales se otorguen dichos incentivos sean simples y siempre que los costos de oportunidad de los ingresos que se pierden no sean muy grandes. Cabe confiar en que tales incentivos generen nuevas manufacturas destinadas a la exportación, a base de trabajo intensivo. Algunas de ellas las producirán empresas extranjeras ya establecidas en los países de que se trate. Sin embargo, es posible que el camino de las ayudas especiales y de los subsidios para atraer a nuevos inversionistas extranjeros al campo de las exportaciones de manufacturas sea muy riesgoso.

* Véase la nota 29.

30 UNCTAD, *Incentives for Industrial Exports*, Nueva York, 1970.

31 Véase, por ejemplo, Alan Peacock y G. K. Shaw, *Fiscal Policy and the Employment Problem in Less Developed Countries*, Development Centre, OECD, París, 1971; Ian Litle, Tibor Scitovsky y Maurice Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*, Development Centre, OECD, Oxford University Press, 1970, pp. 145-148, 331-332.

32 L. B. Pearson hace un resumen del conocimiento convencional de la actualidad en *Partners in Development*, Pall Mall, Londres, 1969, p. 108. Véase también Streeten, pp. 247-248, y Aharoni, *The Foreign Investment Decision Process*, Cambridge, Harvard University Press, 1966, p. 171.

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

Petróleo: repercusiones en la economía mundial

El conflicto petrolero hizo que los problemas de la reforma monetaria y de la Ronda Nixon en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) pasaran a segundo término en la escena internacional.

Al firmarse el 20 de octubre el acuerdo de cese el fuego entre Israel y Egipto disminuyeron temporalmente las tensiones bélicas. Empero, cinco días antes, los representantes de los estados miembros de la Organización de Países Arabes Exportadores de Petróleo (OPAEP), reunidos en Kuwait, habían discutido la forma en que podrían utilizar el hidrocarburo para modificar la favorable actitud de Estados Unidos hacia Israel.

La embestida se inició con la reducción de la producción petrolera en 5% mensualmente. Cuatro de los mayores productores —Arabia Saudita, Kuwait, Argelia y Qatar— decretaron reducciones del 10%, lo cual originaría una escasez global; antes de dicha medida, la producción mundial de petróleo tan sólo superaba en 2% a la demanda. Ocho países árabes, entre ellos Libia, Arabia Saudita y Abu Dhabi, suspendieron todas las exportaciones petroleras a Estados Unidos y, por último, Kuwait, Argelia, Irak, Abu Dhabi y Qatar extendieron el embargo a Holanda como represalia por haber ofrecido el gobierno de ese país facilidades de traslado a la emigración judía de la Unión Soviética.

Los envíos petroleros de Irán, país que continuó los suministros conforme a los intereses occidentales, no significaron más que una gota de aceite en el océano frente a la actitud de todos los países árabes. Luego de las medidas de estos últimos contra Holanda, los ministros del Exterior de los países de la Comunidad Económica Europea (CEE) iniciaron una serie de sesiones en las cuales examinarán, entre otros problemas, el de la escasez de combustible. Con la suspensión de envíos, los árabes amenazan seriamente a Rotterdam como centro petrolero de Europa. Anualmente recibe ese puesto 130 millones de toneladas de petróleo crudo, de las cuales 94.1 millones provienen de los países árabes. El Primer Ministro de Francia calificó la situación como "demasiado seria", puesto que de las refinerías de Rotterdam se distribuyen los hidrocarburos a Alemania, Bélgica y los países escandinavos.

Una comisión dirigida por el Presidente de la Comunidad Económica propuso que los estados miembros le deleguen temporalmente los poderes necesarios para regular los intercambios de hidrocarburos en el interior de la propia Comisión e impedir así que alguno de los miembros restrinja su exportación a otro, especialmente a Holanda, actitud que sería contraria al Tratado de Roma que prevé la libre circulación de mercancías en el seno de la CEE.

Los problemas provocados por la cri-

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 así se manifieste.

sis dentro de la Comunidad Económica han sido semejantes en todos los países miembros. En Bélgica el Gobierno estudia un plan de racionamiento. El embargo aplicado a Holanda inquieta seriamente a las autoridades, puesto que gran parte de las importaciones belgas pasan por el oleoducto que va de Rotterdam a Amberes.

La República Federal de Alemania (RFA) depende fundamentalmente del petróleo árabe. Hace diez años el 60% de la energía consumida dentro de sus fronteras provenía del carbón y el 20% del petróleo; hoy el porcentaje casi se ha invertido. Dependiente en gran medida del petróleo libio, Alemania se enfrenta a serios problemas. Las grandes compañías han aumentado el precio de la gasolina y se impuso un racionamiento del 15% en los abastecimientos de petróleo. De toda la CEE, Alemania es la más afectada con los embargos a Holanda, ya que de Rotterdam recibe más de la tercera parte de sus importaciones petroleras. En 1972, el suministro proveniente de Holanda ascendió a 38 millones de ton frente a importaciones totales de 102.6 millones de ton de crudo. El Gobierno intenta diversificar sus necesidades energéticas conservando el consumo de carbón y abasteciéndose de electricidad y gas natural de Europa oriental.

Durante todo el decenio pasado, Francia confió en el petróleo a causa de que era más barato y fácil de transportar. La extracción de carbón es costosa y cada día escasea más la mano de obra en las minas, pese a la afluencia de inmigrantes. El Ministro del Desarrollo Industrial y Científico ha tomado medidas en el dominio de la energía a corto y a largo plazo e invitó a los habitantes a hacer ahorros en el consumo de energéticos, aunque, según declaraciones del Ministro de Información, Francia se encuentra mejor que otras naciones en cuanto a existencias petroleras, ya que desde principios del conflicto ha recibido todos los envíos y varios países árabes han asegurado a las autoridades francesas que sus existencias están garantizadas. Sin embargo, como más vale prevenir que lamentar, el Gobierno ha tomado medidas restrictivas de consumo. Por otra parte el país cuenta con un programa nuclear bastante desarrollado y tiene la intención de construir una planta de uranio enriquecido como fuente de energía. También explora las posibilidades de la energía marina y solar, aunque los resultados de este esfuerzo requerirán largo tiempo para materializarse.

El Reino Unido ahora añade a sus anteriores problemas el estado de emergencia declarado por el Gobierno a causa de la escasez de energéticos. La decisión de los árabes impone al país graves dificultades, por lo cual ahora los británicos se felicitan de contar con la explotación carbonífera (aunque en estos días los mineros sostienen una huelga parcial). Albión dispone, además, de una industria atómica bastante desarrollada. Con todo, no ignora que el único camino es resistir hasta que la tecnología reduzca su dependencia respecto a los suministros del Medio Oriente. Por lo pronto, los autos lujosos han cedido el paso a los diminutos autos ingleses y los sitios tradicionales de las diversiones londinenses se encuentran sin anuncios luminosos. La experiencia ha demostrado que las riquezas contenidas en el Mar del Norte están aún muy lejanas, puesto que la explotación actual del campo Ekofisk, en el sector noruego y del campo Dan, en el sector danés, sólo llega a 50 000 barriles diarios conjuntamente. Las empresas británicas más avanzadas en la exploración no comenzarán a realizar grandes hallazgos hasta 1975.

Según los medios petroleros, las exportaciones de los países del golfo Pérsico a Italia ascendieron en 1972 casi al 64% de las importaciones totales de petróleo crudo de ese país, las cuales se elevaron a 119.5 millones de ton. Ante la magnitud de la amenaza, el Gobierno planea clausurar las gasolinerías los sábados y domingos y triplicar el peaje en las autopistas.

En Dinamarca se aumentó en 50% el precio del combustible doméstico y en 5% el de la gasolina. El Ministro de la Defensa indicó al contingente militar de la Organización del Tratado del Atlántico del Norte (OTAN) que se encuentra realizando maniobras en ese país, que no cuente con Dinamarca para el suministro de carburantes.

Los países pertenecientes a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) también redujeron el consumo de energéticos. Finlandia decidió suspender las reexportaciones y Suiza y Austria elevaron los precios de la gasolina y el combustible. Suecia y Finlandia, como ya se dijo, salieron afectadas con el embargo a Holanda.

Japón importa el 82% de su petróleo del Medio Oriente (el 40% proviene de los países árabes). En el período de 1961 a 1971, los japoneses aumentaron su dependencia respecto al petróleo como generador de energía de 39.9% a 73.5% de las necesidades totales. Al anunciar recientemente el Gobierno que se reduciría el consumo de petróleo y electricidad en 10% en las fábricas más importantes, Japón reconoció la seriedad del boicot petrolero de los países árabes.

Cuando éstos anunciaron la reducción progresiva del 5% mensual en la producción, Japón era el país menos preparado para enfrentarse a la próxima escasez. Los observadores estiman que, como efecto inmediato de las reducciones decretadas, la producción descenderá del 6 al 8 por ciento en la industria del acero, el 10% en el cemento, del 12 al 14 por ciento en el aluminio y el 30% en el papel y pulpa. Dichas reducciones afectarán a algunas industrias secundarias como la de motores y la electrónica, de manera que las consecuencias en el volumen total de la producción industrial serán bastante severas.

Fuentes autorizadas afirman que la tasa de crecimiento económico general durante el resto del ejercicio actual (que termina en marzo de 1974) será negativa o igual a cero. Esto reducirá el crecimiento de todo el ejercicio económico (en comparación con 1972) a cerca del 6%, en contraste con las estimaciones previas que lo sitúan en 9 o 10 por ciento.

En cuanto al efecto de la crisis petrolera a largo plazo, el Gobierno estima que el PNB podría declinar catastróficamente en 5.5% en el año económico de 1974 si continúa el embargo petrolero durante todo su curso y no se realiza una sustitución masiva de fuentes energéticas. Esto haría de 1974 el año más desastroso en la historia de la economía japonesa desde fines de la segunda guerra mundial. Pero las complicaciones que desatará el embargo petrolero no se reducen a la tasa del PNB o al daño que podría acarrear a la reputación de gran dinamismo económico que tiene Japón. Probablemente destruirá el equilibrio existente entre abastecimiento y demanda, indispensable en una economía obligada a conservar un perfecto balance.

El 19 de octubre, cuando las reservas

eran suficientes para 62 días de consumo, diez embajadores de los países árabes se reunieron en Tokio con el Ministro de Asuntos Exteriores para exigir a Japón una actitud de apoyo a la causa árabe. En su respuesta el Ministro nipón declaró ser contrario a la adquisición de territorios por la fuerza, mostrando así su apoyo a los palestinos. A su vez, formuló una petición: el cumplimiento de los actuales contratos petroleros de Japón con los exportadores. Rechazó la política protectora de Estados Unidos hacia Israel y se opuso a la idea de formar un bloque de consumidores frente a los exportadores de la OPEP. Posteriormente el Gobierno de Tokio afirmó reconocer el derecho de los árabes a recuperar su territorio y ofreció participar técnica e industrialmente en el desarrollo de la región. Finalmente, tomó partido en forma decidida por la causa árabe, advirtiendo a Israel que de no abandonar los territorios ocupados desde 1967 revisará a fondo las relaciones judío-niponas, al tiempo que otorgaba un fuerte donativo económico a las organizaciones palestinas.

En el sudeste asiático, las islas Filipinas han sido seriamente afectadas por la guerra del petróleo. El presidente Marcos declaró que los árabes habían ofrecido petróleo crudo al país, a condición de que éste no se revendiera, ya refinado, a Estados Unidos, cuyas bases de abastecimiento se encuentran en territorio filipino. Los norteamericanos continuarán recibiendo petróleo de Filipinas pero al doble del precio anterior, declaró el presidente Marcos. El Gobierno inició una serie de medidas para proteger la economía: se suspendió el clima artificial, la semana se redujo a 4 días de trabajo y las escuelas se cerraron durante dos semanas.

En Tailandia se suspendió el servicio de autobuses, a la vez que el Gobierno tomó a su cargo el funcionamiento de la Oil and Fuel Organization (OFO), empresa de capital mixto, cuyo mal funcionamiento es responsable de la penuria que padece el país.

Singapur, importante centro de refinamiento, ha decidido suspender sus reexportaciones.

Varias naciones de Asia están pasando rápidamente al terreno de los productores de petróleo. Los investigadores internacionales reconocen la importancia de Indonesia como productora de petróleo crudo e innumerables compañías cuentan ya con concesiones para explorar el Mar de China meridional, el golfo de Siam y la costa de Vietnam del Sur.

En el continente americano, Estados Unidos recibió el golpe duro con el descenso de la producción de la Arabiam American Oil Company (ARAMCO) y la adopción del embargo de los envíos petroleros como represalias del rey Faisal a causa de la ayuda norteamericana a Israel. Con esas medidas, el monarca de Arabia Saudita propició el cese del fuego en la guerra de Sinaí y Golán. Hábil diplomático, el Secretario de Estado norteamericano logró que el "plan Kissinger" fuera aceptado por las partes beligerantes y acordó con el Rey saudita realizar una futura reunión con los representantes de los grandes productores, los consumidores occidentales y Japón.

Posteriormente el rey Faisal elevó la participación de su país en las empresas petroleras del 25 al 51 por ciento. La poderosa ARAMCO será en 51% propiedad de Arabia Saudita, cuyas reservas monetarias, depositadas en la banca de Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Suiza, ascenderán de 4 500 millones de dólares a 20 000 millones en 1975, en el peor de los casos y suponiendo que mantenga una reducción del 25% en la producción de crudo.

Pese a que Estados Unidos es el mayor productor de petróleo en el mundo —470.6 millones de ton en 1972 o el 18% del total mundial— se ve obligado a importar algo más de una tercera parte de los 17 millones de barriles que consume diariamente, aunque de esa parte sólo un 11% provienen de los países árabes.

Algunos observadores creen advertir una oportunidad para que Estados Unidos desarrolle otras fuentes energéticas, pero los propios norteamericanos reconocen la gravedad de la situación cuando declaran que "bajo óptimas condiciones llevará más de 15 años a Estados Unidos lograr ser autosuficiente en materia de energéticos".

A mediados de noviembre, la escasez, que se había dejado sentir desde meses atrás, obligó al presidente Nixon a declarar el estado de crisis en todo el país. En su reciente mensaje sobre energéticos, el Presidente afirmó que las existencias de hidrocarburos durante el próximo invierno escasearán de un 10 a un 17 por ciento respecto a la demanda prevista. La "petropolítica" del Medio Oriente arrebata al país dos millones de barriles diarios cuando más los necesita.

En su mensaje, el presidente Nixon hizo un llamado a la población norteamericana para que reduzca al máximo el gasto de hidrocarburos; con esas medidas y una mayor extracción de los pozos petroleros de las reservas federales de Elk Hills, en California, y un mayor consumo de carbón por parte de algunas industrias, la administración confía en salir adelante "por lo menos en teoría". El mandatario norteamericano subrayó la importancia de acelerar la construcción del oleoducto de Alaska y antes de concluir anunció la formación de lo que se llamará Administración de la Investigación y el Desarrollo de la Energía, para contar con un organismo dirigido a lograr la autosuficiencia del país en cuanto a energéticos en 1980 por medio de la exploración y el desarrollo de todas las posibles fuentes energéticas, como son la energía solar y la marina. El programa llevará el nombre de "Proyecto Independencia".

A mediados de noviembre un magnate petrolero declaró que de siete a ocho millones de norteamericanos podrían quedar desocupados varios meses a causa de los embargos petroleros de los árabes. El presidente de una poderosa compañía petrolera afirmó, durante una conferencia dictada en la universidad de Austin, Texas, que la crisis no es seria, sino catastrófica y que "obligará al norteamericano a cambiar todos sus hábitos de vida. La pérdida de los dos millones de barriles diarios, provenientes antaño de los países árabes, provoca escasez de productos destilados. En el caso del diesel y el queroseno, el faltante es del 11% de la demanda. En cuanto al combustible para calefacción, el déficit asciende al 15%. Otros faltantes son los siguientes: combustible residual —utilizado en instalaciones eléctricas e industriales, así como para calentar grandes edificios— 13%; carburante para avión, 13%, y gasolina para autos, 7 por ciento.

El presidente Nixon afirmó que el país cuenta con la tecnología nuclear más avanzada de todo el mundo y que tiene enormes reservas de gas y carbón. Empero, a los economistas no les dijo nada el mensaje presidencial en cuanto a la disminución que sufrirá la producción de la industria y el daño que recibirán las

Las empresas transnacionales: paraísos de felicidad y otros juegos

MIGUEL S. WIONCZEK

Todo en escala mundial funcionaba de manera muy elegante hasta que, hace unos cinco años, el entonces presidente de Colombia, Carlos Lleras Restrepo, recibió un informe de sus asesores económicos muy difícil de explicar. Por un lado, la gran mayoría de las filiales de las grandes empresas extranjeras radicadas en su país mostraba pérdidas en sus declaraciones fiscales año tras año; por otro, el número de adquisiciones de empresas nacionales por sus competidoras extranjeras crecía continuamente. Como el presidente Lleras no entendía esta situación aparentemente paradójica, ordenó a sus asesores que investigaran el caso. Los resultados fueron tan sorprendentes que dieron origen en América Latina a toda una nueva ciencia: la investigación de la vida privada de las empresas transnacionales.

Los estudios hechos en Colombia comprobaron que, primero, los estados de pérdidas y ganancias de las empresas extranjeras en cuestión no eran falsificados; segundo, en términos contables, las mismas "perdían dinero"; tercero, las casas matrices tenían ganancias muy considerables, procedentes de sus operaciones en Colombia, y, cuarto, no existía ninguna base legal para acusar a las sucursales extranjeras en Colombia de evasión fiscal y otras prácticas prohibidas por los códigos civiles o penales del país.

Los estudios colombianos y los trabajos semejantes emprendidos posteriormente en otros países de América Latina han demostrado que la minimización de las ganancias al nivel de una sucursal o una filial de una corporación transnacional y la maximización de las ganancias, al nivel de la casa matriz de un sistema transnacional en su conjunto, es un fenómeno que ocurre constantemente en un gran número de países (incluyendo los industrializados).

A fin de que este juego dé resultados convenientes para una empresa transnacional se necesitan cumplir en el país receptor las siguientes condiciones básicas: *a)* la presencia de un fuerte marco de protección arancelaria; *b)* la falta de tecnologías propias; *c)* la legislación anticuada e *ipso facto* generosa en el campo de la propiedad industrial (patentes y marcas); *d)* personal aduanal mal preparado que acepta como válida, sin reservas, cualquier factura de

Nota: este artículo apareció originalmente en el diario *Excélsior* de la ciudad de México el 12 de noviembre de 1973.

importación y exportación, y *e)* administración fiscal desprovista de los conocimientos sobre el *modus operandi* de las transnacionales.

Del lado de la corporación transnacional son necesarias las siguientes condiciones: *a)* funcionamiento simultáneo en un número razonable de los países; *b)* participación considerable, aunque no predominante, en los mercados servidos por sus sucursales; *c)* concentración de la investigación tecnológica en el país de la casa matriz; *d)* control de los puestos ejecutivos financieros de cada sucursal por gente de plena confianza, preferentemente nacionales del país de origen de la empresa; *e)* un buen conocimiento de las ventajas y desventajas de los regímenes fiscales, en escala mundial,y *f)* presencia de una oficina en uno de los tantos "paraísos fiscales" (un país pequeño o una islita de reciente independencia).

En el mundo real de nuestros días, ambos conjuntos de las condiciones arriba mencionadas se cumplen con suma frecuencia. En los países del Tercer Mundo, el primer conjunto de condiciones está presente casi siempre. Todo esto permite a las transnacionales hacer sus juegos dentro de una legalidad nacional e internacional perfectas. Estos juegos consisten en:

1) Sobrefacturación de las exportaciones de bienes de capital, materias primas y productos intermedios enviados de la casa matriz a sus sucursales.

2) Subfacturación de las exportaciones de productos terminados en el comercio *dentro* de la empresa transnacional (tanto de una sucursal a la casa matriz como entre las sucursales del mismo sistema).

3) Fijación en niveles excesivos, y con poca relación con los "precios de mercado", de los pagos de las sucursales a la casa matriz por cuenta de préstamos internos dentro del sistema global, de las regalías sobre el uso de la tecnología y las marcas, y la llamada asistencia técnica.

4) Registro en masa de las patentes y marcas en el país receptor de la gran inversión extranjera, con el fin de reservar los mercados para las casas matrices y no con el de usar estos conocimientos para la producción en el país donde se registra la propiedad industrial extranjera.

5) Defensa del derecho al secreto acerca de las actividades de las sucursales en los países en que operan, y

6) Uso, como intermediarios, de los "paraísos fiscales" y de aquellos países con legislación bancaria que ofrecen la garantía del secreto completo, a la suiza.

La evidencia empírica de estos juegos transnacionales es más que suficiente para comprobar su frecuencia. Las importaciones de bienes de capital, productos intermedios y materias primas suelen estar sobrefacturadas, en comparación con los precios internacionales, de 25 a 1 000 por ciento, dándose casos particularmente impresionantes en la industria transnacional química y farmacéutica.

A la vez, como lo demuestra un reciente estudio de una importante universidad de Estados Unidos, las exportaciones intralatinoamericanas de manufacturas producidas por las sucursales de las transnacionales se subfacturan por abajo de 40-50 por ciento de los precios internacionales. La literatura sobre la fijación arbitraria de los precios de tecnología y asistencia de toda índole, "vendidas" dentro de las corporaciones transnacionales, es muy copiosa y detallada.

Sobre la obtención masiva de patentes de los conocimientos técnicos en los países de capacidad tecnológica propia muy débil, hay bastantes estudios en Argentina y en los países andinos. Todos ofrecen pruebas —sin caer en la trampa de la palabrería demagógica— en el sentido de que se registran las patentes extranjeras con el fin de reservar los mercados de exportación para los dueños de las nuevas tecnologías. Por último, prácticamente en toda América Latina las sucursales de las transnacionales (y las empresas nacionales) no tienen ninguna obligación de publicar sus estados financieros detallados, consagrándose así su "derecho al secreto" en las legislaciones nacionales, a pesar de que tal derecho ha desaparecido en *todos* los países capitalistas avanzados.

Respecto al papel de los "paraísos fiscales" como Suiza, Panamá, Líbano e "islas menores", en el juego de las transnacionales bastan ciertos datos escuetos que circulan estos días en la sede de la Comunidad Económica Europea: en Luxemburgo existen 3 198 compañías que no practican actividades industriales ni comerciales, sino que actúan como "holding companies" de las acciones de otras empresas, y se dedican a la emisión de bonos, al manejo y obtención de patentes, al licenciamiento de la tecnología y al otorgamiento de créditos. El número de semejantes compañías (apartados postales, en muchos casos), en Suiza llegan a diez mil. En Liechtenstein hay casi 20 000. A estas cifras habrá que añadir otros miles y miles de estas empresas de membrete (llamadas en inglés *letter-box companies*) en Gibraltar, Antillas holandesas, Bahamas, Bermudas y las pequeñas islas "financieramente autónomas" de las aguas territoriales de Gran Bretaña.

A los incrédulos que tengan interés especial en conocer los juegos sutiles de las transnacionales podemos mandarles fotocopia de un muy instructivo artículo, publicado por *The Financial Times*, de Londres, a principios de septiembre, bajo el sugestivo título "Los paraísos de felicidad". Cabe preguntarse ¿es factible entonces controlar estas hazañas mediante la legislación tradicional sobre la inversión extranjera a nivel nacional?

cosechas protegidas con calefacción. Aunque estén situados al frente de la producccción petrolera mundial, los norteamericanos se enfrentan a serios obstáculos: los más enconados opositores al empleo de la energía nuclear (algunos de los científicos más destacados) ejercen su autoridad para que los trámites de aceptación sean excesivamente lentos. Y lo mismo sucede en Alemania occidental y en Japón. Aunque es factible extraer petróleo del alquitrán de arena y de la pizarra bituminosa y convertir el carbón de mala calidad en un gas poderoso, dichos métodos serían duramente atacados, puesto que requerirían el desgarramiento de grandes secciones de la corteza terrestre para obtener la materia prima. En Estados Unidos se necesitaría explotar hasta el agotamiento extensas zonas de los más bellos estados de la costa occidental para obtener las materias primas mencionadas. En otras palabras, se destruiría la ecología del país.

Probablemente las montañas Rocosas y la región canadiense de Athabasca contengan tanto petróleo como los desiertos de Arabia, pero la inversión requerida para explotarlo es de 5 000 a 7 000 millones de dólares por cada millón de barriles.

A mediados de noviembre, la escasez de energéticos en Estados Unidos obligó a los economistas a echar marcha atrás en sus predicciones para 1974. Y no eran los únicos en sumirse en sombrías meditaciones: los magnates petroleros aguardan enormes disminuciones de sus ganancias. Además, un aumento general de los precios, originado por la escasez de existencias y de productos terminados, amenaza con atizar el fuego inflacionario. Se advierte una tendencia generalizada a pensar que cualquier arreglo futuro no volverá pronto al país a la normalidad y se prevé que la economía se verá profundamente afectada durante el segundo semestre de 1974.

La crisis petrolera ha dividido al mundo en dos mitades, colocando a casi todas las naciones industrializadas en la situación más desventajosa que hayan padecido en los últimos años. La razón de que esto ocurra se encuentra, en gran medida, en la distribución del petróleo en el mundo. En efecto, si Estados Unidos y la URSS son los primeros países productores, cuando el asunto se estudia por regiones cambia el panorama, como puede comprobarse en el cuadro 1.

CUADRO 1

Regiones y países principales	*% de la producción mundial en 1972*
Medio Oriente	34.2
Orabia Saudita	10.9
Irán	9.7
Kuwait	5.8
Estados Unidos	18.0
Unión Soviética	15.1
Africa	10.8
Libia	4.1
Nigeria	3.4
Argelia	2.0
Venezuela	6.6
Otros	15.3

Industria automovilística: todo favorece a los "compactos"

Actualmente Estados Unidos es el principal productor mundial de automóviles con un monto estimado de 11.7 millones de unidades en 1973. Le siguen Japón con 4.7 millones y Alemania con 4.5 millones de automóviles. En cuarto lugar, Francia, que espera producir 3.8 millones este año, seguida por Inglaterra con 2 millones y por Italia con 1.8 millones.

En Estados Unidos, la gigantesca organización General Motors produce el 54% del total de automóviles manufacturados en dicho país, la Ford Motor Company el 30%, la Chrysler Corporation el 12%, y en último término la American Motors con el 4 por ciento.

En Japón los gigantes son Toyota y Nissan, empresas que han instalado plantas en Latinoamérica, y en plano secundario Mazda y Honda. Conviene recordar, por ejemplo, que en Perú se ensambla el Toyota Corona, de 1 700 cm^3 de cilindrada, y que en México la Nissan produce el Datsun, de 1 600 centímetros cúbicos.

En Alemania sobresale la Volkswagen-Werke, A. G., seguida muy de cerca por la General Motors de Alemania; luego, a mayor distancia, la Ford Motor Company y la Mercedes-Benz, que ocupa el primer puesto europeo como fabricante de camiones y autobuses.

En Francia destacan, en primer lugar, la Régie Renault (propiedad del Estado) y después Citröen y Peugeot.

La empresa más importante de Inglaterra es la British-Leyland seguida por la Ford, la Chrysler y la General Motors.

Por último, en Italia el predominio de la Fiat es casi total, aunque hay otros fabricantes destacados como Alfa-Romeo y Ferrari, Maserati y Lamborghini, que producen en pequeña contidad automóviles de gran lujo.

A partir de fines de la década de los 50 los principales acontecimientos en materia automovilística han sido el notable ascenso de Japón como país productor de vehículos, desde un lugar más bien opaco hasta el segundo puesto en la escala mundial, y la penetración en el mercado norteamericano de los automóviles económicos, europeos primero y posteriormente japoneses, a tal punto que en la actualidad tienen una participación que va del 15 al 16 por ciento.

La irrupción de los autos pequeños en el principal mercado automovilístico del mundo obligó a las empresas norteamericanas a iniciar, a partir de la década de los 60, la fabricación de los llamados "coches compactos": Corvair de la General Motors, Falcon de la Ford, Valiant de la Chrysler y Hornete (en México llamado American) de la American Motors. Este esfuerzo de las fábricas norteamericanas no fue suficiente, ya que los coches producidos eran todavía mayores y mucho más ávidos de gasolina que los autos europeos con los que supuestamente debían competir.

Es por esto que durante los últimos años han salido al mercado norteamericano automóviles más pequeños como el Maverick, de la Ford, y hace tres años una clase totalmente nueva, la de los subcompactos: el Vega, de la General Motors; el Pinto, de la Ford, y el Gremlin, de la American Motors.

Aunque esos modelos son todavía de mayor tamaño que los europeos y japoneses, se acercan más a las características y consumo de gasolina de éstos.

Caso único en la historia de la industria automovilística mundial es el sedán Volkswagen, diseñado antes de la seguda guerra mundial. De este popularísimo auto se han vendido hasta el presente

más de 16 millones de unidades en todo el mundo, sin cambio de modelo. El récord anterior de ventas lo tenía el Ford modelo T, que de 1908 a 1927 colocó en el mercado un total de 14 millones unidades.

Al parecer, una nueva tendencia surge en el mercado norteamericano: los automóviles pequeños y económicos ya no se usan únicamente como el segundo vehículo de las familias de cierta posición o como la única posibilidad de las personas de escasos recursos. En la actualidad está de "moda" en círculos cada vez más amplios de la sociedad norteamericana preferir los autos compactos. Además, hay indicios de que el "largo lazo amoroso" entre el norteamericano común y su automóvil está cambiando. Cada vez se considera menos como signo de prestigio el largo del cofre de un auto y el número de caballos de fuerza del motor. Las tendencias imperantes apuntan a una mayor participación de los coches compactos y subcompactos, los cuales han logrado en los primeros nueve meses de 1973 abarcar el 45% del mercado, esperándose que el año entrante alcancen un mínimo del 50%. El aumento de las ventas de autos compactos se ha visto reforzado en los últimos meses por la escasez y alza de precios de la gasolina en muchas partes del mundo.

Tanto la General Motors como la Ford Motor Company están efectuando reformas y modificaciones en sus plantas, a un costo de varios centenares de millones de dólares, con objeto de producir coches más pequeños. Entre los modelos 1974, la Ford Motor Company lanzó por primera vez un coche pequeño de lujo: el Mustang II, con el que espera repetir el buen éxito del primer Mustang.

Según los observadores, la política que aplican en la actualidad los principales productores de automóviles es la de fabricar en gran escala no sólo para consumo interno sino para exportar automóviles compactos tanto en los países de origen como en los países en vías de desarrollo. La Volkswagen de México, por ejemplo, exportará este año 600 millones de pesos en vehículos y partes y el año entrante espera lograr ventas en el exterior por 1 600 millones de pesos. Esta exportación no se efectúa solamente a países con escasa o nula industria de vehículos de motor, sino a potencias automovilísticas como Alemania y Estados Unidos. Un caso muy señalado de esto es el modelo Safari, de la Volkswagen, el cual se produce exclusivamente en México y de aquí se exporta a todo el mundo.

Las grandes empresas automovilísticas favorecen esta política por varias razones: las alemanas, por la escasez de mano de obra en su país de origen y para evitar el aumento en el número de trabajadores extranjeros que emplean; las inglesas e italianas por la cantidad de problemas obrero-patronales que sufren, y todas, incluyendo las norteamericanas y francesas, para aprovechar la menor escala de salarios de los países en vías de desarrollo y las consesiones fiscales y de otro tipo que se les otorgan a menudo.

ESTADOS UNIDOS

Dificultades del sistema ferroviario

Durante 1972, los ferrocarriles de Estados Unidos transportaron 780 000 millones de toneladas milla de carga, la cifra mayor de su historia desde que comenzaron a funcionar en el primer tercio del siglo pasado. Además, hasta septiembre de 1973 habían superado el movimiento de carga correspondiente a igual lapso de 1972 en una proporción del 8 al 10 por ciento. De acuerdo con las concepciones tradicionales respecto a la operación ferroviaria, las ganancias deberían ser tan excepcionales como la carga transportada. Empero, la realidad es otra: las líneas ferroviarias de Estados Unidos se encuentran en profunda crisis: el Rock Island, por ejemplo, se estremece ante su inminente bancarrota; en la región noreste del país han caído ya seis ferrocarriles y el enorme Penn Central Railroad, de 32 200 km de longitud, declarado en quiebra en junio de 1970, ha acumulado desde entonces una pérdida de 1 100 millones de dólares. Incluso aquellas líneas que como la Union Pacific y la Burlington Northern reciben los beneficios de los ricos depósitos de minerales, luchan desesperadamente por obtener adecuados ingresos de operación.

Debido al mal estado del equipo y las instalaciones, el aumento del movimiento, lejos de producir mayores ganancias, provoca un alza de los costos. Así, en el segundo trimestre de 1973 hubo declinaciones sorprendentes de los ingresos netos: en el Burlington Northern 77% menos que el año pasado; en el Kansas City Southern 53% en el Seabord Coastline, 34% y en el Frisco 63%. Es verdad, sin embargo, que a esa baja también contribuyeron otros factores —y no sólo los imputables al mantenimiento diferido— tales como los relacionados con fenómenos meteorológicos y climáticos. En 1972, los ingresos de operación de los ferrocarriles estadounidenses ascendieron a 13 400 millones de dólares; los ingresos netos, incluyendo los provenientes de empresas varias y explotación de madera y recursos minerales, no llegaron a 500 millones de dólares; la tasa de rendimiento fue de sólo 2.95% respecto a la inversión neta, pese a lo cual ha sido más elevada desde 1966.

La importancia estratégica de la actividad ferroviaria en Estados Unidos y la magintud de sus problemas quedaron demostradas durante el presente año, cuando se intentó transportar dos cosechas de cereales consecutivas. Hubo embotellamientos de tráfico y aguda escasez de carros. En el peor momento 10 000 carros aguardaban a ser descargados en las cercanías de los puertos, mientras había 42 500 solicitudes diarias de carros vacíos que no podían atenderse. Otro ejemplo muy ilustrativo del peso económico de los ferrocarriles se dio en febrero pasado cuando el Penn Central Railroad se vio obligado a suspender sus actividades durante un día. En esa oportunidad, el Presidente de la General Motors notificó por cable al presidente Nixon que las operaciones de fabricación y montaje de su empresa cesarían casi por completo en los siete días siguientes si el problema no se resolvía de inmediato. Sin duda, los ferrocarriles son un medio fundamental para conservar el ritmo de la economía sin consumir demasiados energéticos y sin agravar el problema de la contaminación ambiental. De ahí que resulte esencial impulsarlos y adecuarlos a las crecientes exigencias de transporte.

Empero, la cuestión no se resuelve sólo con nuevo equipo tractivo (no bastarían para ello ni 100 000 nuevos carros, al decir del Presidente de la Asociación de Ferrocarriles), puesto que el asunto estriba en que todo el sistema ferroviario está anémico. Además de los carros y otro equipo, necesita una transfusión de terminales modernas, vías e

instalaciones, nuevos sistemas de señales y manejo de carros y tráfico por computación electrónica.

¿En dónde radica el mal padecido por la antes solvente actividad ferroviaria norteamericana?

En la "edad de oro" en que los ferrocarriles dominaban los transportes, e imponían sus condiciones, época en que además los impuestos eran bajos, las empresas adoptaron la "contabilidad de mejoramiento". Esta práctica contable, única en su tipo, no toma en cuenta la depreciación de las vías férreas. El valor de éstas figura en el lado izquierdo del balance, como un activo contabilizado al costo de instalación. Si una línea ferroviaria necesita renovarse y se remplaza un riel de 115 libras con uno de 130, el costo de este último figura en el balance como una "mejora" (de ahí el nombre de la contabilidad ferroviaria). Sin embargo, es obvio que las "mejoras" originan gastos, al igual que la renovación normal de rieles, durmientes y balastro. No obstante, nada de esto se refleja en el balance. Aunque la vida útil de las vías difiere según el clima, el peso, la velocidad de los trenes, etc., se considera que 20 años de duración es un buen promedio para una línea troncal. Por ello lógico sería remplazar cada año una vigésima parte de la vía, registrando los costos de ello como gastos de operación. Al no hacerlo, las directivas ferrocarrileras intentan que sus declaraciones de ingresos parezcan menos desastrosas de lo que realmente son. Y este postergamiento de una adecuada conservación ha sucedido durante años. Al diferir el mantenimiento, los valores anotados en el balance no corresponden a la realidad. A fin de cuentas, los perjudicados son los usuarios y los inversionistas. En la bolsa de valores de Estados Unidos las acciones ferroviarias son vistas con profunda desconfianza. Por tal motivo, cuando una línea no declara ganancias fantasmas en sus libros, como es el caso reciente de la North Western, gana la simpatía de los accionistas, aunque éstos sepan que no obtendrán grandes beneficios.

La razón de la "contabilidad de mejoramieto" se remonta a 1914. En ese entonces, las autoridades del transporte determinaron que el ingreso necesario de los ferrocarriles se establecería como un porcentaje dado de su inversión total. Si el valor de ésta no se depreciaba, el ingreso sería mayor. Esto explica el entusiasmo de las empresas por tan singulares prácticas contables.

Hoy, la tecnología y los impuestos han cambiado el mundo ferroviario, pero las reglas contables sobre la depreciación de las vías son las mismas. Si las empresas intentaran en la actualidad cobrar lo suficiente para obtener una tasa de rendimiento del 10% de su inversión neta, las tarifas serían tan elevadas que los usuarios acudirían a camiones, pipas, aviones o barcos de carga en vez de emplear los ferrocarriles. Además, como se señala en un estudio especial, al no tomar en cuenta la depreciación de las vías, los ferrocarriles exageran su ingreso y pagan impuestos innecesarios.

Algunos peritos opinan que debería permitírseles a los ferrocarriles volver a calcular sus impuestos, partiendo de 1913 y con base en una contabilidad que incluyera la depreciación. Los arruinados ferrocarriles recibirían entonces un fantástico rembolso.

A principios de octubre, la Comisión de Comercio Interestatal (ICC) pidió a la Corte Federal de Filadelfia que impidiera a los depositarios del Peen Central Railroad proseguir con sus planes dirigidos a liquidar el sistema de 32 200 km. El juez federal que ve la causa consideró que no había notivos inmediatos para suspender las operaciones de esa empresa. Por otra parte, a fines de octubre se presentó en Washington un proyecto de ley por el cual se destinan 1 400 millones de dólares al intento de rescatar de la bancarrota al Penn Central y a otros cinco ferrocarriles que tienen en operación una red ferroviaria de casi 50 000 km en el nordeste del país. Conforme a esta nueva ley ferroviaria se proyecta compensar con 250 millones de dólares a los trabajadores que quedarían vacantes al restructurar los ferrocarriles. También se proyecta conceder un subsidio de operación de 50 millones de dólares anuales a cada una de las comunidades que resultasen afectadas al cancelar las líneas que les daban vida, siempre que dichas comunidades se comprometan a conservar las líneas en servicio. Además, se propone en el proyecto dedicar 85 millones de dólares a mantener en funcionamiento los ferrocarriles en bancarrota mientras dure el período de planeación de las reformas.

Con respecto a la iniciativa legal, un connotado financiero, antiguo director de una importante línea ferroviaria, declaró en días pasados que dicho proyecto sería tan sólo una solución temporal del problema y propuso las siguientes enmiendas: adoptar una nueva legislación que regule las actividades ferroviarias y destierre la "contabilidad de majoramiento", de manera que las prácticas contables se ajusten a las realidades de la economía y el transporte de la actualidad.

JAPON

Las gestiones comerciales del primer ministro Tanaka

Según los observadores más calificados, el Primer Ministro de Japón y el Secretario de Estado norteamericano recorren el mundo con una meta semejante: constituir con la Comunidad Económica Europea, Japón y Estados Unidos, un triángulo equilátero de grandes poderes económicos. En recientes declaraciones, el presidente Nixon afirmó sus deseos de incluir a Japón dentro de la declaración de principios de la CEE y Estados Unidos, cuyos proyectos (uno redactado por la Comunidad y el otro por Estados Unidos) serán discutidos durante el viaje que planea realizar el presidente Nixon a Europa en febrero del año próximo.

Como punto de partida, el ministro Tanaka inició el deshielo político con la República Popular China en 1972.[1] Posteriormente, acudió a Washington para demostrar que su país se preocupa por resolver la falta de equilibrio existente en la relación comercial de ambos países.[2] Luego el dinámico Ministro nipón visitó París, Londres, Bonn y Moscú, situando a su país en el juego de la gran diplomacia multilateral.

Durante su última estancia en Washington Tanaka obtuvo resultados satisfactorios en la cooperación comercial con Estados Unidos, pero los problemas están muy lejos de resolverse: éste continúa padeciendo un déficit comercial frente a Japón a pesar de que las compañías norteamericanas, como organizaciones globales, tienen tantas ventas en

1 Véase "El deshielo político", en *Comercio Exterior*, México, octubre de 1972, pp. 966-967.

2 Véase "Japón: pláticas con Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, México, agosto de 1973, pp. 803-804.

Japón como las empresas niponas en Estados Unidos. Los artículos producidos por Japón y vendidos en Estados Unidos, tuvieron un valor de casi 10 000 millones de dólares en 1972. Las compañías comerciales niponas también exportaron a Estados Unidos productos producidos en terceros países, como Corea, Taiwán y Brasil. De estas operaciones, una parte es de propiedad japonesa.

En la dirección opuesta, Estados Unidos exportó a Japón 5 000 millones de dólares durante el mismo año y aproximadamente 5 000 millones de dólares de terceros países, como Irán y Arabia Saudita (petróleo) y Australia (mineral de hierro y bauxita). Pese a la actitud favorable de Japón al liberar de muchas de sus restricciones respecto a la importación de productos norteamericanos, Estados Unidos no ha logrado aumentar en gran medida sus exportaciones a Japón. Prueba de que este último ha cumplido la oferta de ayuda para con su adversario en el comercio internacional es que la balanza comercial japonesa registró un déficit de 150 millones de dólares en agosto pasado —el primero desde marzo de 1964— debido al fuerte impulso concedido a sus importaciones y al avance mediocre de las ventas al exterior.

Durante su primera visita a suelo europeo a fines de septiembre —consagrada a Francia— el Primer Ministro japonés y el presidente Pompidou encontraron grandes convergencias en sus opiniones y manifestaron su mutuo deseo de desarrollar las relaciones entre ambos países en la política, la economía, la ciencia y la cultura. Si bien el mandatario francés se mostró contrario a la idea de Estados Unidos de incluir a Japón en la futura declaración de principios de los grandes poderes económicos, el Ministro de Economía y Finanzas de Francia expresó sus deseos de que se estrechen las relaciones entre Europa y Japón con el fin de conservar igual posición en las negociaciones monetarias internacionales. Como fruto de las pláticas entre ambos estadistas surgieron acuerdos conjuntos en tres importantes dominios:

— En el renglón petrolero, se estudian o están ya en ejecución ocho proyectos conjuntos.

— En el renglón minero, Francia y Japón colaborarán en la explotación de uranio en Nigeria y en determinados países francoparlantes.

— Se favorecerán las relaciones financieras y el desarrollo de las empresas bancarias recíprocas. El ministro Tanaka acordó facilitar la introducción de títulos franceses en la Bolsa de Tokio.

Tanaka declaró buscar un cambio en la política económica de su país, concediendo prioridad al bienestar general y a las importaciones y no al crecimiento y a las exportaciones.

De París, el alto representante de Japón acudió a Londres a entrevistarse con el Primer Ministro británico. Este último se mostró favorable a la idea de intensificar los vínculos económicos con Japón, mientras el primer ministro Tanaka declaraba que su país lucharía por balancear la expansión comercial nipona con la europea. El comercio de Japón con Europa occidental equivale a un tercio del realizado con Estados Unidos. Las exportaciones japonesas a la Comunidad europea son de alrededor de 3 500 millones de dólares anuales, frente a 2 100 millones de dólares en importaciones. La crisis de energéticos figuró también en la charla entre ambos estadistas. Cerca del 70% de las necesidades energéticas de Japón son resueltas con petróleo y, de éste, 99% es importado. Actualmente Japón participa en conversaciones con vistas a asociarse con la British Petroleum en la explotación de los yacimientos del Mar del Norte y busca formular convenios con otras empresas petroleras para recibir combustible a cambio de financiamiento.

En Bonn, Alemania occidental, el Ministro japonés examinó con el canciller Brandt las posibilidades de estrechar una cooperación económica y política. Sin embargo, este último tampoco se mostró dispuesto a incluir a Japón en el proyectado triángulo de poderosos, aunque Tanaka esperaba que influyera dentro de la Comunidad europea.

Ambos son países totalmente industrializados y dependientes del exterior para su aprovisionamiento de materias primas y energéticos, por lo cual el canciller alemán puso el acento en los inconvenientes de lanzarse a una competencia suicida, al tiempo que proponía la creación de una comisión gubernamental germano-nipona para estudiar todas las posibilidades de cooperación bilateral en terceros países en la extracción de energéticos y materias primas, proposición que fue bien recibida por el Ministro japonés.

La Unión Soviética fue el último país visitado por Tanaka. Las pláticas desarrolladas entre él y los dirigentes soviéticos se vieron empañadas a causa del problema de las pequeñas islas situadas al sur de las Kuriles,[3] cuya restitución reclaman los japoneses. Empero, en las conversaciones predominó la nota de las relaciones comerciales y se examinaron cinco grandes proyectos de cooperación:

— Desarrollo de una industria maderera en Siberia.

— Explotación de carbón de hulla en Yacutia.

— Exploración de reservas petroleras en las islas Sajalin.

— Construcción de un oleoducto en Siberia para conducir petróleo a la costa del Pacífico.

— Exportación de gas de Yacutia a Japón.

Al parecer, la actitud europea coloca a Japón en una situación de mayor dependencia con respecto a los proyectos soviéticos, cuyo financiamiento correrá a cargo del país asiático. No obstante, Tanaka no abandona su embestida diplomática y comercial. Así, ha propuesto que China, Estados Unidos, Francia y el Reino Unido, constituyan una empresa multinacional para buscar yacimientos petrolíferos en el mar territorial de la República Popular China, entre Taiwán y Japón. Esto, según los entendidos, refleja no sólo "una sed desesperada por nuevas reservas petrolíferas fuera del Oriente Medio", sino también la necesidad política de equilibrar las relaciones de cooperación económica con la Unión Soviética y China. Además, en su lucha por solucionar su escasez de energéticos, construirá un complejo industrial en Abu Dhabi, Arabia Saudita. La parte fundamental de ese proyecto es una refinería petrolera con capacidad incicial de 200 000 barriles diarios y una enorme planta de energía eléctrica, a base de gas natural, destinada a alimentar fábricas refinadoras de alumunio y elaboradoras de sosa.

3 Véase "Elecciones: una nueva victoria de Tanaka", en *Comercio Exterior*, México, enero de 1973, pp. 85-86.

Wassily Leontief, Premio Nobel

JUAN ANTONIO ESCALANTE

Este año, el quinto desde que fue instituido, el Premio de las Ciencias Económicas a la Memoria de Alfredo Nobel ha sido otorgado a Wassily W. Leontief, "el creador único e indiscutible del método de insumo-producto", según lo aclamó la Real Academia de Ciencias de Suecia al hacer público su fallo.

El economista laureado, profesor de la Universidad de Harvard desde hace más de cuarenta años, nació en Rusia el 6 de agosto de 1906 en la ciudad de San Petersburgo, ahora Leningrado, donde inició precozmente sus estudios universitarios a la edad de quince años.

Hay razones para creer que desde mediados del decenio de los veinte, antes de que su padre, también economista de profesión, se exiliara del país llevando consigo a la familia Leontief, el joven Wassily había vislumbrado los fundamentos del método analítico que más tarde habría de desarrollar plenamente y del cual su nombre sería inseparable. En efecto, ya en 1925 Leontief publicó en la revista de la Comisión Planificadora Soviética *Gosplan* un elogioso comentario[1] sobre el trabajo pionero que economistas como Popov, Litoshenko y Barenholz realizaban con miras a desarrollar el concepto de un "balance económico nacional", basándose en el *Tableau économique* del fisiócrata Francois Quesnay y los esquemas de reproducción simple y ampliada elaborados por Marx.

Leontief concluyó su educación universitaria como exiliado en Berlín, donde obtuvo el grado de Doctor en Economía en 1928. Después viajó a China para desempeñar el cargo de asesor económico del gobierno y colaborar en la organización de su sistema ferroviario. Finalmente emigró a Estados Unidos y, transcurrida una breve estancia de trabajo en la National Bureau of Economic Research de Nueva York, ingresó como instructor en Harvard en 1930. En esa universidad, Leontief ha ido escalando los peldaños de la jerarquía magisterial hasta llegar a ocupar la cátedra "Henry Lee" de Economía, dirigir el Proyecto Harvard de Investigación Económica y presidir la Society of Fellows, asociación académica que agrupa a lo más selecto de la intelectualidad de Harvard.

A lo largo de cuarenta años dedicados a la docencia y la investigación, complementados con incursiones esporádicas en el servicio gubernamental, Leontief formuló y desarrolló su modelo de insumo-producto, siempre buscando nuevas aplicaciones del mismo. El análisis de insumo-producto se basa en la noción de la interdependencia que existe entre los procesos productivos de los diferentes sectores que componen un sistema económico. Esta interdependencia se desprende del hecho de que una rama cualquiera de la economía emplea como materias primas o insumos los productos de otras. El producto de dicha rama, a

1 Publicado en ruso en *Planovoe Khoziaistvo*, 1925, núm. 12, pp. 254 y *ss.* y traducido al inglés en N. Spulber, *Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth* (Bloomington, Indiana, 1964), p. 88. Véase Maurice Dobb, *Soviet Economic Development Since 1917*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1948, sexta edición, 1966, pp. 357 y *ss.*

su vez, se utiliza como ingrediente en otras, incluidas posiblemente las que actúan como proveedoras de la primera.

Las interrelaciones y la dependencia mutua que existen entre los sectores de un sistema económico no eran, desde luego, desconocidas por algunos economistas de épocas anteriores. Ya en el siglo XVIII Quesnay había llegado a una concepción de lo que Schumpeter llama la "corriente circular de la vida económica". Y en el XIX, el economista matemático León Walras, al construir su análisis del equilibrio general, llevó esta concepción a alturas teóricas muy elevadas. Apoyado en esos cimientos, Leontief logró elaborar un modelo que marcó un avance enorme por sus cualidades operativas y posibilidades de aplicación. El esquema conceptual desde el cual parte dicho modelo representa al conjunto de una economía como un sistema de ecuaciones simultáneas, cada una de las cuales expresa lo que en última instancia no es más que una identidad contable: que la producción total de una rama industrial es igual a la suma de los productos que surte a todas las ramas de la economía (incluidos aquellos con que se "autoabastece" la propia rama en cuestión) para que sean usados por éstas como insumos, más los productos que vende directamente a un sector que los destina a un uso "final" en la corriente productiva considerada.

Si el modelo matemático de Leontief constituye el armazón teórico que fundamenta e ilumina el análisis, aquello que permite su aplicación a problemas reales es la posibilidad de elaborar en la práctica un cuadro estadístico de insumo-producto, también conocido como matriz de transacciones o esquema de balance de la economía. Como se sabe, éste es un cuadro de doble entrada que registra las corrientes de bienes y servicios que fluyen entre los sectores de la economía (tantos como en cuantos sea posible o deseable dividir ésta) en un período determinado, el cual generalmente se toma como un año. En los renglones horizontales de cuadro se presentan en cierto orden todos los sectores productivos en su papel de proveedores; y en las columnas verticales, conservándose ese orden, aparecen nuevamente los mismos, pero esta vez en tanto que compradores, correspondiendo así un renglón y una columna a cada uno de los sectores. Cada renglón registra los montos que de su producción bruta el sector correspondiente suministra, por una parte, a la propia y a las demás actividades productivas (representadas por las columnas) para que éstas los usen como insumos y, por otra, al sector de "demanda final", el cual está representado por una o más columnas (adicionales a las ya mencionadas) en la parte derecha del cuadro.[2]

Si bien las cantidades que aparecen en las celdas de un cuadro de insumo-producto están concebidas en principio como magnitudes físicas, o al menos como índices de éstas, en la práctica la mayoría de los cuadros se elaboran en términos de valores monetarios. Llenar los casilleros del cuadro con cifras reales, que se refieran al proceso productivo de un país y un período determinados, implica una gigantesca y prolongada labor de recolección de datos. Pero una vez logrado lo anterior, es posible calcular la matriz tecnológica o de coeficientes técnicos. La manipulación matemática de ésta y del vector que representa a la demanda final, mediante el álgebra matricial y con la ayuda de computadoras electrónicas, hace posible el análisis de una amplia gama de problemas económicos. Los primeros cuadros estadísticos de insumo-producto elaborados por Leontief fueron publicados en su obra inicial sobre el tema, *The Structure of American Economy, 1919-1929*,[3] en la que se expone además la teoría del método.

Una de las aplicaciones más importantes del análisis se encuentra en la previsión económica y en la elaboración de planes y programas de desarrollo. Un país que se propusiera alcanzar en una fecha futura determinadas metas en cuanto a las cantidades que de los distintos bienes habrán de destinarse al consumo y a la inversión, ha de recurrir al análisis de insumo-producto a fin de verificar si, dados los recursos con que cuenta actualmente, esas metas serían asequibles con la tecnología que se ve reflejada en la matriz de coeficientes técnicos. Los planificadores estarían así en condiciones de detectar la posible aparición de "cuellos de botella" que amenazaran con frustrar el logro de sus objetivos.

Otro problema que sirve para ilustrar los usos a que se puede destinar el análisis de insumo-producto es el que consiste en determinar el efecto último que la elevación de un componente de los costos, digamos el precio de los energéticos, de una o varias ramas, tendría sobre el nivel general de precios del conjunto de la economía. El instrumento analítico forjado por Leontief permitiría seguir la pista de los efectos, tanto directos como indirectos, que un impulso inicial como el referido habría ejercido después de recorrer el intrincado circuito económico.

Una enumeración de las cuestiones que el análisis interindustrial permite abordar podría extenderse desmesuradamente.[4] Baste señalar aquí que el método del insumo-producto podría servir lo mismo a la Organización de las Naciones Unidas para estimar los probables efectos económicos de un imaginario desarme de las grandes potencias, que a un analista de mercados para pronosticar las consecuencias directas e indirectas de un aumento previsto en la demanda final de los productos de una rama industrial sobre los requerimientos de insumos de otra.

Entre los avances que se han logrado en el método de insumo-producto a partir del modelo inicial, estático, cabe mencionar los trabajos[5] en que el propio Leontief desarrolla un análisis dinámico, tomando en cuenta ya no únicamente conceptos de flujo o de corriente, sino también variables que represen-

2 El sector de demanda final puede subdividirse, por ejemplo, en consumo de las unidades familiares, inversión privada, gasto gubernamental y exportaciones. En el modelo "abierto", de insumo-producto, el más común y al cual corresponde el cuadro descrito, se considera que tanto la demanda final de dicho sector como los insumos "primarios" que éste proporciona al resto de la economía (por ejemplo, los servicios del factor trabajo aportados por las unidades familiares) están determinados exógenamente.

3 Publicada originalmente en 1941 por Harvard University Press (Cambridge, Massachusetts). La segunda edición de la obra cubre un período mayor, el de 1919-1939, incorporando los resultados del cuadro más reciente, y fue publicada en 1953, en esa ocasión por Oxford University Press, Nueva York.

4 Un libro del propio Leontief, *Input-Output Economics*, Oxford University Press, Nueva York, 1966, reúne varios artículos en los que el autor aplica su método al examen de problemas económicos concretos. La obra contiene además dos artículos en los que se explican el cuadro y el método de insumo-producto y un trabajo que analiza el nivel de desarrollo alcanzado por un país en función del grado de integración intersectorial que ha logrado.

5 W. Leontief y miembros del Harvard Economic Research Project, *Studies in the Structure of the American Economy*, Oxford University Press, Nueva York, 1953, cap. 3.

tan acervos o *stocks*, como los de capital de los diversos sectores. El llamado análisis multirregional de insumo-producto,[6] conforme al cual una economía se representa como un conjunto no sólo de ramas productivas interdependientes sino, además, de regiones interrelacionadas, es otra ramificación reciente de su método a la que ha contribuido el profesor Leontief.

Si bien su mayor aportación a la economía ha sido la del análisis de insumo-producto, enorme por sí sola, la obra de Wassily Leontief no se ha circunscrito exclusivamente a este campo. En la teoría del comercio internacional, por ejemplo, dos contribuciones suyas han sido relevantes.

La primera es un breve artículo[7] escrito en 1933, que las antologías más recientes aún recogen como lectura obligada para los estudios del tema. Se trata de una de las primeras exposiciones del uso de instrumentos diagramáticos como las llamadas curvas de transformación y de indiferencia social en la determinación del equilibrio en el comercio internacional.

Una segunda aportación[8] a este campo es un trabajo elaborado en 1953 que informa sobre un sorprendente hallazgo acerca de la naturaleza de la ventaja comparativa de Estados Unidos. Partiendo de la teoría Heckscher-Ohlin del comercio internacional, conforme a la cual un país exportaría bienes cuya producción es intensiva en el factor relativamente abundante, Leontief se propuso someter a prueba la hipótesis de que Estados Unidos, el país con la mayor dotación de capital, exporta bienes intensivos en este factor. Los resultados de esa prueba, que hace uso de la matriz de insumo-producto, no son los que se hubieran previsto de acuerdo con la teoría. Indican que Estados Unidos exporta bienes intensivos en mano de obra e importa productos intensivos en capital. La inesperada conclusión, bautizada como la "paradoja de Leontief", desató una animada controversia teórica, que hasta la fecha no ha terminado, en la cual los participantes han propuesto diversas explicaciones de los resultados obtenidos. Suscitó, asimismo, críticas a los supuestos y las mediciones que había usado el autor, quien a su vez replicó en una segunda investigación[9] sobre el tema, en la que afinó las mediciones y reforzó sus argumentos.

Las abstracciones de la economía matemática y los largos años transcurridos en el claustro académico no han alejado al profesor Leontief de una actitud crítica frente al curso que viene siguiendo en años recientes el quehacer de los economistas. En su último discurso como Presidente de la American Economic Association,[10] cargo que ocupó durante 1970, Leontief reprochó a sus colegas por incurrir en lo que él considera una insistencia desmedida en la teorización abstracta y la elaboración vana de modelos, y por relegar a un plano muy secundario la obtención y el análisis de la información empírica que debe servir como base de las teorías. Expresó su insatisfacción a causa de los "instrumentos científicos evidentemente inadecuados" con que los economistas actuales intentan abordar los problemas prácticos. Y en un pasaje que constituye un ataque apenas velado contra las opiniones de Milton Friedman[11] al respecto, censuró "la insostenible posición metodológica, ciertamente cómoda, según la cual un teórico no necesita verificar directamente los supuestos sobre los cuales decide basar sus argumentos deductivos, siempre y cuando las conclusiones empíricas parezcan estar en lo correcto".

Opiniones con un tono igualmente crítico ha expresado el profesor Leontief sobre la política económica de Mr. Nixon: "Su programa de corto plazo no está funcionando muy bien; y la política de largo plazo, lamento decirlo, parece favorecer a la gente que ya posee mucho".[12]

Siendo su posición política más bien de izquierda dentro del estrecho espectro de opciones de su país adoptivo, Leontief fungió como asesor económico del derrotado candidato presidencial George Mc Govern. Durante el movimiento estudiantil de 1969 en Harvard, se unió a la "fracción liberal", compuesta por profesores jóvenes, y ha apoyado la idea de que esa Universidad contrate a economistas "radicales" como catedráticos.

Preocupado por estar al tanto de lo que sucede en el mundo contemporáneo, Leontief ha visitado, entre otros países, Cuba[13] y, transcurridos más de cuarenta años desde su primera estadía ahí, China,[14] cuyo desarrollo económico lo ha impresionado muy positivamente.

Con el Premio Nobel de Economía 1973, concedido por tercera vez a un profesor de Harvard,[15] la Real Academia de Ciencias de Suecia ha rendido merecido reconocimiento a Wassily Leontief y su obra, emparentada con las de economistas de la talla de Quesnay, Marx y Walras.

6 W. Leontief y Alan Strout "Multiregional input-output analysis", capítulo 11 de *Input-Output Economics, op. cit.*

7 "The Use of Indifference Curves in the Analysis of Foreing Trade" apareció originalmente en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 47 (1933), pp. 493-503. Lo han recopilado H. S. Ellis y L. A. Metzler en *Readings in the Theory of International Trade*, Allen and Unwin, 1949, pp. 229-238, y J. Bhagwati en *International Trade, Selected Readings*, Penguin Modern Economics, 1969, pp. 21-29.

8 "Domestic Production and Foreign Trade: the American capital position re-examined", en *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97, núm. 4, septiembre de 1956, pp. 332 y *ss.* Reimpreso como capítulo 4 de W. Leontief, *Input-Output Economics, op. cit.*, pp. 68-99, y en Bhagwati, *op. cit.*, pp. 93-139.

9 "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", en *Review of Economics and Statistics*, vol. 38, noviembre de 1956, pp. 386 y *ss.* Otro artículo en que Leontief se ocupa del comercio internacional y el cual conviene mencionar por estar disponible en español, es "Exportaciones, importaciones, producción nacional y ocupación", publicado en *El Trimestre Económico*, vol. XIV, núm. 53. La misma revista ha recogido, del mismo autor, "Producción, ocupación, consumo e inversión", vol. XII, núm. 46, y "Nota técnica sobre preferencia en el tiempo, productividad del capital, estancamiento y crecimiento económico", vol. XXV, núm. 99.

10 "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts", en *American Economic Review*, vol. LXI, núm. 1, marzo de 1971, pp. 1-7.

11 Véase Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, The University of Chicago Press, 1935, pp. 3-43.

12 *The New York Times*, 19 de octubre, 1973.

13 Véase W. Leontief, "Apuntes sobre un viaje a Cuba", en *Investigación Económica*, revista de la Escuela Nacional de Economía, UNAM, vol. XXX, núm. 117, México, enero-marzo de 1970, pp. 5-22.

14 El reciente viaje a China lo hizo en compañía de sus colegas James Tobin y J. K. Galbraith. Sobre el libro en que este último consigna sus impresiones, véase la nota bibliográfica de J. E. Navarrete en *Comercio Exterior*, México, septiembre de 1973, p. 920.

15 Los anteriores laureados de esa Universidad fueron Simon Kuznets (1971) de origen ruso, igual que Leontief, y Kenneth J. Arrow (1972), quien compartió el premio con John R. Hicks, de la universidad británica de Oxford.

Bibliografía

PRESENCIA Y PROYECCION DE LA CEE

El tercer mundo frente al Mercado Común Europeo, ANTONIO GAZOL SANCHEZ, Fondo de Cultura Económica, colección Archivo del Fondo (1), México, D. F., 1973, 110 pp.

Puede afirmarse que este breve y sustancioso libro es una síntesis histórica de la Comunidad Económica Europea y también un esperanzador bosquejo de las perspectivas que ese conglomerado ofrece al Tercer Mundo y, más particularmente, a América Latina. Para trazar un panorama completo sobre el tema de la integración económica, el autor se remonta a la época que precedió a la segunda guerra mundial, época que reveló "posiciones estrechamente nacionalistas, semejantes en mucho a lo que más adelante constituiría el eje de la filosofía económica del nacionalismo, del fascismo y del falangismo". Recuerda la concepción de Unión Europea preconizada por el estadista francés Arístides Briand y señala el fracaso de esa idea europeísta que se apoyaba fundamentalmente en la reconciliación de Francia y de Alemania. La realidad europea al finalizar la segunda conflagración mundial requería la adopción de una política firme, internacionalmente solidaria, apoyada en intereses comunes, con un sentido progresista. La integración se fundó, desde el primer instante, en las condiciones del comercio internacional, tendiendo a disciplinar la autonomía de las políticas comerciales de tal forma que se atenuaran los problemas de los pagos mundiales.

Alude el autor a la creación y funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) —poco feliz, en esencia, para la reorganización del comercio mundial que se pretendía, puesto que la filosofía librecambista contenida en él "no constituía un instrumento que ayudara a la expansión europea"— y menciona, asimismo, las relaciones del Plan Marshall, cuyo objetivo consistió más que en contribuir a la restauración de las economías europeas, en proveer a esos países de recursos monetarios para que adquirieran mercancías norteamericanas, con lo que Estados Unidos fortaleció su comercio, aun cuando —justo es reconocerlo— no fuera estéril para Europa tal ayuda.

La Organización Europea de Cooperación Económica, más tarde Organización de Cooperación de Desarrollo Económico y la Unión Europea de Pagos fueron, con la formación del Benelux (Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos), los primeros intentos efectivos de integración europea, surgiendo luego la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero y, por fin, el Tratado de Roma que introdujo los mecanismos de carácter fiscal susceptibles de regular el comercio entre los estados miembros y de impulsarlo en los términos básicos de lo que habría de ser el Mercado Común. Este se extiende a la agricultura y al comercio de productos agrícolas, por lo que el funcionamiento del sector en su conjunto está orientado por la política común adoptada en esta materia. El tratado de Roma también contiene medidas comunes para la libre movilidad de los factores de la producción (libre circulación de los trabajadores que lleva consigo la abolición de todo tipo de discriminación en lo que se refiere al trabajo, su remuneración y otras condiciones; la libertad de establecimiento y prestación de servicios en cualquier lugar de la Comunidad, y la libre circulación de capitales, necesaria para la expansión económica de la región). Sin embargo, en el Tratado de Roma no es explícita la idea de la formación de una unión monetaria, pero la comunidad ha podido concertar una serie de medidas comunes tendientes al enfrentamiento afortunado de las crisis monetarias y a evitar, por consiguiente, desequilibrios en las balanzas de pagos.

Considera el autor que, sin entrar a analizar conceptos políticos, como el de la auténtica representatividad, en términos de democracia efectiva y no abstracta, lo real es que en países de una añeja tradición cultural y política, no es común que los gobiernos actúen en contra de lo que son los intereses mayoritarios, y aquí parece insinuar la supeditación de una unión a la observancia de los postulados democráticos por parte de los regímenes de los países que la integran.

Seguidamente, el autor aborda el tema de la Comunidad Económica Europea en el comercio mundial, señalando que la influencia de aquélla se extiende a un gran número de naciones, principalmente del Mediterráneo y Africa, con las que ha concertado convenios de asociación o comerciales. Las exportaciones realizadas por la CEE, incluyendo al Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, constituyen 41% de las mundiales, en tanto que sus importaciones representan 40%. Esta elevada participación en el comercio mundial refleja, por una parte, el amplio mercado que representan los países de la Comunidad para productos de otras naciones y, por otra, la posición competitiva que han ido alcanzando los productos comunitarios en los mercados internacionales. Como una muestra de esta competitividad, baste citar que la participación de la Comunidad de los Nueve en la exportación mundial de manufacturas es de 45%, considerablemente superior si se compara con la registrada en Estados Unidos (18%) y con la de Japón (11.0%),

que son competidores de la Comunidad en el ramo de productos manufacturados.

Apunta el autor que así como las relaciones comerciales con los países en desarrollo registran un saldo desfavorable para la Comunidad, la participación de estos países en el mercado de la CEE se ha ido reduciendo al pasar de 23.5% en 1964, a alrededor de 18% en 1970. Las importaciones totales de la Comunidad aumentan en más de 13.5% cada año, en tanto que las procedentes del mundo en desarrollo sólo crecen en poco más de 8%, y que el mayor campo de negociaciones de la Comunidad no es con los países en desarrollo, sino con los industrializados.

Subraya que la existencia de un bloque de nueve países con un mercado de más de 250 millones de habitantes, que en conjunto producen por un valor aproximado de 630 000 millones de dólares y que exporta poco menos de 115 000 millones de dólares, es algo que no puede pasar inadvertido a ningún observador de las tendencias económicas contemporáneas. Las consecuencias que se derivan de esta realidad son que existe una política comercial común, esto es, que el 40% de las importaciones mundiales está reglamentado por principios comunes o, mejor dicho, por un solo principio que es la fusión, la integración de normas e instrumentos de política comercial que hasta hace algunos años estaban separados y, en más de un caso, eran divergentes entre sí. Y que desde enero de 1973 la política comercial de los países miembros es responsabilidad exclusiva de las instituciones comunitarias y no de los estados; que el 41% de las exportaciones mundiales están promovidas y estimuladas por sistemas que parten de principios comunes en materia fiscal y financiera y por las ventajas que en productividad y eficiencia han derivado de una mejor asignación de recursos y una localización más conveniente, ajena a criterios nacionalistas.

No obstante las vicisitudes pasadas, el autor estima evidente que años después de la firma del Tratado de Roma en marzo de 1957, la Comunidad Económica Europea ha sido un éxito. Se muestra un tanto escéptico, con base en textos y declaraciones de estadistas, en cuanto al cumplimiento, en un plazo que no fuera muy lejano, de ese objetivo de cooperación y ayuda eficaz a las regiones menos favorecidas y en esta posición de pesimismo va implícito precisamente el fondo del problema.

Examina más adelante otros aspectos de indudable interés, como el relativo a los efectos de la integración europea sobre el nivel de empleo, a las diferencias de los niveles de salarios existentes en Europa y a las cuestiones de índole monetaria, y alude a la pugna comercial entre Estados Unidos y Europa occidental y a las repercusiones que ella tiene sobre el Tercer Mundo; considera que sería útil revisar la cuestión de qué necesitan en términos de mercado para productos y capitales los países de la Comunidad Económica Europea y en términos, también, de fuentes de aprovisionamiento de materias primas, de productos alimenticios y de energéticos.

Enumera seguidamente los compromisos de la Comunidad, consignados en el Tratado de Roma y cita algunos indicadores económicos reveladores de qué parte de esos compromisos se ha cumplido ya; principalmente se destaca que la mano de obra desplazada de las labores agrícolas ha podido ser absorbida por otros sectores productivos, como resultado de la política de libre movilidad, la ampliación del espacio económico y el crecimiento de las exportaciones, que han contribuido fundamentalmente a crear nuevas fuentes de trabajo. Por otro lado, el producto nacional bruto por habitante ha crecido, de 1960 a 1970, a una tasa media anual de 4.3%, que es superior a la registrada para el mismo período en el resto de los países industrializados. Sin embargo, esta expansión ha ido acompañada de problemas inflacionarios que en 1972 fueron análogos o superiores a los ocurridos en otros países.

Señala el autor que a partir de la firma del Tratado de Roma las relaciones de la Comunidad con el Tercer Mundo se intensificaron. Se refiere a los numerosos convenios establecidos con los estados africanos cuyos territorios son ricos en recursos naturales necesarios al desarrollo de la Comunidad y menciona los convenios de Yaundé y de Arusha que regulan la política económica entre los países africanos de la CEE, creando instituciones especiales al respecto. También consigna esta obra cuánto se ha logrado en el establecimiento de otros nexos con países de la Comunidad Británica, como Australia y Canadá, aunque no figuren en las negociaciones de Gran Bretaña con la CEE; los arreglos establecidos con Nueva Zelandia y la situación prevaleciente en los países del Mediterráneo, etc., y examina brevemente los resultados de deliberaciones sostenidas para llegar a un Sistema General de Preferencias Arancelarias, sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo. Considera dudoso el autor que de todos los mecanismos establecidos se extraigan beneficios sustanciales para los países en desarrollo; por el contrario, cree que los beneficios que puedan derivarse los aprovechen, en primer lugar, las compañías extranjeras instaladas en los países pobres, por la simple razón de que las empresas nacionales son menos competitivas que aquéllas. Las corporaciones multinacionales podrán beneficiarse, por medio del sistema, de los bajos salarios y otras ventajas de costo de los países pobres.

En cuanto a América Latina, recuerda que en 1963 se estableció, por primera vez, un grupo de contacto entre los servicios de la Comisión de la CEE y los representantes latinoamericanos ante la Comunidad. La CEE había presentado ya una especie de programa comunitario en el que se señalaba su deseo de encontrar las bases para una acción común con América Latina en todo lo referente al comercio, y, en especial, a los precios de los productos básicos (café y cacao). Por su parte, los países latinoamericanos presentaron en 1966 un memorándum donde se expresaba la preocupación por los efectos que tendrían para sus exportaciones algunos aspectos de la política agrícola común de la CEE y el régimen preferencial otorgado a los países africanos y se sugerían medidas concretas para resolver la situación. Esas medidas abarcaban desde las condiciones de acceso y de comercialización de los productos básicos y de las manufacturas y semimanufacturas procedentes de América Latina, hasta el otorgamiento de asistencia técnica y el establecimiento del sistema de preferencias arancelarias, no recíproco y no discriminatorio, para los productos manufacturados y semimanufacturados originarios de los países en desarrollo.

El libro menciona luego las actividades de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA) y después se hace eco de las dos tendencias existentes en las relaciones de la CEE con el Tercer Mundo, tendencias que juzga contradictorias entre sí: *1)* la actitud europea de mantener, con matices distintos, su hegemonía política en Africa y otros territorios de ultramar, para lo cual coloca a estos países frente al resto del

mundo en desarrollo: la "división del Tercer Mundo, que no es de ninguna manera casual, sólo beneficia a la Comunidad (y, por extensión, a todos los países desarrollados), que no desea negociar con un bloque realmente unido y coordinado", y *2)* la presencia —actual y futura— de la Comunidad Económica Europea que la orilla a replantear sus relaciones con el Tercer Mundo en un sentido más realista y de mayor comprensión. Agrega que la Comunidad ha manifestado deseos de ponerse a la cabeza de las naciones ricas en lo que concierne a la política de ayuda para el desarrollo, "coyuntura que puede y debe ser aprovechada antes de que la Comunidad imponga unilateralmente sus condiciones, o que los países en desarrollo vuelvan a desempeñar el triste papel de peones en el tablero de ajedrez en que los grandes intereses políticos y económicos han convertido a la economía mundial".

La última parte de este valioso trabajo se dedica al estudio de las relaciones de México con la CEE. En ella se señala, entre otras cosas, que el acercamiento comunitario al mundo en desarrollo plantea una excelente oportunidad en la coyuntura de la política económica de México en lo que se refiere a diversificación de mercados, proveedores y fuentes de capital y de tecnología. Se añade que, "debido al interés que existe en Europa por invertir en México, es necesario incluir en el convenio proyectos de coinversión, dentro de los marcos previstos en la reciente legislación mexicana en materia de inversiones extranjeras y en la política de desconcentración industrial". Además, se hace hincapié en la necesidad de un convenio México-CEE ante el saldo comercial negativo para México, que en 1971 fue de 330 millones de dólares. Un convenio que acercara a México con la CEE contribuiría a eliminar el elevado grado de concentración respecto a Estados Unidos de las relaciones económicas internacionales del país. El 70% de las exportaciones mexicanas se dirige a Estados Unidos, y 61% de las importaciones mexicanas proviene también de ese país, con lo cual se cierra el círculo de dependencia del comercio exterior mexicano, siendo además imperativa la necesidad de diversificar las fuentes de financiamiento externo de la economía mexicana. De la inversión extranjera directa en México, el 79% corresponde a inversiones norteamericanas y aproximadamente sólo el 9% a inversiones procedentes de los países comunitarios. · ALFONSO AYENSA.

LA DANZA DE LOS GIGANTES

Las empresas multinacionales, CHRISTOPHER TUGENDHAT, Alianza Editorial, El Libro de Bolsillo, Madrid, 1973, 312 pp.

La rápida expansión de las llamadas "empresas multinacionales" como la Ford, IBM , General Motors, SKF, Phillips, etcétera, ha captado la atención de no pocos observadores y, en general, de todo aquel que se preocupa por el presente y el futuro del mundo. El tema de las empresas multinacionales no es nuevo. Desde su aparición, estas compañías crearon curiosidad y controversia y generaron una abundante bibliografía, que generalmente proviene de los países industrializados y que hace caso omiso de las verdaderas necesidades que existen en los países subdesarrollados.

El libro de Christopher Tugendhat se presenta como un estudio bien documentado sobre algunos aspectos sobresalientes de este tipo de empresas; por la manera de tratar el tema y el lenguaje que se utiliza, resulta accesible al gran público.

Como apologista de las empresas multinacionales, Tugendhat desarrolla, a lo largo de la obra, su preocupación por armonizar el interés de esas compañías con el sentimiento nacionalista de los países en que operan sus filiales, tratando de limar los obstáculos que se levantan al desarrollo de aquéllas. Quizá por ello, en la primera parte, al describir la evolución histórica de las empresas multinacionales, el autor excluye a los países del "Tercer Mundo" y limita su trabajo a los países de Europa occidental y a Estados Unidos.

En esta sección, Tugendhat apunta los antecedentes de la actual situación y describe la forma como han evolucionado las grandes empresas hasta convertirse en la moderna empresa internacional, que tiende a dominar la economía del mundo capitalista.

Aquí, el autor destaca la forma tan avanzada en que operan, a través de la dirección centralizada, resultado del perfeccionamiento de la técnica de la comunicación, que transforma a la oficina matriz en el nudo de la red integradora y le permite un control completo sobre las filiales más alejadas geográficamente. Esto en primer lugar.

En segundo lugar, como otra de las características de las multinacionales, el autor apunta la creciente importancia que tienen en la vida económica e industrial de las naciones más poderosas, a través de la influencia que han adquirido en las industrias y en el flujo comercial entre los países desarrollados. Así, dice Tugendhat, "el papel de las empresas internacionales fue muy reducido hasta después de la segunda guerra mundial, como lo demuestran los datos de las inversiones directas de Estados Unidos en Europa. En 1929 su valor contable total, incluidos los negocios de todo tipo, ascendía solamente a 1 400 millones de dólares... y en 1969 el importe total ascendía a 21 554 millones de dólares, de los cuales 12 225 millones correspondían a las empresas manufactureras y 4 805 a las compañías petroleras".

El desarrollo que alcanzaron en poco tiempo, amparadas por diversos mecanismos protectores, fue sorprendente, ya que al introducir derechos arancelarios los gobiernos estimulaban a las empresas internacionales a invertir en esos países a fin de romper el bloqueo que la política proteccionista les imponía.

La expansión de filiales en diversos "países huéspedes" se apoyaban en dos principios básicos: entorpecer o bloquear a las empresas competitivas, aun a costa de grandes pérdidas y, al mismo tiempo, "conseguir las máximas economías de escala concentrándose en un trabajo claramente definido y delimitado".

La rivalidad entre los estados industriales más poderosos quedó zanjada al término de la segunda guerra mundial. Mientras los estados europeos requerían de grandes recursos para reconstruir sus intalaciones industriales y restañar las heridas sufridas en la guerra, las instalaciones industriales de Norteamérica no habían sufrido daño alguno y su capacidad productiva rebasaba las necesidades internas, lo que permitió a Estados Unidos convertirse en el primer Estado capitalista y lograr una

posición ventajosa sobre las empresas europeas, algunas de las cuales adquirió, bien por compra, bien por fusión de capitales.

A partir de 1945, ese país logró importantes avances en el campo de la tecnología y poseyó el mercado más rico del mundo en bienes y servicios, sin tener fuertes presiones competitivas, provenientes del exterior.

Así, entre las diez principales empresas miltinacionales destacan ocho que tienen su sede en Estados Unidos. La producción de ellas rebasó, en 1971, los 3 000 millones de dólares, cantidad superior al PNB de cada uno de más de 80 países; además les corresponde más de la mitad del valor total calculado de las inversiones directas del mundo: 165 000 millones de dólares.

La magnitud de tales empresas las convierte en amenaza directa a la libertad de los países en que operan, ya que al presentarse una situación crítica para su crecimiento pueden, a base de transferencias, crear situaciones de gran inestabilidad en ellos. Ejemplo de tal actitud son, en nuestros días, la ITT y la Kenecot, en Chile.

En la segunda parte de su exposición, Tugendhat destaca la organización, el funcionamiento y los aspectos más relevantes de la política de financiamiento de las empresas multinacionales.

En cuanto a la organización, el autor la describe como parecida "a la que existe entre el cuartel general de un ejército y los jefes de las unidades en el campo de batalla", a los cuales los límites a su autoridad les son impuestos desde el cuartel central que, a la vez, se ocupa de la estrategia general sobre políticas de precios, transferencias de capital, etcétera, hasta llegar a los resultados globales, con los que se juzga la actuación de las filiales.

En cuanto a los aspectos financieros, además de describir con detalle el funcionamiento del mercado de eurodólares, que cobra cada día mayores dimensiones, Tugendhat explica con sencillez el financiamiento interno de las multinacionales, y resalta, en primer lugar, que las políticas financieras de las filiales se elaboran a partir de los objetivos e intereses de la oficina matriz, a la que aquéllas deben proporcionar un beneficio. Esto convierte a las filiales de más éxito, escribe el autor, en exportadoras netas de capital desde el país en que operan, pudiendo llegar a provocar graves desajustes en la economía nacional. En segundo lugar, afirma que la empresa multinacional trata de proveerse de dinero a una escala muy grande, lo que ha desarrollado el mercado del eurodólar. Ello no quiere decir que las filiales únicamente saquen dinero del país en el que operan. En su lugar, las filiales de las multinacionales realizan trabajos que rebasan el alcance de los recursos financieros de la industria y el gobierno del país huésped. En tales circunstancias pueden influir de varias formas en los lineamientos de la política económica del país, e incluso obstaculizar su desarrollo, con sólo transferir sus recursos monetarios a otras filiales.

Dada la preponderante posición de las empresas multinacionales, el autor afirma que "ha llegado la hora en que los gobiernos de todo el mundo decidan el comportamiento que deben adoptar frente a las grandes empresas multinacionales que se han desarrollado en los últimos ventincinco años", con objeto de establecer una misma base para su funcionamiento en todas partes y evitar la competencia entre los gobiernos para atraer nuevas inversiones.— BENITO VALDEZ y ANGEL SERRANO.

LA TRASMISION DE TECNOLOGIA A LOS PAISES EN DESARROLLO

Pautas para la adquisición de tecnología extranjera por los países en desarrollo, ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI), Viena-Nueva York, 1973, 61 pp.

Refiriéndose de una manera especial a los acuerdos de licencia para la trasmisión de tecnología, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial ha publicado recientemente un estudio preparado por el Dr. Rana K. D. N. Singh, ex secretario del Ministerio de Desarrollo Industrial de la India, en colaboración con la Secretaría de la ONUDI, en el que se examina con amplitud el tema de la transferencia de conocimientos técnicos (*know-how*) y la cooperación internacional indispensable para el desarrollo de los países menos avanzados y se esbozan algunas fórmulas encaminadas a resolver este problema de creciente complejidad.

Como es obvio, desde el punto de vista de los mencionados países, la obtención de tecnología extranjera mediante acuerdos de licencia constituye una cuestión ardua, ya enfrentada por las Naciones Unidas en diferentes ocasiones en el curso de los últimos diez años. De todos es conocida la intensa corriente de tecnología que circula entre los países industrializados, lo que contribuye a que sea mayor el desnivel que, en este ámbito, existe entre aquéllos y los países en proceso de desarrollo que no pueden contrastar entre sí más que sus insuficiencias y sus esperanzas. De esto se deduce la urgencia de considerar cuáles serán los caminos más adecuados —y más en consonancia con la realidad respectiva— para asimilar las novedades científicas y técnicas y aplicarlas, por etapas, en cada país, sin perder de vista las diferencias y las circunstancias nacionales.

Hay en la actualidad una copiosa literatura sobre las licencias para la trasmisión de tecnología, pero la mayor parte de esa información trata de las cuestiones que se plantean a las empresas de países industrializados. En cambio, escasean los datos sobre la trasmisión de tecnología a países en desarrollo. Sólo en unos pocos de estos países se ha reunido y analizado información sobre licencias; sin embargo, todo examen de la cuestión de las licencias habrá de basarse necesariamente, en gran parte, en el conocimiento y la experiencia generales adquiridos en los países industrializados.

En la obra comentada se manifiesta que la cooperación en el campo tecnológico suele basarse en licencias de tecnología, en las cuales, con arreglo a condiciones mutuamente convenidas, se otorga el derecho a utilizar una tecnología patentada, con fines de fabricación y de comunicación de los conocimientos técnicos conexos. En la mayoría de los casos dichos convenios son el resultado de una transacción entre dos empresas, con poca o ninguna intervención de los gobiernos, limitándose, en muchos casos, a derechos de explotación de patentes y marcas, si bien esta tecnología comprende a menudo información técnica y técnicas de procesos que, aunque no están patentadas, pueden tener carácter confidencial. Como es fácilmente comprensible, la concesión del uso de una patente devenga regalías pagaderas mediante entregas únicas o periódicas de efectivo, dividendos —cuando los pagos adoptan la forma de capital— y venta de prototipos y de componentes.

En general, el que otorga la licencia percibe ingresos sin necesidad de efectuar nuevos gastos de capital. El precio de una tecnología determinada y la naturaleza del contrato correspondiente dependen, en esencia, de la posición y de la fuerza negociadora relativas de las dos partes, de la naturaleza de la tecnología —particularmente, de la medida en que pudiera ser remplazada la que ya existe— y de las ventajas que reporte a cada una de las partes. En la actualidad es Estados Unidos la fuente más importante de tecnología, debido en especial a la situación de amplia ventaja tecnológica lograda por muchas corporaciones multinacionales radicadas en dicho país. Por consiguiente, Estados Unidos ha sido el mayor receptor de pagos por tecnología (más del 50% del total de las cantidades pagadas en el mundo por ese concepto en los últimos dos decenios). Al mismo tiempo, a Estados Unidos ha llegado también mucha tecnología, procedente casi siempre de países de la Europa occidental. Se ha estimado que, exluyendo las transacciones entre países con economías de planificación centralizada y las realizadas entre éstos y los países en desarrollo, el volumen total de la corriente de pagos por tecnología ascendió probablemente a unos 1 000 millones de dólares en 1964, y que el aumento medio anual de ese volumen durante el período 1957-1966 fue superior al 15%. Por otra parte, ha sido Japón el país en que se registra el aumento más importante de los pagos al exterior por concepto de tecnología, pagos que aumentan a un ritmo muy rápido —de 15 al 18 por ciento anual— desde 1957.

Se indica en la obra que la corriente de tecnología dirigida hacia los países en desarrollo ha sido limitada; y los pagos directos efectuados por estos países a cambio del derecho de utilizar patentes, licencias, *know-how* y marcas, representan una proporción bastante pequeña de los pagos totales efectuados por concepto de tecnología. Es de suponer que, a medida que se desarrollen las empresas manufactureras de esos países, aumentará la corriente de conocimientos especializados en forma de licencias de tecnología. En la India, por ejemplo, los pagos medios anuales por concepto de tecnología supusieron más de 40 millones de dólares en el período 1967-1969; y los pagos efectuados por ciertos países latinoamericanos, como México, Argentina y Brasil, fueron muy superiores. Análogo aumento viene registrándose en la mayoría de los países en desarrollo con índices de crecimiento industrial considerables.

La ONUDI advierte que, al promover la trasmisión de tecnología a los países en desarrollo, hay que tener en cuenta ciertos principios básicos: la corriente de tecnología deberá bastar para satisfacer las necesidades básicas de la industrialización y para colmar las principales lagunas tecnológicas y de producción existentes en los programas industriales nacionales; la tecnología extranjera deberá asimilarse de manera efectiva en el plazo más breve posible y adaptarse a las condiciones locales; *sólo se deberán adquirir tecnologías específicas a un costo razonable y en condiciones aceptables*; y, como el costo de la tecnología puede resultar muy alto, especialmente para los países en desarrollo, *convendrá establecer ciertas prioridades generales y actuar con criterio selectivo*. Así, hay que establecer un equilibrio armonioso entre la necesidad de fomentar la capacidad autóctona de investigación y desarrollo tecnológico y la de asegurar que la economía avance al compás de la evolución tecnológica mundial mediante la adquisición de tecnología y *know-how* para los sectores industriales clave.

Apunta este trabajo que, en general, para la trasmisión de tecnología a los países en desarrollo se aplican formas distintas a las que suelen darse cuando la trasmisión se efectúa entre empresas de países industrializados. Las empresas de los países en desarrollo adquieren tecnología compuesta, más bien que un *know-how* específico protegido por patentes o marcas, que es la forma que suele tomar la trasmisión de tecnología en los países industrializados. Débese ello a que el nivel general de los conocimientos teóricos y prácticos existentes en el sector manufacturero suele ser muy inferior en los países en desarrollo y, por consiguiente, la trasmisión de la tecnología correspondiente a un proceso o producto específico ha de ir acompañada, a menudo, de asistencia técnica. La tecnología trasmitida a los países en desarrollo afecta, a la vez, al establecimiento de empresas industriales y a su explotación.

En cuanto a la asistencia técnica se señala que el establecimiento de empresas manufactureras en países en desarrollo exige frecuentemente la presencia de tecnólogos extranjeros en más de una de las etapas, incluso en los estudios de viabilidad, los servicios de ingeniería básica y la construcción.

La aportación de tecnología a los países en desarrollo se realiza como parte de la inversión extranjera directa. Tanto en la esfera de las actividades primarias (industria extractiva), en la producción de bienes de consumo o en la de productos intermedios y en un amplio campo de bienes técnicos y productos químicos, una importante corriente de técnicas y procesos nuevos ha seguido a las inversiones de capital extranjero, efectuadas principalmente por sociedades multinacionales, las cuales han invertido en los países en desarrollo para proteger mercados existentes, para crear nuevos mercados, para salvar prohibitivas barreras aduaneras y restricciones a la importación, para aprovechar la baratura de la mano de obra y la existencia de aptitudes profesionales, y para descubrir o proteger fuentes de materias primas. Suelen actuar mediante sucursales y filiales de plena propiedad, fundando a menudo, por separado, compañías —también de su plena propiedad— para la comercialización y la distribución. Ahora bien, en los últimos dos decenios muchos países en desarrollo han ido sintiendo creciente preocupación por los costos totales de esas inversiones, por lo que tienden cada vez más a regular y limitar la participación de empresas foráneas.

Las disposiciones adoptadas para la trasmisión de tecnología entre la compañía matriz y la sucursal o filial varían considerablemente. En algunos casos, la compañía matriz, que controla plenamente la sucursal o filial, no cobra la tecnología suministrada, y cuida de aportar el volumen de tecnología que considera apropiado a las necesidades de la sucursal o filial. En otros casos, se pide a la filial extranjera que contribuya a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico de la compañía matriz, por lo general pagando un pequeño porcentaje del giro de negocio total. A veces se pide a las filiales que paguen una suma global, o determinado porcentaje —de modo similar al pago de regalías— a cambio de la asistencia y de los servicios tecnológicos específicos que la compañía matriz proporciona.

Muchos países en desarrollo se esfuerzan por reforzar sus servicios técnicos autóctonos, especialmente las organizaciones de ingenieros consultores. Cuanto mayor sea la participación local en la planificación y ejecución de proyectos, incluso en las primeras etapas del desarrollo industrial de un país, tanto más rápidamente se desarrollarán los servicios.

En realidad todos los esfuerzos tienden a la rápida formación de personal especializado en todos los aspectos auxiliares relacionados con la trasmisión de tecnología, a fin de que, a la larga, los acuerdos sobre licencias de tecnología entre empresas de países en desarrollo y de países industrializados se asemejen, sustancialmente, a los acuerdos entre empresas de países industrializados.

Se agrega en este estudio que conviene vincular la tecnología con las posibilidades del país en cuanto a materias primas y a formación de aptitudes profesionales. A menudo, la tecnología extranjera adquirida por los países en desarrollo exige considerables importaciones no sólo de componentes sino también de materias primas industriales. Si existe otra tecnología que en un futuro relativamente próximo permita aprovechar más plenamente los materiales del país, incluidas las materias primas industriales que hayan de producirse en su territorio, esa tecnología será la que convenga. Esto se aplica en particular a las industrias elaboradas, incluidas las de productos químicos, pero también puede aplicarse a las industrias mecánicas en lo que respecta al suministro de componentes. La vinculación de la tecnología a las aptitudes profesionales existentes en el país y al desarrollo potencial de esas aptitudes es necesaria no sólo para crear empleo y elevarlo al máximo sino también para absorber, dentro del plazo del acuerdo, el *know-how* importado.

Se recogen luego en este estudio las estipulaciones que rigen en general en los diferentes países, abarcando la relacionada con la remuneración de la tecnología; la duración de los acuerdos; el acceso a los perfeccionamientos que se introduzcan; la exclusividad o no exclusividad; la transferibilidad a terceros; la cláusula de secreto y las restricciones aplicables a los licenciatarios. Se alude, por último, a la función que compete a los gobiernos en la materia y a los aspectos jurídicos de las licencias correspondientes.– ALFONSO AYENSA

SOBRE EL COMERCIO DESIGUAL

Comercio internacional e imperialismo, OSCAR BRAUN, Siglo XXI Argentina Editores, S. A., Argentina, s.f., 129 pp.

El valioso contenido de *Comercio internacional e imperialismo* está formado por una crítica a la insuficiencia de los enfoques de las teorías sobre el capitalismo, tanto marxista como no marxista, para explicar: *1)* "por qué el imperialismo mantiene en el atraso a los países dependientes", y *2)* "por qué los países imperialistas necesitan de la existencia de países dependientes y pobres". Para entrar en materia el autor inicia su trabajo haciendo una presentación de las cuatro etapas principales en la relación imperialista y de los aspectos más importantes de cada una de ellas, llegando a establecer la tesis de que "El imperialismo contemporáneo se explica por el intercambio desigual, es decir, por la ventaja que a los países imperialistas les representa el comprar barato y vender caro". Este es el elemento fundamental de la cuarta etapa cuyo estudio integra la mayor parte del presente trabajo. Este estudio lleva al autor a proponer los elementos que debería incluir una teoría del imperialismo que explicara en forma más satisfactoria los problemas a los que se enfrentan actualmente los países dependientes. Tal es el caso, por ejemplo, del estudio de la función que cumplen en el análisis global cada una de las variables que permiten definir a los países imperialistas y a los países dependientes, esto es, "nivel relativo de desarrollo de las fuerzas productivas, tipos de productos que importan y exportan, flujos de capital y nivel relativo y salarios", entre otras.

El libro está integrado por dos capítulos y tres apéndices. En el capítulo I, el autor, inicialmente a través del modelo de Sraffa y, posteriormente, con otros ejemplos prácticos, demuestra numéricamente cómo se deterioran los términos de intercambio de los países dependientes y "cómo la miseria de los países dependientes puede, a través del comercio desigual, no ser más que el correlato necesario de la prosperidad de los países imperialistas".

En el capítulo II, y por medio de dos ejemplos que incluyen ecuaciones y gráficas referentes a un modelo de explotación a través de restricciones al comercio, subsidios a la producción en los países imperialistas, el autor muestra el mecanismo a través del cual los países imperialistas fijan los precios al nivel deseado, generando así el intercambio desigual.

El primer apéndice se refiere a una breve ampliación de un sistema de ecuaciones presentado en el capítulo I, a una presentación de la teoría del valor y los precios de producción, aun cuando resumida, muy clara; en el segundo y en el tercero se demuestra, por medio de una formulación matemática, el hecho de que los países imperialistas logran reducir sustancialmente los precios de producción de los países dependientes, reducción que implica una caída más o menos proporcional en el nivel de los salarios de los países dependientes.

Lo tratado por el autor en su "Post Scriptum" resulta un valioso antecedente para los lectores no especializados, en virtud de que explica en forma muy accesible la terminología empleada a lo largo de su trabajo, esto es, dependencia, explotación y monopolio. En esta parte del libro destaca el sencillo análisis que hace el autor de cómo un país imperialista impone a un país dependiente el precio a su producto de exportación en virtud del monopolio que ejerce, aclarando en qué sentido emplea el término monopolio, en determinado producto indispensable a la reproducción de capital del país dependiente. Ejemplifica, asimismo, de un modo sencillo las formas en que el país imperialista instrumenta el poder monopolístico, una de las cuales son las restricciones al comercio.

A este aspecto resulta interesante la relación que hace el autor de esta forma de ejercer el poder por los países imperialistas respecto a los resultados poco favorecedores que obtienen en general los países del Tercer Mundo en las Conferencias sobre Comercio y Desarrollo. En efecto, las conclusiones de la última Conferencia que tuvo lugar en Tokio son un buen ejemplo, ya que en la declaración final no se precisó el número de países que recibirán un tratamiento particular en la negociación internacional, mencionando únicamente que serán los "menos desarrollados entre los subdesarrollados".

La situación que actualmente presentan los países subdesarrollados en su comercio exterior, o sea, el reducido crecimiento de sus exportaciones, que ha determinado un déficit estructural en su balanza de pagos, así como su situación desventajosa en las negociaciones internacionales de comercio, hace muy valiosa la lectura del libro que comentamos, en virtud de que pone de manifiesto, en forma muy clara y breve, las causas que lo originan.– TERESA LOPEZ VERGARA.

LA SUPEREXPLOTACION: ESENCIA DE LA DEPENDENCIA

Dialéctica de la dependencia, RUY MAURO MARINI, Ediciones Era, S. A., Serie Popular/22, México, 1973, 101 pp.

Retomando el instrumental de análisis que aporta la teoría marxista, libre de las desviaciones de la ortodoxia dogmática, que sustituye "el hecho concreto por el concepto abstracto" y de la heterodoxia ecléctica que, por su falta de rigor conceptual y metodológico, más que enriquecer el análisis marxista, lo niega, Ruy Mauro Marini establece la validez científica de los conceptos empleados por Marx en *El capital* para los fines del análisis teórico del capitalismo dependiente latinoamericano, desde sus orígenes en la colonia hasta su expresión actual.

Armado con el método dialéctico, en el que coincide el examen teórico de un problema con su desarrollo histórico, Marini recorre "rigurosamente el camino seguido por Marx": parte de la circulación de las mercancías hasta llegar a la producción y luego estudia la circulación que ella engendra.

Marini establece como elemento determinante de las relaciones de los países latinoamericanos con los europeos, la división social del trabajo, "forjada al calor de la expansión comercial promovida, en el siglo XVI, por el capitalismo naciente, que determinará el curso del desarrollo ulterior de la región". El autor señala que a partir de este momento se configura la dependencia "en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia".

En el marco de estas relaciones, los países europeos se especializaron en la producción de bienes manufacturados y realizaron la acumulación de capital, a partir de la capacidad productiva del trabajo, mientras que a los países de América Latina les correspondió el papel de productores y exportadores de metales preciosos y productos suntuarios. La subordinación de América es de suma importancia para el desarrollo del capitalismo, ya que sin su concurso "la creación de la industria moderna se habría visto fuertemente obstaculizada", dado que supone una gran disponibilidad de productos agrícolas que permitan la especialización y el aumento de la población urbana ocupada en la industria.

El papel de América Latina, sin embargo, no se reduce a proveer alimentos a los países europeos sino que pronto agregará el de contribuir a la formación del mercado mundial de materias primas y su participación crecerá en función del desarrollo industrial europeo. A mayor abundamiento, gracias a una oferta más y más abundante de productos primarios cada vez más baratos, contribuirá a que el eje de la acumulación de capital en la economía industrial se desplace de la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa. Para lograr ese fin se aumenta la productividad de los trabajadores europeos intensificando la jornada de trabajo con ayuda de los avances técnicos, prolongándola en el tiempo y disminuyendo el consumo individual de los obreros más allá de lo normal. Con ese propósito, escribe Marini, "la reducción del valor social de las mercancías debe incidir en bienes necesarios a la reproducción de la fuerza de trabajo, vale decir bienes-salario. La plusvalía relativa está ligada indisolublemente, pues, a la desvalorización de los bienes-salario, para lo que concurre en general, pero no forzosamente, la productividad del trabajo". En cambio, América Latina debe hacer su acumulación mediante la superexplotación del trabajador.

Al orientar su producción hacia el mercado mundial, los países latinoamericanos subestiman y descuidan al mercado interno, o hacen caso omiso de él, y su desarrollo se ve obstruido por la falta de demanda de bienes fuera de los estrictamente indispensables por parte de los trabajadores, manifestándose en el consumo suntuario de la población no trabajadora, el cual se satisface en gran parte con importaciones, lo que aumenta más aún el grado de dependencia. La sociedad es llevada a reproducir las relaciones de producción que se encontraban en el origen de ese mercado y que "determinan su carácter y su expansión".

Este proceso contiene una profunda contradicción y en ella radica la esencia de la dependencia latinoamericana, dice Marini. En efecto, el papel que asume América Latina es el de atender las exigencias creadas en el mercado mundial, estructurado y articulado por los países industriales, sin considerar el mercado interno, lo que, desde el punto de vista de los países dependientes, opone los dos momentos fundamentales del ciclo del capital —la producción y la circulación de mercancías—, lo que da por resultado la tendencia a explotar al máximo a los trabajadores, abriendo libre curso a la superexplotación del trabajo.

De esta manera, la economía exportadora trasciende la especialización productiva para ser "una formación social basada en el modo capitalista de producción, que acentúa hasta el límite las contradicciones que le son propias", configurando específicamente las relaciones de explotación en que se basa. El ciclo del capital reproduce "en escala ampliada la dependencia en que se encuentra frente a la economía internacional". Por lo tanto, por significativo que hubiera sido el proceso de industrialización de una economía exportadora, no llegó nunca a conformar una economía industrial que acarreara un cambio cualitativo en el desarrollo económico de esos países, ya que la industria fue siempre una actividad subordinada a la producción y exportación de productos primarios.

Sólo frente a la crisis general del capitalismo en la década de los años treinta, el eje de la acumulación se desplaza del mercado externo hacia la industria, dando origen a la economía industrial que priva en Argentina, Brasil y México, principalmente. Fue sobre la base de este cambio que, en el decenio de los cincuenta, prosperaron las llamadas corrientes desarrollistas, las cuales suponían que los problemas socioeconómicos que aquejaban a la región desaparecerían con la aceleración del desarrollo capitalista.

En suma, la dependencia, lejos de ser una relación artificial o impuesta por "coacción externa", es un producto del mismo proceso histórico que engendró el capitalismo y las naciones formalmente libres.

Es muy importante la aportación que hace Marini al estudio de las relaciones de dependencia y subordinación de unos países por otros. Las consecuencias de la superexplotación —como esencia de la dependencia— se han estudiado más desde el punto de vista económico. Empero, deben examinarse también desde una perspectiva sociológica y política, a fin de acelerar "el parto de la teoría marxista de la dependencia, librándola de las características funcional-desarrollistas que se le han adherido en su gestación".— ANGEL SERRANO.

Industria editorial

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

I. GENERALIDADES

A los manuscritos en papiro y más tarde en pergamino siguió la invención del tipo móvil para imprenta a mediados del siglo XV, con lo cual la palabra escrita tuvo su mayor aportación y difusión. Hacia el año 1535 llegó la primera imprenta al Continente Americano que se instaló en la ciudad de México y después en otros lugares del Nuevo Mundo.

El material impreso, principalmente en forma de libros, ha contribuido inmensamente al progreso de la humanidad. El aprendizaje, la acumulación de conocimientos y su difusión en todas las ramas del saber han facilitado de manera extraordinaria los adelantos que han podido aplicarse en materia científica, técnica y artística.

También los avances en la técnica se han incorporado a la industria del papel y a su impresión en gran escala, a través de diversos procedimientos que permiten el tiraje de miles y miles de folletos, libros, periódicos, etc., cuya eficiencia productiva los ponen al alcance de un mayor número de lectores. Aunque el taller artesanal ha sobrevivido, la industria editorial moderna exige una gran especialización en el uso de maquinaria automática y en el empleo de obreros altamente calificados.

La palabra impresa adquiere particular significación entre los países de insuficiente desarrollo económico, puesto que es uno de los elementos que más pueden coadyuvar al proceso de la superación en materia educativa para los pueblos que tienen elevados índides de crecimiento demográfico o sobrepoblación respecto a sus recursos y que combatir el analfabetismo, elevar el nivel cultural, captar los avances técnicos y científicos que contribuyan a la multiplicación del aprovechamiento de su capacidad creadora con los medios de producción que tienen a su alcance. A ello se debe que los gobiernos de esos países hayan prestado atención especial a la educación, que incluyen la distribución de libros a precios reducidos o, como en México, la distribución de millones de libros de texto gratuitos y la libre importación del material impreso.

Nota: El presente estudio fue elaborado por el Lic. Miguel Alvarez Uriarte con la asistencia del señor Jaime Velázquez Toledo.

II. SITUACION NACIONAL

Localización e importancia de la industria

Se estima que el sector público de México produce alrededor del 35% de los libros editados en el país, principalmente: algunas secretarías de Estado, como las de Educación Pública, Hacienda y Crédito Público, de la Presidencia, etc., la Universidad Nacional Autónoma de México, varias universidades de las entidades del país, el Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México, el Banco Nacional de Comercio Exterior y otros organismos públicos, de participación estatal o que reciben fondos del Estado. Varias de estas instituciones cuentan con los Talleres Gráficos de la Nación y también encargan a las imprentas del sector privado los diferentes trabajos selecciona-

dos; algunas de esas obras se distribuyen gratuitamente y otras se venden a bajos precios.

En el sector editorial de la empresa privada o comercial se localiza la mayor parte de las actividades conectadas con la edición e impresión de libros, folletos, revistas y periódicos. En el pasado estuvieron organizados en el Instituto Mexicano del Libro y en la Asociación Mexicana de la Industria Editorial; desde febrero de 1964 se agruparon en la Cámara Nacional de la Industria Editorial cuyos dirigentes han contribuido a mantener en continuo examen sus actividades, llevando a cabo promociones de ventas y buscando soluciones a los problemas a que se enfrentan, así como también unificando sus decisiones; todo lo cual les ha permitido desenvolverse con mayor efectividad en sus gestiones a favor de sus asociados.

El cuadro 1 presenta las principales características económicas de la industria editorial en 1965 e incluye estimaciones para los años 1970, 1971 y 1972. Estos datos muestran la evolución de sus dos principales sectores, el de periódicos y revistas, y el de libros y similares.

CUADRO 1

México: características de la industria editorial

Conceptos	*1965*[a]	*1970*[b]	*1971*[b]	*1972*[b]
Número de establecimientos	636	786	821	895
Libros y similares	192	250	267	295
Periódicos y revistas	444	536	554	600
Capital invertido (millones de pesos)	1 339.2	1 735.0	1 867.5	2 050.5
Libros y similares	692.5	999.3	1 060.6	1 165.0
Periódicos y revistas	646.7	735.7	806.9	885.5
Valor de la producción (millones de pesos)	1 583.5	2 006.4	2 264.1	2 485.5
Libros y similares	504.2	709.1	914.0	1 005.5
Periódicos y revistas	1 079.3	1 297.3	1 350.1	1 480.0
Personal ocupado (personas)	16 986	19 350	21 653	23 815
Libros y similares	4 500	5 966	6 141	6 815
Periódicos y revistas	12 486	13 384	15 512	17 000
Sueldos, salarios y prestaciones sociales (millones de pesos)	308.9	372.4	477.7	525.0
Libros y similares	87.2	121.2	145.0	160.0
Periódicos y revistas	221.7	251.2	332.7	365.0
Materias primas consumidas (millones de pesos)	464.4	556.4	596.0	655.0
Libros y similares	86.4	116.4	124.3	140.0
Periódicos y revistas	378.0	440.0	471.7	515.0

Fuentes: [a] *VIII censo industrial 1965* Dirección General de Estadística, SIC.
[b] Estimaciones de la Cámara Nacional de la Industria Editorial.

La industria editorial en su conjunto ha mostrado ritmos sostenidos en su expansión, medido por el capital invertido, valor de su producción, personal ocupado y materias primas consumidas. El valor de su producción a precios corrientes pasó de 1 583.5 millones de pesos en 1965 a 2 485.5 millones en 1972, o sea que se elevó a una tasa anual acumulativa de 6.6%. El capital invertido en 1972 se estima en 2 050.5 millones de pesos, superior en poco más del 50% a lo invertido en 1965. La industria editorial se ha estado financiando con los ahorros de los empresarios y la reinversión de sus utilidades. En este renglón de capitales invertidos destacan los libros y similares, al haber aumentado más sus inversiones que las dirigidas a la producción de periódicos y revistas; en las demás características económicas esta última supera a las correspondientes a libros y similares.

Los 895 establecimientos que se estima tenía en 1972 la industria editorial ocuparon a 23 815 personas que recibieron 525.0 millones de pesos por concepto de sueldos, salarios y prestaciones sociales; el valor de las materias primas consumidas en el mismo año fue de 655.0 millones de pesos. (Su comportamiento puede verse en el cuadro 1.)

Por su localización geográfica, la industria de las artes gráficas adolece de un alto grado de concentración en el Distrito Federal donde se encuentran las tres cuartas partes de los capitales invertidos; en el caso de los libros dicha participación relativa es superior; entre otros lugares donde se editan libros se encuentran las ciudades de Monterrey, Guadalajara y Puebla. La concentración de las empresas editoriales en la capital del país obedece a la cercanía de las fuentes de suministro de la materia prima y de las grandes imprentas, y a que ahí se ubican los principales centros de estudio y consecuentemente el mercado más importante.

Producción y consumo

Se estima que el 80% de los editores dependen de la industria de las artes gráficas para imprimir los volúmenes y solamente el 20% restante cuenta con sus propias imprentas y equipos de encuadernación. La capacidad de producción de un sector especializado de la industria de las artes gráficas se usa a su máximo u óptimo disponible en los tres meses que proceden al inicio de los cursos escolares; posteriormente el aprovechamiento de la capacidad instalada se mantiene en alrededor del 50%. En estas condiciones el excedente de capacidad no aprovechado puede elevar a cerca del doble la producción actual si hubiera una demanda efectiva a la relación de costos y precios que podrían alcanzar los libros y demás material impreso, de mejorarse la productividad, incluyendo los gastos en la distribución, comercialización, etcétera.

La industria de las artes gráficas ha estado renovando sus procesos de impresión y ya cuenta con maquinaria moderna que utiliza la mejor tecnología para la rápida reproducción en gran escala que eleva la eficiencia y reduce los costos unitarios. También dispone de obreros especializados que, además de irse formando dentro de las propias empresas, han elevado su calificación en la Escuela de Artes Gráficas y en el Centro de Capacitación Litográfica; así, es posible disponer de recursos humanos que utilizan las mejores técnicas.

Entre otros elementos que han coadyuvado a la mejor producción de la industria editora de libros se encuentra el tratamiento fiscal que le otorga el Gobierno federal. Desde principios del decenio 1940 hasta 1967 disfrutaron de exención en los impuestos sobre la renta e ingresos mercantiles. A partir de 1968 se les gravó con el 50% del pago sobre lo que les corresponde del impuesto sobre la renta, pero se les eximió más tarde a condición de que reinviertan totalmente sus utilidades en la promoción del desarrollo de la industria editorial, dentro del territorio nacional. Por otra parte, y a diferencia del elevado proteccionismo gubernamental de que gozan muchas industrias, las que producen impresos resienten la libre competencia de los libros, folletos y revistas importadas.

Por el grado de integración basado en insumos nacionales, la industria librera obtiene cerca del 90% de materiales fabricados en el país. La calidad de estos libros en su contenido y presentación se considera excelente, sobre todo las ediciones que tienen una gran demanda y que no son de lujo. Las 12 principales casas editoras tienen catálogos con más de 5 000 títulos en materia científica, técnica y literaria, cuyos autores han sido seleccionados por expertos. De la producción mexicana de libros de carácter comercial, se estima que alrededor de un 60% se coloca en los mercados del exterior y el resto se queda en el país.

Según datos de la UNESCO para 1965 México editó 4 851 títulos de libros, incluyendo a los textos escolares gratuitos, con 1 333 ejemplares en promedio por cada título, lo que arrojó un total de 6.5 millones de ejemplares. En ese mismo año, entre los países de lengua castellana sobresalieron como productores de libros España y Argentina; el primero publicó para su venta 17 342 títulos que, con un tiraje promedio de 5 055 ejemplares, hizo un total de 87.7 millones. Argentina produjo 3 539 títulos para el comercio, con un promedio de 5 071 que dieron un total de 19.0 millones de ejemplares.

En 1970 y 1971 los libros y folletos producidos en México fueron 4 812 y 4 439 títulos, respectivamente, que también incluyen a los textos gratuitos. Se estima que el tiraje comercial promedio es de 3 000 ejemplares por título y cuando se trata de obras para enseñanza media sube a 10 y 20 000 unidades.

CUADRO 2

Consumo aparente de libros y folletos
(Miles de pesos)

Conceptos	*1965*	*1970*	*1971*	*1972*
Producción	504 228	709 118*	914 008*	1 005 500*
+ Importación	74 450	177 060	297 150	526 838
− Exportación	67 137	210 460	142 375	156 450
= Consumo aparente	511 541	675 718	1 068 783	1 375 888

* Estimaciones de la Cámara Nacional de la Industria Editorial.
Fuente: *Censo industrial 1965;* Cámara Nacional de la Industria Editorial y Dirección General de Estadística, SIC.

A la expansión de la industria editorial mexicana han contribuido la modernización de su equipo gracias a la reinversión de los beneficios derivados de una constante ampliación de la demanda originada por el crecimiento de la población, la reducción del analfabetismo, mayor índice educativo y las promociones de venta a base de reducir precios; a esto hay que añadir las campañas culturales a través de diferentes ferias y exposiciones. Al crecimiento en el consumo también han influido los mayores y más baratos abastecimientos de las obras importadas. En el cuadro 2 se observa que el consumo aparente en México de libros y folletos se ha elevado considerablemente en los últimos años, medido por su valor a precios corrientes; mientras que de 1965 a 1970 pasó de 511.5 a 675.7 millones de pesos, en 1972 esta última cifra se duplicó al subir a 1 375.9 millones de pesos.

Respecto a los problemas de la industria editorial, uno de los principales es la insuficiencia y costo más alto de la producción nacional de papel para impresión. Aunque las industrias manufactureras de la materia prima trabajan a toda su capacidad instalada y continúan sus planes de expansión, no se ha logrado hasta ahora evitar la escasez y retrasos en el abastecimiento de los pedidos de las casas editoras así como los aumentos de los precios. Esta circunstancia no puede favorecer la competencia de los libros mexicanos en el mercado internacional.

Conforme a los datos publicados por la Cámara Nacional de las Industrias del Papel, la producción mexicana de todas clases de papel ha estado aumentando constantemente: en 1965 fue de 591 036 ton, en 1970 de 896 687 y en 1972 de 981 127 ton. Sin embargo, este comportamiento resultó desigual en las diversas clases que se fabrican, ya que si la producción de papel para cajas, higiénico y facial se incrementó de manera sostenida, no sucedió lo mismo con los otros papeles, donde el crecimiento ha sido irregular. El papel para impresión llegó a 79 059 ton en 1969, descendió en 9 562 en el año siguiente, se recuperó a 81 324 ton en 1971 y volvió a descender en 1972, ahora en 3 042 ton. Con la producción de papel para periódico sucedió algo semejante: la cantidad máxima se obtuvo en 1970 con 40 000 ton y en los dos años posteriores no se recuperó este nivel. Debido a ello, México necesita importar volúmenes considerables de papel, en 1970 totalizaron 262 143 ton, contrayéndose un poco en los dos años siguientes; en estas compras sobresale el papel utilizado en periódicos y que fueron de 240 867 ton en 1970, reduciéndose a un promedio anual de 168 600 ton en 1971-72. Además, el país necesita importar grandes cantidades de pasta mecánica, de celulosa química de madera y de desperdicios de papel.

La importación de las diferentes clases de papel requiere el permiso de la Secretaría de Industria y Comercio y además está gravada con altos derechos con fines de protección a la industria papelera nacional. Cuando estas adquisiciones las realiza el organismo de participación estatal, Productora e Importadora de Papel, S. A. (PIPSA), entonces la industria consumidora obtiene sus abastecimientos con facilidades. También es posible que la mencionada Secretaría otorgue permisos directos a los particulares para importar algunas clases de papel que no se producen en México o de los cuales hay faltantes en un momento dado; asimismo, el Gobierno subsidia a los editores exportadores con una gran parte de los impuestos a las importaciones de papel. Esto se ha venido haciendo en pequeña escala y a un ritmo creciente: en 1965 se importaron 1 933 ton de papel cuché; 6 566 en 1970 y 9 993 en 1972.

Los editores de libros han informado que los abastecimientos internos los adquieren a un precio que resulta superior en 30% o aun más al del papel extranjero; subrayaron que hace falta reducir al mínimo la gran variedad de papeles que utiliza esta industria e igualmente uniformar las distintas calidades, así como en lo relativo a peso, medidas, satinados, etc., lo cual redundaría en baja de costos. En los últimos años la Cámara Nacional de la Industria Editorial ha celebrado contratos de abastecimiento con las distintas fábricas de papel que le aseguran sus aprovisionamientos a precios estables; sin embargo, las alzas en los costos hicieron subir moderadamente los precios convenidos.

Hay otros materiales nacionales que se utilizan en la fabricación de libros y que los representantes de la industria editorial insisten en que los adquieren más caros y de menor calidad,

como las tintas, los negativos para la fotocomposición, offset, telas, etc., lo cual redunda en sus costos de fabricación.

El costo de producción de un libro es variable porque influyen en él varios factores, tales como las regalías al autor, costo de la traducción, tamaño del libro, número de páginas y tamaño o tipo de letra, grabados, procedimiento de impresión, magnitud del tiraje, encuadernación, etc. No obstante, es posible generalizar diciendo que en México para la primera edición de un libro el 30% de su costo de fabricación está representado por el papel y sube hasta el 55% cuando se trata de reediciones. Sin embargo, si se toma en cuenta el precio al público, dicho gasto en papel sólo representa del 10 al 15 por ciento de lo que paga el lector; esto se debe a que los márgenes de beneficio para los comerciantes son del 40% en el mercado interno y del 60% en las librerías del exterior, respecto al precio que paga el consumidor. Consecuentemente, no se excluye que haya otros renglones que componen el precio del libro y que pueden comprimirse, sobre todo con un mayor tiraje y con ahorros en los gastos de distribución.

De todas maneras, el encarecimiento de los materiales para manufacturar un libro ha provocado que en algunas ocasiones los editores mexicanos prefieran producir el libro en el exterior (Argentina, España, Colombia y Panamá); lo cual se facilita más para aquellas empresas que tienen sucursales en países de habla española, remitiéndolos después a México. Empero, esta práctica no parece que se haya difundido mucho.

Otro aspecto que afecta negativamente a un mayor desarrollo de la industria editorial se refiere a la escasez de capitales debido a los reducidos beneficios que obtienen; además necesitan créditos a bajas tasas de interés debido a la relativa desventaja en que se encuentran, pues la recuperación de sus activos resulta lenta. Al efecto, el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) a través de la banca ha estado otorgando cada vez mayor cantidad de recursos financieros a tasas preferenciales a la industria editorial, con el objeto de estimular su producción para exportar y para que los industriales otorguen créditos en sus ventas al exterior. En 1972 el FOMEX otorgó créditos a la preexportación de impresos por valor de 33.3 millones de pesos y 79.8 millones para financiar esas exportaciones; esta última cifra significó el 43.5% del total de impresos exportados en el mismo año.

Comercialización

La producción mexicana de libros y folletos se distribuye en el país y en muchas naciones de habla española, según las necesidades de esos mercados, selección y precios de nuestras obras. Las empresas, por regla general, venden sus volúmenes mediante los agentes viajeros que representan a un grupo de casas editoras; esto último para hacer frente a los gastos que implican sus largas travesías por los países latinoamericanos, España y el sur de Estados Unidos; haciéndolo dos o tres veces al año. Las editoriales más importantes tienen sus distribuidores exclusivos o filiales en algunos países que se encargan de las ventas regionales.

Resulta frecuente que los pedidos que hacen a los mencionados agentes vendedores en varios países de América del Sur tienen que obtener licencia o registro de importación de las autoridades respectivas, incluyendo en ocasiones la asignación de divisas; asimismo, es necesario prever que la censura no impida la operación comercial. Estas circunstancias pueden agravarse cuando hay inestabilidad política, económica o social, y sobre todo cuando se aplican criterios administrativos o de censura que dejan a un lado los aspectos culturales o se acentúan para limitar o prohibir tales transacciones comerciales.

Una vez obtenido el pedido y la seguridad de que van a ser admitidos los libros, cuando se trata de mercados externos, se procede a efectuar el embarque. El libro se remite generalmente en cajas de cartón o de madera en paquetes con un peso máximo de 5 kg y peso mayor, pero que permita el fácil y seguro manejo del paquete, tomando en cuenta la clase de transporte y el destinatario final. Estos envíos se hacen principalmente a través del correo certificado; los embarques por vía marítima directa se dice que sufren una tramitación burocrática en las aduanas de salida y en general se quejan de la tardanza en las entregas que para Centro y Sudamérica lleva de dos a seis meses. Los industriales de la Cámara Editorial han estado buscando tarifas más bajas para aprovechar la transportación aérea a esos lejanos mercados a fin de poder llegar con oportunidad, sobre todo al inicio de los cursos escolares, ya que los libros mexicanos de segunda enseñanza, preparatoria y nivel profesional tienen gran aceptación en la zona de referencia.

En cuanto a las condiciones de venta generalmente se otorga crédito a 30 y 60 días a las librerías del interior del país y para el exterior de 120 días hasta un año para su pago, esto último, como ya se mencionó, lleva aparejados ciertos riesgos que las casas editoriales en los últimos años han comenzado a evitar mediante el seguro que exige FOMEX en sus créditos a la exportación.

En el seno de la Cámara Nacional de la Industria Editorial existe una Comisión de Ferias y Exposiciones que en coordinación con el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y otras dependencias oficiales ha venido promoviendo la asistencia del libro mexicano a diversos eventos internacionales, con el fin de estimular las exportaciones. Mención especial requiere el acontecimiento que tuvo lugar en Madrid, España, y que se denominó "Culturama México 71", donde se exhibieron nuestros libros junto a las joyas de la arqueología mexicana y en donde se presentaron (y vendieron) con gran éxito *todos* los títulos.

Importaciones

Las importaciones mexicanas de toda clase de material impreso han estado aumentando sustancialmente en los últimos años. De 1967 a 1972 subieron de 58.9 millones de dólares a 99.6 millones. La industria editorial de otros países ha sabido conquistar y ampliar el creciente mercado mexicano de libros, folletos y revistas. No ha encontrado dificultad alguna para aumentar sus ventas, gracias a la tradicional libertad de cambios, a la no aplicación de medidas discriminatorias, a la ausencia de aranceles y, desde luego, a la gran demanda mexicana que ha aprovechado a base de bajos precios y buena calidad de sus obras.

Las adquisiciones mexicanas de periódicos y revistas aumentaron de 49.8 millones de dólares en 1967 a 57.4 millones en 1972. Estados Unidos es el principal abastecedor (más de la mitad del total) debido a su enorme producción editorial de ese tipo, a la facilidad de comunicaciones y fundamentalmente a

CUADRO 3

México: importación de libros

País de origen	1967		1970		1971		1972	
	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares	Toneladas	Miles de dólares
Total	*4 666*	*9 099*	*7 580*	*14 165*	*9 562*	*23 772*	*18 083*	*42 147*
España	1 652	3 728	4 054	6 659	5 714	14 555	11 997	27 317
Estados Unidos	1 861	3 444	1 815	3 794	1 753	4 462	2 231	6 060
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	448	719	798	1 390	882	2 016	2 673	5 788
Argentina	381	630	396	1 002	446	1 173	1 288	2 783
Brasil	1	2	7	6	51	129	764	1 921
Colombia	12	24	340	316	228	393	401	728
Venezuela	13	21	7	14	111	233	185	306
Uruguay	4	3	25	22	3	2	21	26
Perú	17	26	12	14	17	35	9	20
Chile	18	11	11	16	21	48	2	2
Ecuador	2	2	(106)	(75)	1	1	1	1
Bolivia	—	—	(157)	(104)	1	(480)	1	1
Paraguay	(89)	(52)	(230)	(160)	3	2	1	(480)
Centroamérica	81	180	146	488	244	1 018	318	1 264
Guatemala	9	11	6	11	18	79	11	19
Costa Rica	4	7	1	4	2	2	6	19
El Salvador	1	1	4	5	4	5	2	9
Nicaragua	1	(240)	1	1	2	3	3	5
Honduras	1	1	1	(400)	(357)	(480)	1	1
Panamá*	65	160	133	467	218	929	295	1 211
Otros	624	1 028	767	1 834	969	1 721	864	1 718
Reino Unido	84	140	166	682	217	464	263	667
Francia	145	244	176	305	158	301	172	351
Países Bajos	49	99	158	313	134	205	84	157
Japón	62	112	39	73	55	80	41	121
Italia	54	100	72	141	180	271	93	114
República Federal de Alemania	50	88	67	157	52	95	38	97
Rusia	37	39	25	26	37	30	64	49
Bélgica-Luxemburgo	7	11	1	1	4	25	7	6
Otros	136	195	63	136	132	250	102	156

* Incluye la Zona del Canal.
( ) Kilogramos o dólares.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

que gran parte de sus ediciones de este género las recibimos en nuestro propio idioma.

Donde más se han acentuado las compras al exterior de impresiones ha sido en los libros y folletos; en 1967 implicaron una erogación de 9.1 millones de dólares, para 1970 fueron 14.2 millones y en 1972 llegaron hasta 42.1 millones de dólares; en 1973 continuaba este explosivo ascenso; durante enero-abril registraron 16.7 millones de dólares contra 11.6 millones en igual período de 1972 (véanse los cuadros 3 y4).

Examinando el origen de estas compras en el cuadro 3, se observa que el principal abastecedor ha venido siendo España, que en 1972 participó con el 64.8% del total. Aún más, las estadísticas de este país indican que México resultó el principal cliente para los libros expañoles; en efecto, en el mismo año le adquirió la cuarta parte de todas sus ventas de libros y publicaciones periódicas que tuvieron un valor de 96.7 millones de dólares; es interesante anotar que a Venezuela le vendió libros y periódicos por valor de 9.8 millones, a Colombia 8.9 millones, a Argentina 7.1 millones y a Estados Unidos 6.6 millones de dólares.

Después de España, Estados Unidos es el segundo proveedor de México y supera a los abastecimientos que nos hacen el conjunto de países latinoamericanos; en 1972 adquirimos del vecino del norte 6.1 millones de dólares, o sea el 14.4% del total. En la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Argentina encabezó a los abastecedores, contribuyendo con 2.8 millones de dólares en el mismo año (México se encuentra entre sus tres principales mercados al lado de Chile y Uruguay); siguen Brasil, Colombia y Venezuela entre los que tienen cierta

significación. En el área centroamericana sólo destaca Panamá y entre otros proveedores sobresalen el Reino Unido y Francia.

CUADRO 4

México: importación de libros
(Enero-abril)

Países	*1972*		*1973*	
	Toneladas	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*
Total	*4 783*	*11 586*	*7 091*	*16 672*
España	3 169	7 595	4 987	11 723
Estados Unidos	658	1 650	906	2 347
Argentina	282	569	475	1 095
Reino Unido	64	157	159	392
Colombia	188	305	184	383
Brasil	3	15	55	170
Japón	2	25	77	138
Venezuela	78	119	64	103
Francia	76	155	35	66
Países Bajos	29	57	24	43
Panamá*	179	833	21	31
República Federal de Alemania	11	31	13	28
URSS	3	2	24	20
Italia	3	8	9	15
Otros	38	65	58	118

* Incluye la Zona del Canal.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

Conviene destacar la relativa importancia que tienen en México las compras de material impreso a la ALALC en relación con otros productos importados de esa región. En 1972 a los 5.8 millones de dólares adquiridos en libros se adicionaron 1.7 millones de publicaciones periódicas; por su valor este material impres ocupó el tercer lugar de toda clase de abastecimientos (que totalizaron 119.8 millones de dólares), después de las compras de petróleo y de harina de pescado. En el principal abastecedor, Argentina, el material impreso ocupó el primer renglón de ventas a México con el 12.4% del total en dicho año, según cifras mexicanas.

Exportaciones

Las exportaciones mexicanas de impresos examinadas desde 1960 estuvieron aumentando constantemente hasta 1970, cuando el valor de los libros fue de 16.8 millones de dólares de revistas alcanzó su máximo en 1972 con 2.2 millones de dólares. Sin embargo, estos datos parece que pueden estar subvaluados —sobre todo el de publicaciones periódicas— debido a las franquicias arancelarias, las formas de envío a través del correo postal en paquetes pequeños y rollos, muchos de ellos sin factura o sin llenar los pedimentos de exportación, impiden su registro estadístico completo. Aun cuando este último se tuviera, es posible prever que de cualquier manera existe un fuerte desequilibrio negativo en contra de México en el renglón de los intercambios de material impreso que se ha agravado en los últimos años.

Las ventas al exterior de libros que en 1969 y 1970 acentuaron el incremento de su valor, en 1971 y 1972 sufrieron reducciones al situarse en un total de 11.4 y 12.5 millones de dólares, respectivamente. Si al aumento impresionante en las importaciones de material impreso se añade la reciente baja en las exportaciones, entonces el desequilibrio en estas transacciones se agrava, en 1967 el déficit para México fue de 46.9 millones de dólares y para 1972 su cuantía resulta de 84.9 millones de dólares

La disminución en las exportaciones ocurrió en su principal mercado, el de la ALALC, en donde coloca un poco más de la mitad del total, habiendo resultado más afectados los embarques dirigidos a sus principales clientes: Argentina, Colombia, Chile y Perú (no así a Venezuela en 1972). En otros países fuera de esta zona también declinaron las remisiones mexicanas, aunque menos acentuadamente, a España y Estados Unidos; en cambio se registraron ascensos a la región centroamericana y Puerto Rico (véase el cuadro 5).

Los representantes de la industria editorial atribuyen esta baja en las exportaciones de libros mexicanos tanto a causas de orden interno como externo. Entre las primeras subrayan el encarecimiento y la escasez del papel de fabricación nacional y la urgencia por adquirirlo en el exterior (aunque también mundialmente ha elevado sus precios debido a las medidas que han tenido que adoptar las fábricas a fin de evitar la contaminacion del ambiente); a esto se agregan las presiones inflacionarias que se reflejan en sus costos derivados del alza en los salarios y en otros materiales. Agregan que el mercado interno ha demandado mayores volúmenes a fin de tratar de competir con la notable afluencia de las importaciones que, según ellos, gozan de un tratamiento especial de los gobiernos que las promueven. Al mismo tiempo reconocen que están capacitados para elevar sus exportaciones a corto plazo si reciben las facilidades que necesitan en cuanto al aprovisionamiento barato de sus insumos, así como un mayor apoyo para lograr que los envíos sean expeditos y a cuotas reducidas.

Entre las causas externas que afectan a su comercialización está el tratamiento no recíproco que reciben los libros mexicanos para su ingreso en otros países, en algunos de América Latina y España, sobre todo de la forma en que se ha estado aplicando la censura que prácticamente prohíbe la importación de algunos libros mexicanos, aun de aquellos que circulan libremente en el país respectivo.

El cuadro 6 registra el comportamiento de las exportaciones de libros que para enero-julio de 1973 aportaron 10.0 millones de dólares, cifra superior a la del mismo período de 1972 que fue de 6.8 millones; aquí se distinguen los mayores embarques dirigidos a Colombia, Venezuela y Perú. Esta recuperación estuvo acompañada de los mayores envíos de publicaciones periódicas que ascendieron a 1.9 millones de dólares respecto a 1.1 millones, para los siete meses anotados.

Entre los productos manufacturados que México envía a la ALALC, los libros han ocupado un lugar importante. En 1970 tuvieron el primer sitio entre toda clase de exportaciones a esa región; al disminuir casi a la mitad en los dos años siguientes, pasó al quinto o sexto lugar; entre los artículos elaborados sólo le superan los renglones de la industria automotriz: motores de combustión interna y partes y piezas para automóviles; y en 1972 también el concepto de vehículos o placas cinematográficas sensibilizadas.

En el mercado de la ALALC, según cifras que consigna cada

CUADRO 5

México: exportación de libros

Países de destino	*1967*		*1970*		*1971*		*1972*	
	Toneladas	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*
Total	*4 961*	*11 288*	*5 458*	*16 837*	*4 041*	*11 390*	*3 498*	*12 516*
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	*3 446*	*7 177*	*3 363*	*11 341*	*2 355*	*6 131*	*1 691*	*6 215*
Venezuela	515	1 735	574	2 012	378	1 200	553	2 404
Colombia	851	488	824	3 471	204	1 071	443	1 950
Perú	612	2 226	459	1 608	620	1 484	254	1 011
Argentina	852	1 170	619	1 989	741	1 090	222	346
Ecuador	62	162	78	163	65	159	56	156
Paraguay	19	32	28	48	11	78	19	121
Chile	322	848	381	1 125	168	546	67	116
Brasil	76	232	123	226	46	141	38	58
Uruguay	92	192	224	597	72	244	27	42
Bolivia	45	92	53	102	50	118	12	11
Mercado Común Centroamericano	*431*	*1 374*	*470*	*1 228*	*371*	*1 241*	*504*	*1 951*
El Salvador	70	229	89	184	97	422	147	574
Costa Rica	129	430	125	287	65	241	113	512
Guatemala	88	273	125	409	107	369	119	416
Nicaragua	97	317	74	209	80	116	72	290
Honduras	47	125	57	139	22	93	53	159
Panamá*	*163*	*621*	*300*	*632*	*265*	*744*	*340*	*826*
Otros países de América	*328*	*642*	*508*	*1 476*	*302*	*977*	*482*	*1 804*
Puerto Rico	279	532	437	1 324	284	923	467	1 763
República Dominicana	49	110	71	152	18	53	11	22
Haití	(7)	(4)	—	—	(313)	1	4	19
Otros	*593*	*1 474*	*817*	*2 160*	*748*	*2 297*	*481*	*1 720*
España	329	894	406	1 290	370	1 020	275	814
Estados Unidos	225	476	372	772	277	730	167	613
República Federal de Alemania	1	5	11	24	6	30	9	200
Japón	1	2	1	1	1	1	4	30
Portugal	4	27	6	25	3	20	5	25
Francia	5	19	8	25	19	36	3	12
Reino Unido	14	21	3	6	44	312	10	7
Nigeria	—	—	—	—	15	111	—	—
Otros	14	30	10	17	13	37	8	19

* Incluye la Zona del Canal.
( ) Kilogramos o dólares.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

uno de los países miembros, España ocupó el primer lugar en 1970 como abastecedor de libros, seguido por Estados Unidos y Argentina. Para el conjunto de la ALALC, México sólo cubrió el 8.0% de sus abastecimientos, aunque esta proporción varía según el país, la máxima participación en el año mencionado correspondió al Perú con una cuarta parte de todas sus adquisiciones de libros; en otros países fue del 14% en Venezuela, 11% en Bolivia, 7% en Argentina y Colombia, siguiendo menores porcentajes para otras naciones.

Los libros impresos también ocupan un renglón destacado entre las exportaciones mexicanas a las naciones del Mercado Común Centroamericano; en 1971 estuvieron en el tercer lugar después de los medicamentos de uso interno y de los abonos químicos, en 1972 pasaron al cuarto sitio al superarlos también las hilazas e hilos de fibras artificiales. México y Estados Unidos aparecieron en 1970 como los principales proveedores de libros y folletos que adquirieron los países centroamericanos, siguiendo Panamá y Argentina como otros abastecedores de gran significación.

En cuanto al mercado español, sus importaciones de libros fueron de 27.1 millones de dólares en 1972, siendo los principales abastecedores por orden de importancia: Italia, Reino Unido, Francia, Estados Unidos y República Federal de Alemania. Argentina sólo cubrió el 3.2 y México el 2.8% del total. En el

renglón de publicaciones periódicas que España adquirió por 10.2 millones de dólares en el mismo año, los principales proveedores fueron Brasil, algunos países europeos y Estados Unidos; Argentina y México tuvieron una ínfima participación.

CUADRO 6

México: exportación de libros

	Enero-julio			
	1972		1973	
Países	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*
Total	*1 731*	*6 806*	*2 748*	*9 989*
Colombia	112	458	552	2 340
Venezuela	287	1 248	404	1 910
Perú	186	801	297	1 397
Puerto Rico	259	1 211	201	870
Estados Unidos	91	351	221	596
España	147	371	170	510
Panamá*	192	539	222	514
Guatemala	70	228	84	313
Argentina	46	84	126	260
El Salvador	84	322	65	237
Honduras	26	117	120	211
Ecuador	27	98	71	205
Brasil	9	15	55	135
República Federal de Alemania	(18)	(16)	12	121
Costa Rica	76	360	32	119
Nicaragua	55	238	18	60
Otros	64	365	98	191

* Incluye la Zona del Canal.
( ) Kilogramos o dólares.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

En el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio se han dado los primeros pasos para una coordinación de las industrias editoriales nacionales, así como para un mejor conocimiento de los problemas comunes que les afectan y para los cuales pueden encontrar soluciones. Del 28 de mayo al 1 de junio de 1973 tuvo lugar la Primera Reunión Sectorial de Libros, Fascículos y Revistas en Montevideo, Uruguay, sede de la ALALC. Las delegaciones de empresarios reconocieron que los artículos de este sector se encuentran prácticamente liberados en lo que se refiere a los aranceles, pero que por tratarse de una mercancía muy particular enfrentaba problemas de diversa naturaleza en la comercialización de sus productos. Llegaron a la adopción de 18 recomendaciones al Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC, en donde destacan su solicitud a las Partes Contratantes para que eliminen toda clase de trabas que restringen los intercambios: diferentes clases de impuestos o derechos; depósitos previos; disposiciones discriminatorias, etc. Al mismo tiempo recomendaron a sus gobiernos que apliquen tasas cambiarias favorables; incorporen los productos del sector en todas las listas nacionales; adopten legislaciones uniformes sobre derechos de propiedad intelectual; garanticen la libre circulación de impresos; adopten un formulario único para la importación y exportación de los productos del sector. Solicitaron reducciones a las tarifas postales y recomendaron al Comité Ejecutivo Permanente que tenga lugar la Segunda Reunión Sectorial de Libros en mayo de 1974.

Los empresarios latinoamericanos de la industria editorial también se han esforzado para agruparse, examinar sus relaciones comunes y promover la demanda intrarregional de los

CUADRO 7

Principales países productores de libros. Número de títulos (primera edición)

Países	*1967*	*1970*	*1971*
Total	*407 793*	*488 621*	*417 641*
URSS	74 081	78 899	85 487
Estados Unidos	58 877[a]	79 530	80 569[b]
República Federal de Alemania[c]	29 524	45 369	40 354
Reino Unido[d]	29 564	33 441	n.d.
Japón	30 027	31 249	31 040
Francia[c]	19 021	22 935[e]	22 372
España	19 380	19 717	19 762
India	10 617	14 145	13 614
Países Bajos	11 262	11 159	10 827
Polonia	9 694	10 038	10 443
Checoslovaquia	8 079	9 041	n.d.
Italia	8 215	8 615	8 283
Suiza[f]	6 041	8 321[e]	7 205[e]
Yugoslavia	9 226	8 119	9 815
Suecia	7 218	7 709	7 558
Rumania	6 085	7 681	8 224
Turquía[c]	5 688	5 854	6 540
Finlandia	5 485	5 595	6 018
Hungría	5 301	5 238	6 468
República Democrática Alemana[c]	5 312	5 234[e]	5 068[e]
Portugal	5 522	5 219	n.d.
Dinamarca	4 895	5 052	5 339
Australia[g]	3 412	4 935	n.d.
México	n.d.	4 812[e]	4 432
Austria	4 987	4 781	4 861
Argentina[c]	3 645	4 627	n.d.
Bélgica	3 888	4 414	4 191
Noruega	3 276	4 295	n.d.
República de Corea	n.d.	4 207	n.d.
Bulgaria	3 754	3 799	4 188
Canadá[h]	3 782	3 457	4 205
República de Sudáfrica	2 641	2 649	n.d.
Egipto	n.d.	2 142	n.d.
Birmania	n.d.	2 127[e]	n.d.
Tailandia	n.d.	2 085	2 174
Israel	1 471	2 072[e]	1 889[e]
Grecia	1 241	2 027	2 212
Nueva Zelandia	850	1 580	1 238
Irán[c]	1 231	1 381	n.d.
Chile	1 556	1 370	1 090
Nigeria[c]	778	1 219	n.d.
Perú	681	885	973
Malasia	483	874	1 202
Hong Kong	1 003	723	n.d.

a Producción de libros comerciales únicamente y omite una gran parte de la producción total.
b Incluye 13 182 publicaciones del gobierno federal y en 1970, 30 933 textos universitarios.
c Incluye otras ediciones.
d Incluye libros publicados en Irlanda.
e Se incluyen los libros para niños y escolares.
f Incluye obras publicadas fuera del país.
g Número de publicaciones recibidas por la National Library of Australia durante los años indicados, incluyendo títulos publicados en años anteriores.
h No incluye las publicaciones oficiales.
n.d. No disponible.
Fuente: UNESCO, *Statistical Yearbook 1972*, Nueva York.

diversos impresos. En 1971 se fundó la Federación Iberonamericana de Instituciones Editoriales y Libreros. Asimismo existe el Centro Regional para el Fomento del Libro en América Latina, organizado bajo los auspicios de la UNESCO, con residencia en Bogotá, Colombia, y que ya celebró un Primer Curso Latinoamericano de Producción y Administración Editorial del 28 de noviembre al 18 de diciembre de 1971.

III. SITUACION INTERNACIONAL

Producción mundial

En el cuadro 7 aparecen los principales productores mundiales de libros, por el número de títulos impresos, encontrándose en el primer lugar la Unión Soviética; otros países socialistas que le siguen a considerable distancia son Polonia y Checoslovaquia. Entre las naciones de economía de mercado, según orden de importancia, se sitúan Estados Unidos, República Federal de Alemania, Reino Unido, Japón y Francia. A continuación sigue España como el principal editor en lengua castellana y más atrás se localizan México, Argentina, Chile y Perú. Examinando en la lista a los países de menor desarrollo económico, el primer sitio lo ocupa la India seguida de Yugoslavia, Turquía, México y Argentina.

La producción mundial de libros, según el número de títulos editados, pasó de 407 793 en 1967 a 488 621 en 1970, registrando una pequeña disminución en 1971 y que aconteció principalmente en la República Federal de Alemania, India y Suiza. La gran mayoría de las naciones ha mantenido el crecimiento de sus producciones editoriales, algunas pocas reflejan un relativo estancamiento, entre las que se localizan Países Bajos, Italia, Austria y Chile.

Importaciones en la OCDE

Las importaciones de libros y folletos en los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se encuentran en el cuadro 8; de 1967 a 1971 tuvieron valores respectivos de 426.6 millones de dólares y 666.8 millones, su crecimiento tuvo una tasa anual acumulativa de 11.8 por ciento. El origen de sus adquisiciones revelan casi un pleno autoabastecimiento, pues fuera de la OCDE sólo adquirieron 3% del total.

Como bloque, la Comunidad Económica Europea (CEE) de los seis resultó el principal demandante, además registró un notable aumento en sus compras de impresos al subir de 117.8 millones de dólares a 213.5 millones para los años anotados; sobresalieron los grandes aumentos en las adquisiciones de Francia y la República Federal de Alemania; de los demás

CUADRO 8

Importación de libros y folletos de la OCDE

	1967		*1970*		*1971*	
Países	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*
Total	*n.d.*	*426 636*	*n.d.*	*610 474*	*n.d.*	*666 750*
Canadá	n.d.	91 701	n.d.	125 069	n.d.	133 984
Estados Unidos	n.d.	77 260	n.d.	97 329	n.d.	105 555
Japón	n.d.	19 664	12 429	47 600	4 686	20 320
Comunidad Económica Europea	61 943	117 821	93 851	173 786	105 031	213 520
Bélgica-Luxemburgo	9 569	19 339	15 038	25 448	15 559	35 166
Países Bajos	7 385	12 512	11 920	21 100	12 480	23 252
República Federal de Alemania	17 505	28 950	25 356	43 123	26 640	50 873
Francia	23 377	46 413	35 789	72 844	45 548	93 987
Italia	4 107	10 607	5 748	11 271	4 804	10 242
EFTA	n.d.	n.d.	n.d.	147 643	n.d.	171 801
Reino Unido	n.d.	48 350	n.d.	55 391	n.d.	64 439
Noruega	1 532	3 327	2 397	5 457	2 462	7 433
Suecia	4 541	8 324	7 231	15 417	6 764	16 003
Dinamarca	3 954	5 338	5 994	10 342	7 006	12 830
Finlandia	n.d.	n.d.	1 794	5 439	2 008	6 400
Austria	4 756	10 390	6 428	14 090	6 872	16 932
Suiza	11 964	27 623	16 830	39 375	18 272	45 438
Portugal	455	1 537	1 401	1 790	658	1 926
Islandia	273	1 158	105	342	122	400
Irlanda	n.d.	3 356	n.d.	5 267	n.d.	7 155
España	3 195	8 733	5 100	10 433	5 955	11 498
Grecia	244	1 007	494	1 579	325	1 140
Turquía	312	1 047	417	1 768	444	1 777
Yugoslavia	586	1 230	954	1 772	n.d.	2 592

n.d. No disponible.
Fuente: *Trade by Commodities. Market Summaries: Imports. Statistics of foreign Trade OECD. Serie C, vol.* II, enero-diciembre.

CUADRO 9

Origen de las importaciones de libros y folletos, en los países de la OECD, 1971
(Miles de dólares)

Países importadores / *Países exportadores*	*OCDE Total*	*Canadá*	*Estados Unidos*	*Japón*	*Comunidad Económica Europea*	*Bélgica-Luxemburgo*	*Países Bajos*	*Rep. Fed. de Alemania*	*Francia*	*Italia*	*Reino Unido*	*Suecia*	*Austria*	*Suiza*	*España*	*Otros**
Total	*666 750*	*133 984*	*105 555*	*20 320*	*213 520*	*35 166*	*23 252*	*50 873*	*93 987*	*10 242*	*64 439*	*16 003*	*16 932*	*45 438*	*17 498*	*39 061*
Estados Unidos	171 056	105 756	—	14 109	16 251	914	3 783	5 235	2 756	3 563	25 399	1 897	112	1 291	1 337	4 904
Reino Unido	85 253	10 745	39 357	2 863	13 874	1 218	4 485	3 943	3 442	786	—	2 666	488	1 101	1 359	12 800
República Federal de Alemania	66 356	628	6 674	785	11 960	2 151	3 213	—	5 291	1 305	2 140	1 909	14 261	23 729	705	3 565
Italia	54 894	946	6 771	765	33 390	2 013	2 015	3 929	25 433	—	4 120	604	171	3 221	3 599	1 307
Francia	54 094	12 860	2 667	645	21 133	16 126	1 922	2 040	—	1 045	1 489	305	23	12 301	1 506	1 165
Suiza	52 138	849	2 973	191	42 349	1 038	844	9 490	29 868	1 109	2 272	748	778	—	318	1 660
Países Bajos	41 434	507	8 809	392	20 232	11 194	—	4 819	3 755	464	8 180	668	314	465	303	1 564
Bélgica-Luxemburgo	24 469	913	1 212	19	20 478	—	4 474	1 847	14 046	111	1 633	368	116	1 042	101	587
Austria	16 214	7	205	16	14 358	26	163	13 481	212	476	223	58	—	1 103	28	222
Japón	14 710	254	10 171	—	1 146	65	173	604	266	38	2 820	81	23	60	33	122
Canadá	13 598	—	11 945	14	336	67	67	27	169	6	1 238	9	1	27	4	24
España	12 282	13	2 952	10	6 426	40	315	425	5 591	55	1 974	114	3	61	—	729
Suecia	8 161	25	891	4	743	33	105	501	24	80	504	—	25	171	63	5 735
Dinamarca	7 591	27	357	6	2 337	24	384	1 332	415	182	630	2 003	43	251	14	1 923
Checoslovaquia	4 350	25	366	46	1 259	22	138	522	532	45	933	304	30	9	81	1 297
Hong Kong	3 558	141	763	104	115	36	16	43	11	9	2 314	5	—	1	91	24
Alemania oriental	3 375	—	24	15	1 438	33	571	—	828	6	655	538	193	320	3	189
Finlandia	2 951	13	194	—	216	6	33	162	4	11	626	1 664	2	6		230
Yugoslavia	2 729	9	829		1 094	33	225	729	61	46	356	14	286	79	18	44
México	2 495	7	1 555	1	32	—	3	5	24	—	26	1	—	1	863	9
Noruega	2 369	2	83	3	58	3	23	28	2	2	88	1 596	—	3	1	535
Irlanda	2 013	44	357	40	75	—	21	53	1	—	1 485	8	—	2	—	2
Otros	18 660	213	6 400	292	4 220	124	279	1 658	1 256	903	5 334	449	63	194	1 071	425

* Incluye Noruega, Dinamarca, Finlandia, Portugal, Islandia, Irlanda, Grecia y Turquía.
Fuente: *Trade by Commodities, Market Summaries, Imports. Statistics of Foreign Trade OECD, Serie C*, vol. II, enero-diciembre, 1971.

integrantes sólo las compras de Italia no siguieron este comportamiento. La mitad de estos abastecimientos a los miembros de la CEE fue cubierta con sus propias remisiones (de las cuales una tercera parte provino de Italia); fuera de la región comunitaria los principales proveedores, por orden de importancia, fueron Suiza, Estados Unidos, Austria y Reino Unido.

En lo individual Canadá y Estados Unidos fueron en el mismo orden los primeros importadores mundiales de libros y folletos, habiendo presentado ambos notables aumentos en sus compras. Canadá las elevó de 91.7 millones de dólares en 1967 a 134.0 millones en 1971 y Estados Unidos de 77.3 millones de dólares a 105.6 millones, respectivamente. Por lo que se refiere a sus abastecedores, Canadá recibió en 1971 las dos terceras partes de Estados Unidos, otros importantes remitentes fueron Francia y el Reino Unido. Las compras de Estados Unidos aparecen más diversificadas, aquí el mayor proveedor fue el Reino Unido con el 37% del total. Otros grandes abastecedores fueron Japón y Canadá, cada uno con el 10% aproximadamente del total, seguidos por Países Bajos, República Federal de Alemania e Italia.

Otros dos grandes importadores de libros y folletos han sido Gran Bretaña y Suiza; el primero incrementó sus compras de 48.4 millones de dólares en 1967 a 64.4 millones en 1971; en el último año el 40% provino de Estados Unidos, siguiendo las remisiones de Países Bajos, Italia y Japón. Por su parte, Suiza registró una gran elevación en las compras de tales impresos en ambos años, de 27.6 millones de dólares a 45.4 millones; la República Federal de Alemania fue su primer proveedor, en el último año le aportó un poco más de la mitad del total; le siguieron Francia e Italia.

Exportaciones de la OCDE

Las exportaciones de libros y folletos de los 23 países que forman la OCDE también aumentaron en el período 1967-71, al pasar de 549.8 millones de dólares a 830.1 millones. Como estos niveles son superiores a los de sus importaciones, el conjunto de estos países registra un saldo positivo al vender más hacia otras zonas del mundo, respecto de lo que se adquiere en ellas; en el primer año el superávit fue de 123.1 millones de dólares y en el último de 163.4 millones.

La CEE de los seis es el principal exportador y elevó grandemente sus ventas al exterior de libros y folletos, de 188.3

CUADRO 10

Exportación de libros y folletos de la OCDE

	1967		*1970*		*1971*	
Países	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*	*Toneladas*	*Miles de dólares*
Total	*n.d.*	*549 783*	*n.d.*	*724 990*	*n.d.*	*830 136*
Canadá	n.d.	6 940	n.d.	10 896	n.d.	12 396
Estados Unidos	n.d.	169 368	n.d.	186 301	n.d.	191 235
Japón	n.d.	12 238	12 024	21 067	14 403	24 879
Comunidad Económica Europea	88 610	188 318	125 877	260 876	129 827	289 733
Bélgica-Luxemburgo	10 224	18 369	17 957	27 944	18 307	29 094
Países Bajos	19 839	30 897	20 851	36 029	21 818	42 914
República Federal de Alemania	21 522	63 510	28 368	89 447	28 723	97 893
Francia	18 429	53 392	27 066	71 607	30 010	81 842
Italia	18 596	22 150	31 635	35 849	30 969	37 990
EFTA	n.d.	135 197	n.d.	187 513	n.d.	238 512
Reino Unido	—	82 506	—	115 872	—	149 864
Noruega	673	1 187	999	1 345	1 010	2 255
Suecia	3 756	6 818	4 980	8 890	5 140	9 424
Dinamarca	2 709	5 651	3 382	6 406	4 615	8 969
Finlandia	—	—	3 930	3 321	3 966	3 925
Austria	6 375	10 145	7 590	14 005	8 454	15 631
Suiza	10 902	28 335	13 593	36 874	14 888	47 793
Portugal	188	555	356	800	273	649
Islandia	—	—	—	—	—	2
Irlanda	286	599	536	811	340	869
España	16 431	36 820	29 172	56 702	38 945	71 639
Grecia	120	287	312	792	298	787
Turquía	21	16	16	32	44	86
Yugoslavia	1 186	1 243	1 807	1 833	3 220	3 347

n.d. No disponible.
Fuente: *Trade by Commodities, Market Sumaries: Exportation, Statistics of Foreing Trade OECD, Serie C*, vol. III, enero-diciembre.

millones de dólares en 1967 a 289.7 millones en 1971; entre sus integrantes los mayores exportadores fueron la República Federal de Alemania, Francia y Países Bajos.

Aisladamente los principales exportadores mundiales de estos impresos fueron Estados Unidos y el Reino Unido; el primero incrementó de manera moderada sus ventas, al pasar de 169.4 millones de dólares a 191.2 millones en los años que se vienen examinando; el Reino Unido lo hizo en mayor cantidad al subir dichas ventas de 82.5 millones de dólares a 149.9 millones en los años citados. Otros dos grandes exportadores han sido Suiza y España; el país helvético incrementó sus embarques de libros y folletos de 28.3 millones de dólares a 47.8 millones, mientras que España lo hizo de 36.8 millones de dólares a 71.6 millones en los años examinados (véase el cuadro 10). Entre otros destacados países con fuertes ventas de impresos están Japón, Austria y Canada.

Principales empresas mexicanas exportadoras de libros y folletos

Impresora y Editora Mexicana, S. A. de C. V.
Río Tíber No. 103
México 5, D. F.

Nueva Editorial Interamericana, S. A. de C. V.
Cedro No. 512
México 4, D. F.

Editorial Cumbre, S. A.
Guanajuato No. 215, 2o. piso.
México 7, D. F.

Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana
Av. Universidad No. 767
México 12, D. F.

Fondo de Cultura Económica
Av. Universidad No. 975
México 12, D. F.

W. M. Jackson Inc.
Av. Insurgentes Sur No. 933, 6o. piso
México 12, D. F.

Salvat Editores Mexicana, S. A.
Madrid No. 21 A
México 4, D. F.

Editorial Diana, S. A.
Roberto Gayol No. 1219
México 14, D. F.

Editorial Grijalbo, S. A.
Av. Las Granjas No. 82
México 16, D. F.

Editorial Joaquín Mortiz, S. A.
Tabasco No. 106
México 7, D. F.

Editorial Trillas, S. A.
Av. 5 de Mayo No. 43 primer piso
México 1, D. F.

Siglo XXI Editores, S. A.
Gabriel Mancera No. 65
México 12, D. F.

Fuente: *Directorio fiscal de exportadores e importadores*, Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

IV. CONCLUSIONES

1) La industria editorial y su producción de libros y folletos es una actividad al servicio del desarrollo económico, político, y social de los países. La palabra escrita ha permitido una amplia difusión de conocimientos en todas las ramas del saber; en las naciones menos evolucionadas adquiere singular significación por las grandes necesidades educativas de sus pueblos, como es la de combatir el analfabetismo y aprovechar los avances científicos, técnicos y culturales para el mejor aprovechamiento de sus recursos productivos y el progreso en sus niveles de vida.

2) En México esta labor editorial ha sido compartida por el sector público a fin de distribuir millones de libros de texto gratuitos entre los estudiantes de las escuelas primarias y también en los de niveles educativos y técnicos superiores con el objeto de llevar a la población de bajos recursos las herramientas básicas para un trabajo más productivo en favor de la comunidad. A esta función también han coadyuvado las actividades de los editores comerciales y la política liberal en las importaciones de impresos.

3) La industria editorial comercial o del sector privado ha elevado su producción al mismo tiempo que ha aumentado su capital invertido, su demanda de insumos materiales, el grado de ocupación y de remuneraciones a su fuerza de trabajo. Otro tanto ha sucedido con la medernización del equipo y maquinaria de la industria de las artes gráficas, así como de sus recursos humanos, al contar con obreros calificados; todo lo cual ha permitido una excelente selección y fabricación del material impreso en México que goza de un prestigio tradicional por la amplia demanda que tienen sus obras dentro y fuera del país.

4) Las industria editorial mexicana utiliza en un 90% insumos de origen nacional; la producción de libros y folletos se destina en buena parte a los mercados del exterior, reteniendo en su propio marcado un poco menos de la mitad de lo producido. El mercado mexicano en los últimos años ha demandado grandes cantidades de impresos en virtud del menor número de analfabetos, elevación del índice educativo y las campañas culturales, incluyendo ferias y exposiciones. Una gran proporción del incremento en este consumo ha podido cubrirse debido al acentuado aumento en las importaciones de material impreso en español y a bajos precios que entran en el país sin ningún obstáculo y libres de impuestos. Esta competencia la han resentido las casas editoras mexicanas, no obstante la existencia de una capacidad instalada que permanece ociosa en la industria impresora y que sería suficiente para expandir a corto plazo la producción y las exportaciones.

5) En los últimos años se han acentuado las importaciones de impresos que México realiza, con lo cual se agravó su déficit

en estas transacciones; en 1967 fue de 46.9 millones de dólares y en 1972 de 84.9 millones. En este desequilibrio no parece existir reciprocidad en otros países, en donde México resulta un cliente muy importante, destacando España, con quien además se tiene un cuantioso déficit en la balanza comercial y en las cuentas de servicios y de capital.

6) La insuficiencia de la producción nacional de papel para impresión y sus costos que resultan superiores a los que consignan los abastecedores internacionales, aunado a otros insumos que utilizan las imprentas y que también resultan caros, han contribuido a reducir el poder competitivo de las ediciones mexicanas. Hay el riesgo de que los editores mexicanos intensifiquen la impresión de sus obras en otros países para conseguir bajos costos de producción. Independientemente de que el Gobierno pudiera otorgar mayores facilidades para importar papel que habrá de exportarse en forma de libros y folletos, es posible que haya otros renglones del precio al público que podrían lograr economías de escala a fin de no encarecer el libro mexicano. En el sector de la comercialización, los márgenes en la distribución podrían abatirse con una mejor organización en las ventas acompañadas de promociones que alimenten la demanda. En este aspecto parece que hace falta audacia para asumir riesgos, elevar el tiraje de cada título, reducir costos y promover mayores ventas.

7) En el aspecto financiero el apoyo de la banca oficial ha permitido que cada vez más los editores mexicanos dispongan de los créditos oportunos y en condiciones favorables que los capaciten para expandir sus ventas.

8) La lenta recuperación de sus inversiones podría agilizarse con la aplicación de las recomendaciones que pudimos conocer de algunos editores. Se refieren a la necesidad de reducir las existencias de libros que llevan varios años en poder de los distribuidores mediante promociones especiales y proponerlas a otras librerías donde sí tengan demanda. Una mejor organización de ventas en el exterior podría ser un éxito para reducir gastos y elevar las exportaciones. En este sentido podrían actuar la formación de empresas o consorcios de exportación; hace falta producir un catálogo con todas las obras editadas en México y establecer librerías al público en las principales ciudades latinoamericanas, en España y en el sur de Estados Unidos, donde se identifique para su venta las obras hechas en México e independientemente de la casa editorial, con suficientes existencias para su entrega inmediata a otros distribuidores o demandantes.

9) Según informes proporcionados por algunos editores, las cifras oficiales de exportación mexicana de impresos están subvaluadas. Corresponde a las autoridades respectivas su examen. Aun cuando los datos registrados fueran inferiores a los reales, parece un hecho que el monto de las exportaciones registradas en 1970 no ha vuelto a superarse. A este fenómeno también han contribuido los obstáculos no arancelarios que varios países de lengua hispana han impuesto a través de ciertas medidas administrativas y de censura, o sea que se hace una discriminación a las obras mexicanas.

10) El material impreso es una de las principales manufacturas en el comercio establecido con los países de habla hispana; por el contenido cultural y su aportación al desarrollo económico y social, adquiere una posición de preminencia. Con la Primera Reunión Sectorial de Libros, Fascículos y Revistas, celebrada en 1973 en el seno de la ALALC se dio un paso trascendental para la coordinación de las empresas editoriales nacionales y se expresaron con claridad sus objetivos y demás problemas que entorpecen el libre cambio. De adoptarse las recomendaciones sugeridas por los empresarios se estimularían intensamente las corrientes comerciales del pensamiento escrito.

11) en la última revisión (mayo de 1973) del Convenio para Facilitar los Pagos y Promover las Transacciones Económicas, firmado entre el Banco de España-Instituto Español de Moneda Extranjera y el Banco de México-Banco Nacional de Comercio Exterior, la delegación mexicana expresó su deseo de que suavizaran las restricciones de la censura española a la entrada de los libros mexicanos. La delegación española manifestó su buena disposición para interceder en tal sentido ante las autoridades competentes españolas.

12) Hasta ahora, los editores mexicanos se han limitado casi exlusivamente a exportar literatura en castellano, su participación en las importaciones de la mayoría de los países en los que se habla esa lengua ha resultado pequeña respecto al total de sus compras y por tanto disponen actual y potencialmente de una gran demanda susceptible de aprovecharse con mejores procedimientos de venta, reajuste de costos y precios más accesibles en relación con los de sus competidores, además de la selección de obras que a los autores y editores les otorga un poder de exclusividad. A esto también coadyuvarían los envíos más expeditos y con tarifas o fletes promocionales.

13) El comercio internacional de libros y folletos que tiene lugar entre los países de la OCDE presenta un desarrollo impresionante en los últimos años. La participación de las obras mexicanas ha sido marginal y se limita a las comunidades que hablan español, en cambio estamos recibiendo literatura en nuestro propio idioma. Probablemente en un futuro cercano, una vez superadas algunas deficiencias estructurales, México esté capacitado para hacer ediciones en inlés en gran escala y a precios competitivos, como lo están haciendo otros países, notablemente el Japón. La cercanía de los grandes importadores como Estados Unidos y Canadá nos asegurarían estos mercados.

14) Existen unas cuantas casas editoras mexicanas que tienen sucursales en dos o tres países de habla hispana y que realizan coediciones. Este puede ser el comienzo de la organización de empresas con fondos de diversos países que llegarían a cubrir las necesidades latinoamericanas en materia de impresos. Esto multiplicaría la capacidad productiva y elevaría su poder competitivo tanto en la propia región como fuera de ella, antes de que sigamos dependiendo aún más de las ediciones hechas en otros países de muy diferente idiosincrasia.

15) Finalmente, vale la pena reiterar la gran capacidad e iniciativa de los editores mexicanos que han sabido organizarse y hacer frente por sí mismos a sus problemas y les han encontrado solución. Su ingenio y laboriosidad, aunado a la simpatía y apoyo de las autoriadades mexicanas, les facilitará seguir aumentando su producción y sus exportaciones y superar las dificultades transitorias o permanentes que encuentran en el mercado exterior.

sumario estadístico

Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas[1]
(Miles de pesos)

Bloques económicos y países	Exportación[2]				Importación			
	Mayo		Enero-mayo		Mayo		Enero-mayo	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Total	*1 746 529*	*2 638 305*	*9 971 881*	*12 181 267*	*3 050 741*	*4 319 771*	*13 866 605*	*18 382 931*
América del Norte	1 228 934	1 617 073	6 309 928	7 252 071	1 980 201	2 883 582	8 694 459	11 617 180
Estados Unidos	1 214 086	1 578 191	6 225 128	7 134 479	1 937 732	2 754 450	8 435 653	11 267 880
Canadá	14 848	38 882	84 800	117 592	42 469	129 132	258 806	349 300
Mercado Común Centroamericano	23 659	54 144	153 720	238 970	9 798	3 134	35 376	34 790
Costa Rica	7 116	13 165	45 122	64 000	8 813	4	21 068	12 794
El Salvador	3 630	10 116	21 916	52 957	427	13	6 883	7 542
Guatemala	9 518	16 482	57 011	73 075	527	2 348	6 006	12 190
Honduras	1 130	6 864	10 999	22 189	3	252	1 157	956
Nicaragua	2 265	7 517	18 672	26 749	28	517	262	1 308
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	119 959	184 470	694 457	820 178	99 842	150 219	514 579	781 659
Argentina	12 831	18 885	75 020	84 825	21 036	30 572	104 277	152 677
Bolivia	110	432	1 306	1 508	—	1 414	464	3 535
Brasil	30 191	58 344	181 724	218 743	21 298	36 287	119 845	205 549
Colombia	10 190	20 858	73 653	97 512	2 946	3 175	11 901	19 551
Chile	14 575	16 131	99 148	99 851	9 684	12 700	45 010	38 126
Ecuador	3 426	4 075	18 311	27 367	370	192	2 135	2 743
Paraguay	1 042	724	2 739	3 371	492	1 120	4 102	9 129
Perú	10 373	12 789	58 994	68 734	23 291	470	80 963	2 196
Uruguay	1 526	880	10 532	6 631	701	5 579	9 157	23 469
Venezuela	35 696	51 352	173 030	211 636	20 024	58 710	136 725	324 684
Resto de América	16 907	41 297	179 392	278 528	42 264	59 014	214 916	309 529
Antillas holandesas	460	1 042	2 121	3 956	15 958	45 677	78 670	194 224
Islas Bahamas	852	1 693	7 388	32 736	42	—	332	1 089
Belice (Honduras británica)	283	679	1 838	3 125	157	399	864	1 113
Bermudas	77	57	236	473	2 336	923	31 903	7 380
Cuba	42	20	47 554	58 908	3	—	105	597
República Dominicana	3 074	7 055	17 791	34 870	13	—	112	7
Haití	18	1 135	3 661	3 622	—	12	—	12
Jamaica	502	1 443	3 438	6 910	12	11	22	11
Panamá	5 929	11 875	54 594	56 576	18 556	9 617	87 065	70 655
Puerto Rico	3 667	13 937	35 564	69 717	4 358	778	6 356	16 546
Zona del Canal de Panamá	219	197	294	1 376	825	1 597	8 358	7 308
Trinidad y Tabago	503	459	2 202	3 147	—	—	106	—
Otros países	1 281	1 705	2 711	3 112	4	—	1 023	10 587
Comunidad Económica Europea	114 419	159 220	482 636	730 902	615 850	534 358	2 828 659	2 835 103
República Federal de Alemania	43 651	72 213	194 899	312 332	261 566	227 609	1 253 774	1 225 080
Bélgica-Luxemburgo	2 720	18 395	10 586	60 552	31 842	34 034	123 062	192 342
Dinamarca	2 038	413	4 704	2 263	2 985	7 337	18 217	31 682
Francia	5 314	14 233	34 067	79 499	97 100	91 884	466 931	437 723
Italia	17 323	36 150	76 817	113 590	80 353	46 751	266 021	297 879
Irlanda (Eire)	—	18	4	21	908	473	15 024	3 586
Países Bajos	26 699	10 302	70 284	89 649	48 441	39 242	213 853	213 052
Reino Unido	16 674	7 496	91 275	72 996	92 655	87 028	471 777	433 759

Bloques económicos y países	Exportación[2]				Importación			
	Mayo		Enero-mayo		Mayo		Enero-mayo	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Asociación Europea de Libre Comercio	10 696	54 328	109 381	210 896	130 109	215 298	620 346	917 58(
Austria	629	55	1 084	291	3 272	8 430	12 746	25 81:
Noruega	588	47	2 484	1 365	1 037	1 894	9 997	8 55(
Portugal	498	2 179	13 106	8 224	980	2 932	4 344	13 14{
Suecia	2 224	38 415	10 776	62 807	42 215	76 437	231 999	378 09-
Suiza	6 757	13 632	81 931	138 209	82 605	125 605	361 260	491 97(
Consejo de Ayuda Mutua Económica	154	8 191	7 606	20 176	4 673	14 155	25 878	53 67(
Bulgaria	–	–	–	–	49	–	49	1
República Democrática Alemana	–	–	9	318	615	7 512	6 033	12 211
Checoslovaquia	–	2 627	73	4 493	3 250	4 269	14 205	30 627
Hungría	143	–	1 026	3 766	160	379	2 233	3 07{
Polonia	2	5 472	6 421	11 271	103	230	2 559	2 705
Rumania	–	92	–	150	–	10	61	489
Unión Soviética	9	–	77	178	496	1 755	738	4 559
Resto de Europa	24 012	21 304	103 170	119 326	40 615	97 418	231 208	380 483
España	23 076	20 275	78 391	92 663	32 765	77 535	211 833	335 450
Finlandia	85	16	573	4 003	7 734	19 307	18 103	43 294
Grecia	152	151	15 430	722	–	98	88	203
Turquía	–	–	196	621	75	–	76	6
Yugoslavia	699	531	8 580	20 140	–	478	1 021	1 343
Otros países	–	331	–	1 177	41	–	87	187
Asia	54 134	120 172	385 161	551 110	110 413	331 301	619 535	1 145 139
Corea del Sur	–	41	1 189	165	1 151	1 210	3 509	5 553
República Popular China	–	21 170	21 572	81 272	6	6 334	552	20 412
Filipinas	132	524	2 120	4 417	–	38	190	855
Hong Kong	767	400	3 820	6 761	2 881	5 124	18 296	30 378
India	7 410	143	28 505	21 957	1 693	404	6 563	2 797
Israel	3 756	93	5 161	2 780	322	1 191	2 191	2 161
Japón	38 468	92 477	292 313	411 237	93 819	297 000	547 859	1 032 313
Malasia	151	252	151	459	134	710	3 708	7 457
Sri Lanka (Ceilán)	–	–	3	–	3 168	4 461	12 024	15 747
Singapur	153	18	546	509	4 167	14 660	15 008	26 031
Tailandia	1 376	175	4 900	1 049	1	–	3	41
Otros países	1 921	4 879	24 881	20 504	3 071	164	9 632	1 394
Africa	1 463	3 124	7 436	12 353	9 183	9 543	35 847	232 717
Egipto	–	–	–	–	–	–	–	267
Liberia	59	207	632	1 335	–	–	68	128
Libia	546	56	1 935	2 131	–	–	–	–
Marruecos	–	–	10	2	2 479	6 111	17 491	26 468
Sudáfrica	793	2 016	3 976	6 085	6 703	2 780	18 057	185 456
Otros países	65	845	883	2 800	1	652	231	20 398
Oceanía	1 158	6 227	9 450	40 899	7 793	21 749	45 802	75 075
Australia	1 158	5 833	8 963	39 533	5 642	8 581	39 783	57 627
Nueva Zelandia	–	94	175	457	2 151	12 974	4 867	17 254
Otros países	–	300	312	909	–	194	1 152	194
Revaluación	151 034	368 755	1 529 544	1 905 858	–	–	–	–

1 Datos preliminares para 1973 y definitivos para 1972.
2 Incluye revaluación solamente en los totales.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

banco nacional de comercio exterior, s. a.

INSTITUCION DE DEPOSITO Y FIDUCIARIA
VENUSTIANO CARRANZA
No. 32
MEXICO 1, D. F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 31 DE OCTUBRE DE 1973

ACTIVO

Caja y Banco de México	$ 15 165 740.88	
Bancos del país y del extranjero	64 170 577.00	
Otras disponibilidades	65 393 793.87	$ 144 730 111.75
Valores de renta fija	71 510 423.54	
Acciones	26 642 850.00	
	98 153 273.54	
Menos: reserva por baja de valores	6 925 617.68	91 227 655.86
Descuentos	117 516 388.17	
Préstamos directos y prendarios	2 245 430 858.90	
Préstamos de habilitación o avío	90 103 614.20	
Préstamos refaccionarios	10 950 805.50	2 464 001 666.77
Deudores diversos (neto)		205 606 962.33
Otras inversiones (neto)		18 201 049.58
Mobiliario y equipo	5 485 838.79	
Menos: reserva	4 547-788.55	938 050.24
Inmuebles y acciones de Socs. Inmob.	13 719 077.20	
Menos: reserva	116 751.30	13 602 325.90
Cargos diferidos (neto)		3 045 682.43
		$ 2 941 353 504.86

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista	$ 137 449 949.35	
Bancos y corresponsales	24 719 842.27	
Otras obligaciones a la vista	154 634 989.28	$ 316 804 780.90
Depósitos a plazo	290 000 000.00	
Préstamos de bancos	906 869 000.00	
Otras obligaciones a plazo	266 214 020.71	1 463 083 020.71
Otros depósitos y obligaciones		62 572.23
Reservas para obligaciones diversas		26 010 718.57
Créditos diferidos		44 309 948.14
Capital social .....$ 50 000 000.00		
Menos: capital no exhibido 16 491 400.00	33 508 600.00	
Reserva legal y otras reservas	994 244 278.08	
Superávit por revaluación	5 292 627.22	
Resultados del ejercicio en curso	58 036 959.01	1 091 082 464.31
		$ 2 941 353 504.86

CUENTAS DE ORDEN

Títulos descontados con n/endoso	$ 192 789 512.54	
Avales otorgados	4 045 376 893.87	
Aperturas de crédito irrevocables	941 018 396.91	$ 5 179 184 803.32
Bienes en fideicomiso o mandato	608 181 404.81	
Bienes en custodia o en administración	8 179 293 548.38	8 787 474 953.19
Cuentas de registro		214 955 430.40

El presente estado se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la H. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, habiendo sido valorizados los saldos en monedas extranjeras al tipo de cotización del día, y la autenticidad y exactitud de los datos que contiene han sido aprobados y dictaminados por los administradores y comisarios de la sociedad en los términos del artículo 95 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

Se hace constar que, de las inversiones en créditos, la cantidad de $ 162 628 582.10 representa activos cedidos en garantía de créditos a cargo de la institución.

Director General
C.P. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Contador General
C.P. MARIO GARCIA REBOLLO

¿Planea operaciones comerciales con el exterior?

Elija el banco adecuado

Corresponsales y representantes en numerosos países

ASISTENCIA FINANCIERA A IMPORTADORES Y EXPORTADORES	INFORMACION GENERAL	ESTUDIOS DE MERCADO

CAPITAL CONTABLE (al 31 de diciembre de 1972) 1037 688 690.96 PESOS

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

Dirección cablegrafica: BANCOMEXT

Venustiano Carranza 32, México 1, D. F.
MEXICO