

Bibliografía

LA SITUACION DE LA MINERIA MEXICANA Y SUS RELACIONES CON EL EXTERIOR

Los términos del intercambio y sus efectos en la economía mexicana (El caso de los minerales), ARMANDO BERZAIN REYES, Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1971, 217 pp. y cuadros.

Como se sabe, la economía de los países subdesarrollados se encuentra estrechamente vinculada al comercio exterior de materias primas, siendo las exportaciones de los productos agrícolas y mineros la fuente más importante de sus ingresos; los agrícolas, por los factores climáticos que influyen en su producción, son muy susceptibles a las fluctuaciones de la oferta, y los mineros se hallan sujetos a las variaciones de la demanda. A juicio del autor de esta tesis, como estos últimos son materiales estratégicos, las fluctuaciones que experimenta su demanda obedecen principalmente a situaciones político-militares.

Sin embargo, los cambios en la demanda de productos básicos son consecuencia de las variaciones que se registran en el nivel de ingreso de los países consumidores de materias primas, esto es, del grado en que se desarrollan sus respectivas industrias, lo que también está relacionado con los progresos de la tecnología y, consecuentemente, con la productividad, que se incrementa, como es obvio, a medida que la tecnología avanza. Hay que considerar también que las innovaciones técnicas reducen, en algunos casos, el uso de determinadas materias primas o las remplazan por sucedáneos sintéticos.

Agrega el autor, con el fin de sentar los fundamentos del análisis del tema, que de la conjugación de todos estos elementos surge, como tradicionalmente se ha aceptado, la fijación de los precios de las materias primas, cuyas variaciones son la causa fundamental de la inestabilidad en los países productores y exportadores de las mismas, debido a la importancia del comercio exterior en sus economías. Berzain alude a la relación de precios del intercambio que, como se sabe, no es más que la razón entre las variaciones de los precios de los productos de exportación y los cambios de los precios de los de importación,

medidos a través de sus índices respectivos. Así, el poder adquisitivo de las exportaciones está dado en función de dicha relación. Es evidente el efecto que sobre la economía de un país ejerce la variación de la misma; si mejora, puede tener efectos benéficos de gran magnitud sobre el ingreso nacional, y efectos negativos si se deteriora. Cuando un país subdesarrollado ve mejorar sus relaciones de intercambio en una cierta proporción, puede incrementar sus importaciones en igual proporción sin tener que aumentar el volumen de sus exportaciones, o bien, puede obtener la misma cantidad de importaciones que antes con una menor cantidad de exportaciones; esto es, el país se beneficia por una mayor cantidad de bienes disponibles y de su utilización racional dependerá, entonces, que dicho aumento se traduzca o no en desarrollo económico.

El autor se refiere luego al carácter de país exportador de productos minerometalúrgicos que tiene México, cuya minería está orientada a satisfacer en buena proporción la demanda de materias primas de naciones extranjeras industrializadas, lo que significa que la diversificación y desarrollo de la producción minera mexicana ha obedecido, en la mayoría de los casos, a estímulos externos. Aunque la participación de la minería en el producto interno del país es muy reducida, su importancia se manifiesta dentro del valor de la exportación total de mercancías, pues la demanda externa absorbe una proporción importante del producto total del sector.

El autor presenta, con base en datos del Consejo de Recursos Naturales no Renovables, un análisis muy detallado del comercio exterior mexicano de minerales. Inicialmente discute la estructura general de las exportaciones e importaciones de productos minerales, tanto metálicos como no metálicos. Más adelante presenta análisis específicos para los casos de la plata, el plomo, el cinc, el cobre, el mercurio, el azufre y la fluorita. En cada uno de estos casos se examina, para el período 1960-1969, el comportamiento general de las exportaciones, los principales países de destino, la evolución de los precios, el comportamiento del mercado mundial y, en su caso, los arreglos o convenios internacionales de estabilización.

Finalmente se presentan otros capítulos genéricos en los que se examina la situación económica del sector minero, estudiándose los índices de ocupación, salarios, capitalización y productividad.

El autor recomienda, al concluir su trabajo, la adopción de un mayor control e intervención del Estado en esta actividad hasta llegar a su nacionalización completa.—ALFONSO AYENSA.

UNA VALIOSA OBRA DE CONSULTA SOBRE LA ECONOMIA DE MEXICO

La dinámica de los sectores de la economía mexicana durante las décadas de los cincuentas y sesentas, CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO, A. C., México, 1971, 229 pp., cuadros y gráficas.

La primera de las dos partes de este trabajo presenta un análisis de la evolución que se ha registrado en los diferentes sectores de la economía de México en los últimos dos decenios. Este análisis cubre los siguientes aspectos: población, finanzas públicas, inversión (pública y privada), comercio exterior y sistema bancario. En cada caso se presentan numerosos cuadros estadísticos.

La segunda parte del trabajo tiene como base el estudio del Banco de México, S. A., *Cuentas nacionales y acervos de capital consolidados y por tipos de actividad económica: 1950-1967*, documento al que se considera "de muy limitada circulación y difícil interpretación para la mayoría de los sectores", por lo que los autores juzgaron necesario "estructurar (sobre esa base) un análisis actualizado de fácil comprensión". Para calcular las cifras correspondientes a 1968 y 1969 se usó una proyección lineal de la tendencia 1960-1967, como se explica en el propio texto. Inicialmente se ofrecen ocho cuadros resúmenes que muestran, para cada rama de actividad, la producción bruta, los salarios y otras remuneraciones, la formación del capital fijo, el capital acumulado, la depreciación, los impuestos y las utilidades, presentando en cada caso cifras a precios corrientes y a precios constantes de 1960.

Las diferentes ramas de actividad se agrupan en tres sectores: el agropecuario, el industrial y el de servicios. Finalmente, se presenta la información desagregada al nivel de cada una de las 46 ramas de actividad económica.

Se trata, como es fácil advertir, de una valiosa obra de consulta para los interesados en el análisis de la economía de México.—ALFONSO AYENSA.

LA PESIMA ADMINISTRACION DEL INGENIO DE TARETAN

El azúcar: problema de México, SERGIO MATURANA MEDINA e IVAN RESTREPO FERNANDEZ, Centro de Investigaciones Agrarias, México, 1971, 144 pp.

Este libro constituye otra aportación valiosa a la cada vez más abundante literatura sobre aspectos específicos del campo mexicano. Al mismo tiempo, muestra la naturaleza de los problemas del sector en su totalidad. Tanto por la información como por la riqueza de detalle incluidas, este libro debiera ser lectura obligada para los nuevos responsables de la industria azucarera y, en realidad, para cualquier interesado en el problema.

El libro se basa en un estudio del ingenio azucarero de Taretan, en Michoacán, hecho hace más de cinco años, mediante la entrevista directa con un gran número de agricultores de la zona y la observación cuidadosa del funcionamiento del ingenio. Así, el libro resume un sinnúmero de datos y apreciaciones sobre varios aspectos de la vida económica y social de la región.

Quizá la conclusión fundamental del estudio sea la responsabilidad predominante que corresponde a los administradores del ingenio en el triste historial de continuas pérdidas que se registra. El problema se origina no sólo en la práctica de cargar los costos del transporte a los cañeros, sino a las decisiones de expandir la capacidad industrial sin que haya aumentos correspondientes en la posibilidad de la plena utilización de esa capacidad de molienda. El resultado ha sido la ampliación del radio de operación del ingenio —con un aumento correspondiente en los costos de transporte cargados a los agricultores— y una pesada carga por el pago de intereses y la amortización del capital necesario para ampliar la capacidad instalada.

También se demuestra el efecto depresivo de la falta de recursos crediticios para el sector ejidal. Esta situación lleva a los autores a comentar: "se puede suponer que si el Banco [Nacional] de Crédito Ejidal u otra institución bancaria, decidie-

Japón: una breve bibliografía

NOTICIA

Se presenta a continuación una breve bibliografía sobre Japón, principalmente sobre aspectos recientes de su evolución económica. La mayor parte de las fichas han sido tomadas de M. S. Wionczek, "Literatura reciente sobre la economía del Japón", Comercio Exterior, México, febrero de 1971, pp. 159-160. Aunque no puede considerarse, en modo alguno, una bibliografía exhaustiva, los títulos que se presentan cubren los aspectos más importantes de la evolución reciente y las perspectivas de la economía y la sociedad japoneas.— BVV.

1. CUESTIONES ECONOMICAS GENERALES

a) Libros

Adams, T.F.M., y N. Kobayashi, *The World of Japanese Business—An Authoritative Analysis*, Kodansha International Ltd., Tokio y Palo Alto.

Bieda, K., *The Structure and Operation of the Japanese Economy*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1970.

Guillain, Robert, *Japón-Troisième Grand*, Editions du Seuil, París, 1969.

Kahn, Herman, *The Emerging Japanese Superstate*, Prentice Hall, Nueva York, 1970, 488 pp.

Klein, Lawrence R., y Kasushi Ohkawa (Eds.), *Economic Growth: The Japanese Experience Since The Meiji Era*, Richard D. Irwin, 1968.

Lockwood, William, W. (Ed.), *Studies in Modernization of Japan. The State Economic Enterprise in Japan*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1965.

Lockwood, William, W. (Ed.), *The State and Economic*

Enterprise in Japan, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1965.

Nakamura, James I., *Agricultural Production and Economic Development of Japan, 1873-1922*, Princeton University Press, Nueva Jersey, 1966.

Ohkawa, K., B.F. Johnston y H. Kaneda (Eds.), *Agriculture and Economic Growth: Japan's Experience*, Tokyo University Press, Tokio, 1969.

Taira, Koji, *Economic Development and the Labor Market in Japan*, Columbia University Press, Nueva York, 1970.

Yanaga, Chitoshi, *Big Business in Japanese Politics*, Yale University Press, New Haven y Londres, 1968 (2a. edición, 1971).

b) Documentos

Japan's Economy in 1975, Japan Economic Research Center, Tokio, abril de 1970.

The World in 2000 (Report of a JERC International Conference), The Japan Economic Research Center, Tokio, diciembre de 1967.

White Paper on Japanese Economy, 1970, Socio-Economic Institute, Sophia University, Tokio.

c) Artículos

"Japan: Special Survey", *The Economist*, Londres, 27 de mayo y 3 de junio de 1967.

Minami, Ryoshi, "Further Considerations on the Turning Point in the Japanese Economy", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Tokio, vol. X, No. 2 y vol. XI, No. 1, febrero y junio de 1970.

Minami, Ryoshi, "The Turning Point in the Japanese Economy", *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 1968.

2. COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA

a) Libros

Ballou, Robert J. (Ed.), *Joint Ventures in Japan*, Sophia University Press, Tokio, 1967.

Business Intercommunications Inc., *Foreign Capital Affiliated Enterprises in Japan*, Socio-Economic Institute, Sophia University, Tokio, 1970.

Noboru, Umetani, *The Role of Foreign Employees in Japanese Modernization*, Institute for Developing Economies, Tokio (se publicará en 1972).

b) Documentos

Foreign Investments in Japan-Complete Statistical Report, Heavy & Chemical Industries New Agency, Tokio, abril de 1967.

Manual of Foreign Exchange and Foreign Trade System in Japan, The Bank of Japan, diciembre, 1970.

Manual of Foreign Investment, Foreign Capital Research Society, Tokio, octubre de 1968.

c) Artículos

Ciancaglioni, Jorge, "Latin America's Place in Japanese Export Trade", *Latin America Rohshu*, Tokio, No. 3, 1970.

Comisión Económica para América Latina, "El fomento de las exportaciones en el Japón y la aplicación de esa experiencia en América Latina", *Boletín Económico de América Latina*, Santiago, vol. XV, Núm. 1, primer semestre de 1970.

"How the Japanese Mount that Export Blitz", *Fortune*, Nueva York, septiembre de 1970.

"Japan's Economic Expansion and Foreign Trade 1955 to 1970", *GATT Studies in International Trade*, Ginebra, Núm. 2, julio de 1970.

Kiyoshi, Kojina, "A Pacific Currency Area: a New Approach to International Monetary Reform", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Tokio, vol. 10, Núm. 2, febrero de 1970.

3. RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

a) Libros

Essays on Japan and Asia, Japan Economic Research Center, Tokio, 1970.

Misuro, Hajime, *Os investimentos japoneses no Brasil e suas perspectivas*, Ibero-American Institute, Sophia University, Tokio.

Okita, Saburo, *Causes and Problems of Rapid Growth in Postwar Japan and Their Implication for Newly Developing Economies*, Japan Economic Research Center, Tokio, marzo de 1967.

Okita, Saburo, *Japan and Asia*, Japan Economic Research Center, Tokio, 1967.

Okita, Saburo, *Japan and Developing Nations*, The Japan Economic Research Center, Tokio, febrero de 1965.

Ozawa, Terumoto, *Japan's Transfer of Technology to Developing Countries*, United Nations Institute for Training and Research, Nueva York, 1970.

Ozawa, Terutomo, *Imitation, Innovation and Trade: a Study of Foreign Licensing Operations in Japan*, Columbia University, Nueva York, 1966.

b) Documentos

Libro Blanco sobre Ciencia y Tecnología, Ciencia y Tecnología para una sociedad avanzada, Gobierno del Japón, Oficina de Ciencia y Tecnología, *Comercio Exterior*, México, vol. XXI, Núm. 2, febrero de 1971 (suplemento).

Science and Technology Agency, an Outline, Prime Minister's Office, Tokio, 1970.

White Paper on Science and Technology, Prime Minister's Office, Tokio, 1970.

c) Artículos

Mizuno, Hajime, "Os investimentos japoneses no Brasil e suas perspectivas", *Revista de História*, Sao Paulo, vol. XXXV, Núm. 72.

Okita, Saburo, "Japón y América Latina: una relación económica en cambio", *Comercio Exterior*, México, vol. XXI, Núm. 2, febrero de 1971.

4. REVISTAS

Economic Statistics of Japan, Bank of Japan, Tokio (anual).

Industrial Review of Japan, Nihon Keizai Shimbun, Tokio (anual)

Japan Economic Year Book, Bank of Japan, Tokio (anual).

Japanese Industry, Bank of Japan, Tokio (anual).

Journal of Finance and Commerce, Bank of Japan, Tokio (mensual).

Monumenta Nipponica, Sophia University, Tokio (semestral).

Quarterly Review, Bank of Japan, Tokio (trimestral).

The Developing Economies, Institute of Developing Economies, Tokio (trimestral).

The Japan Economic Journal, Nihon Keizai Shimbun, Tokio (semanal).

The Oriental Economist, Bank of Japan, Tokio (mensual).

ran otorgar créditos más elevados a los ejidatarios medianos, con una fuerte proporción de crédito refaccionario para la inversión, orientado hacia la ganadería intensiva y las plantaciones frutícolas, la estructura productiva de los ejidatarios se iría haciendo más similar a la que actualmente tienen los propietarios medianos, decisión que liberaría al ejidatario mediano dedicado a la caña, de su actual situación de endeudamiento y que tendría profundas consecuencias económicas en la región, acelerando notablemente su ritmo de desarrollo".

También es importante advertir la importancia y el interés del capítulo "La lucha de los campesinos por la tierra", donde se expone la historia regional, agregando un poco de folklore de la zona, pues revela la importancia de la evolución histórica para una correcta apreciación de la situación actual. Así, puede observarse cómo, aun en los primeros años de vida del ingenio, los problemas abundaban: "... y si bien originalmente debía servir sólo a los ejidatarios, muy pronto los propietarios privados de la región se dedicaron también al cultivo de la caña, aprovechando las facilidades crediticias que proporcionaba el ingenio". El ingenio también contribuyó a la desintegración de las organizaciones locales y la absorción de los campesinos y obreros dentro de los movimientos oficiales. La encuesta reveló un alto grado de escepticismo respecto de la posibilidad de que los organismos oficiales —sindicales o políticos— interviniesen en forma positiva, para mejorar la situación.

Como es de esperar, una situación de esta naturaleza ha dado lugar a una sociedad local altamente estratificada. Los jornaleros están en los niveles inferiores; les siguen los ejidatarios y propietarios. Los dirigentes y administradores —nombrados en México— "llevan una vida relativamente aislada... y no se identifican con el medio ambiente imperante entre los campesinos", son, desde luego, los que perciben los ingresos más altos. Los ingresos de los trabajadores agrícolas están asociados con los de los industriales y la movilidad social parece ser muy limitada en la región.

Quizá el hecho más abrumador sea que el resultado es precisamente el que se podría esperar, dadas las condiciones prevaletentes. Los autores muestran claramente la naturaleza del sistema de incentivos y desincentivos que lo produce. El mercado está funcionando bien y los ejidatarios reaccionan como el *homo economicus* de los libros de texto. Las pérdidas provocan deudas que, a su vez, impiden que una mejora de la producción eleve los ingresos familiares. Los campesinos sospechan que se les engaña con las deducciones por concepto de gastos e impuestos y no parece haber nadie, de acuerdo con la encuesta, que los desmienta. En pocas palabras, no se hace ningún esfuerzo para integrar a los productores dentro del proceso de toma de decisiones y el resultado no es sino la baja productividad y la insensibilidad burocrática, dentro de un organismo semioficial que requiere de fuertes subsidios gubernamentales. ¿Será Taretan el caso que lleve a comprender que los fuertes subsidios oficiales y el problema del agro mexicano no se evitarán o resolverá sin un cambio bastante profundo en la naturaleza de las relaciones entre los productores y sus "dirigentes", administradores o nuevos patrones burocráticos?

Aunque el libro adolece de varias fallas —una de las cuales es una redacción farragosa que complica la comprensión— y propone soluciones parciales que ignoran la dinámica de las relaciones de producción que ha llevado a la región a su estado actual, es sin duda una de las "microhistorias" más importantes publicadas en los últimos años. Los autores han contribuido en forma importante a mostrar que la mera modernización y la inyección de fondos a una industria débil no va a solucionar sus problemas.—DAVID BARKIN.

EL CAPITAL INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Le capital international et les sociétés multinationales, LOUIS TURNER, Arthaud, París, 1971, 290 pp.

A primera vista el trabajo de Turner pareciera ser un libro más sobre un tema de moda desde hace más de un lustro. La calidad de la información, la claridad de las ideas y conceptos, y una muy buena redacción permiten concluir que se está ante uno de los mejores trabajos de conjunto que se pueden encontrar actualmente.

El joven autor inglés sigue un método "pragmático" en la exposición, salpicando el contenido teórico con ejemplos de la actuación de las empresas multinacionales. Desde la primera lectura del trabajo se puede retener una serie de ideas novedosas.

Turner terminó de preparar el original de la versión inglesa en diciembre de 1969, y por ello no llegó a conocer las investigaciones y estudios sobre la actuación de las empresas multinacionales en los países latinoamericanos, particularmente las realizadas en Chile y Colombia, en esa época, y posteriormente en Perú, Brasil y México. De todas formas sus comentarios y juicios rigurosos corroboran en múltiples aspectos los resultados de las investigaciones latinoamericanas.

Para Turner, la diferencia tecnológica entre las empresas norteamericanas instaladas a partir de 1958 en el viejo continente y sus competidoras europeas, no alcanza el grado de dramatismo que le han atribuido diversos autores europeos en los años recientes. Más bien se estaría en presencia de un fenómeno pasajero sujeto a que las empresas europeas reaccionen con armas similares a las de sus competidoras estadounidenses: eficiencia en la gestión y medidas tendientes a elevar el nivel de la tecnología, mecanismo que da buenos resultados, como lo demuestra la contraofensiva de diversas firmas europeas que tienden a competir directamente en suelo norteamericano, desde 1966. Las cualidades fundamentales que hasta ahora han permitido el predominio de las empresas multinacionales de origen estadounidense según Turner serían, a) la integración de la producción en ramas económicas determinadas, lo que permite obtener economías de escala, y b) acceso más fácil al mercado internacional de capitales.

Como buen número de europeos, Turner confiesa su admiración por el sistema estadounidense de legislación *antitrust*, y no niega que los europeos deben aprender mucho sobre el particular. Ciertamente, para las empresas norteamericanas que se han establecido en Europa ha jugado en su favor el encontrarse prácticamente libres del peligro de intervención de autoridades *antitrust* en sus actividades. No ocurre lo mismo con las empresas europeas que operan en el mercado estadounidense, algunas de las cuales han debido encontrarse con las disposiciones severas del Departamento de Justicia norteamericano en sus intentos por aumentar rápidamente el volumen de sus operaciones a través de fusiones y acuerdos, como ha sido el caso de la British Petroleum.

Además de las consecuencias "extraterritoriales" derivadas de ciertas decisiones de las autoridades *antitrust* norteamericanas, existen otros problemas con proyecciones en el exterior, como la política de racionalización de actividades decretada por las matrices de las grandes empresas sobre sus filiales que operan en el extranjero, racionalizaciones que en ocasiones hieren profundamente las susceptibilidades nacionales, particularmente cuando cierran o reducen actividades que entrañan despidos masivos. En fin, otros efectos poco gratos al celo nacionalista son los

que se desprenden de la política monetaria del país sede de la matriz. El gobierno norteamericano ha publicado diversas disposiciones para mejorar la posición de la balanza de pagos estadounidense; entre tales disposiciones, las de 1968 tienden a controlar estrechamente la salida de capitales privados con fines de inversión en el extranjero, invitan a las empresas a repatriar un porcentaje mayor de utilidades obtenidas por las filiales en el extranjero, y sugieren a estas últimas utilizar más ampliamente las fuentes externas de financiamiento en sus actividades.

Con respecto a las actividades de investigación que realizan las empresas internacionales, Turner utiliza algunos de los datos ya conocidos. Dado que las actividades de investigación de base quedan reservadas para los laboratorios situados en los países sede, los laboratorios de las filiales conservan actividades de investigación de segunda calidad, por lo que "una confianza excesiva en las empresas multinacionales conduce a un papel permanente de segundo orden en la escala mundial".

En un estudio realizado por el Instituto de Investigaciones de la Universidad de Stanford, sobre una muestra de 200 empresas estadounidenses, quedó en claro que la mitad de ellas realizaba operaciones de investigación en Europa, pero la mayoría sólo invertía 4%, o menos, de su presupuesto total para investigaciones en sus laboratorios del viejo continente y muchas de ellas consideraban tales esfuerzos como un medio de permanecer al corriente en las actividades europeas de investigación, y para tener acceso a los medios científicos del viejo mundo.

Desde el punto de vista del poder político de las empresas multinacionales, evidentemente los gobiernos de los países desarrollados se encuentran en mucha mejor posición para resistir las presiones a que los someten las empresas que los gobiernos de los países menos avanzados. Sin embargo, aun con estos últimos el nacionalismo económico ha realizado algunos progresos en el dominio de la industria del petróleo y la minería de cobre. Uno de los mecanismos utilizados por los regímenes nacionalistas del mundo subdesarrollado consiste en poner en competencia a las propias empresas multinacionales, lo que lleva a pensar que la "fuerza está en vías de cambiar lentamente de las sociedades multinacionales para transferirla a los regímenes inclinados a la independencia".

Por su parte las empresas multinacionales están en vías de reducir la importancia relativa de las exportaciones directas. Como consecuencia de ello la principal liga económica entre Estados Unidos y el resto del mundo es ahora la inversión y la producción en escala internacional, desplazando a las exportaciones. Algunas cifras son suficientemente elocuentes: "en 1966 Estados Unidos exportó por un valor de 24 000 millones de dólares, mientras que las empresas norteamericanas producían por lo menos 110 000 millones de dólares directamente en el extranjero". La campaña en favor del libre comercio tiene en la actualidad quizá menos importancia que la campaña por la libre circulación de los capitales entre los países, afirma el autor.

Lo anterior quiere decir que las empresas multinacionales desempeñan un papel muy importante en el dominio de las exportaciones estadounidenses: diversas fuentes indican que los intercambios promovidos por las empresas y sus filiales en el extranjero representaron no menos del 25 al 30 por ciento del total de las exportaciones norteamericanas (24 000 millones) en 1966.

Por otra parte, Turner hace resaltar que existe una tendencia creciente de las empresas multinacionales para retirar las actividades de fabricación de los países con altos salarios y llegar a convertirse en importadoras netas en sus países de origen. El desarrollo de las industrias "fugitivas" es resultado también de

los progresos en los transportes y las comunicaciones en los últimos tiempos. En el fondo implica la evolución propia de las sociedades a la multinacionalidad.

El capítulo dedicado a la especulación financiera arroja mucha luz sobre las operaciones que practican diversas empresas, problema que ha sido ampliamente abordado en las investigaciones latinoamericanas sobre las actividades de las empresas multinacionales en la región. La empresa multinacional es perfectamente capaz de sacar ventaja de las diversas tasas de interés existentes en diversos países; así, puede solicitar créditos en los países con bajas tasas de interés y transferir el dinero a filiales que operan en países donde rijan altas tasas. Una fórmula comúnmente utilizada para realizar las transferencias es a través del adelanto de pagos por transacciones internas, lo que tiene el mismo efecto que un préstamo.

La "maniobrabilidad" financiera se presta, además, para cobijar fines poco escrupulosos, como el fraude fiscal. La empresa multinacional se encuentra en posibilidad de hacer aparecer sus utilidades en las "zonas de baja imposición fiscal o en países donde las autoridades fiscales sean notoriamente incompetentes o corruptas, o ambas cosas". La posibilidad de fijar artificialmente los precios sobre los bienes y servicios a transferirse es un aliado indispensable para este tipo de operaciones.

Para contrarrestar esta serie de actividades poco escrupulosas algunos gobiernos tratan de perfeccionar los acuerdos de doble imposición. Los acuerdos están regidos por el principio de que las actividades de una empresa serán gravadas primeramente en el país en que tienen lugar, pero si los impuestos iniciales son más bajos que las tasas del país de origen de la matriz, la empresa deberá pagar una segunda serie de impuestos, para restablecer el equilibrio. Por otra parte, las autoridades fiscales tratan de trabajar más coordinadamente con los servicios aduaneros, exigiendo que las empresas multinacionales fijen los precios de transferencia de sus intercambios como si se tratara de operaciones entre empresas independientes. Si las autoridades encuentran que una empresa fija precios inexplicablemente más altos que los adoptados por firmas similares, la empresa puede verse sometida a una segunda serie de impuestos suplementarios, ya que se estima que está fijando los precios a niveles artificiales. No obstante las medidas preventivas, Turner estima que las empresas multinacionales continúan gozando de una "libertad considerable". Aun en el caso de que se vieran sometidas al pago de impuestos suplementarios, el dinero ahorrado en una zona de bajas tasas impositivas serviría para ser manejado durante un período relativamente largo antes de que las autoridades fiscales del país de origen de la matriz establezcan su propia estimación. En consecuencia, "las sociedades multinacionales estiman que es redituable traficar con los precios y comúnmente hacen fijar los precios de transferencia por especialistas en derecho fiscal y bufetes de contadores internacionales".

De acuerdo con los datos que aporta Turner, las empresas multinacionales se interesan muy poco en los países menos desarrollados. En la encuesta publicada por *Fortune* en 1969, levantada entre 300 dirigentes escogidos entre los de las 500 empresas más importantes de la industria estadounidense, se comprobó que 69% de las personas interrogadas preferían efectuar inversiones en los países desarrollados, 9% se inclinaba por los países subdesarrollados y 12% se interesaba en ambos. Además, existe una relación inversa entre la importancia económica de la firma y el interés que demuestra por los países subdesarrollados; así, 4% de las empresas de entre las que poseen un capital superior a 1 000 millones de dólares, se interesaban por los mercados de los países subdesarrollados; contra 11% de las empresas del grupo cuyos capitales eran

inferiores a 1 000 millones de dólares. Este fenómeno ayuda a explicar por qué entre el 75% y el 80% de los capitales internacionales de origen privado circulan entre las naciones ricas.

Diversos países estiman que la mejor estrategia consiste en atraer la inversión extranjera asegurándose que en su mayor parte tome la forma de empresas conjuntas con capitalistas locales. Sin embargo, las reticencias de las empresas multinacionales con respecto a este tipo de asociaciones no se muestran sin fundamento, ya que los intereses de la empresa multinacional y su asociado nacional no son forzosamente idénticos.

Mientras la presión de los gobiernos nacionales fue débil y la competencia internacional inexistente, las grandes empresas pudieron mantener la exigencia de guardar el 100% del control de sus filiales extranjeras, pero desde que apareció la posibilidad para algunos gobiernos de poner en competencia a las distintas empresas internacionales, el poder público ha empezado a tomar lentamente el relevo. Las competidoras europeas y japonesas se cuentan entre las que adoptan soluciones flexibles y satisfactorias para los nuevos regímenes nacionalistas. El caso de Fiat en Italia es el de una empresa flexible que realiza una buena parte de sus operaciones conjuntamente con diversas plantas en el extranjero, sosteniendo investigaciones por su cuenta para satisfacer las demandas y necesidades de países muy diversos. Comentando las actividades de la empresa de Turín, el autor inglés anota: "hay signos importantes que indican que el crecimiento, en la edad de un nacionalismo económico cada vez más pronunciado, no dependerá de la tecnología de producción o de comercialización sino de la habilidad política".

Aun hoy en día no se conocen suficientemente los factores que intervienen en las decisiones de inversión de los principales grupos multinacionales. Obviamente, las consideraciones económicas juegan un papel fundamental, pero no deben dejarse de lado juicios y apreciaciones subjetivas. Diversas empresas multinacionales tratan de estar lo más informadas posibles sobre lo que ocurre en buen número de países; para ello, especialistas a su cargo realizan estudios y establecen modelos con vistas a "predecir" lo que puede ocurrir. Los estudios que realiza Du Pont de Nemours, por ejemplo, tratan de identificar los 15 o 20 grupos de intereses que juegan en el interior de un país, y por el juego de los modelos se ensaya aislar aquellos grupos que tendrán influencia importante en toda situación que interese a la compañía.

Por otra parte, existen empresas encargadas de establecer información para otras, que destacan agentes en diversos países, y en varias ocasiones tales agentes pasan bajo la cobertura de empleados de empresas internacionales que operan en los países que se pueden mostrar potencialmente hostiles. Desde luego que esta característica no ha pasado desapercibida para los "servicios especiales" de países como Estados Unidos a fin de beneficiarse de la "cobertura fácil que ofrecen las empresas con operaciones a escala mundial".

El autor mantiene un juicio severo sobre las actividades tradicionales de las grandes empresas petroleras y mineras, "cuyo poder de negociación está en declinación" dadas las posibilidades de los gobiernos de jugar con las ofertas de otros candidatos. Turner afirma que es justamente América Latina la que ha puesto en jaque toda la estrategia de las empresas multinacionales, además, este "continente, que fue históricamente el primer objetivo de las inversiones privadas en los países menos desarrollados", está sometido actualmente a una ola de nacionalismo económico que hace muy incierto el futuro de las empresas extranjeras. La competencia de empresas japonesas y europeas ya citada, por ofrecer condiciones más ventajosas,

el resquebrajamiento de la tradicional alianza de la Iglesia, los militares y los terratenientes que durante decenios protegió las inversiones extranjeras, hace prever días difíciles para las empresas extranjeras más intransigentes.

Con referencia al abandono de los mercados de los países subdesarrollados por las empresas internacionales, "puede ser una actitud sabia a corto plazo", dice Turner, "pero a largo plazo significa eliminarse a sí mismas" de las zonas de crecimiento, lo que equivale a "renunciar a realizar su deber utilizando sus técnicas y recursos para contribuir a reducir la diferencia que separa a las economías desarrolladas de las del mundo en vías de desarrollo".

Del ejemplo japonés Turner señala diversas ventajas, entre las que destaca la manera inteligente de los dirigentes japoneses para ganar tiempo aplicando políticas proteccionistas severas con respecto a las inversiones extranjeras, a fin de hacerse de un parque industrial competitivo en manos de nacionales.

El caso de Canadá es en cierta medida el inverso de Japón; las empresas extranjeras, que gozan ahí de condiciones liberales, "desbordan" el marco de la vida económica del país. En 1963 los extranjeros poseían el 54% de la industria manufacturera canadiense, cerca del 100% de la automotriz, 64% de la petrolera y aun mayor era la proporción dedicada a minas y fundiciones. A fines de 1964 el valor en libros de las inversiones extranjeras en Canadá era de 27 000 millones de dólares. El 80% de esta suma pertenecía a las filiales estadounidenses. Durante largos años las empresas se establecieron sin ninguna limitación, y sólo ha sido a la vista de la nueva realidad que se han despertado los sentimientos nacionalistas durante los últimos 10 o 12 años.

Al término de su documentada y brillante exposición, Turner desarrolla la tesis de una posible "revuelta" de las filiales de algunas empresas multinacionales por la introducción de intereses nacionales en las mismas. Estas revueltas, aunque aún raras, ya se producen. El problema de la empresa que abusa de su fuerza y corrompe los gobiernos continuará subsistiendo durante algún tiempo, la rapidez de su desaparición depende directamente de la posibilidad de los gobiernos para contraatacar.—LEOPOLDO GONZALEZ AGUAYO.

SOBRE LAS RELACIONES ENTRE EL CAPITAL EXTRANJERO Y AMERICA LATINA

Inversión y tecnología extranjera en América Latina,
MIGUEL S. WIONCZEK, Joaquín Mortiz, México,
1971, 189 pp.

Una vez más tenemos la oportunidad de leer un libro de uno de los economistas mexicanos que con más frecuencia y mejor escriben. Esta vez es una edición de Joaquín Mortiz que por su portada nos recuerda las excelentes de Alianza Editorial, y por su contraportada —fotografía con pose "interesante"— las ediciones norteamericanas de "best-sellers". El contenido, por fortuna, está más en concordancia con la portada.

Se analizan en el libro diversos aspectos de la inversión extranjera en Latinoamérica y de las políticas nacionales hacia este tipo de inversiones. Una vez más, el autor hace gala de poseer una formidable información y documentación sobre el tema, lo que hace que este estudio sea uno de los más completos que se haya escrito en los últimos años.

Sin embargo, producto de la unión de varios ensayos, el libro refleja, en ocasiones, cierta falta de unidad, repeticiones y aun contradicciones, que no pudieron ser eliminadas a pesar de la "casi franciscana paciencia de Omar Lazcano", quien ayudó al autor a agrupar los ensayos originales.

Tal es el caso cuando se analiza el cambio de dirección en las inversiones extranjeras de las industrias extractivas y servicios públicos hacia la industria manufacturera. El resultado del análisis no siempre es igual. En efecto, en ocasiones se da la impresión que esta transferencia se ha dado como producto de una política de rescate que los gobiernos latinoamericanos han realizado a través de una posición nacionalista, si bien "hay motivos para sospechar que muchas nacionalizaciones... corresponden más bien a las exigencias políticas del momento que a las consideraciones de una estrategia de desarrollo elaborada de manera coherente". En otras partes del libro, por el contrario, puede concluirse que dicha transferencia obedece a decisiones empresariales determinadas por la disminución en la tasa de ganancia observada en las industrias extractivas y de servicios públicos, combinada con el incremento de la misma en la industria de transformación y con el crecimiento del mercado latinoamericano.

Otro de los aspectos en que se insiste a lo largo de todo el libro es en la necesidad de contar, en Latinoamérica, con análisis serios y consistentes en materia de inversiones extranjeras. Afirma Wionczeck que el análisis tradicional de la inversión extranjera se realiza con datos de balanza de pagos, examinando el resultado neto de la entrada y salida de capital extranjero y dejando de lado aspectos tan importantes como la distribución sectorial de la inversión, los volúmenes de empleo, la capitalización inicial de las empresas extranjeras, los costos comparativos de producción en las empresas extranjeras y en las nacionales y otros más. La crítica es, con mucho, justa. Sin embargo, nos parece que no debe despreciarse el análisis de balanza de pagos, sobre todo si se considera que para un buen número de países latinoamericanos, especialmente México, ésta se ha convertido en una de las principales restricciones para mantener el ritmo de crecimiento de la economía. Esto es, independientemente de los efectos que la inversión extranjera tenga sobre la economía interna del país que la recibe, es indudable que uno de los factores que en forma más intensa inciden sobre la economía es aquel reflejado en la balanza de pagos, por lo que su análisis y cuidadoso manejo es fundamental para cualquier política de desarrollo.

Dada la complejidad del tema tratado, en ocasiones se hacen afirmaciones que parecen ser contradichas en otras partes del libro. Así, se afirma que en el caso de empresas familiares que siguen normas anticuadas, el cambio de propietario propicia la inyección de nuevas tecnologías y se transforman en empresas exportadoras. Sin embargo, posteriormente, al analizar la exportación que realizan las empresas extranjeras se llega a la conclusión de que ésta es mínima y que, más aún, en algunos casos las casas matrices de las subsidiarias latinoamericanas prohíben a éstas exportar.

En la parte correspondiente a la inversión extranjera en México, se insiste en caracterizar la sociedad mexicana como nacionalista y se hace residir en este hecho la política de mexicanización de algunas ramas de la producción y la posibilidad de una negociación mayor con los países exportadores de capital. Si por nacionalismo debemos entender patriotismo y folklorismo, estamos de acuerdo con la afirmación del libro. De esta forma, podría pensarse, con los antropólogos, en cómo podemos hablar de nacionalismo en un país en que conviven

diversas etnias aun no integradas y en el que las *élites* urbanas adoptan patrones de consumo y culturales tan ajenos como los norteamericanos con una rapidez y facilidad extraordinarias.

Más aún, desde un punto de vista puramente económico cabría preguntarse si un país dependiente puede, sin cambiar las estructuras que determinan esta dependencia, ser realmente nacionalista.

Finalmente, a manera de apéndice se presenta una especie de guía de investigación sobre inversiones extranjeras que es en extremo interesante y completa. Esperamos que, para el caso de México, sea el propio Wionczeck quien la desarrolle, pues esto sería garantía de contar con un estudio profundo sobre las repercusiones de este tipo de inversión en nuestro país.—ROGELIO MARTINEZ AGUILAR.

NOTICIA

Japón, nueva dimensión para el exportador mexicano, INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, México, 1972, 95 pp.

Este breve folleto abarca muy sintéticamente numerosos aspectos no sólo relativos a la situación y posibilidades del intercambio económico entre Japón y México, sino que además comprende un estudio monográfico general sobre aquel país.

La publicación del IMCE contiene catorce capítulos, prácticamente divididos en dos partes. En los siete primeros se exponen las principales características de Japón. Resalta el hecho de que en sólo 45 páginas se presente un examen que incluye las características políticas, sociales, psicológicas y económicas de Japón.

En los restantes capítulos se observan las relaciones México-Japón, empezando por temas como el comercio entre ambas naciones y el tratamiento arancelario que reciben los productos mexicanos por parte de Japón. A continuación se elabora una lista de productos mexicanos que pueden concurrir al mercado de ese país.

En el cuarto capítulo, que se ocupa de los nexos que unen a los dos países, se analiza someramente la asistencia técnica que México ha recibido de Japón y la posibilidad de ampliarla, así como las inversiones directas japonesas realizadas en México.

En los tres últimos capítulos se exponen la manera de incrementar las relaciones económicas; trece puntos que integran las sugerencias concretas para expandir y aprovechar racionalmente estas relaciones y que deberán tener en consideración las misiones comerciales que visiten Japón, y las facilidades para llevar a cabo el comercio México-Japón, donde se enumeran las líneas aéreas y marítimas que vinculan las dos naciones, los organismos japoneses relacionados con el comercio exterior y las representaciones acreditadas tanto en México como en Japón.

Desafortunadamente, el notable esfuerzo de síntesis realizado dio lugar, quizá, a que se deslizaran algunos errores. Por ejemplo, en la página 41 se señala que Japón mantiene un régimen de libre convertibilidad monetaria, cuando la realidad es que este país aplica un complejo y elaborado mecanismo de control de cambios, tanto para las transacciones comerciales como para los movimientos de capital.