

Bibliografía

UN BALANCE DE LA INDUSTRIA QUIMICA MEXICANA

La industria química mexicana en 1970, ASOCIACION NACIONAL DE LA INDUSTRIA QUIMICA, México, 1972, 63 pp. y 48 cuadros estadísticos y gráficas.

La Asociación Nacional de la Industria Química, que organiza regularmente reuniones como sus ya célebres "Foros" en los que se examinan los problemas económicos y tecnológicos que esta actividad plantea, ha publicado recientemente su *Anuario* de 1970, en el que expone la situación de las industrias química y petroquímica mexicanas, aportando cifras estadísticas relativas a su desarrollo. Dichos datos estadísticos conciernen fundamentalmente a 1970, pero en algunas de sus ramas comprenden también el año 1971 y permiten formarse una idea sobre los desarrollos futuros.

En el trabajo que comentamos se afirma que la industria química de México siguió siendo, en el período estudiado, uno de los sectores industriales de más elevado crecimiento, aunque durante él el ritmo de aumento del valor de la producción y del monto de las inversiones se vio ligeramente disminuido respecto de la tendencia de los cinco años anteriores; en el *Anuario* se advierte que la industria química del país se encuentra ya en una fase de madurez, sobre todo por lo que respecta al grado de su integración. Su característica de constituir un puente de integración entre los recursos naturales y los productos de consumo final, que permite el aumento del valor agregado de los productos que consume el mercado mexicano, por un lado, y la mayor sustitución de importaciones que disminuyen el déficit de la balanza comercial, por el otro, la califican como pilar fundamental en la estructura productiva mexicana, sin

embargo, la estrechez relativa del mercado interno obliga a la operación a baja capacidad de la industria química, manifestada por una estructura de altos costos de producción que dificultan la participación en el mercado internacional.

En 1970, el valor de la producción de las empresas químicas mexicanas alcanzó la cifra de 15 200 millones de pesos, mostrando un crecimiento de 13% respecto a 1969, en que dicho valor fue de 13 450 millones de pesos. (Estas cifras sólo se refieren a la industria de conversión de materias primas en sustancias químicas, excluyendo a las de transformación física y de formulación, como son las industrias químico-farmacéutica, de pinturas, de manufacturas plásticas y de fertilizantes y pesticidas.) En términos comparativos, el incremento del 13% del último año resultó considerablemente menor a los de 1968 y 1969, que fueron de 16.2% y 15.2% respectivamente, y aún menor al promedio registrado de 1965 a 1969 que fue de 14.9%. El consumo *per capita* de productos químicos, sin considerar farmacéuticos, plásticos y pinturas, pasó de 333.00 a 364.00 pesos por habitante, lo que significa un aumento de 9% (estas cifras no incluyen a las industrias derivadas). El personal ocupado por la rama, a mediados de 1970, era de 75.000 personas, distribuidas entre obreros, empleados y técnicos.

Las inversiones privadas fueron en 1970 de 2 700 millones de pesos, en adición a las inversiones existentes. Esta cifra significa un 4.68% de la inversión privada total en el país, que se estimó en 57 700 millones de pesos. El total acumulado de la inversión privada en la industria química, al 31 de diciembre de 1970, después de depreciar la cifra del año anterior, fue de 15 672 millones de pesos. El volumen neto de inversión en 1970 fue menor en 700 millones de pesos al correspondiente de 1969, cuya magnitud fue de 3 400 millones de pesos.

En 1970 se importaron productos químicos por valor de

3 440.6 millones de pesos, sólo 3% más que en el año anterior. La importación de productos químicos representó el 11.2% del total de las importaciones nacionales. De 1969 a 1970 se observó una modificación trascendente en la estructura de las importaciones, dado que el peso relativo de las importaciones de materias primas para la propia industria pasó de 37.4 a 45 por ciento, lo que es indicativo del avance del proceso de integración vertical de la industria y de la sustitución de importaciones de productos finales que, a su vez, generan la necesidad de importar sus materias primas. La exportación de productos químicos en 1970 fue de 1 064.8 millones de pesos, superior en 10.2% a la del año anterior que fue de 969 millones de pesos, con lo que se continuó el proceso de crecimiento anual de la venta de productos químicos al exterior, sólo interrumpida en 1968. La exportación representó el 7% del valor de la producción química mexicana, y significó el 6.2% de las exportaciones totales del país. Los productos más exportados fueron las hormonas, el óxido de plomo, el ácido fosfórico, el superfosfato triple, ocupando el último lugar los hules sintéticos.

Para el futuro inmediato se prevén incrementos en el valor de exportación de los productos químicos, tanto por la ampliación de las ventas de productos tradicionales de este sector (óxidos de plomo y hormonas) como por la normalización de las ventas de ácido fosfórico y superfosfato triple. El ácido fluorhídrico y el fluoruro de aluminio, cuyas exportaciones se iniciaron en 1969, constituirán un nuevo renglón con exportaciones estimadas en 1973-74 en más de 250 millones de pesos, en función de la construcción actual de plantas esencialmente diseñadas para la exportación de estos materiales, aprovechando la ventaja natural de la amplia disponibilidad de fluorita en el norte del país.

Las importaciones provenientes de la ALALC representaron el 3.88% de la importación total de productos químicos, en tanto que las exportaciones a esos países representaron el 17.6% del total de la exportación mexicana.

En cuanto a la petroquímica básica, operada por Petróleos Mexicanos, produjo 1.9 millones de toneladas en 1970, con un incremento de 12.2% respecto de 1969, año en que produjo 1.7 millones de toneladas, destacando en estos incrementos los mostrados por la producción de acetaldehído (58.4%), cloruro de vinilo (93.04%), dicloroetano (55.35%), heptano (75.16%), amoniaco (16.2%) y metanol (375.4%). Durante el año se inició la producción de alcohol isopropílico en Salamánca, Gto., y se normalizó la producción de metanol en San Martín Texmelucan, Pue. En lo relativo a las exportaciones petroquímicas, en 1970 se observó una disminución de 38.17% respecto del año anterior, al pasar de 76.4 a 47.3 millones de pesos. La disminución de las ventas al exterior se debe principalmente al aumento de la demanda nacional. La inversión realizada por Petróleos Mexicanos en plantas petroquímicas básicas durante 1970 fue de 535 millones de pesos, para hacer un total acumulado de 2 952.2 millones de pesos en este capítulo. Al 31 de diciembre de 1970 estaban en proceso de construcción una planta para 55 000 ton de butadieno en Ciudad Madero, Tamps.; la planta para 24 000 ton de acrilonitrilo y 3 400 ton de ácido cianhídrico, en Cosoleacaque, Ver.; en Pajaritos, Ver., se construía una planta para 51 000 ton de polietileno.

En lo que concierne a la petroquímica secundaria, el Gobierno federal otorgó del 1 de enero al 7 de septiembre de 1971 un total de 35 permisos petroquímicos, de los cuales 26 correspondieron a nuevas producciones y 9 se refirieron a ampliaciones de permisos ya autorizados. La inversión en plantas que a la fecha están en operación asciende a 2 213.5 millones de pesos

(65.5%); están en construcción plantas con inversiones por 806.3 millones de pesos (23.8 por ciento).—ALFONSO AYENSA.

LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EN LOS PAISES EN DESARROLLO

The Structure of Protection in Developing Countries, BELA BALASSA y OTROS AUTORES, Johns Hopkins Press, Baltimore y Londres, 1971, 375 pp.*

Como una aportación a la discusión económica aparece esta investigación dirigida por Bela Balassa, quien es conocido principalmente por sus aportaciones en el campo de la teoría de la integración económica y de las perspectivas del comercio internacional. Este libro aborda el tema de las políticas proteccionistas en los países en desarrollo, a las cuales se le ha venido atribuyendo una particular importancia al examinar las perspectivas de su desarrollo industrial.

Al término de la crisis mundial de finales de los años veinte y principios de los treinta surge un nuevo modelo de crecimiento, el de desarrollo hacia adentro, impuesto por el naciente centro dinámico del área de la economía capitalista, que influyó en el patrón de crecimiento de los países en desarrollo que estaban bajo su esfera de influencia. Así, uno de los mecanismos económicos al que generalmente recurrieron estos países fue el de la sustitución de importaciones, con base en un sistema marcadamente proteccionista.

El autor señala que esta política estuvo orientada a la obtención de dos objetivos: el mejoramiento de la balanza de pagos y el desarrollo de la industria manufacturera, bajo la argumentación básica de que, dado el débil incremento de la demanda de las naciones industriales, la expansión de las exportaciones tradicionales no puede asegurar altas tasas de crecimiento económico y equilibrio en la balanza de pagos en los países en desarrollo. Empero, este proceso surgió más como una defensa de los niveles de ingreso y empleo, que como un sistema planeado y racional y el mismo autor lo reconoce al afirmar que, cualesquiera que sean los méritos de esta política, su aplicación pocas veces ha estado basada en un programa de acción consistente y su delimitamiento ha estado condicionado por los intereses de algunos grupos de presión.

La primera parte del libro presenta algunos conceptos útiles en la evaluación de la estructura de la protección en los países en desarrollo. Para tal efecto empieza por señalar que los economistas clásicos limitaron su atención al examen del comercio de los productos acabados, lo que, como una simplificación, pudo ser apropiado en tiempos de Ricardo, pero dada la complejidad de la actual estructura del comercio mundial es necesario tomar en cuenta el comercio de las materias primas y los insumos, sobre todo por el efecto que causa en la decisión de los consumidores y los productores una elevación de los aranceles; de acuerdo con este orden de ideas, se establece una distinción entre la protección nominal y la protección efectiva. La primera es definida como el exceso relativo del precio interno de una determinada mercancía sobre el precio en el mercado mundial, como resultado de la aplicación de medidas proteccionistas. Agrega Balassa que si los aranceles son la única barrera protectora utilizada, el precio de un producto en el mercado interno, de idéntica calidad al del exterior, será igual a la suma de su precio de importación CIF más el arancel,

* En breve aparecerá la edición en castellano de esta obra, editada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Con este motivo, se presentarán en *Comercio Exterior* notas sobre algunos de los estudios de casos incluidos.

de donde la tasa nominal de protección será igual al impuesto *ad valorem* aplicado.

La tasa efectiva de protección se define como el exceso relativo del valor agregado internamente, obtenido bajo protección, sobre el valor agregado en el mercado internacional, por lo que se expresa más bien en el margen de protección del valor agregado en el proceso de producción, que en el precio del producto.

De esta forma, mientras la tasa nominal de protección concierne a los productos terminados y afecta las decisiones tomadas por los consumidores, la tasa efectiva señala los efectos de las medidas proteccionistas en la actividad productiva, no sólo del producto terminado sino también de las materias primas y bienes intermedios, así como su influencia en la preferencia de los productores.

A continuación y a manera de ilustración, el autor presenta un ejemplo numérico, del cual se infiere que la tasa efectiva de protección puede ser igual, mayor o menor al gravamen del arancel, dependiendo de si este gravamen es igual, mayor o menor a la tasa promedio del gravamen arancelario sobre los insumos. Cabe señalar que el análisis es válido desde el punto de vista de la exportación, considerando en este caso los subsidios a la exportación.

Posteriormente, Balassa introduce en su análisis la consideración de otro tipo de medidas aplicadas en los países en desarrollo para proteger su industria, de las que distingue medidas "precio" y "no precio", destacando que todas las medidas "precio" pueden ser expresadas más o menos fácilmente en términos del arancel *ad valorem*. Entre estas restricciones no arancelarias menciona los depósitos previos, los tipos de cambio múltiples, el control de cambios, los cargos a la importación, las licencias y los cupos de importación; los cuales influyen en el comercio exterior y la asignación de recursos a través de sus efectos en la formación de los precios internos. De lo anterior deriva la necesidad de hacer la comparación entre los precios internos y los de importación, haciendo la distinción entre la protección arancelaria nominal, que es igual al equivalente del arancel de todas las medidas "precio" y la protección arancelaria implícita, definida como la diferencia relativa de los precios internos sobre los internacionales.

Después de una serie de consideraciones sobre algunos conceptos como los ajustes en las tasas de cambio, los coeficientes de insumo, el valor agregado, el tamaño del mercado, la participación de los principales sectores económicos, etcétera, el autor señala que en la posible aplicación práctica de la medición de la protección efectiva, se pueden considerar su uso para indicar los efectos de la protección, la medición del costo de la protección para la economía nacional y la evaluación de proyectos alternativos de inversión.

Finalmente, en los capítulos siguientes se presenta un detallado análisis de varios países en desarrollo seleccionados: Brasil, Chile, México, Malasia occidental, Paquistán y Filipinas y, para efectos comparativos, uno desarrollado: Noruega. Estos estudios fueron elaborados por especialistas de cada una de las naciones mencionadas.

Sin demérito de los demás capítulos, la parte teórica del libro tiene una importancia relevante, toda vez que proporciona una serie de herramientas para el análisis económico de la estructura de la protección y sus repercusiones en la actividad productiva de los países en desarrollo.—LIC. ANDRÉS CANALIZO HERNÁNDEZ.

¿HA MUERTO LA TEORÍA DE LOS COSTOS COMPARATIVOS?

El intercambio desigual: Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales, ARGHIRI EMMANUEL, Siglo XXI Editores, México, 1972, 472 pp.

Por fin, al cabo de más de un siglo de estancamiento, la teoría del comercio internacional parece haber dado un sólido paso hacia adelante.

A. Emmanuel presenta un texto en que considera haber logrado lo siguiente: a) refutar la teoría de los costos comparativos, tanto en su forma ricardiana como en sus versiones más modernas, y b) explicar de un modo científico el desarrollo desigual a nivel internacional (y la progresiva acentuación de la desigualdad), mediante la aplicación consecuyente de la teoría del valor trabajo a la economía mundial.

Al tiempo que desecha los planteamientos neoclásicos sobre la eficiencia del libre comercio, sostiene que el deterioro en la relación de precios del intercambio de los productos primarios es una ilusión de óptica y la "preferencia" por el desarrollo industrial sobre el agrícola a nivel de naciones un prejuicio. Asimismo, sin apartarse de la teoría del valor trabajo, considera que la transformación del valor en precio es un falso problema. Todo esto da al libro un carácter marcadamente polémico y es difícil, en realidad, encontrar uno solo de sus incisivos que no dé lugar a discusión.

El punto de partida de Emmanuel es la constatación de un hecho. "Los que han examinado la historia de las doctrinas económicas a lo largo de alrededor de 150 años —señala— han quedado perplejos por la extraordinaria fortuna de la teoría de los costos comparativos... Los detractores más enérgicos, la Escuela Austriaca, los marginalistas, han puesto en duda y demolido la obra completa de Ricardo, salvo el capítulo sobre el comercio exterior." Y es este nudo gordiano de la teoría económica el que intenta romper Emmanuel. Como es obvio, no trata de hacerlo *desde adentro* del planteamiento de Ricardo, cuya coherencia lógica es irrefutable; no es, tampoco, la movilidad o inmovilidad de los factores lo que intenta poner directamente a prueba, porque esto se refiere a la hipótesis básica de Ricardo, no a sus fundamentos. Emmanuel se ocupa de la cuestión central, de la remuneración de los factores, para que el teorema de Ricardo quede refutado *al regreso* del análisis y se evite la trampa bizantina de encerrarse en una proposición lógicamente verdadera.

De hecho, el problema que interesa a Emmanuel no es teórico sino práctico: no es la teoría de los costos comparativos sino las condiciones de posibilidad de transformar una realidad caracterizada por grandes desigualdades económicas entre las naciones y por tendencias a que se acentúe. Le preocupa un proceso real y ofrece de él una explicación que considera científica. La crítica radical de la teoría de los costos comparativos es simplemente uno de los elementos que Emmanuel incluye en la elaboración de una conciencia teórica con la que trata de contribuir a la transformación de esa realidad que le preocupa.

No va a ser tarea fácil precisar en qué medida ha logrado su propósito. Si bien la sola publicación de su libro marca un punto de flexión en la teoría de los costos comparativos, que no podrá ya ser la misma, esclarecer la calidad cognoscitiva de las tesis de Emmanuel ofrece múltiples problemas. Están los que se derivan de la magnitud de su trabajo desmitificador y de la

novedad de sus conclusiones. Están los que se asocian a la inexactitud de algunas de sus afirmaciones sobre análisis ya conocidos o a la imprecisión en otras; no logra, por ejemplo, formular con suficiente rigor científico algunos de sus conceptos básicos (como el de los "derechos" a los factores o hasta cierto punto el de "intercambio desigual"). Y están, sobre todo, problemas vinculados a cuestiones metodológicas y enfoques analíticos cuya discusión desembocará a menudo, seguramente, en diálogos de sordos. Uno de éstos es el que se sostiene con Bettelheim en el propio libro. A pesar del largo trabajo en común que precedió a la polémica entre los dos, Bettelheim se ve obligado a señalar, al comentar la respuesta de Emmanuel a sus críticas, que no puede "cerrar" un debate que no ha llegado a "abrirse". Emmanuel, a su vez, en sus observaciones finales, siente la necesidad de señalar que la imposibilidad de diálogo con sus críticos se asocia a la medida en que se inspiran en una posición que él no puede compartir: la de una "corriente neohegeliana, o mejor dicho neokantiana que reina actualmente en Francia, y que consiste en construir sistemas de conceptos autónomos y en alguna forma autárquicos, cuya validez reside en su coherencia interna y en su propia estructura".

Para bien y para mal, para su aceptación crítica o su rechazo teórico, *El intercambio desigual* parece ser por derecho propio una lectura obligada de cuantos se interesan seriamente en la transformación de una realidad económica y social que "no es igualmente dura para todo el mundo", como bien recuerda Emmanuel en la última página de su libro, transformación que para algunos se ha constituido en una lucha por la supervivencia.—GUSTAVO ESTEVA FIGUEROA.

LA SOCIEDAD JAPONESA

Japanese Society, TAKESHI ISHIDA, Random House, Nueva York, 1971, 145 pp.

Takeshi Ishida, profesor de Ciencias Políticas en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Tokio, analiza a grandes rasgos la estructura social de su país, destacando tanto su evolución histórica como los elementos básicos que forman la sociedad japonesa y las tendencias que actualmente se manifiestan.

En Japón se combinan la tradición oriental y la cultura occidental, así por ejemplo, no se inauguran los modernos rascacielos sin antes ofrecer un ritual shintoísta para gozar de la protección divina.

El lenguaje japonés —explica el autor— tiene rasgos comunes con las lenguas coreanas y uralaltaicas, aunque emplea caracteres chinos en su escritura. La estructura gubernamental de Japón refleja la influencia de tres elementos religiosos predominantes: shintoísmo, budismo y confucianismo. Estos tres factores han conformado una nación completamente homogénea, con iguales orígenes étnicos y religiosos.

El autor atribuye el cambio experimentado en la actitud pasiva e introvertida característica de las religiones orientales, a la mudanza ocurrida en Japón durante el siglo XIII, llamada la "reforma" por Max Weber, en la que "surgió el interés por las actividades mundanas". En esa época los templos budistas empleáronse como instrumentos administrativos del gobierno y al confucianismo chino se le dio un giro intensamente pragmático.

Fue hasta mediados del siglo XIX cuando Japón recibió la influencia de la cultura occidental, al través de la élite, con lo

cual no se produjeron los conflictos internos que generan las influencias culturales extranjeras cuando las recibe directamente el pueblo.

Sin embargo, opina el autor, todas las corrientes culturales han devenido en un curioso sincretismo y "no es posible afirmar que los grandes logros del Japón se deban a influencias extranjeras".

Al decidir Japón "escapar del Oriente para ingresar en Occidente", adopta el sistema legal y la tecnología militar de los países occidentales "para protegerse de los tratados poco equitativos para Japón", afirma el profesor Ishida. A fines del siglo pasado fueron adoptadas las doctrinas de los filósofos evolucionistas y utilitaristas, hecho que dio surgimiento al nuevo lema "fusión entre Oriente y Occidente". Esta dicotomía se acentúa en 1945, fecha en que Japón, además de perder una guerra por primera vez en su historia, presenta todas las contradicciones de una nación moderna con remanentes feudales, "razón poderosa para su resquebrajamiento cultural", opina el autor.

Característica de la economía japonesa es su doble estructura: industria altamente productiva, por un lado, y agricultura atrasada, por el otro. De aquí el "ultranacionalismo" del campesino japonés, único reacio a la fusión entre Oriente y Occidente.

Esta bifurcación de la economía japonesa dio por resultado un bajo poder adquisitivo al lado de una elevada producción industrial, dice el profesor Ishida. Empero, con el tiempo esta última llega hasta las modestas viviendas, en cuyo reducido espacio tiene que darse cabida al refrigerador, la lavadora, la televisión y la radio.

En opinión del autor, durante la ocupación norteamericana, las fuerzas "aliadas" buscaron cambiar la estructura social japonesa y abrir los instrumentos del antiguo poder: el Consejo Privado, la Cámara de los Pares, la armada, el ejército y la policía política. Así, se adoptaron nuevas "pautas orientadoras", "obsequio" de las autoridades de ocupación, con lo que el imperio perdió su situación legal y su integridad ideológica.

Al analizar la educación, el autor afirma que Japón no tiene problemas cuantitativos, pues cuenta con más de 800 universidades y colegios de enseñanza superior, cuya cuota por alumno no excede de 33.33 dólares anuales. Sin embargo, la falta de movilidad horizontal impide, en cierta manera, el libre desarrollo de las mentes jóvenes. Este aislamiento físico y psíquico de otras culturas se traduce en un alto índice de suicidio y delincuencia.

Otros elementos enajenantes se encuentran en la avanzada tecnología, misma que despersonaliza y vuelve inútil la pericia del trabajador, así como en los medios de comunicación que uniforman las actitudes de la población, ya de por sí homogénea y conformista.

Además, el régimen oligopólico, imperante en los aspectos políticos y económicos y la *carte-blanche* de que gozan sus dirigentes provocan cierto descontento general.

La obra de Takeshi Ishida da a conocer complejos aspectos de la sociedad japonesa ignorados en Occidente. Todos sabemos, por lo demás, que Japón se encuentra política y culturalmente integrado a la situación mundial. En las Naciones Unidas mantiene tratados con casi todos los países miembros. Su exportación tiene un alcance mundial y el pragmatismo característico de sus ciudadanos les hace ver la importancia de propiciar la comunicación con su poderoso vecino, la República Popular China.— GRACIELA PHILLIPS.