

Bibliografía

DEBATE SOBRE LA INFLACION EN EL MUNDO

Inflation as a Global Problem, editado por Randall Hinshaw, The John Hopkins University Press, Baltimore, 1972, 163 páginas.

Hasta hace pocos años la inflación era considerada solamente como un problema a nivel nacional. El carácter mundial del fenómeno se hizo patente al finalizar el decenio pasado; desde entonces, en la mayoría de los países, se ha visto acompañado primero por mayor empleo y, al ajustarse las expectativas de los agentes económicos, por mayor desocupación. La dificultad para solucionar simultáneamente estos dos problemas ha desacreditado el valor de las políticas económicas tradicionales. Es necesario escoger la mezcla de políticas apropiadas, de tal manera que se seleccione la combinación deseada entre tasas de desempleo y de inflación. Las medidas que tienen por objeto reducir el aumento de los precios, tienden a favorecer el desempleo; por otra parte, las acciones que persiguen reducir la desocupación, estimulan el aumento de los precios. Con el fin de encontrar nuevas soluciones de política económica contra estos fenómenos, a principios de 1971 tuvo lugar en Bolonia, Italia, una conferencia sobre "Aspectos Internacionales del Problema de la Inflación". El libro que se comenta presenta los resultados de los debates.

La conferencia fue patrocinada conjuntamente por la Universidad John Hopkins y la Escuela de Graduados Claremont y constituyó la tercera de un ciclo sobre problemas monetarios internacionales. En las discusiones participaron, entre otros, Eric Roll, director del Banco de Inglaterra; Lionel Robbins, de la Escuela de Economía de Londres; Robert Mundell, en esa época en la Universidad de Chicago; Marcus Fleming, del Fondo Monetario Internacional; Gottfried Haberler, de la Universidad de Harvard; Fritz Machlup, de la Universidad de Princeton; Robert Triffin, de la Universidad de Yale; Roy Harrod, de la Universidad de Oxford, y Jacques Rueff, de Francia. Todos ellos reconocidas autoridades en la materia.

En el desarrollo de los debates, las primeras tres sesiones se dedicaron al diagnóstico y las dos restantes a medidas de política. Consecuentemente, los primeros capítulos del libro se destinan a describir el origen del problema, analizando sus

efectos negativos. El capítulo tercero contiene las estadísticas básicas que permiten situar a la inflación a nivel mundial y ubicar el efecto que las políticas monetaria, fiscal y comercial de Estados Unidos ha tenido en ésta. El capítulo sexto analiza el mercado de eurodólares y su relación con el problema financiero y, finalmente, los dos últimos capítulos se destinan a plantear las variantes de políticas, sean fiscales, monetarias o de ingresos que pueden ser adoptadas para enfrentarse al problema.

En una presentación inicial del tema, a cargo de Lionel Robbins, se señalan con algún detalle los efectos negativos del incremento general de precios: la inflación deteriora la distribución del ingreso, reduce los estímulos a la inversión productiva, favorece la evasión fiscal y la especulación, y obstaculiza el crecimiento económico.

Al discutirse las causas de la inflación destacaron las siguientes como más importantes: políticas monetarias expansionistas, el gasto gubernamental deficitario, la presión de los obreros por elevar sus ingresos, el tipo de cambio subvaluado, así como problemas coyunturales originados por escasez de producción. Independientemente del origen, Lionel Robbins mencionó que son los gobiernos los que cargan con la responsabilidad del alza de precios y que el control del gasto agregado es una función del Estado que no puede abandonarse en manos de otros agentes económicos.

Todos los participantes se manifestaron en contra de la inflación. Al mismo tiempo, muchos se opusieron a las políticas que pueden prevenirla: prudencia fiscal, una oferta monetaria que aumente menos que el producto nacional, etc. No obstante, señalaron que la experiencia indica que en el largo plazo la inflación es incompatible no sólo con el orden económico sino con la democracia como forma de gobierno.

Al comentar la presentación, el profesor Harrod opinó que la causa de la espiral salarios-precios no es económica sino social. Para él, las dificultades de orden monetario se originan en causas similares a la inquietud estudiantil. Esta explicación fue ampliamente debatida. Otros miembros de la conferencia señalaron que el origen de la inflación está en dificultades de carácter monetario: una demanda agregada que avanza más rápidamente que lo deseado. La expansión en el medio circulante se traduce en aumento de precios, el alza de los precios en aumentos salariales, el reajuste de los

salarios provoca un mayor desempleo y, para reducir éste, la banca central aumenta la cantidad de dinero en circulación y el ciclo se repite. La llamada curva de Phillips se desplaza en tanto las expectativas de los agentes económicos se ajustan a las nuevas condiciones reales.

Se señaló que no puede explicarse la inflación desde un punto de vista nacional; es preciso, además, tomar en cuenta la evolución del sistema monetario internacional, el mercado mundial de capitales y el comercio. En los últimos años estos elementos han incorporado un factor de incertidumbre que limita el alcance de las medidas antiinflacionarias internas. El mercado de eurodólares aumentó de 3 000 millones de dólares en 1960, a más de 60 000 millones al finalizar el decenio. Estos fondos, llamados en el libro "dinero sin nacionalidad", escapan al control de cualquier autoridad monetaria, y por ello, sin juzgar su utilidad para el comercio, representan un factor de incertidumbre de gran importancia. Por esta razón, el análisis económico tradicional no parece adecuado para encontrar una solución al problema. En ese sentido el profesor Mundell señaló que la moneda mundial no debe ser creada ni controlada por bancos comerciales, sino solamente por los gobiernos.

Los participantes de la conferencia discutieron dos distintas clases de acciones de política para enfrentarse a la inflación. Para combatir la inflación que resulta del aumento de los salarios, se sugirió adoptar la llamada política de ingresos; esto es, relacionar el aumento de los salarios con el aumento en la productividad de la mano de obra. Con el mismo criterio deben relacionarse las utilidades con las unidades de capital que las producen, evitando que aumenten más rápidamente que los salarios. En lo tocante a precios se aconsejaron formas de congelación sólo por breves períodos. Al congelarse los precios durante un proceso inflacionario, además de reprimir la inflación, aumentan los problemas de distribución, se produce escasez y, con el tiempo, en la imposibilidad de alterar el precio, los empresarios deterioran la calidad de los productos. En la misma discusión se puso de manifiesto la enorme dificultad política y administrativa de llevar a la práctica las recomendaciones anteriores. Se indicó, por ejemplo, que la presión de los sindicatos para aumentar los salarios no tiene por finalidad alcanzar un nivel absoluto más alto, sino lograr que las remuneraciones de sus agremiados sean mayores que los de otras agrupaciones.

Para combatir la inflación que se origina en un exceso de demanda se recomendaron acciones de las autoridades monetarias y fiscales: utilizar una política monetaria restrictiva para abatir el aumento de precios y de estímulos fiscales para reducir el desempleo. Es preciso señalar que tal recomendación tiene un mayor alcance práctico en aquellos países con un sistema fiscal muy progresivo; sólo en ese caso la reducción de los impuestos estimula la inversión privada sin causar un grave deterioro a la situación hacendaria del Gobierno.

En las conclusiones se indica que ningún gobierno puede admitir el aumento indefinido del desempleo, y que si es preciso escoger entre alza de precios y desempleo, el menor de los males es indudablemente el primero. En último análisis, la solución al problema inflacionario internacional es política antes que económica. Las medidas que pueden

adoptarse dan lugar a importantes problemas de tipo político. Seguramente la mejor respuesta estriba en persuadir a los miembros de la comunidad de que no se debe otorgar más financiamiento que aquel que permita aumentar los ingresos a un ritmo igual al crecimiento de la productividad.

No existe la menor duda de que la lectura del libro que se comenta es muy estimulante y de actualidad, a pesar de que hace aproximadamente cuatro años tuvo lugar la conferencia. Tanto la lúcida presentación del profesor Robbins, como los inteligentes comentarios del profesor Mundell y de otros expertos, continúan vigentes. Ahora habría que agregar como factores nuevos en el horizonte mundial las restricciones en materia de abastecimiento de petróleo, el incremento extraordinario en el precio de ese energético, así como el cambio en las expectativas inflacionarias. Los dos primeros han conducido a fuertes déficit comerciales para los países consumidores del hidrocarburo y a una transferencia real de riqueza hacia los países exportadores. El problema de la distribución de tal riqueza es una de las principales preocupaciones de los expertos internacionales, así como el financiamiento de los déficit por sus posibles consecuencias en forma de una mayor inflación mundial. El último factor ha actuado últimamente produciendo por el momento una mayor desocupación junto con una alta tasa de inflación. *Luis de Pablo y Aurelio Montemayor.*

LAS CIENCIAS SOCIALES EN AMÉRICA LATINA

La investigación latinoamericana en ciencias sociales, Marcos Kaplan, Serie Jornadas, El Colegio de México, México, 1974, 86 páginas.

Marcos Kaplan agrega a su abundante producción este volumen, fruto de su constante peregrinar académico por América Latina. Científico social crítico y polémico que debido a su consecuencia y honradez intelectual no ha podido estabilizarse en su propio país de origen, Argentina, Kaplan entrega al público latinoamericano un conjunto de reflexiones con relación a la función que cumplen las ciencias sociales y sus cultores en nuestro continente.

La investigación y el desarrollo de las ciencias sociales son situados por el autor en el contexto de la compleja sociedad regional. Dependencia, inestabilidad, represión, autocracia y alienación enmarcan y perfilan la labor del investigador y docente de las ciencias sociales. La ambigua ubicación en la sociedad del científico social latinoamericano lo ha llevado a atomizarse en individualidades y egocentrismos que le han impedido crear un proyecto sociopolítico viable y superador de su frustración, con posibilidades de desarrollo como agente auténtico del cambio.

Socialmente, el investigador proviene de los sectores de la burguesía mediana y arrastra toda una ideología y práctica social que objetivamente lo aleja de los grupos sociales dinámicos y revolucionarios. A su vez, expresa Kaplan, los grupos dominantes recelan de él por considerarlo un crítico y cuestionador del orden prevaleciente. Allí, entre dos fuegos, el científico social pasa a convertirse en un ente

polivalente marginado de las fuerzas reales del proceso social latinoamericano.

Las respuestas a esta frustración estructural son variadas. Neutralismo científico, tecnoburocratismo y radicalismo delirante. Esas son las modalidades más comunes en que los economistas, sociólogos y juristas regionales realizan sus labores de investigación y docencia. La universidad, los institutos privados, el Estado y los organismos internacionales son los lugares en que normalmente el investigador social se inserta con la realidad.

Preocupación especial de Kaplan es la universidad donde al "poder sin saber de la oligarquía profesoral" se contraponen el saber sin poder del ala avanzada de los jóvenes docentes e investigadores, e incluso de los estudiantes más brillantes que cuestionan la distribución y uso del poder en la universidad tradicional. Allí coexisten claramente las tendencias neutralistas y tecnocráticas que al sustraer su tarea de los conflictos sociales, objetivamente, se ubican en la conservación de la injusticia y del sistema. Al frente, radicales francotiradores, declamadores de la Revolución, proceso histórico que lo hacen las masas organizadas en su práctica social de explotación, transforman su función docente e investigativa en una dogmática inerte y mecánica. La búsqueda en la fuente clásica de los ideólogos reemplaza a la creación crítica de esta realidad única e inédita que es América Latina.

Completa Kaplan este polémico volumen señalando algunas premisas de superación. Desarrollo científico, compromiso político auténtico, libertad de trabajo, coordinación institucional y humana, espíritu abierto a fin de articular y analizar la realidad tal como se da y no como quisiéramos que se diera, modestia en el liderazgo y consecuencia en la acción, conforman los elementos indispensables para rescatar el papel y la presencia que el científico social latinoamericano debe tener en los cambios históricos que protagonizan los pueblos y sus sectores más conscientes y dinámicos.

En síntesis, *La investigación latinoamericana en ciencias sociales* constituye un trabajo que abre perspectivas y da pie a reflexiones a fin de elaborar una estrategia coherente y eficaz para utilizar, creadoramente, tanto esfuerzo "parroquial" y tantos lideratos no contaminados que hay en los principales centros universitarios de la región. *Jorge Witker V.*

ESTUDIO DE UN ENSAYO DE COLECTIVIZACIÓN FRACASADO

El ejido colectivo de Nueva Italia, Susana Glantz, Instituto Nacional de Antropología e Historia, Colección SEP-INAH, México, 1974, 216 páginas.

Todas las vicisitudes de una reforma agraria en un país que, como México, pugna por alcanzar estadios superiores de desarrollo en todos los órdenes, en medio de contradicciones no resueltas, se halla expuesta en este libro de Susana Glantz. En efecto, el caso del ejido colectivo de Nueva Italia, desde sus antecedentes que se remontan a 1885, pasando por la expropiación de las tierras y su entrega a los campesinos,

en 1938, hasta la parcelación del ejido, el reparto del ganado ejidal, la fundación de la sociedad ganadera y el arrendamiento e incluso la venta de parcelas ejidales en el decenio de los sesenta, no es sino una sucesión de hechos típicos de un proceso social que va de la creación de una gran empresa de carácter capitalista (el complejo agroindustrial formado en Michoacán por la familia Cusi, a base de sus haciendas), pasa por las modalidades del ejido colectivo (la Nueva Italia) coincidente o casi con la inauguración del ferrocarril Uruapan-Apatzingán, y desemboca en una etapa en la que la empresa ejidal deja su lugar a una nueva estructura de capitalismo agrícola (neolatifundismo) establecida sobre la fragmentación parcelaria del ejido, la negación de sus principios y la destrucción del espíritu que animó las reformas. El autor del prefacio de este libro, Angel Palerm, distinguido sociólogo, expresa su pensamiento sincero, con una idea realista del problema y declara que la experiencia de Nueva Italia constituye un fracaso. "Si se desea agregar un adjetivo, yo diría: un fracaso pavoroso, y si se quiere añadir una connotación valorativa, habría que decir: lamentable."

Ello no permite, empero, "hacer generalizaciones científicas sobre esta base tan precaria y afirmar que *toda forma* de colectivismo agrario está condenada a idéntico fracaso. Fuera de México existen bien conocidas experiencias colectivas que se han desarrollado con notable éxito, aun en competencia con otras formas de organización agraria (empresas capitalistas, cooperativas, empresas domésticas, etc.)". Palerm afirma, por otra parte, que en México mismo existen ejidos colectivos que han constituido grandes éxitos económicos y sociales. Y más adelante agrega que "el entusiasmo desencadenado en algunos círculos en favor de la colectivización parece ser un reflejo de la convicción de que la gran empresa (estatal, privada, colectiva) es la fórmula óptima para el campo mexicano y en general para la agricultura. "No comparto esas ideas —dice Palerm— y las he combatido por erróneas, mostrando cómo en Europa occidental, lo mismo que en México, la pequeña empresa doméstica resulta ser, bajo ciertas condiciones, económicamente más eficiente y socialmente más benéfica que cualquier tipo de gran empresa. De nuevo llamo la atención sobre el hecho de que ésta es una cuestión que debe resolverse mediante procedimientos empíricos y no por las vías ideológicas. Factores como la creciente presión demográfica en el campo y la crónica insuficiencia de capital, pueden hacer de la pequeña empresa agrícola no sólo una fórmula más viable y eficiente que la gran empresa, sino necesaria y aun indispensable."

"Finalmente —dice Palerm— creo que hay que llamar la atención con fuerza sobre los riesgos implícitos en el proceso de creciente burocratización del campo que acarrearía la adopción de extensas soluciones colectivistas. Si la formación de empresas colectivas, o la conversión de los ejidos parcelados en colectivos, no se realiza en condiciones que permitan y promuevan la autogestión de las empresas por los propios campesinos, éstos caerán bajo el poder de los burócratas estatales y de las grandes empresas privadas, exactamente como ocurrió en Nueva Italia".

A título de simple ejemplo, el que esta nota escribe, que desempeñó la Secretaría General del Instituto de Reforma Agraria de España en 1936, con la República, desde el triunfo electoral del Frente Popular hasta el momento en

que el Partido Comunista se hizo cargo del Ministerio de Agricultura, en noviembre del mismo año, tiene también argumentos semejantes a los que formula Palerm, poco estimulantes para un colectivismo que no esté sólidamente establecido, administrado con energía, previa meticulosa planificación y en el cual predomine un alto, sagrado diría yo, espíritu de solidaridad, de cooperación, de responsabilidad, y de respeto mutuos por parte de todos y cada uno de los integrantes de la colectividad —del ejido colectivo. Recuerdo, entre otros, el caso del asentamiento colectivo que se llevó a cabo en la finca “Torrecera”, en la provincia andaluza de Jaén, en la que de nada sirvió una planificación minuciosa: ni los créditos de habilitación y avío concedidos a los asentados lograron la correspondencia esperada de éstos en cuanto a productividad del trabajador y hasta en muchas ocasiones se sacrificó ganado de vientre para resolver emergencias que pudieron haberse solucionado de otra manera y se desperdiciaron fertilizantes y se echaron a perder semillas por desidia de los que debieron haber puesto empeño en que aquel experimento de tenue tendencia socialista no fracasase. Independientemente de algún asentamiento colectivo que tuvo notorio desenvolvimiento favorable, la fórmula del asentamiento familiar, del “patrimonio familiar” manejada con sentido ampliamente liberal, a través de cooperativas, pudo ser en España una solución más viable, cuya aplicación fue imposible por la guerra civil internacional que cortó el paso a toda noble rectificación de la política de la República casi incipiente.

La superficie entregada (1938) a los 1 375 campesinos y peones que fueron calificados como “dotables” por la Comisión Local Agraria al hacerse el censo de población en Nueva Italia, fue de 32 136.50 hectáreas, clasificadas como sigue: 2 503.28 de riego efectivo; 3 992.28 irrigables dotadas ya de una red completa de canales, pero con una dotación insuficiente de agua para las necesidades del arroz; 6 033.44 de temporal y 19 607.50 hectáreas de agostadero y cerril.

Tal dotación oficial de tierras se hizo tomando como base las medidas asentadas en el “plano-proyecto” levantado en 1935. Debido tal vez a la premura con que se procedió a hacer este levantamiento y a las dificultades topográficas que presenta la región, cuando llegó el momento de ejecutar el reparto se vio la necesidad de realizar un segundo levantamiento que modificó algunas de las medidas originales; hubo que asignar al poblado de Nueva Italia una superficie de 2 277.18 hectáreas adicionales, que corresponde a los terrenos considerados como zona federal. Estos terrenos, clasificados en el censo como “excedentes inútiles”, comprenden los ríos (Tepalcatepec y El Marqués), las barrancas, los derechos de vía del ferrocarril de Uruapan a Apatzingán, los caminos carreteros y de herradura, así como la extensa red de canales. De no haberse procedido así, el ejido no hubiera podido disfrutar de la superficie total que le asignó el fallo presidencial. Por su parte, el ejido de El Capire de Nueva Italia contó con la asignación de 36 hectáreas de excedentes inútiles.

Al realizarse la expropiación, el Departamento Agrario hizo un estudio económico que arrojó los siguientes resultados: “la producción anual de ambas fincas [haciendas de Lombardía y Nueva Italia] era de unas 13 500 toneladas de arroz palay —dos cosechas por año— y 2 mil toneladas de

limón. Sus 17 mil cabezas de ganado daban un promedio anual de 800 crías y un número igual de novillos para la venta. Los 2 mil y pico de ejidatarios organizaron 2 grandes sociedades colectivas de crédito ejidal, ligadas para la solución de sus problemas comunes en una Sociedad General de Interés Colectivo Agrícola”.

Al dictarse las resoluciones del Departamento Agrario en julio de 1938, se había calculado en \$ 114.72 el provecho anual de la Negociación Agrícola del Valle del Marqués, [razón social en la que la familia Cusi había integrado sus propiedades hacia 1915], por hetáreas de arroz, y en \$ 242.32 el que obtendría un ejidatario al cultivar la tierra por sí mismo. El salario medio era allá de \$ 1.25. Correspondiendo a cada ejidatario 3.77 ha. de tierra útil para el cultivo de arroz, se calculaba un provecho individual anual de \$ 913 o sea, aproximadamente, un ingreso de \$ 2.50 diarios.

Desde el primer día se empezó a trabajar con el crédito otorgado por el Banco Nacional de Crédito Ejidal, que iba a proporcionar el ejido, además de la ayuda financiera, la asistencia técnica necesaria para sacar adelante las cosechas, tratar de mejorarlas y realizar los estudios necesarios para decidir la conveniencia de introducir nuevos cultivos y de adquirir mejores semillas y aperos.

Se estudian en el libro otros aspectos del problema, tales como todo lo relativo a la organización del trabajo, al reparto de utilidades y a las obras sociales establecidas por el ejido colectivo. Examina luego la autora la época de la “liquidación ejidal” y afirma que, como herencia del sentimiento predominante en la antigua “hacienda” subsistía aún la concepción de que los bienes que pertenecen a la comunidad son patrimonio de cada uno de sus miembros. La propiedad colectiva provocó de inmediato una dilución de la responsabilidad en función de la imposibilidad de digerir el concepto de este género de propiedad; parecería más bien que la unidad agrícola pertenecería en lo sucesivo “al gobierno” más que a los ejidatarios. Más adelante señala: “Importantes desventajas para el desarrollo del ejido colectivo parecen haber sido las desigualdades originales de sus miembros, que en el campo de la práctica fueron factor de resentimientos y envidias. La ventaja económica de un puñado de socios, que iniciaron su vida de ejidatarios poseyendo algunas cabezas de ganado, es efecto palpable de este factor de disolución. La ventaja cultural que permitió a los que sabían leer y escribir ocupar los cargos claves, proyectó desde un principio la sombra de una diferencia de clases fatal para el desarrollo de una entidad cooperativa”.

Alude luego Susana Glantz a la parcelación del ejido, acontecimiento que puede interpretarse como una secuela del proceso evolutivo de la institución. Hay que señalar que, si no se procedió a parcelar Nueva Italia sino hasta 18 años después de su fundación, debe considerarse que esta tregua obedeció sobre todo a la ascendencia que el general Cárdenas tenía en la localidad. Sin embargo, afirma más adelante la autora que la desigual distribución parcelaria que se dio en Nueva Italia, así como los procedimientos seguidos para lograr el acaparamiento de tierras por algunos individuos, no difieren de lo que acontece con “la nueva gran propiedad”, la cual, para burlar la ley, hace aparecer “una porción a nombre del personaje influyente, otra a nombre de la esposa,

y otras a nombre de los hijos, de los hermanos, de los cuñados, de los primos hermanos, de los sobrinos carnales, etc.; aunque los ingresos de esas explotaciones agrícolas donde se cultiva por ejemplo algodón, con la técnica más avanzada, superan en mucho los que obtenían en sus extensos dominios mal cultivados los latifundistas del porfirismo”.

“Durante los primeros años el ganado estuvo bien cuidado, y constituyó un motivo de orgullo el comprobar el aumento en el número de nacimientos anuales. Asimismo se tendió a mejorar el ganado asnal y mular procurando ‘la obtención de híbridos de gran calidad mediante la selección de burros manaderos de buena alzada’, y la importación de mulas americanas, pero esta situación no duró mucho. Los vaqueros empezaron a emular a los socios compañeros que ocupaban puestos directivos y tenían la posibilidad de manejar fraudulentamente fondos comunales. Empezaron a escamotear pequeñas cantidades de animales que hacían desaparecer durante el pastoreo, para venderlos durante la noche o los fines de semana.”

Durante los últimos meses de 1956, el comisariado ejidal en turno descubrió que la última comisión de administración en funciones durante la etapa colectiva había dispuesto de grandes cantidades de animales, embolsándose el producto de las ventas, sin haber consultado a nadie ni haber rendido cuenta alguna. Este suceso especial tuvo el poder de estimular la conciencia de un grupo de ejidatarios, que se unieron para exigir la realización de una asamblea general aclaratoria, que se celebró, planteándose en forma clara la necesidad de repartir los remanentes de la ganadería colectiva entre los socios que resultarían con derecho a ello, por aparecer sus nombres en el Censo Básico Ejidal, y que hubieran trabajado efectivamente en Nueva Italia desde su fundación, con el fin de evitar en lo futuro *la mortandad de los animales causada por la escasez de pastos*. Los problemas de robo no fueron mencionados, tal vez debido a que en la asamblea había personas ajenas al ejido, o simplemente porque el tema era conocido de sobra por todos, y se consideró la conveniencia de seguir explotando colectivamente el ganado de buena calidad, “utilizando para ello los 100 hectáreas de potrero pará”, que se tenían sembradas desde los tiempos de la hacienda y que eran propiedad común de la sociedad, a fin de garantizar la recuperación de los créditos que se adeudaban por este concepto al Banco Ejidal. Después de referir otros hechos de cierto valor, explica la autora los antecedentes de la Sociedad Ganadera Ejidal creada por iniciativa del general Lázaro Cárdenas, en 1964, a través de la Comisión del Río Balsas (Sociedad Ganadera Ejidal de Nueva Italia) para utilizar al máximo los agostaderos y pastizales no aptos para labores agrícolas, que abundan en el ejido, con el fin de criar en ellos un buen pie de ganado y aprovechar al mismo tiempo “el agua sobrante que riega las parcelas, para irrigar los pastos”.

Tal idea tiende a reorientar el ejido hacia la actividad económica menos aleatoria y más remunerativa que representa la ganadería con respecto a la agricultura, aunque por otra parte, acaso se pensó que, a través de la compleja organización que requiere la economía ganadera, se podría volver a encaminar a Nueva Italia al terreno del trabajo cooperativo, intención aparentemente muy positiva desde todo punto de vista; “pero lo cierto es que para ayudar a mejorar las

condiciones de vida de esta comunidad, el camino del paternalismo ha probado no ser el mejor, sobre todo cuando va de la mano con una falta de planeación económica tendiente a aprovechar los recursos humanos y materiales, y a encauzar la nueva inversión hacia una ayuda efectiva para resolver el problema previsto y lograr, a la larga, el desarrollo de la comunidad”.

Para iniciar esta empresa, el Banco Nacional de Crédito Ejidal otorgó un préstamo de 1.3 millones para obras y compra de reses.

En el libro también se hace historia del desenvolvimiento de la entidad tanto en los aspectos técnicos agrícola-ganaderos como económicos y se trata después del arrendamiento de parcelas. La autora examina a continuación todo lo concerniente a los mecanismos aplicados para que el sistema de arrendamientos funcionara en forma adecuada y menciona las obras de infraestructura llevadas a cabo y la puesta en marcha de nuevos cultivos. Se trata, por tanto, de un estudio completo de un caso aleccionador sobre un tema que tiene enorme trascendencia y es de incalculable valor la experiencia sociológica que brinda este trabajo de investigación. *Alfonso Ayensa.*

CRONICA ILUSTRADA SOBRE ACTIVIDADES BURSATILES

La Bolsa en el mercado de valores de México y su ambiente empresarial, tomo I, 1895-1933, Alfredo Lagunilla Iñárritu, Bolsa de Valores de México, S. A. de C. V., México, 1973, 390 páginas.

En rigor, el balance de esta obra sólo podrá hacerse cuando se tenga a la vista el tomo II, que aún no ha salido de las prensas. En la nota de presentación, suscrita por el Presidente de la Bolsa de Valores de México, no se indica hasta qué año comprenderá aquél, a partir de 1934.

El autor hace, en gran medida, meritoria labor historiográfica porque, en principio, la vida financiera de México ha sido poco investigada en sus fuentes: movimientos y operaciones de sus mercados mobiliarios dentro de distintos ambientes empresariales al través de los años, desde la fundación de la Bolsa de Valores de México, en 1895; pero no sólo hace eso, sino que, como es lógico, logra un análisis financiero perspicaz. A falta de esta investigación en la materia, de poca utilidad sería la mera relación de hechos. En el futuro tomo que completará este trabajo, por ejemplo, tienen que derivarse probablemente las conclusiones de las efemérides que figuran en las crónicas bursátiles y empresariales de 1895 a 1910, incluidas en el capítulo III. ¿Habría materiales semejantes en el próximo segundo tomo?

Después de la nota de presentación, hay una galería iconográfica de los presidentes, gerentes y directores de la Bolsa de Valores de México, de 1895 a 1972. Quizá sea éste el último año que abarque toda la obra.

El autor precisa en la introducción de su trabajo los elementos aclaratorios sobre la naturaleza y contenido de la obra, así como lo que respecta a sus fuentes.

En el capítulo I, titulado “Antecedentes”, se tratan “los modestos orígenes” del mercado bursátil mexicano. Se recogen varias tradiciones al respecto, entre ellas la que considera a la Compañía Mexicana de Gas como la cuna de las transacciones bursátiles en local cerrado. Como es natural, en este capítulo se da amplia cuenta de la fundación y el comienzo de las operaciones de la Bolsa de México, establecida en la calle de Plateros a fines de octubre de 1895. Igualmente, se explican las razones que condujeron a la constitución de otro grupo de corredores, que funcionaba en la calle de la Palma y que, merced a su mejor organización, superó a la Bolsa y provocó su clausura en abril de 1896. Pese a dicho “triunfo”, el grupo no llegó a adquirir categoría de institución oficial. Todo ello se trata en detalle en este primer capítulo del libro, junto con lo referente a otros “prolegómenos” de la historia bursátil de México.

El capítulo II contiene el trasfondo natural de la vida económica, que se refiere al cenit del Porfiriato, a partir de 1895, en el cuarto período presidencial del general Díaz, cuando se preparaba su quinta y venturosa reelección. Negocios y empresarios de esa época son vistos con objetividad: sus fundamentos, organizaciones, fines, las más destacadas y diversas ramas industriales y del comercio; las instituciones financieras, la moneda, las finanzas públicas, la inversión extranjera. Finaliza esta parte con un directorio de empresarios de aquellos tiempos, en el que no pueden faltar, desde luego, los nombres de conspicuos integrantes de la oligarquía, muy conocidos aún, tales como los Braniff, los Bulnes, los Camacho, los Casasús, los Creel, los Mancera, los Macedo, etcétera.

En la “Crónica bursátil y empresarial 1895-1910”, que da título y contenido al capítulo III, se presenta año con año la información directa, obtenida fundamentalmente de la prensa financiera de la época, sobre los principales acontecimientos económicos y políticos. Así, y sólo para mencionar a título de ejemplo lo que abarca esta sección del libro, en la parte correspondiente a 1898 se da cuenta de la extensión de la red ferroviaria y de los datos referentes a la balanza comercial, lo mismo que se alude al desenvolvimiento de la industria y de la minería, entre otras materias. Y en el apartado relativo a 1899 se habla de la conversión de la deuda exterior, del establecimiento de varios bancos, de la conclusión del Tratado de Amistad y Comercio con los Países Bajos, del comienzo de las relaciones oficiales con el Imperio chino y del convenio con Estados Unidos sobre giros postales, entre otros asuntos.

Dentro de nueve nutridos apéndices se dan, por ejemplo, las cotizaciones-hechos en la plaza de México (1900-1933); las cotizaciones-posiciones de valores mexicanos en las bolsas extranjeras de 1900 a 1914 y de 1917 a 1933; gráficas distintas y cartas geográficas (mapas mineros y muestras de localización de minas); facsímiles de la prensa de la época y del instrumento constitutivo de la Bolsa, de 2 de septiembre de 1895, y de otras escrituras; series del promedio anual de los dividendos pagados en distintos períodos y una relación de los corredores y agentes del mercado de valores de México y de los socios suscriptores de la Bolsa.

Después se presenta una bibliografía bien seleccionada en autoridad para su objeto y al final un índice alfabético de empresas.

Apunta este libro como de consulta imprescindible para la historia financiera de México. Su redacción debió haber consumido, como toda obra de trascendencia, largo tiempo. Aparte sus méritos, dará resonancia a esta obra una nueva Ley General del Mercado de Valores, con la que coincide. *Luis Córdova.*

CRITICA DE LOS MECANISMOS DE AYUDA INTERNACIONAL

¿Ayuda o recolonización?, Tibor Mende, Siglo XXI Editores, México, 1974, 250 páginas.

Tibor Mende, ampliamente conocido por sus investigaciones de carácter económico y social sobre la India, China, Asia Sudoriental y América Latina, trata de hacer en este libro un examen de la situación general del mundo en desarrollo, del resultado logrado por las acciones de ayuda de los países ricos, de los modos de conducta que éstos intentan imponer y esboza las perspectivas que se ofrecen en esta hora a los que menos tienen. Libro tan pródigo en ideas, en observaciones, en juicios, es difícil de analizar para presentar en breves líneas una síntesis del contenido. Limitémonos, pues, a resaltar puntos que creemos fundamentales de un pensamiento bellamente expuesto y que compartimos en múltiples aspectos.

El autor comienza por afirmar, y lo hace desde la nota introductoria, que “el experimento que la minoría rica de la humanidad llevó a cabo sistemáticamente para ayudar al desarrollo de la mayoría pobre ha llevado a una crisis grave: profundo escepticismo tanto por el lado de los donantes, como por el de los receptores de ayuda y que las cuestiones verdaderamente importantes, básicas —si las donaciones y la ayuda externa en general pueden o no estimular un desarrollo verdadero, si los gobernantes que reciben ayuda están o no deseosos y son o no capaces de utilizarla para el objetivo deseado, o si las premisas de los economistas, los administradores y el *establishment* de la ayuda como un todo han sido o no construidas sobre hechos observables—, apenas se están empezando a resolver. Lo único que ha permanecido sin cambio es el propio problema”.

Una serie entera de evoluciones interrelacionadas tienden a agravar la crisis. Los sentimientos aislacionistas, nacidos quizá de un reflejo defensivo, recorren el mundo rico. El cambio tecnológico, que aporta materiales sintéticos y sustitutos, hace que los países industrializados dependan menos de las fuentes tradicionales de materias primas. Su progreso militar los hace sentirse menos vulnerables. En forma simultánea, el reverso de la medalla de tales evoluciones lo ha sido la continua erosión del prestigio y el poder de negociación de los países atrasados desde un punto de vista material. El crecimiento de la población, combinado con un desempeño defectuoso, rara vez permite un progreso económico rápido. La cooperación regional sigue siendo sólo una promesa, y las concesiones políticas y económicas ofrecidas a los países subdesarrollados no han pasado de ser marginales. Hay pocas esperanzas de construir una nueva razón básica encaminada a un enfrentamiento más realista de los problemas que surgen de la coexistencia de una minoría inmensamente fuerte y

con todas las comodidades materiales y una multitud desamparada, vulnerable y cada vez más inquieta.

Tibor Mende divide a la sociedad subdesarrollada en dos sectores: "tradicional" y "moderno", señalando que este último asimila las formas occidentales y reacciona a estímulos de tipo occidental, mientras que el otro, que es más amplio, no lo hace. La modernización implica la existencia de estadios sucesivos que hay que franquear. Es notorio que la sociedad tradicional viene experimentando modificaciones importantes; la demanda que, evidentemente, creció sin interrupción estimuló el progreso técnico, llegando a procedimientos más perfeccionados en agricultura y, con posterioridad, promoviendo el desarrollo de las industrias mediante la utilización, por una parte, de las materias primas nacionales, y por otra, valiéndose de las experiencias técnicas captadas de otros países y de los avances logrados gracias a la creatividad y a la formación de los técnicos propios.

Apunta luego que "la influencia ejercida por la revolución industrial occidental sobre las regiones tropicales y subtropicales del mundo, produjo cambios ventajosos desde un punto de vista puramente económico, pero con un peso político y social de muy grandes consecuencias y que no es mensurable en términos puramente económicos. El precio del transporte se abatía cada vez más, mientras que el poder de compra se elevaba rápidamente en Occidente. La demanda de productos de plantación aumentó proporcionalmente". Las importaciones francesas de cacao, por ejemplo, aumentaron de 675 toneladas en 1831 a 57 000 en 1960. La producción mundial de café se multiplicó por cinco entre 1840 y 1880 y de nuevo volvió a doblarse durante el cuarto de siglo siguiente. El consumo de caucho, como de otras materias primas para la industria moderna, aumentó todavía más rápidamente. Pasó de las 1 400 toneladas a mediados del siglo pasado a veinte veces esa cantidad cuarenta años más tarde de 80 000 toneladas en 1910, casi al momento de la aparición del automóvil; llegando a cerca de 3 millones de toneladas en 1970. Todo ello sólo tiene un valor indicativo.

Si en Occidente el herrero, el cerrajero, o el relojero pudieron seguir la evolución de la técnica, el artesano tradicional, de los países subdesarrollados fue, en general, incapaz de traspasar por sí mismo una etapa intermedia que conduce a la construcción de una máquina de vapor o la reparación de un dínamo. Era demasiado tarde para recobrar el terreno perdido. Una vez más, la ruptura en la continuidad del proceso de difusión hacía sentir sus efectos vengadores y la dependencia con respecto a las máquinas y los materiales importados se hacía más y más pronunciada. Además, en el momento en que la disminución radical de los fletes eliminó la protección virtual que beneficiaba a las economías locales, se produjo un enorme aumento en el peso de las inversiones industriales.

Si en la Inglaterra de principios del siglo XIX se consideraba que el costo de la creación de un empleo representaba el equivalente de tres o cuatro meses de salario de un obrero (y alrededor de la doble en Francia), a mediados del siglo XX y en Estados Unidos hacía falta ya lo que ganara en 30 meses. En 1951, un grupo de expertos de las Naciones Unidas estimaron en 2 500 dólares el monto del capital requerido para la absorción de toda persona suplementaria en una actividad no agrícola de un país subdesarrollado actual. Esto correspondería a cerca de diez años de salario de un obrero de una fábrica media de la India. En las fábricas textiles

occidentales, por ejemplo, el costo era, en 1945, de más de 6 000 dólares para crear un nuevo empleo. En las hiladoras modernas y automatizadas, la inversión necesaria para emplear a una persona suplementaria está hoy estimada en una suma que puede ir hasta los 100 000 dólares, lo que significaría una suma mayor de lo que un obrero hindú ganaría en cuatro siglos.

El autor pasa rápida revista a los casos de los pocos países que se han beneficiado "de una combinación de factores excepcionales" y que han tenido "éxitos económicos reales y progresos auténticos en la dirección de la industrialización o de la modernización de la agricultura". Entre esos casos menciona a México, Malasia, Tailandia, Corea del Sur, Taiwán y la Costa de Marfil. Concluye que la combinación de elementos favorables es poco común y que con ella "la mayoría de los países subdesarrollados no puede contar".

Por ello, "el problema del subdesarrollo - y esto es casi todo lo que hemos aprendido en el curso de un cuarto de siglo - es mucho más complejo de lo que se pensó en un principio. Tiene sus raíces en la historia local así como en las condiciones económicas a escala mundial. No se presta ni a soluciones apresuradas, ni a generalizaciones, cómodas. Sin embargo, en el momento de la descolonización el miedo a la ruptura de las relaciones tradicionales, a las preocupaciones demográficas en ciertas regiones, así como a consideraciones políticas y estratégicas en otras, han precipitado la acción. Los futuros donantes no estaban sino demasiado dispuestos a dejar de condicionar cómo los problemas y las alternativas en causa eran fundamentales y complejas".

Se hace luego alusión en el libro a los problemas de carácter práctico que se plantearon en el mundo al término de la segunda guerra mundial y a los efectos de la conferencia de Bretton Woods, esto es, al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional. Se señala que en la medida en que los países subdesarrollados estaban implicados, pronto se hizo evidente que esas instituciones asociadas a las Naciones Unidas contribuirían a los fines de la Carta sobre la base de *estrictos principios bancarios*. Era claro que los países subdesarrollados no podrían fácilmente permitirse créditos a altas tasas de interés, y tampoco contaban con las experiencias y los conocimientos técnicos suficientes para hacer fructificar rápidamente el dinero que recibirían. Como consecuencia, surgió en las Naciones Unidas el movimiento de asistencia técnica, esto es, la ayuda de expertos y capitales con el objetivo de cumplir las intenciones de la Carta de la ONU para llegar al progreso económico y el bienestar de los pueblos. Alude también el autor al Plan Marshall y al llamado programa del "Punto 4" del presidente Truman y tampoco omite el plan de Colombo, síntesis de los primeros planes de desarrollo de los países asiáticos de la Commonwealth.

Analiza luego el autor la obra realizada por el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que tiene su sede en París; las aportaciones de dicho organismo se dividieron en tres categorías: Ayuda pública; otras aportaciones oficiales y aportaciones privadas: De los 13 571 millones de dólares de las aportaciones financieras de 1969, cerca de la mitad - 6 280 millones de dólares - fueron de inversiones privadas y de créditos para la exportación. El inversionista privado, tanto en los países avanzados como en los económicamente atrasados, arriesga su capital en espera de ganancias satisfac-

torias. Nada permite afirmar que, hasta este momento, la inversión en los países pobres sea menos lucrativa que en los países ricos. En todo caso, sería todo lo contrario. Y esto es especialmente cierto para los créditos privados para la exportación. El hecho de que las inversiones privadas puedan y deban beneficiar al país que la recibe, no justifica su clasificación como ayuda, como es el caso, por ejemplo, de las inversiones norteamericanas en Europa. Ciertamente, las publicaciones que se interesan realmente en los hechos objetivos han dejado de incluir las inversiones privadas en las cifras de la ayuda. El informe de la comisión Pearson sostiene, por ejemplo, que (para utilizar las categorías del CAD) “sólo la ayuda pública al desarrollo puede ser designada como ‘ayuda’. La aportación de capital privado y de créditos públicos (otras aportaciones públicas) realizada por razones comerciales no tiene el carácter de una ‘ayuda’, tanto si se dirige a los países subdesarrollados como cuando circula entre los países industrializados”.

También examina Mende el alcance que tiene la denominada “ayuda atada”, la cual tiende a afectar las corrientes comerciales del país donador y, dando de latigazos a sus empresas no competitivas, tiende a prolongar y agravar su vulnerabilidad. Esto es particularmente claro en el momento en que proyectos específicos se financian de esta manera, aunque esto no sea menos costoso para los países que la reciben, incluso en el caso de importaciones que no están ligadas a algún proyecto. Por todas estas razones, el costo real de la ayuda atada para los países donadores es considerablemente menor que su valor nominal. Y todavía aquí se han consagrado muchas investigaciones para definir la diferencia. Por muy aproximados que sean tales estudios, no justifican en menor grado la conclusión de que, en su conjunto, “la ayuda atada lleva consigo una serie de costos directos apreciables para los países beneficiarios y que estos costos pueden elevarse de un 10% a un 20% por lo menos”. Refiriéndose al costo de la ayuda atada para los países beneficiarios, la comisión Pearson ha sostenido que “llegan a menudo a sobrepasar el 20%. Considerando que cerca del 80% de toda la ayuda bilateral en 1969-70 era atada, y si nos basamos en el 20%, parece justificarse una reducción suplementaria de unos 750 millones de dólares del costo real de la ayuda.”

Entre muchos aspectos interesantes, anota el autor que “el mayor error cometido con respecto al programa de ayuda al extranjero es creer que enviamos dinero. No es así. La ayuda al extranjero consta de materiales, materias primas, servicios y productos alimenticios norteamericanos. El 93% de los fondos de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) se gastan directamente en los Estados Unidos para pagar este tipo de cosas. Sólo el último año, unas 4 mil empresas norteamericanas de 50 estados recibieron 1 300 millones de dólares del fondo AID para productos incluidos en el cuadro del programa de ayuda al extranjero”. Si nos volvemos hacia el Japón y Alemania, que desempeñan un papel cada vez más importante en la ayuda pública al desarrollo, las consideraciones comerciales aparecen una vez más como importantes. Cerca del 80% de los préstamos públicos bilaterales japoneses están ligados a la compra de bienes o servicios japoneses y las condiciones de reembolso y los intereses son particularmente severos. La mayor parte del programa de ayuda japonés, según *The Times* de Londres,

“no es más que la promoción de las ventas” y su funcionamiento “debe considerarse que forma parte de una política económica y comercial hiperagresiva”. Por lo que respecta a Alemania, este país ve regresar por lo menos las cuatro quintas partes de su ayuda oficial, que se gastan en bienes y servicios germanos.

El autor señala con claridad la responsabilidad de los países más ricos en la situación actual del mundo, alude a “los mercenarios del *statu quo* y resalta la estrecha vinculación que existe entre desarrollo y educación. Al respecto, manifiesta que la enseñanza universitaria está poco adaptada a las necesidades reales de las comunidades que debería servir. De 600 mil graduados a “nivel universitario” con que cuenta América Latina, sólo el 3% está empleado en el sector agrícola que ocupa el 46% de la mano de obra total. Sólo un cuarto de ese total está empleado en la “producción”. En total 350 mil de ellos solamente se encuentran en los dominios científicos, técnicos, médicos y similares. Pero, como en los demás países subdesarrollados, muchos de los que se formaron en los dominios médicos o técnicos se dedican al comercio o a la política. En la India, en 1960-1961, había 1 192 000 diplomados de nivel universitario o más alto. Pero el 90% de ellos poseía diplomas de derecho, de letras o de estudios comerciales. Sólo el 4.9% corresponde a ingeniería y tecnología, el 3.4% a la medicina y sólo el 1.2% a la agronomía, en un país en el que más de los dos tercios de la población está empleada en la agricultura.

Se analiza después en el libro el problema de los expertos de asistencia técnica y el de la difícil independencia económica de los pueblos pobres y se describen, por último, las más recientes experiencias. La primera serie de cuestiones que ahora se plantean atañe a las políticas nacionales e internacionales de alimentación; a las tensiones que puede engendrar el sistema internacional económico y comercial dominante. Se afirma que durante el decenio que comenzó con la liquidación del colonialismo sobre la tierra y terminó con la llegada del hombre a la luna, ninguna evolución ha sido más inquietante que la aceleración extraordinaria del proceso por el cual la humanidad se ha acostumbrado a la crueldad. “La neutralización de la indignación moral se ha transformado en un talento profesional. La bestialidad tecnológica ejercida al azar y la destrucción sin principio de todo lo que es humano, han debilitado las sensibilidades a un punto en el que los grados de la tiranía y la degradación no se resienten ya. Las seudoteorías racistas y xenófobas proporcionan la anestesia y el terreno parece estar bien preparado para aceptar los sufrimientos de los ‘subdesarrollados’ con una discriminación moral que implica considerarlos de rango inferior, aun en lo que concierne a la compasión o la indignación.”

Termina el libro con esta declaración: “Aunque en marcos bastante diferentes, los nuevos esfuerzos, las nuevas energías tanto en los países ricos como en los pobres tienen objetivos paralelos: la eliminación de la penuria y de la humillación. Se inclinan a la misma lucha. Unos y otros sueñan con poner la máquina al servicio del hombre. Cada uno tiene sed de esperanza más que de comodidades. Y si los jóvenes lo logran, será posible entonces dar respuestas con más experiencia, menos ilusiones e hipocresía y mucho más realismo que en el pasado. *Alfonso Ayensa*”