

# Bibliografía

## EL TERCER MUNDO Y EL COLONIALISMO

*México y la UNCTAD*, RENE ARTEAGA, Fondo de Cultura Económica, Serie "Archivo del Fondo" (3), México, 1973, 108 pp.

Es una minuciosa glosa histórica de los esfuerzos llevados a cabo a lo largo de los últimos cincuenta años por los pueblos que en la actualidad se engloban bajo la "arbitraria denominación" de Tercer Mundo en su lucha incesante por poner término a un colonialismo no sólo subyugante para la conciencia de la colectividad oprimida, sino perturbador cuando no nulificador de cualquier acción apta para el desarrollo en todos

los ámbitos de la actividad humana. Esto entraña, a su vez, un grave peligro para la paz. Se trata de explicar, desde el nacimiento de la idea, cómo fue adquiriendo vigor el sentimiento de liberación nacional de los pueblos más oprimidos por las grandes potencias y cómo surgió en otros, políticamente libres, el impulso encaminado a hacer posible la independencia económica. De todos los movimientos no estuvo ausente México; así, ya en los comienzos de 1927, dejó oír su voz en el Congreso de los Pueblos Oprimidos, reunido en Bruselas. En esa asamblea fueron figuras centrales, marcando honda huella espiritual sus intervenciones, Albert Einstein, Romain Rolland, la señora de Sun-Yat-Sen y el Pándit Nehru. Posteriormente, en abril de 1955, se efectuó la Conferencia de Bandung, a la cual asistieron 24 países afroasiáticos. En ella se afirmó que "el

sometimiento de los pueblos a la dominación y explotación por parte de potencias extranjeras constituye una flagrante negación de los derechos humanos fundamentales, es contrario a la Carta de las Naciones Unidas y constituye un obstáculo al firme establecimiento de la cooperación y de la paz entre todos los países del mundo". Más tarde Asia, África y América Latina lograron la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) que se inauguró en Ginebra, en marzo de 1964, con la participación de representantes de 120 estados, ricos y pobres.

Se recogen también como antecedentes, las reuniones de la Asamblea General de las Naciones Unidas de 1961 y la que en 1962 se celebró en El Cairo para tratar de los problemas de desarrollo económico. En agosto de ese mismo año se efectuó la reunión del Consejo Económico y Social que propuso la convocatoria de una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo y el establecimiento de una Comisión Preparatoria de Expertos con el encargo de estudiar la importancia vital del rápido crecimiento de las exportaciones de productos básicos y manufacturados y de los ingresos procedentes de dichas exportaciones en los países del tercer mundo, con el fin de promover su desarrollo económico.

Después de mencionar varias de las más importantes reuniones celebradas y los acuerdos más sobresalientes, se reseña, como texto básico, el informe de Raúl Prebisch, titulado "Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo", destacando que "mientras las exportaciones de productos primarios en general —salvo pocas excepciones— aumentan con relativa lentitud, la demanda de importaciones de productos manufacturados tiende a crecer con celeridad con tanta más celeridad cuanto mayor sea el ritmo de desarrollo. El desequilibrio que así resulta constituye un gran factor de estrangulamiento exterior del desarrollo. Es, pues, indispensable corregirlo para que el desarrollo pueda acelerarse en condiciones de equilibrio dinámico". A su juicio, "el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo ha establecido como objetivo principal alcanzar una tasa mínima de crecimiento de 5% por año en el ingreso del mundo en desarrollo hacia 1970, tasa más bien modesta por cierto y que no se aleja mucho de la tasa media de 4.4% registrada en el decenio anterior al presente". Prebisch prevenía que como el déficit del balance de pagos de los países en desarrollo va en aumento y será aún mayor si persisten las tendencias del decenio de 1950, no se puede postular un 5% de desarrollo en los países sin aceptar también todas sus consecuencias implícitas en las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones.

El libro que comentamos contiene la información relativa a la I UNCTAD (Ginebra, 1964). Se refiere al interesante discurso del entonces Secretario General de la ONU, U'Thant, quien afirmó que es ineludible proporcionar a la humanidad, tanto en los países subdesarrollados como en los desarrollados, un conjunto de principios y normas de política activa que permitan hacer del comercio un instrumento real de progreso hacia el desarrollo económico, contribuyendo así a lograr la prosperidad y la paz universales para esta generación y las venideras.

Se pone de relieve en este texto la fervorosa participación de México en todas estas inquietudes al señalar el autor su convencimiento de que, a pesar de que los países en desarrollo

de América Latina hayan cumplido con los requisitos básicos, su posibilidad de progreso se encuentra obstaculizada. Dichos países no reciben la comprensión necesaria de los países industrializados, cualquiera que sea su régimen económico o político; se estima que el comercio internacional debe ser el instrumento fundamental para eliminar diferencias y no convertirse en obstáculo que impida una corriente constante y adecuada de fondos externos para las necesidades de desarrollo, lo que coincide en el pensamiento de Prebisch.

Se adoptaron en esa primera UNCTAD una serie de conclusiones y de acuerdos: unos de carácter meramente conceptual y otros que eran esbozo de medidas probables, pero todos robustecedores de un sentimiento de solidaridad internacional indiscutible. Naturalmente, no todo parecía, sin embargo, optimismo plenamente esperanzador. Se trazó, en los principios generales, la política que debe ser seguida: el comercio internacional es uno de los factores más importantes del desarrollo económico; todos los países deben cooperar en la creación de condiciones conducentes al logro de un rápido incremento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo; también deben contribuir al fomento de la expansión y diversificación del comercio entre todos los países, ya sea que se hallen en el mismo o en diferente grado de desarrollo, aunque sus sistemas económicos y sociales sean distintos.

Las expresiones "descolonización absoluta" y "apremio en industrializar", figuran con reiteración en los textos y documentos, así como estas otras: "los países en desarrollo tienen derecho a proteger sus industrias nacientes", "sostener productos primarios sin que se estimule la producción antieconómica"; que "los países desarrollados adopten medidas para contrarrestar los efectos de la sustitución de artículos primarios producidos en los países en desarrollo"; "asistencia técnica y financiera a las investigaciones encaminadas a descubrir y fomentar nuevas aplicaciones de los productos cuyos mercados se han reducido como consecuencia de las innovaciones técnicas y del empleo de productos sintéticos"; "colocación de excedentes agrícolas"; "abstención de cualquier forma de *dumping*", etcétera.

Bajo premisas semejantes a la de la primera, tuvo lugar en Nueva Delhi la II UNCTAD, en 1968. En ella sobresalió la actuación del Lic. Plácido García Reynoso, quien esbozó, conforme a la experiencia mexicana, ciertas normas para establecer con la mayor solidez las relaciones económicas internacionales. Entre esas normas figuraban las siguientes: financiamiento de las existencias reguladoras para estabilizar los precios de los productos básicos; aplicación de un sistema general de preferencias no recíprocas en favor de las manufacturas y semimanufacturas originarias de los países en desarrollo; progresiva eliminación de las restricciones cuantitativas que los países industrializados imponen a las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo; tratamiento preferencial por parte de los países socialistas, y la multilateralización de los acuerdos comerciales y de pago entre los países en desarrollo y los socialistas; abaratamiento de los costos de transmisión de las nuevas tecnologías; eliminación de prácticas discriminatorias dirigidas contra los países en desarrollo en el campo del transporte marítimo y en el de los servicios financieros.

En la III UNCTAD, que se celebró en Santiago de Chile en 1972, vivo aún el presidente mártir Salvador Allende, tal vez lo más trascendental haya sido un proyecto —cuya iniciativa

correspondió al Gobierno de México— de “Carta de los derechos y deberes económicos de los estados”, que fue presentado por el presidente Echeverría en una sesión memorable, con el noble afán de que su aceptación y vigencia resuelvan añejos problemas sociales que todavía aquejan al mundo. Esperamos —al escribir estas líneas— que dicha Carta no llegue a ser una especie de “Declaración de los derechos del hombre”, espléndida en el concepto, pero platónica en la realidad, por cuanto su observancia deja mucho que desear en todos los confines de la tierra.

Es innegable el valor de esta recopilación que ofrece a los estudios el Fondo de Cultura Económica, pues divulga, con gran sentido didáctico, cuestiones siempre actuales y del mayor interés.— ALFONSO AYENZA.

## EL PROCESO DE INTEGRACION ANDINA

*Historia documental del Acuerdo de Cartagena, ACUERDO DE CARTAGENA, GRUPO ANDINO, JUNTA, Ed. Imprenta DESA, Lima, Perú, 1973, 410 pp.*

Mucho se ha escrito sobre el Acuerdo de Cartagena desde su creación en 1969. La abundante bibliografía sobre el tema dispersa en todo género de publicaciones, es cada día más difícil de manejar y, a medida que se consolida el Pacto Andino o que se debilita la ALALC, es de esperar que el proceso de integración de los países andinos genere un mayor número de obras difíciles de discriminar con el tiempo.

Conscientes de este problema, las autoridades del Acuerdo de Cartagena iniciaron la publicación de los más importantes documentos de este proceso bajo el título de la *Historia documental del Acuerdo de Cartagena*. Este es el primer esfuerzo de una serie cuyo objeto principal es dar a conocer los pormenores de su creación, los instrumentos jurídicos y las intervenciones más relevantes que a nombre propio y oficial hicieron los representantes de los países miembros.

La serie de documentos que integran esa obra tiene por objeto no sólo presentar en forma orgánica los materiales más destacados del proceso de integración para facilitar la consulta de los estudiosos, sino también tratar de buscar el respaldo de un “número cada vez más amplio de voluntades”. La obra está dividida en cinco partes. La primera, “Documentos constitutivos”, reproduce la letra del Acuerdo suscrito el 26 de mayo de 1969 por los representantes de Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú. Incluye las intervenciones de los participantes y describe el ambiente que prevaleció en los debates de las tres sesiones extraordinarias acerca de la compatibilidad del Acuerdo con los principios de la ALALC. Asimismo, quedó establecido que, con la creación del Pacto Andino, se trata de solucionar los problemas derivados del desequilibrio de los niveles de desarrollo existente entre los países miembros de la ALALC y no de crear “una unidad cerrada y autárquica sino una etapa intermedia en la marcha hacia la formación de un mercado común en América Latina”. Continúa con la ratificación de los términos del Acuerdo y termina con la manera en que se designaron las autoridades más importantes: la Comisión y la Junta, así como con el acta final de la Primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros.

La segunda parte reproduce los “Documentos de origen”, de donde se desprenden los antecedentes del Acuerdo: Tratado de Montevideo; Declaración de Bogotá; Declaración de los Presidentes de América; Protocolo para la Solución de Controversias, algunas de las principales resoluciones del Consejo de Ministros de la ALALC, de las Partes Contratantes y la resolución 125, sobre adhesión a los acuerdos subregionales del Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC.

La tercera parte tiene que ver con los reglamentos internos y con los mecanismos operacionales de los principales órganos del Acuerdo.

En el apartado número cuatro se reproducen el acta final de la Segunda Reunión de Cancilleres, celebrada en Lima y Cuzco el 11 y 13 de marzo de 1971. La Reunión tuvo por objeto evaluar los avances del proceso de integración y otorgar el respaldo político a las decisiones adoptadas por la Comisión del Acuerdo. El resultado del examen, por demás optimista, señala que la debida utilización del Acuerdo por los países miembros “puede contribuir en grado significativo” a su independencia económica al mismo tiempo que contribuiría a aumentar el bienestar de los habitantes de la subregión. De igual manera se dejó constancia de que, hasta 1971, los hechos habían ido “más allá de las expectativas más razonables”. Se destacó una vez más que el proceso andino no se encuentra aislado de su contexto latinoamericano, sino que tiene el propósito de coadyuvar al logro de la integración regional, dentro de los principios del Tratado de Montevideo. De igual manera, se reconocieron algunos errores así hayan sido cometidos por el “exceso de celo”.

Finalmente, se incluyen en la obra, a manera de apéndice, el convenio constitutivo de la Corporación Andina de Fomento y el Convenio Andrés Bello de integración educativa, científica y cultural.

La lectura y el análisis de los documentos de la obra impresionan en general de manera optimista. Contienen reflexión, inteligencia y una clara conciencia de los problemas de los países que integran el Pacto Andino, así como de su situación futura, en caso de que no se realicen algunos cambios estructurales tanto de carácter interno de los países que lo integran, como de la región en su conjunto. Todo esto sin desconocer el marco político social y económico latinoamericano en donde se desenvuelve. Y, entre líneas, se advierte en la lectura de los documentos “la real sensación de vida, de fuerza, de solidaridad proyectada hacia el futuro”, como dijo el embajador Germánico Salgado.— ROMEO FLORES CABALLERO.

## EL BID Y EL BIRF EN EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA

*Un ejemplo de financiamiento externo: La acción de los bancos internacionales de desarrollo en América Latina, JORGE PEREZ A., Editores Publicaciones, Bogotá, Colombia, septiembre de 1973, 165 pp.*

La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras del Desarrollo convocó a un concurso internacional sobre el tema

“La función de los bancos e instituciones financieras de fomento en el desarrollo nacional”, en el que obtuvo el primer lugar este trabajo que describe la estructura y las funciones del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y sus efectos sobre la economía de los países prestatarios.

El autor presenta en la primera parte los objetivos doctrinarios de los bancos y los compara con su estrategia real. Gracias a ese cotejo encuentra que “las fallas principales de la política general del BIRF” son las siguientes: “La falta de una jerarquía completa y clara entre los distintos sectores del desarrollo (y entre las ramas al interior de los sectores), el no plantear el problema de la formación de capital y de la dependencia del capital externo como cuestiones fundamentales de la industrialización en los países subdesarrollados al lado de estrategias útiles pero incompletas, como la promoción de exportaciones; la falta de un programa para definir una política clara sobre el papel de la ciencia y la tecnología en el desarrollo y en la industrialización; el que parece adherirse a una ‘secuencia de desarrollo’ bastante criticable del tipo: 1) infraestructura, 2) actividades directamente productivas a tecnología simple y orientadas a la exportación, 3) producción de bienes de capital y productos intermedios; finalmente, una cierta concepción del modo como debe funcionar dicha secuencia: la primera etapa para el Estado, las otras dos para el sector privado”.

El autor compara la conducta de los dos bancos en lo que se refiere a los problemas fundamentales del desarrollo. En relación con esto afirma que “en efecto, los planteamientos de los dos bancos emplean los mismos conceptos y esquemas: importancia de la interrelación industria-agricultura en el desarrollo; ‘ventajas comparativas’; la mano de obra es el factor abundante, de donde: su ‘uso intensivo’, ‘promoción de exportaciones’ de ‘bienes más simples’ o ‘menos sofisticados’ que los de los países ricos, lo que es en el fondo una alusión de los dos bancos a una nueva división internacional del trabajo: para los desarrollados la fabricación de bienes ‘sofisticados’ (y por lo tanto de tecnología avanzada), para los otros países, la fabricación de los bienes ‘simples’ (y por lo tanto ‘uso de tecnologías simples’)... Sin embargo, hay algunas diferencias de *grado* y no de *sustancia*. La ‘promoción de exportaciones’ tiene un puesto menos central en la estrategia del BID que en la del BIRF. El BID insiste en no descuidar el crecimiento *interno*. El BID plantea el problema de la *construcción de bienes de capital propios*.”

“En fin, el BID une su problemática de industrialización con dos ‘sectores’ fundamentales: la integración y el desarrollo científico y tecnológico. En suma, la diferencia fundamental entre las ‘políticas de desarrollo’ del BID y del BIRF, está más que en conceptos y esquemas inherentes a sus doctrinas de desarrollo, en que la ‘política de desarrollo’ del BID está fuertemente *enmarcada* por dos factores, que parecen ser reflejo de la de América Latina, mientras que en el BIRF ese marco falta; los dos factores son la *integración* y el *desarrollo científico y tecnológico*.”

En la segunda parte se tratan la estructura orgánica y los mecanismos de dirección de los bancos, así como las diversas instancias en las cuales se reciben presiones que modifican los criterios teóricos e imponen políticas acordes con el interés de

los accionistas mayoritarios. “Los países desarrollados poseen entre 61 y 66% de las voces en el BIRF, mientras que los subdesarrollados poseen entre el 39 y el 34% de dichas voces... Los órganos de dirección del Banco Mundial están dominados por los países desarrollados.” En el caso de América Latina, ésta “representa entre el 6.8 y el 8% del poder total de voto. Esto equivale aproximadamente a una quinta parte del poder de voto de los países desarrollados. El poder de voto de América Latina en el Consejo de Gobernadores es, pues, ínfimo”.

Así, “las relaciones que examinamos aquí no son relaciones entre países iguales, son relaciones entre desarrollados y subdesarrollados, ricos y pobres, fuertes y débiles; en fin, utilizando los conceptos de François Perroux, son relaciones entre países dominantes y países dominados”.

“Los países desarrollados, en el Banco Mundial, y los Estados Unidos, en el BID, están en posición dominante. Su poder de voto es proporcional a su poder financiero, pero su poder de decisión es más que proporcional a su poder financiero.”

Al anunciar las presiones que influyen sobre las decisiones, el autor anota que aquéllas provienen de los países dominantes por la vía directa de la administración, o por la recolección de recursos o bien por la existencia de instituciones paralelas que con otra política sustituyen en diversos casos la acción de los bancos.

En la tercera parte se analiza la estructura y dirección del crédito canalizado por el BIRF y el BID como instrumentos de la estrategia dominante en las instituciones multilaterales: “El BIRF ha sido y sigue siendo ante todo un financiador de infraestructura física. Esta ha tenido siempre mayor importancia en sus créditos que las actividades directamente productivas. Tal vez el único continente que se ha salido de esta regla del Banco ha sido Europa. La América Latina no es excepción en el Banco, con respecto a la infraestructura; tuvo, sin embargo, dentro de este marco, una característica particular: la gran importancia de la electricidad en sus créditos.”

En cuanto al BID, el autor anota que su “estructura sectorial era hasta 1968 bastante equilibrada entre infraestructura física y actividades directamente productivas”; empero, “ha evolucionado en los últimos años, de tal manera que la estructura sectorial se ha vuelto desequilibrada, favoreciendo a la infraestructura física a costa de la industria. Esto ha sido acompañado por la importancia creciente que han tomado los fondos especiales del BID, fondos éstos que son controlados por Estados Unidos”.

Al estudiar la distribución del crédito por países, el autor analiza el criterio de préstamo anual por habitante. Encuentra que el BIRF en el período 1961-1968 hizo préstamos anuales por casi el doble a los países ricos que a los pobres, en tanto que el BID prestó un poco más a estos últimos. Con el indicador de préstamo anual por habitante con relación al nivel de industrialización, el autor observa que el BID tiende a favorecer a los países menos industrializados, mientras que el BIRF no manifiesta preferencia en relación con el grado de avance industrial de los prestatarios.

Al explicar las diferencias principales entre el BIRF y el BID,



el autor indica que este último es más flexible en sus criterios como resultado de la constante presión ejercida por los latinoamericanos. Sin embargo, las discrepancias entre los países de América Latina permiten que Estados Unidos frene las iniciativas renovadoras y vete en muchas ocasiones que el Banco preste apoyo a los programas de desarrollo nacional no acordes con sus concepciones políticas.

Empero, el autor marca con certeza los límites reales de estas instituciones, las cuales responden a una bien definida política global. Conforme a ésta se aceptan sólo las presiones que no atenten contra la línea central de dominación. De tal suerte, la capacidad de adaptación de los bancos a las demandas de sus prestatarios, depende de la flexibilidad del modelo imperialista de desarrollo en el subdesarrollo. De ahí que sus conclusiones sean:

“De todas maneras, una cosa queda clara, la posibilidad que tienen los bancos multilaterales de desarrollo, bien sean regionales o mundiales, de influenciar las políticas, las estrategias y las decisiones de todo orden de los países subdesarrollados en que actúan, no está compensada por la posibilidad que tienen estos países de influir en la formación de las políticas y en los sistemas de intervención de los bancos en cuestión. Tal como éstos están concedidos actualmente, las relaciones *banco-zona de acción* son asimétricas a favor de los bancos. Los bancos son entonces elementos capaces de modificar el medio ambiente económico de los países en que actúan, en forma que no siempre tiene en cuenta las peculiaridades de éstos, y que no siempre es la más adecuada para las necesidades de su desarrollo armonioso.

“Si los países que utilizan los créditos de los bancos no son conscientes de estos hechos puede suceder que su dependencia del financiamiento externo suministrado por los bancos... los conduzca a situaciones en que algunos sectores de sus economías evolucionen comandados del exterior, y son aquellos justamente en que la acción crediticia de los bancos es fuerte, y otros evolucionen comandados del interior. Ello no puede sino conducir a una mayor desintegración de sus economías, en ningún caso deseable.

“Corolario de todo esto es que los países subdesarrollados, y en nuestro caso los de América Latina, deben propender porque, en las instituciones multilaterales de crédito, su *poder real de decisión* y su *experiencia* administrativa, lleguen a tener efectos reales sobre la evolución de estas instituciones.”

Al circunscribirse en el análisis a los aspectos internos de los bancos, el libro sólo recorre una parte del camino, la más conocida y estudiada, dejando de lado acaso la más importante: la de los “modelos” reales que el crédito externo contribuye a edificar, como el “subimperialista” el “militar-desarrollista”, el “colonial-fascista” y otros que han analizado los investigadores sociales. Uno de los más palpables ejemplos de la actitud de los bancos respecto a los gobiernos *non gratos* ha sido el reciente caso de Chile durante la gestión de la Unidad Popular.

El análisis tampoco recoge las exigencias de cambio manifestadas con creciente insistencia por los representantes de varios países latinoamericanos, los cuales han planteado en las tres

últimas asambleas del BID nuevas perspectivas para la actividad financiera interamericana.— VICENTE VILLAMAR.

## LA INDUSTRIA DEL CUERO Y LA FABRICACION DE CALZADO

*Comercialización y posibilidades de exportación del cuero y de los productos de cuero fabricados en países en desarrollo*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Viena-Nueva York, 1973, 26 pp.

Un caso típico de la evolución tecnológica y de sus repercusiones sobre las economías de los países en desarrollo se tiene en las actividades relacionadas con el cuero, con la fabricación de calzado y artículos de cuero y con la curtiduría. Hasta hace poco tiempo todas esas industrias se hallaban concentradas en los países desarrollados y los países en desarrollo participaban en ellas principalmente como proveedores de materias primas. El comercio total de estas industrias equivale actualmente a unos 2 300 millones de dólares. En el último decenio han ocurrido cambios porque los países en desarrollo han procurado utilizar mejor sus recursos naturales: como en muchos de dichos países abundan las materias primas y la mano de obra barata, al asimilar la nueva tecnología, pueden utilizar esa ventaja para comenzar la fabricación de productos de cuero intermedios o acabados, con miras a la exportación. Por otra parte, la situación de dichas industrias en los países desarrollados es favorable para los países en desarrollo. En efecto, los costos de mano de obra van ya logrando en ellos niveles elevados, pues los trabajadores que han recibido alguna preparación técnica son reacios a trabajar con bajos salarios en el ambiente húmedo y sucio de las curtidurías; además, en muchos países se han fijado límites estrictos a la concentración química de los efluentes de las fábricas. Así mismo, la producción de cuero en los países desarrollados está resultando cada vez más cara y más difícil, paliándose esta situación con las materias sustitutivas, las sintéticas, los plásticos, etc., razón por la cual el porvenir de los países en desarrollo productores de cuero parece, en este punto, más prometedor, ya que aún no se considera fácil remplazar el cuero para determinados tipos de fabricación.

En la industria del cuero de los países en desarrollo funcionan plantas rurales de curtidos tradicionales, que por lo general no están mecanizadas y por eso no pueden producir cueros de alta calidad que cumplan normas uniformes. Sin embargo, en muchos de los países recientemente independizados, hay instalaciones modernas, grandes y totalmente mecanizadas. Entre estos dos grupos principales están las curtidurías pequeñas mecanizadas que, según sea su tamaño y eficiencia, comparten la suerte de uno u otro grupo.

La mayoría de los países se han conformado con reducir sus importaciones de ciertas calidades de cuero y de productos de cuero para el consumo nacional. Pocos han procurado decididamente entrar en los mercados de exportación; la mayoría de los que lo han intentado y han tenido éxito ha instalado y explotado curtidurías en cooperación con las de países desarrollados, consiguiendo así, automáticamente, mercados de exportación y pericia en materia de ventas.

Con excepción de algunos artículos acreditados, como los cueros de cabra de Nigeria preparados en forma de cuero acortazados, de curtido vegetal, las exportaciones de las curtidurías rurales han sido insignificantes. Las exportaciones de las curtidurías mecanizadas pequeñas también han disminuido, debido quizá a la competencia de las grandes curtidurías, cuya maquinaria más moderna permite una producción más barata y más uniforme.

Señala la ONUDI que la fabricación de artículos de puro cuero, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, está por lo común en manos de artesanos; hasta la fecha, los métodos de producción en serie no han resultado viables. La producción artesanal de los países en desarrollo se realiza principalmente conforme a los estilos y diseños tradicionales de cada país y, con excepción de algunos fabricantes de América del Sur, se ha puesto poco empeño en producir artículos adecuados para los grandes mercados de exportación.

Este análisis que comentamos se refiere luego a los mercados para artículos de cuero, en especial de calzado, y selecciona tres países desarrollados: Estados Unidos de América, República Federal de Alemania y Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, a efectos de señalar los respectivos volúmenes de importación de calzado, valiéndose de estadísticas publicadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) correspondientes a los años 1963 y 1968. En 1963, Estados Unidos importó 26.2 millones de pares de zapatos y en 1968 85.1 millones; la República Federal de Alemania registró 17.7 millones en 1963 y 43.9 en 1968 y Gran Bretaña e Irlanda del Norte, 10.4 millones en 1963 y 14.9 millones en 1968.

Se hace constar que las industrias del curtido de los países desarrollados están tropezando con problemas de producción; en casi todos los países que antes importaban cuero y pieles en bruto existen grandes mercados para el material semielaborado. En los países de Europa oriental con economías de planificación centralizada la importación de cueros y pieles ha aumentado mucho en los últimos cinco años y esta mayor demanda ha sido atendida en gran medida por los proveedores de América del Sur y de la India; a ello se debe, en parte, la impresionante tasa de crecimiento de las exportaciones de cueros semielaborados de Argentina y de otros países latinoamericanos. No se consigna información de México, que es, en la región, uno de los países más importantes en la producción de calzado. Las cifras de producción de calzado en los tres países antes aludidos fueron las siguientes: 535.2 millones de pares, en Estados Unidos, en 1965, y 529.5 millones en 1968; 122.7 millones en 1965 y 119.1 en 1968 en la República Federal de Alemania y 128.3 en 1965 y 110.8 millones en 1968 en Gran Bretaña.

Se precisa que la industria del calzado de los países en desarrollo cae dentro de dos categorías generales: los talleres artesanales pequeños, de larga tradición y con diversos grados de mecanización; y las grandes instalaciones muy mecanizadas, establecidas recientemente. Los talleres artesanales no se han desarrollado demasiado, debido a que la mayoría de estos países se han concentrado en el suministro de calzado barato de producción en serie para los grandes mercados que ha creado el aumento del nivel de vida, pero resultan idóneos para la producción de calzado clásico con viras y de pala y suela de

cuero. Sin embargo, estos talleres tienen que hacer frente a la fuerte competencia de los nuevos establecimientos, recientemente desarrollados, de producción en serie, que fabrican zapatos más baratos de materiales plásticos y sintéticos y con un mínimo de cuero; producen entre un par y medio a cuatro pares de zapatos por persona y día (según el grado de mecanización), pero la instalación industrializada puede producir entre 12 y 16 pares de zapatos por persona y día (de cuero auténtico o de imitación). En consecuencia, en muchos países la producción artesanal se mantiene estacionaria e incluso está disminuyendo. Desde el punto de vista de las industrias del cuero y la posible exportación esta tendencia es desastrosa, pues los talleres pequeños y medianos poseen experiencia y operarios capacitados para producir calzado totalmente hecho de cuero de calidad media, que es el artículo de más valor de este sector en el comercio internacional. Los principales problemas de estas fábricas son: bajo volumen de producción, maquinaria anticuada y, lo que es más importante aún, la falta de contacto con mercados extranjeros.

Las grandes instalaciones con un alto grado de mecanización establecidas recientemente en muchos países en desarrollo —a menudo en régimen de asociación con productores de otros países— han cumplido su función original de fabricar calzado para satisfacer las necesidades internas del país. Su objetivo ha sido, por lo general, producir un calzado relativamente barato pero adolecen de diversos inconvenientes. En primer lugar, necesitan importar los materiales básicos utilizados. Muy pocos países en desarrollo producen cloruro de polivinilo, vinilo, caucho o sucedáneos del caucho. La competencia que encuentran es sumamente fuerte.

Los zapatos que constituyen el grueso de las exportaciones a los mercados mundiales pueden dividirse en dos categorías: “clásicos” y de “fantasía”. Algunos de los países de Europa oriental con economía de planificación centralizada han empezado a exportar calzado de tipo clásico; el principal exportador de calzado de fantasía es Italia. España y algunos países de América del Sur están intentando seguir los pasos de la industria italiana en este campo.

Por otra parte, el comercio internacional de artículos de cuero ha crecido rápidamente durante el último decenio. Todo parece indicar que esta tendencia va a continuar. Como se indicó anteriormente, el impulso proviene del elevado costo de la mano de obra en muchos de los países importadores. Los artículos de cuero natural se fabrican, por lo general, en talleres artesanales, y el insumo de mano de obra es considerable. Por ello, los países que tienen mano de obra relativamente barata pueden aprovecharse de esta coyuntura. En los países desarrollados los costos de la mano de obra suponen a veces el 30% del precio en fábrica de los artículos de cuero. En los países en desarrollo esta cifra puede mantenerse entre un 10 y un 15 por ciento. Una mayor mecanización puede reducir los costos de mano de obra.

Con el fin de promover el avance de esta industria sobre bases sólidas y para incrementar las exportaciones, los técnicos de la ONUDI recomiendan que en los países en desarrollo se instalen plantas de acabado para el cuero, en sus diferentes utilidades: calzado, bolsillos, carteras, portafolios, prendas de vestir y artículos de fantasía, que apliquen los procedimientos

técnicos más recientes, de acuerdo con sus posibilidades económicas. Asimismo, proponen que se creen institutos de normalización por parte del Estado o de las industrias interesadas para ensayar y medir los productos antes de su exportación, mediante pruebas por muestreo aleatorio; que se intensifique la capacitación técnica de los trabajadores de las curtidurías, lo que daría mayor uniformidad y fiabilidad a las operaciones de curtido, clasificación y medición y, por último, que se preste ayuda oficial a los pequeños fabricantes para que mejoren su maquinaria mediante créditos y subvenciones al efecto. En muchos países sólo se otorga esta asistencia a las empresas más grandes. Convendrá, pues, estudiar el medio de ayudar al pequeño fabricante a conseguir un grado de mecanización razonable.— ALFONSO AYENSA.

## LAS EMPRESAS PUBLICAS EN LA ECONOMIA

*Las funciones de las empresas públicas en el desarrollo nacional*, ALFONSO SOLARES MENDIOLA, tesis profesional, Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1973, 92 pp.

El rasgo fundamental de la obra consiste en su esfuerzo por probar que los problemas de dependencia respecto a las potencias industriales pueden atenuarse e incluso solucionarse en México con el adecuado funcionamiento de las empresas estatales y el cumplimiento de la Constitución.

La tesis está formada por cinco capítulos, en los cuales el autor analiza el intervencionismo de Estado a través de las empresas públicas.

Primero describe el subdesarrollo latinoamericano, sus características y particularidades en el marco de las relaciones de dominación económica y política. Es aquí donde el autor pone el acento en las aportaciones teóricas de analistas de la Asamblea General del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) y de varios economistas y planificadores que han estudiado el problema del desarrollo en Latinoamérica.

Resulta interesante la forma en la cual ubica la dependencia de los países menos adelantados del Tercer Mundo respecto a los sistemas que, históricamente, han ejercido su hegemonía sobre dichas comunidades, en sus distintos aspectos estructurales de tipo social, económico, político y cultural. América Latina no se encuentra simplemente en un estado retrasado de evolución respecto a los países desarrollados. La situación de estos países es del todo distinta de la que tenían las economías occidentales de hace 100 o 150 años. Los países ahora desarrollados no eran dependientes en esa época, ni estaban íntimamente ligados a los mercados extranjeros, ni tenían problemas de divisas, ni competencia industrial, ni menos dependían de la importación de tecnología para su desarrollo.

Afirma el autor que los países subdesarrollados de América Latina han evolucionado al mismo tiempo que los desarrollados aunque, obviamente, no en el mismo sentido ni de la misma manera, debido a la penetración económica que desde el

principio destruyó las bases de la incipiente industrialización latinoamericana.

Más adelante, Solares Mendiola analiza el enfoque tradicional conforme al cual el bajo ingreso *per capita* depende de la tasa de inversión. Se habla así del círculo vicioso del subdesarrollo, ya que un bajo ingreso *per capita* determina un bajo nivel de ahorro, el que a su vez determina una tasa insuficiente de inversión general produciéndose un descenso en la tasa de crecimiento del ingreso nacional que sumado al incremento demográfico da por resultado el atraso de las economías.

Se explica también en el trabajo comentado las posibilidades del Estado mexicano para intervenir en el plano económico y se procura resaltar el papel que las bases constitucionales, leyes orgánicas y la legislación secundaria puedan desempeñar en una política nacionalista que cambie la orientación del desarrollo mexicano. Este capítulo contiene un intento de evaluar los alcances e importancia de las disposiciones jurídicas emanadas del Congreso Constituyente de Querétaro y luego de los gobiernos federales sucesivos. Se destaca especialmente la legislación revolucionaria del gobierno del general Cárdenas.

Más adelante el autor describe la historia económica contemporánea nacional desde el período al cual se ha dado en llamar "etapa constructiva de la Revolución", hasta los gobiernos con tendencias desarrollistas.

"Se ha dicho, con razón —afirma el autor—, que el intervencionismo de Estado en México no obedece a un programa definido y homogéneo. Cuando se le ve desde el punto de vista de su funcionamiento demuestra ser de carácter puramente pragmático, experimental y provisional. No funciona de acuerdo con un plan lógico preconcebido, sino condicionado por innumerables pequeños y grandes forcejeos por el poder y con la acción de encontradas necesidades administrativas."

El autor analiza la evolución del subsector paraestatal y concluye con la afirmación de que éste debe contribuir a cubrir el déficit del sector público en conjunto (que el autor calcula restando de los ingresos netos los gastos corrientes y de inversión), el cual ha seguido una tendencia alcista a partir de 1959. Esta sugerencia la basa en el supuesto de que dicho subsector paraestatal tiene todas las prerrogativas jurídicas y morales para ser rentable. Considera además que no debe distraer fondos de la Federación, pues con frecuencia ha utilizado transferencias que podrían destinarse a la investigación tecnológica, el pago de la deuda tanto externa como interna, la reorientación de los factores productivos hacia las necesidades de consumo masivo y las labores de ayuda médico-asistencial.

"El propio subsector —afirma Solares Mendiola— puede ser un agente redistribuidor del ingreso a través de la creación de un área de economía social que se dedique a la fabricación con sentido económico de los bienes y servicios ingentes para la clase asalariada, toda vez que ya ha rebasado el volumen de inversión del subsector Gobierno desde hace dos lustros."

El contenido de este estudio es de gran utilidad para comprender las fallas estructurales del aparato fiscal y apreciar la contribución del subsector paraestatal a solucionarlas, en la medida en que éste se convierta en generador de sus propios recursos de inversión.— TERESA FROST RESTORI.