

# Bibliografía

## ¿reforma agraria traicionada?

*La tenencia de la tierra en México*, CARLOS TELLO, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1968, 143 pp.

Los movimientos armados en México —dice Carlos Tello en su libro más reciente— han sido siempre, en mayor o menor grado, luchas por la tierra. Después de leer este libro, no puede sino llegarse a la conclusión de que los grandes movimientos sociales en México, armados o no, *continuarán* siendo luchas por la tierra.

Se trata, sin duda, de un libro incitante en el que se arroja a la cara del lector interesado en los problemas del campo mexicano una gran cantidad de cifras e ideas que le demuestran de una manera irrefutable la gravedad de una situación que quizá ya sospechaba, pero que nunca había tenido el cuidado o la curiosidad de analizar. Sin temor de caer en olvido o injusticia, podría decirse que después de los trabajos de Luis Cabrera y Narciso Bassols no se había hecho un análisis tan profundo y crítico de la Reforma Agraria mexicana como el contenido en este libro de Carlos Tello.

La obra puede dividirse en dos partes básicas. En la primera se describe y analiza profundamente la forma cómo la Reforma Agraria fue afectando la tenencia de la tierra y la economía del país, con abundancia de cifras y datos y un adecuado sabor de época para cada una de las instancias de la Reforma Agraria. En la segunda parte se analizan las ideas

que han regido la Reforma Agraria durante sus cincuenta años de vida y los esquemas sociales de compromiso que determinaron que haya tenido precisamente las características que se apuntan, y no otras. Asimismo, en la segunda parte se presentan las conclusiones y recomendaciones del autor que, se esté o no de acuerdo con ellas, son incitantes. Habida cuenta de la profundidad del análisis, quizá los principales aciertos del autor sean: la sencillez, agilidad y brevedad con que está planteado el problema, el “sabor de época” de que está salpicado todo el libro y el haberse basado en las cifras de los censos que si ofrecen dudas en cuanto a la validez de los datos de tenencia, éstas se inclinan más en el sentido de que, de eliminarse el margen de error, resultaría más acentuada la concentración de la tierra, ya que los censos no reflejan la simulación en la partición de la propiedad.

El problema se plantea en términos de que “después de 50 años de reparto de tierras se sigue hablando de Reforma Agraria y se considera que los problemas del campo y en particular el agrario, son los fundamentales de la economía”. En los años anteriores a la Revolución de 1910 la población del campo se encontraba ya al borde de la desesperación, sumergida en la miseria y la explotación. Casi el 97% de los jefes de familias rurales carecían de tierra. No es de extrañar entonces que la Revolución haya sido una lucha por la tierra y que la Constitución de 1917 sea, “fundamentalmente, *la ley de la tierra*”. Pero en ese momento la clase obrera carecía de una organización revolucionaria. El campesinado “se une a los grupos progresistas de la burguesía bajo los lemas de *‘Tierra y Libertad’*, y *‘Sufragio Efectivo. No Reelección’*”. Se crea así un esquema de compromiso político entre clases en el que el líder y principal beneficiario será la burguesía.

El campesinado carece de la cohesión orgánica y de la claridad de conciencia y doctrinaria necesarias no ya para hacerse del poder sino tan sólo para presionar de manera organizada y sistemática por la tierra. Así, la Reforma Agraria va cambiando de intensidad durante los 50 años que lleva operando de acuerdo con los intereses de la burguesía. De esta suerte, en 1960, después de 50 años de reparto agrario, la situación de la tenencia de la tierra era la siguiente: en cuanto a la superficie total explotada —ejidal y no ejidal— en un extremo, el 49.4% de los predios abarcaba sólo el 11.7% de la superficie de labor, con una extensión media de 2.1 ha por predio; y, en el otro extremo, al 0.08% de los predios correspondía el 20.4% de la superficie de labor, con una extensión media de 2 279 ha. En ese mismo extremo, el 0.59% de los predios absorbía casi el 30% de la superficie de labor. Si no se tienen en cuenta los predios ejidales, la concentración es más grave, pues mientras en el extremo inferior se encuentra que el 77.3% de los predios absorbe el 10.8% de la superficie de labor, en el extremo superior, el 0.45% de los predios absorbe el 42.1%. Si se incluyen las tierras dedicadas a labores no agrícolas, el panorama se torna catastrófico, puesto que a ese tipo de tierra prácticamente no la ha tocado la Reforma Agraria: en 1960 había 3 800 predios con superficies superiores a las 5 000 ha que abarcaban casi 71 millones de ha, o sea que el 0.002% de los predios no ejidales absorbía el 56.6% de la superficie explotada no ejidal. En todos los estados de la república había predios con extensiones de miles y decenas de miles de hectáreas.

Una de las más notables obras de la Revolución ha sido la construcción de grandes obras de irrigación con la formación de distritos de riego alrededor de ellas. El caso es que en 1961-62 “el 3.2% de los usuarios controlaba el 33.2% del total de la superficie en los distritos de riego”, existiendo 742 predios de más de 200 ha de riego.

Una comparación internacional muy ilustrativa es la siguiente: en 1960, mientras que en México los predios con extensión menor de 20 ha absorbían el 33.2% del total de predios y el 2.4% de la superficie explotada, en Brasil absorbían el 61.2% de los predios y el 5.1% de la superficie y en Argentina el 39.6% de los predios y el 1% de la superficie; y en el otro extremo la situación era: en México el 0.44% de los predios con el 54.8% de la superficie, en Brasil el 0.99% de los predios con el 47.3% de la superficie, y en Argentina el 5.7% de los predios con el 74.4% de la superficie. La comparación adquiere todo su dramático significado si se tiene en cuenta que ni en Brasil ni en Argentina ha habido reformas agrarias en todo lo que va de este siglo.

Ahora bien, todo esto no significa que no haya habido reparto de tierras en escala significativa: tan sólo entre 1930 y 1960 se triplicó el número de propietarios, al pasar de poco más de un millón o casi tres millones. Lo que ocurre es que la dicotomía que existía en la tenencia de la tierra antes de la Revolución continúa existiendo ahora: una gran cantidad de minifundios frente a unos cuantos latifundios. Esto es el resultado de la manera misma como ha operado la reforma agraria en México: por un lado se han repartido tierras parcelándolas exclusivamente (en 1960 la superficie media de labor por ejidatario era de sólo 6.4 ha y el 77.3% de los predios no ejidales tenía una superficie media apenas superior a una ha), y por otro, una gran cantidad de latifundios no han sido tocados por la reforma y se han ido formando otros, conservándose así las condiciones estructurales para el desarrollo desigual en el campo.

En tales condiciones, no es de extrañar que la concentración del ingreso en México sea tan aguda. Se supone que al

distribuirse la tierra mejora en consecuencia la distribución del ingreso de las personas que viven de la tierra. Empero, en 1962, el 26.4% de esas personas recibía sólo el 8.4% del ingreso, con entradas mensuales menores a los 300 pesos; y en el otro extremo el 8.4% de las personas percibía el 34.3% del ingreso. De esta suerte resulta lógico que el mercado interno de México sea tan raquítico y rígido como es. Asimismo, no sorprende que la estructura de poder en las áreas rurales sea tan desfavorable a la mayoría de los campesinos trabajadores del campo, puesto que en las sociedades agrícolas la estructura de poder está determinada directamente por la estructura de la propiedad. Fenómeno que, además, distorsiona la estructura de poder y el proceso político a nivel de toda la sociedad, al grado de no corresponder a las actuales necesidades del desarrollo económico y social del país.

El resultado es que la inmensa mayoría de los campesinos apenas obtiene de la tierra lo necesario para subsistir y tiene escasas posibilidades de cambiar su situación, puesto que dada la extensión de su propiedad le es imposible aumentar su productividad mediante la introducción de capital y mejoras tecnológicas, ya que carece de recursos para ello y, de cualquier forma, no resultaría rentable. Además, el minifundista es explotado por todos lados: los precios relativos le son desfavorables, tiene que caer en manos de los intermediarios de todo tipo y de los caciques locales cuya existencia es consecuencia y depende de la estructura prevaleciente de la tenencia de la tierra. Resultan así esquemas de control y compromiso políticos que no corresponden a los requerimientos de una sociedad industrial moderna.

Por otra parte, “no existe una base real para afirmar que la producción agrícola se vio afectada negativamente por el reparto agrario”, pues las cifras indican que aun en su etapa de mayor intensidad, la producción y la productividad aumentaron. Aparte de haber sido base y sostén de la Revolución, la Reforma Agraria propició un desarrollo agropecuario que ha sido el fundamento del acelerado crecimiento de la economía mexicana. Sin embargo, los beneficios de ese desarrollo se han distribuido de manera por demás inequitativa entre la población del campo, en consonancia con la concentración de la propiedad de la tierra y el mantenimiento de la dicotomía minifundio-latifundio. El progreso técnico se ha concentrado en los predios con una extensión adecuada para su introducción, en los demás los métodos de cultivo siguen siendo los tradicionales. Lo que es más, la propia política de fomento agropecuario (irrigación, fertilizantes, semillas, precios, etc.) beneficia fundamentalmente a las unidades altamente tecnificadas, lo que acentúa aún más su alejamiento respecto del minifundio, y mientras el actual panorama de tenencia se mantenga, dicha política seguirá contribuyendo a agudizar el contraste.

Ahora bien, todo esto no ha sido gratuito. *La Reforma Agraria no ha sido traicionada*, como suele gritarse por ahí. Este tipo de planteamiento sólo logra confundir y reducir al mínimo las posibilidades de atacar el problema. “Los orígenes de la estructura actual de la tenencia de la tierra los encontramos en el movimiento armado de 1910 y, en especial, en los postulados que sobre el problema de la tierra predominaron en la época y en la estructura del poder de entonces.” Los objetivos que perseguía la burguesía al tomar el poder eran: redistribuir el poder político, liberar el campesinado, proteger la pequeña propiedad y entregar la tierra a los campesinos que la trabajaban. De esta suerte, la forma que adoptase el reparto y su profundidad pasaban a un nivel secundario. La burguesía (terratenientes liberales, industriales y clase media) era la clase más unida y la mejor organizada, y la de mayor con-

sistencia y elasticidad doctrinarias. "El 27 constitucional representa el compromiso de la burguesía con el campesinado... [y] el 123 constitucional refleja el compromiso" con la clase obrera. Los pequeños propietarios y empresarios agrícolas se alían estrechamente con la burguesía "que de inmediato insiste en la defensa de la propiedad privada, en contra del campesinado más radical".

Así, el origen de la actual estructura de tenencia de la tierra "se encuentra en la naturaleza de la Revolución mexicana", en el compromiso de clases a que dio lugar y en la estructura de poder resultante. La consecuencia fue el lento reparto de la tierra.

La aceleración que tuvo el reparto durante el período cardenista se explica también desde esta perspectiva. "La Reforma Agraria estaba en crisis; los campesinos se sentían traicionados... el compromiso entre la burguesía y el campesinado no se había cumplido por parte de la primera." El constante peregrinar de Cárdenas por todo el territorio nacional demuestra que la fuerza predominante era la contrarrevolución. "La Revolución, en 1935, estaba en peligro, había que defenderla." La solución fue radicalizar el proceso revolucionario aplicando la Constitución de 1917, con medidas que aunque parecían socializantes llevarían el país por el camino del nacionalismo económico y, para 1940, el compromiso de clases se había fortalecido.

En tales circunstancias no tiene sentido plantear la solución de la problemática agraria actual volviendo al espíritu original de la Revolución, puesto que éste es el que se ha seguido. El sentido original de la Reforma Agraria ha cumplido ya su propósito y de continuarse sólo complicará más los problemas, por lo tanto es necesario replantear por completo el enfoque.

El autor propone dos medidas complementarias: la liquidación del minifundio mediante la creación de empresas agrícolas estatales de dimensiones adecuadas, en las que los actuales minifundistas serían asalariados con posibilidad de acceder a altos niveles de ingreso, y la liquidación del latifundio mediante la implantación de un impuesto a la tierra tan radical y discriminatorio que volviera incosteable el excesivo acaparamiento de tierras.

Independientemente de la ingenuidad política que encierran las recomendaciones, sobre todo la primera, es indudable que este magnífico libro resulta una lectura obligatoria para toda persona honestamente preocupada por los problemas económicos y sociales del país.—FRANCISCO JAVIER ALEJO.

## sobre la integración económica de américa latina

*Le Marché Commun Latino-Américain*, VÍCTOR ALFONSO MALDONADO, Institut des Hautes Études de L'Amérique Latine, París, 1968, 286 pp.

Este trabajo, presentado por el autor como tesis de Doctorado en la Facultad de Derecho y de Ciencias Económicas de París y posteriormente publicado por el Instituto de Altos Estudios Latinoamericanos, constituye una obra bien documentada so-

bre los problemas que presenta la implantación de un mercado común en América Latina.

El libro consta de dos partes, cada una de las cuales está dividida en cuatro capítulos. En la primera de ellas ("Las ventajas de la integración económica"), el autor nos dice que "para otros grupos, los países menos desarrollados de América Latina o las nuevas repúblicas africanas, la creación de grandes conjuntos pluriterritoriales no sería más que un medio de acelerar su desarrollo, recobrando en parte su retardo respecto a los países más evolucionados. Para estos países se trata menos de formar un mercado común que de aprovechar las economías de escala por un desarrollo común".

El doctor Maldonado asegura que las ventajas que se desprenden de las economías de escala pueden ser técnicas y económicas; respecto a las primeras, el autor nos dice que "el mundo actual se encuentra fragmentado en pequeños países o en complejos nacionales de gran dimensión. Pero frente al enorme desarrollo técnico que ha logrado la humanidad durante un siglo, esta división no tiene otros efectos que los de anular en parte los progresos realizados... En efecto, en un mercado restringido, todas las ventajas de la técnica 'moderna' de producción y de difusión están lejos de ser plenamente utilizadas. Es tal la capacidad de las máquinas más perfeccionadas que su empleo no es ventajoso más que a gran escala". Respecto a las segundas, las ventajas económicas, el autor considera que se derivan principalmente de una ampliación del espacio económico, es decir, gracias a "la revolución lograda en la técnica de la producción y de los transportes se incrementó considerablemente el campo de acción de las economías nacionales, lo que trajo por resultado una reducción del espacio territorial respecto al espacio económico". Más adelante señala que es posible "comprender todo problema de integración apoyándose en otras bases que aquellas de una simple unión de dos o más territorios. Las ventajas de las economías de escala no atañen, pues, únicamente al conjunto de las naciones que se van a unir, sino que, según el grado de integración que se acepte, estas naciones deberán ser consideradas en el contexto de las relaciones que cubrirán sus espacios económicos".

Más adelante, el doctor Maldonado afirma que en realidad fue gracias a la constitución del Mercado Común Europeo que se empezó a considerar la posibilidad de establecer en América Latina una zona de libre comercio; para después hacer mención de los factores de integración en la región y, en su opinión, "la desunión que ha existido hasta el momento entre los países latinoamericanos puede parecer, bajo ciertos aspectos, como un 'absurdo histórico'... En América Latina, por el contrario, lejos de evocar viejas luchas fratricidas, este peso del pasado no tiene otra significación que la de constituir un llamado a una sola patria con un destino común. Si el ideal del 'Estado Soberano' está también presente aquí, una larga experiencia de cooperación panamericana ha habituado a los países latinoamericanos a considerar en común los problemas que conciernen al continente en conjunto. La existencia de esta conciencia, que no vacilaríamos en calificar de fraternal, es precisamente lo que permite a los factores de unión superar a las causas de división".

En la segunda parte ("Críticas y posibilidades") el autor afirma que "el postulado de la industrialización como la solución fundamental a los problemas que presenta el desarrollo económico y social de los países subdesarrollados, es aceptado hoy día como un criterio de evidencia para el Tercer Mundo. América Latina ha adoptado esta posición. Cada país se ha dedicado a poner en marcha sus recursos con el fin de obtener un grado de industrialización tan grande como sea posible.

Las circunstancias favorables de la coyuntura internacional permiten el establecimiento, en el continente latinoamericano, de industrias manufactureras que no tendrían más que la extensión primaria o artesanal hacia las industrias de consumo, respondiendo mejor a las condiciones de la demanda mundial”.

“Las ventajas de la especialización y el proceso de industrialización” es el título del quinto capítulo del libro reseñado, en el que el autor analiza los problemas de la política de sustitución de importaciones, y del empleo y distribución del ingreso, así como la especialización económica a nivel internacional y la oposición entre los principios económicos generales y las concepciones nacionalistas de América Latina.

El capítulo sexto (“La tarifa exterior común”) se refiere a los problemas que presenta la implantación de una tarifa común frente a terceros países, así como a las medidas que se deberían tomar a fin de incrementar al máximo posible el comercio intrazonal. En seguida, se pasa al estudio de los problemas de la complementación industrial, respecto a la cual nos dice el autor que “aun cuando la idea de una integración económica latinoamericana, destinada a preparar el terreno para una unión política, haya sido acogida con entusiasmo por el conjunto de países miembros de la ALALC, la similitud de las exportaciones —que se traduce en la práctica en una reducción del volumen del comercio intrazonal— constituye un serio obstáculo para su realización”.

Además, el doctor Maldonado analiza también los problemas que implica la necesidad de —al constituirse un mercado común— armonizar las políticas monetaria, cambiaria y fiscal. Finalmente examina el problema de los pagos y nos dice que “más de cinco años después de la firma del Tratado [de Montevideo], el problema de los pagos no había sido aún objeto de ninguna resolución concreta por parte de los países asociados en el seno de la ALALC. Sin embargo, la falta de un acuerdo general sobre esta cuestión no ha sido juzgado como incompatible con la puesta en vigor del Tratado de Montevideo, y la solución ulterior de este problema ha sido puesta en mano de los bancos centrales de los países miembros”.—GLORIA LUZ LABASTIDA.

## política de comercio e integración económica para países en desarrollo

*Expansión del Comercio e Integración Económica entre Países en Desarrollo*, Informe de la Secretaría de la UNCTAD, Naciones Unidas, Nueva York, 1967, 118 pp.

En extremo complejos resultan los problemas relativos a la expansión del comercio e integración económica entre los países en desarrollo, no sólo por las dificultades técnicas inherentes y por las consideraciones económicas y políticas que se desprenden, sino porque, incluso, hay ya un elemento de controversia en la propia calificación del desarrollo y de su viabilidad para los países dependientes dentro del marco del sistema capitalista.

Este informe de la Secretaría de la UNCTAD tiene por objeto estudiar las formas de incrementar las relaciones comer-

ciales entre los países en desarrollo, con la perspectiva de que se llegue a la integración de organismos regionales y como un medio de mejorar su situación económica, su capacidad competitiva y su posición frente a los países desarrollados.

De acuerdo con las tesis del documento cabe suponer que, si se vencen los factores negativos concurrentes, la expansión del comercio entre países en desarrollo resulta de notable beneficio para éstos, pues “ampliando sus relaciones comerciales mutuas, los países en desarrollo podrían aumentar sus ingresos y reducir considerablemente su déficit comercial”.

Debe entenderse que el incremento del comercio entre países en desarrollo no es alternativa de un más favorable comercio con los países desarrollados y que es preciso seleccionar los métodos aptos para superar la larga lista de dificultades (escasez de relaciones comerciales entre sí, insuficiencia de infraestructura, incipiencia de las industrias, analogías en los ramos productivos, política de exclusión de la competencia exterior, problemas de balanza de pagos, etc.) que se derivan de las características propias de los países en desarrollo y que estorban su integración.

Haciendo hincapié en las ventajas que se desprenderían de un incremento del comercio entre tales países, el informe de la Secretaría de la UNCTAD pormenoriza las siguientes:

En primer lugar, la integración económica de los países en desarrollo favorece el proceso de industrialización, la formación de economías de escala, el logro de un mercado de tamaño óptimo. La formación de mercados más vastos que los nacionales es necesaria para acelerar el proceso de sustitución de importaciones y reducir así el característico déficit en la balanza comercial de los países en desarrollo.

Por otra parte, la integración permite aprovechar mejor la situación geográfica y la especialización; acrecienta la eficiencia industrial, en la medida en que favorece la competencia y el mejoramiento de las normas de producción y modera el proteccionismo de la industria local, que induce a la inercia de la misma; reduce la vulnerabilidad externa de las economías en vías de desarrollo, porque “al exportar productos industriales a otros países en desarrollo, los países en desarrollo dependerían menos de los países desarrollados y podrían resistir mejor los trastornos causados en sus mercados exteriores por las características del comercio de productos primarios”; y, finalmente, aumenta la capacidad de negociación de los países en desarrollo, pues por lo general no basta con las vías persuasivas.

La integración, sin embargo, exige una serie de condiciones que, de no cumplirse, dejarían sus posibles ventajas en el plano de una agradable teoría. Con toda certeza, el informe de la Secretaría de la UNCTAD afirma: “La integración económica sólo puede proporcionar las ventajas esperadas si va acompañada de una política de reforma social y de justicia, de medidas administrativas eficaces y de estabilidad política, y si los países desarrollados dan pruebas de espíritu de cooperación al prestar ayuda exterior de diversas maneras”.

El documento menciona, además, otras condiciones básicas de la integración: un grado suficiente de armonización y coordinación de determinadas políticas económicas, en particular la arancelaria y la comercial frente a terceros países; la creación de una infraestructura suficiente; el desarrollo del sector agrícola —que también plantea el problema de la tenencia de la tierra y se vincula de hecho al aspecto de las reformas necesarias— y determinadas condiciones políticas, entre ellas la confianza mutua y la comunidad de intereses de los países en proceso de integración.

Otro aspecto de singular interés es el que trata del problema de una política regional de inversiones, la cual exige una planificación que, además de promover la ya indicada distribución equitativa de los beneficios, evitar las duplicaciones antieconómicas y reforzar las empresas nacionales, debe establecer un orden de prioridades "para encauzar los recursos hacia los sectores de importancia capital para el proceso de desarrollo. Entre estos sectores cabe mencionar el hierro y el acero, los productos químicos (incluyendo los petroquímicos, los abonos y otros productos químicos pesados), la pulpa y el papel, el material pesado, los combustibles, la energía eléctrica, y la infraestructura en general".

El documento comprende también un análisis sobre los problemas que plantean los métodos de liberalización del comercio. En este punto se incluye parte del complicado problema arancelario y de las dificultades que implica, en especial en cuanto a la política respecto a terceros países. La reducción de las barreras comerciales, de acuerdo con el método sectorial, abarca diversos aspectos que en el informe de la Secretaría de la UNCTAD se presentan en forma exhaustiva. Agréganse las posibles metas limitadas para la reducción de las barreras comerciales dentro de una región determinada, lo cual, como en varios otros aspectos del documento, expresa la preocupación de la Secretaría de la UNCTAD en el sentido de que el proceso de integración debe ser gradual.

El informe enfoca a continuación los temas del tamaño de las agrupaciones regionales y de las instituciones necesarias; los problemas del comercio entre países en desarrollo tomados en sentido general, es decir, más allá de los grupos regionales o subregionales; las relaciones entre los acuerdos comerciales concertados entre países en desarrollo y países desarrollados y la expansión del comercio entre los primeros, que nos llevan de la mano a consideraciones sobre el porqué de ciertos vínculos preferenciales, cuyas raíces históricas y, más que todo, de una sujeción de hecho, saltan a la vista. El documento indica con cierta ingenuidad que para resolver el problema que suponen dichos vínculos es necesario un sacrificio de los países desarrollados, que deben renunciar gradualmente a las preferencias establecidas.

Finalmente, el informe de la Secretaría de la UNCTAD plantea la acción futura y la suma de posibilidades que se ofrecen en el caso de una acción positiva de todos: de los países en desarrollo, de los países desarrollados y de los organismos internacionales. La necesidad de tal coincidencia hace difíciles dichas posibilidades.—CARLOS E. FORNO.

## problemas de los créditos atados

*La vinculación de la ayuda*, JAGDISH N. BHAGWATI, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1968, 130 pp.

El autor, profesor de economía en el Instituto Tecnológico de Massachusetts, elaboró este trabajo a requerimiento de la Secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que fuera presentado en el segundo período de sesiones celebrado por dicho organismo en Nueva Delhi, en los primeros meses del corriente año.

Se señala en él que la ayuda puede estar vinculada a su fuente o a su utilización final mediante la designación concreta de determinados productos o proyectos o de ambos a la vez y que, aun cuando en los últimos años han disminuido tales prácticas en lo referente a proyectos, la tendencia a la vinculación de la ayuda a su fuente ha evolucionado hacia la vinculación general, tanto en los países superavitarios como en los países deficitarios. Así, han adquirido urgencia los problemas que plantea la vinculación de la ayuda a la fuente, como lo revelan las resoluciones aprobadas por diversos órganos de Naciones Unidas y las solicitudes, formuladas por diversas instituciones internacionales, de que se efectúe un estudio constante sobre esta cuestión y sus posibles soluciones.

El doctor Bhagwati considera en su trabajo los siguientes aspectos del problema: métodos a seguir para vincular la ayuda a la fuente; tendencia a una mayor vinculación; razones en que la misma se apoya; costos para los países que de ella se benefician; utilidad que dicha forma de ayuda proporciona y medios para reducir el costo real de la vinculación de la ayuda. Enumera seguidamente las propuestas encaminadas a desvincular la ayuda.

Hace constar que la vinculación de la ayuda a la fuente que la proporciona incluye todas las prácticas que tienen por objeto restringir la libertad del país beneficiario para dedicar la ayuda a importaciones procedentes de orígenes distintos de aquel del que la ayuda procede, siendo la forma más directa de vinculación la exigencia expresa y contractual de que el país beneficiario destine los fondos de la ayuda a la importación de bienes y servicios procedentes exclusivamente de la fuente o fuentes designadas.

En los últimos años se ha registrado una extensión constante y pronunciada de las prácticas de vinculación de la ayuda, hasta el extremo de que algunos de los principales países que prestan ayuda consideran que las restricciones de compra antes mencionadas son la regla y que la ayuda sin vincular constituye una excepción.

Al calcular los gastos de la vinculación para los países beneficiarios se debe establecer una distinción entre aquellos que podrían evitarse si se aprovecharan plenamente las posibilidades de sustituir una fuente de importaciones por otra y los gastos inevitables. Se explica que si la ayuda está vinculada exclusivamente a la fuente, las posibilidades de sustitución serán mayores y, por consiguiente, menores los costos de la vinculación para el país beneficiario y que si la utilidad está vinculada tanto al proyecto como a la fuente es probable que sean más elevados los costos de la vinculación. En igualdad de condiciones, las posibilidades de sustitución serán tanto mayores cuanto mayores sean las posibilidades de divisas libres y la posibilidad de diversificar las fuentes de ayuda. Sin embargo, hay que subrayar que, en cualquier caso, las posibilidades de sustitución que se brinden a los países beneficiarios están estrictamente limitadas. El elemento de continuidad de las corrientes de ayuda impide recurrir a un sistema de licitación internacional simultánea, fundamental para aprovechar las posibilidades de sustitución en el conjunto de un plan de desarrollo. Además, hay que tener en cuenta el limitado número de países donantes y las reducidas disponibilidades de divisas libres.

Se estudian los beneficios que la vinculación reporta a la balanza de pagos del país donante, llegándose a la conclusión de que son inferiores al valor de la ayuda vinculada. El examen de los estudios publicados al respecto pone de manifiesto que los beneficios directos representan, probablemente, el 40 o 50 por ciento del valor de la ayuda vinculada y que, tenién-

dose en cuenta todos los elementos directos e indirectos pertinentes, el beneficio para la balanza de pagos del país donante no representa más que una tercera parte del valor aproximado de la ayuda vinculada. Se recomienda que, de llevarse a cabo, la desvinculación habrá que sujetarse a determinadas condiciones tendientes a reducir los costos que origine la vinculación actual, procediendo gradualmente; los países en desarrollo podrían reducir el costo real de la ayuda vinculada mediante una política óptima de compras y un control flexible de las importaciones, permitiendo la diversificación (según la fuente de las mismas) entre los diferentes titulares de licencias de importación.

El estudio incluye los textos de resoluciones aprobadas por la UNCTAD y el Comité de Ayuda al Desarrollo de la OECD y la Asamblea General de las Naciones Unidas, así como otros documentos sobre la ayuda vinculada y los tipos de cambio múltiples y estimaciones sobre el costo suplementario de la ayuda vinculada y sus posibilidades de sobrecompensación y subcompensación.—ALFONSO AYENSA.

## análisis económico del trabajo

*Economía del trabajo*, E. H. PHELPS BROWN, Aguilar, S. A. de Ediciones, Madrid, 1967, XVI + 244 pp.

La economía del trabajo es una de las especialidades cuyo desarrollo es de los más interesantes en la teoría económica. Basta recordar a Sir William Petty, que identificó al trabajo como el padre de la riqueza; a N. Senior, que atacó la reducción de la jornada de trabajo arguyendo que la "última hora" era la fuente de la utilidad neta total; a J. S. Mill, que con la doctrina del fondo de subsistencia se opuso al incremento de los salarios; a J. B. Clark, que creyó encontrar en la productividad marginal una justificación ética y natural del nivel del salario en competencia perfecta y que, parafraseando a Samuelson, hizo ídolos de unas simples derivadas parciales. Podrían enumerarse muchos más —entre ellos Marx— pero una enumeración exhaustiva está fuera del campo de este comentario.

El libro que aquí se examina estudia precisamente el mercado de trabajo y es la primera edición en español del original publicado en inglés, por The Yale University Press, en 1963. Si bien el autor no presenta el desarrollo de la teoría económica aplicado al análisis de la compra y venta del trabajo, esto no reduce de ninguna manera la calidad de su estudio. Esta investigación cumple plenamente los deseos de los editores, en el sentido de proporcionar un libro de texto para los estudiantes de la economía comparada en el espacio y en el tiempo. El autor demuestra, a lo largo del libro, sus vastos conocimientos de los aspectos teóricos que sirven para entender el cómo de los fenómenos que tienen relación con la economía del trabajo y sus modalidades propias en distintos momentos históricos y en distintas sociedades. Su obra tiene, además, la virtud de describir situaciones en las que se pone de manifiesto la influencia de las costumbres y de las características culturales, así como de sus cambios, ofreciendo un material rico en ideas para la formulación de modelos "realistas".

A diferencia de los libros de texto comunes sobre teoría de precios, en esta obra se analiza el cambio institucional y al mismo tiempo se exponen los principios económicos elementales. En efecto, el autor analiza desde la esclavitud, pasando por la servidumbre, emergencia de los asalariados, gremios y sindicatos, oferta y demanda de trabajo, hasta el papel de la función de producción Cobb-Douglas, como compatibilizadora del análisis micro y macroeconómico de la constancia en la distribución del valor agregado entre los factores de producción.

En todo el ensayo es palpable el análisis ampliamente informado e integral, características que lo hacen recomendable para toda persona que se interese en conocer o recordar el análisis económico del mercado de trabajo con las cualidades antes mencionadas.

Sin embargo, el principiante interesado en conocer los fundamentos elementales del análisis económico aplicado al estudio de los recursos humanos encontrará algunas dificultades al seleccionar las partes relevantes. Para los interesados en este único fin, creo que son más recomendables las obras de Hicks o Rotschild, sólo para mencionar algunas, utilizando la de Phelps Brown y la de Dobb como textos complementarios. Como he sugerido, el partidario del análisis teórico convencional estrecho encontrará otros libros más adecuados.

Por otra parte, el lector inclinado por la exposición cuantitativa del análisis económico no se encontrará muy satisfecho con las pocas fórmulas, gráficas y cuadros empleados por el autor, así como por la ausencia de la teoría de juegos en el análisis de la negociación colectiva.

Además, pienso que, independientemente de las preferencias de cada lector en cuanto al enfoque, es legítimo señalar, con otros autores, que el análisis micro y macroeconómico de la distribución de ingreso entre los factores productivos a través de condiciones particulares de la función de producción limita indebidamente el análisis de las condiciones económicas del mercado, al hacer depender en gran medida las conclusiones de las características tecnológicas supuestas. En mi opinión, el instrumento de análisis escogido por el autor es causa y consecuencia de un análisis macroeconómico deficiente, en el que apenas se sugiere que los salarios reales pueden permanecer constantes si los salarios nominales aumentan y al mismo tiempo se incrementa la cantidad de dinero en circulación (p. 149).

Otra limitación relacionada con lo anterior se expresa en el hecho de que, al discutir el origen de la inflación, el autor afirma que si bien "originalmente se debió a un tirón de la demanda, se ha perpetuado a sí misma a través de la negociación colectiva mediante el empuje del coste" (p. 149). Aquí, el profesor Phelps Brown olvida las imperfecciones del mercado del trabajo, mismas que fundamentan la concepción del profesor J. K. Galbraith, que considera el poder sindical como una fuerza de contrapeso del poder de negociación empresarial.<sup>1</sup> Igualmente, ignora la interpretación estructuralista Prebisch-CEPAL, que ninguna investigación que se precie de completa puede excluir.

Por último, es preciso señalar que la atractiva simplicidad de la demostración que el autor hace de la constancia de la participación de los salarios en el ingreso, suponiendo una función de producción Cobb-Douglas de grado uno, no se corresponde con estimaciones empíricas consistentes (como lo demuestran investigaciones recientes, se han hecho estimaciones muy diferentes para una relación clave como lo es la elasticidad de sustitución).—ELIÉZER TIJERINA.

<sup>1</sup> Esto fue señalado con anterioridad por M. Dobb, *Salarios*, Fondo de Cultura Económica, México, 4ª edición, 1965, p. 100.

## la otra minoría norteamericana

*Al norte de México: el conflicto entre "anglos" e "hispanos", CAREY McWILLIAMS, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1968, xxiv + 375 pp.*

La importancia sociopolítica de "la otra minoría norteamericana", la integrada por los "hispanos", o "mexicano-norteamericanos" o "chicanos", ha salido a la luz pública de manera violenta en los últimos tres o cuatro años. En 1968, un posible candidato presidencial, el senador Robert F. Kennedy, hace girar gran parte de su campaña política en California y otros estados del sur de la Unión en un programa de reivindicaciones para la minoría hispana; dos años antes, un líder chicano, Reyes Tijerina, encabeza un movimiento que tiene muchas de las características de una pequeña guerra civil, que es reprimido con lujo de fuerza; unos años antes, en Los Angeles, los "pachucos" se convierten en un problema social de gran importancia, que es tratado de la manera más inadecuada, mediante el recurso de la fuerza y la represión. Pero el problema de esta minoría no integrada y preterida en términos sociales tiene raíces mucho más antiguas que la nación norteamericana misma.

El libro de Carey McWilliams, sociólogo progresista norteamericano, es, quizá, la investigación más completa y sistemática que existe sobre el problema de los "hispanos" y su conflicto con los "anglos" a lo largo de la historia de esos territorios, primero españoles, luego mexicanos y, finalmente, norteamericanos. Publicado originalmente a principios de la década de los cincuenta y reeditado años más tarde, por *Monthly Review Press* de Nueva York, el libro recoge el desarrollo del conflicto hasta sus manifestaciones de los años cuarenta. Sin embargo, esta primera edición española va precedida de una amplia introducción en la que se pasa revista a los acontecimientos más recientes, incluso a los ocurridos en los primeros meses de 1968. Con todo, el valor del libro es mucho más que informativo. La obra constituye, por una parte, un formidable y bien documentado estudio del caso de las relaciones entre un grupo conquistado y la sociedad dominante y, por otra, una exploración sistemática de las manifestaciones de un conflicto secular que, sólo con esta perspectiva amplia, puede ser entendido adecuadamente.

Aunque el libro de McWilliams es, antes que nada, una investigación histórica, su forma de exposición se aparta de las narraciones históricas tradicionales, pues no sigue una estricta secuencia cronológica. El autor sigue, a lo largo de distintos capítulos, las formas de manifestación de una faceta específica del conflicto, desde sus primeras manifestaciones hasta las más recientes, de manera que proporciona un panorama general de la evolución de esa cuestión específica.

Las relaciones entre "anglos" e "hispanos" han estado siempre presididas, como McWilliams demuestra claramente, por la violencia. Desde el legendario "newfrontiersman" que había matado a treinta y seis individuos "sin contar mexicanos", y aun antes, hasta la violencia organizada contra los "pachucos" en Los Angeles y otras ciudades o contra las gentes de Reyes Tijerina, en Arizona y Nuevo México.

Un elemento estrechamente ligado a la violencia, que en cierta medida explica a ésta, es la disociación definitiva entre "anglos" e "hispanos". McWilliams demuestra que nunca hubo esfuerzos verdaderos en favor de la integración de la minoría

a la sociedad y que siempre se ha manifestado una gran resistencia, por parte de ambos sectores, a las formas de integración. No existiendo diferencias raciales muy marcadas, la motivación básica de la discriminación ha sido, por una parte, la diferencia de nivel económico y la diferencia de patrones culturales entre los dos grupos en conflicto.

De esta forma, la violencia y la discriminación forman el círculo vicioso de la minoría preterida porque no está integrada, y que no puede integrarse porque ocupa una posición inferior en la escala social. De este modo, los "chicanos" obtienen los peores empleos, cuando tienen la fortuna de obtener alguno, y reciben los salarios más bajos; por esto, sus familias habitan en los barrios más mal atendidos y sus hijos no pueden ir a la escuela (el autor señala que mucho menos del 1% son los estudiantes mexicanos en la Universidad de California, frente a una proporción de población total mucho mayor); de este modo, no están preparados para empleos mejores y se perpetúa la minoría preterida de generación en generación.

En suma, el libro de Carey McWilliams es un texto indispensable para entender uno de los problemas sociales más interesantes y potencialmente más explosivos de la Norteamérica de nuestros días.—JORGE EDUARDO NAVARRETE.

## sobre la influencia de la televisión en los estudiantes mexicanos

*La televisión y el alumno de secundaria del Distrito Federal, RAÚL CREMIOUX, Centro de Estudios Educativos, A. C., México, 1968, 132 pp.*

En 1950, al iniciar sus actividades la televisión en México, existía una estación emisora y 60 receptores en poder del público; en la actualidad, la primera cantidad aumentó a 31 y la segunda, a más de un millón; empero, puede afirmarse que a tan notables modificaciones cuantitativas no han correspondido, hechas las excepciones de rigor, cambios cualitativos dignos de consideración.

A lo largo de sus 17 años de existencia, la televisión comercial mexicana ha recibido innumerables críticas, debido a la pésima calidad de la mayor parte de sus programas; sin embargo, una buena proporción de esas críticas se ha venido basando casi exclusivamente en apreciaciones aisladas y parciales. La publicación que motiva esta nota contiene los resultados de una investigación por muestreo realizada con el propósito de conocer las repercusiones de la televisión en un sector específico de la población: los adolescentes que asisten a las escuelas secundarias matutinas del Distrito Federal; investigación que representa el primer intento serio de realizar una crítica constructiva sobre bases científicas.

De las respuestas dadas al cuestionario aplicado se desprende que casi el 90% de los alumnos que asisten a las secundarias matutinas utiliza un promedio de 2 horas 30 minutos diariamente para ver la televisión y 1 hora 30 minutos para efectuar sus tareas escolares.

De los programas preferidos, más del 95% proporciona entretenimiento y diversión únicamente; más del 80% proviene del extranjero y cerca del 50% viola por lo menos una de

las disposiciones de la Ley Federal de Radio y Televisión. Estos, entre otros factores, determinaron que sólo el 40% de los programas señalados como favoritos por los estudiantes fueran calificados como recomendables por una comisión integrada con tal propósito.

Respecto a los anuncios, alrededor del 20% de los que más impresionaron a los interrogados viola alguna de las disposiciones de la Ley mencionada, y casi la totalidad de ellos acude, para alcanzar sus objetivos, a la exacerbación de las emociones y los instintos y no al ejercicio lógico del razonamiento.

Una de las principales conclusiones que se obtiene de los datos citados es la de que los adolescentes consideran la televisión exclusivamente como un pasatiempo. Esto quizá no fuera tan grave si con ello adquirieran informaciones y orientaciones que vinieran a ampliar su horizonte cultural; no obstante, por el origen, contenido y características de los programas preferidos, la televisión, en vez de complementar las enseñanzas adquiridas tan precariamente en las aulas, de hecho coadyuva a deformarlas.

Lo asombroso de esta situación —señala el autor— es la impunidad de que parecen gozar los responsables de ella, la indiferencia de las autoridades de Educación, Gobernación y Comunicaciones, y el silencio y pasividad de los maestros y padres de familia.

Aunque el esfuerzo que significó la investigación del CEE es encomiable, se habrían obtenido resultados más satisfactorios si en vez de haberse enfocado como un estudio de mercado, se hubiera propuesto conocer lo que intencionalmente se eludió, es decir, las actitudes de los entrevistados que, sin duda, reflejarían mejor la influencia que ejerce la televisión en la conducta de los adolescentes en particular y del público en general.

Por otra parte, aun sobre los limitados resultados obtenidos, posiblemente las conclusiones habrían sido más amplias si entre los patrocinadores no hubieran figurado las mismas empresas privadas que comparten la responsabilidad de la situación lamentable por la que atraviesa la televisión mexicana.

Con todo, es de esperarse que en lo sucesivo aumente el número y calidad de este tipo de estudios y se tomen las medidas necesarias para impedir que el afán de lucro distorsione una de las finalidades primordiales de la televisión: servir como eficaz instrumento de progreso cultural.—CESÁREO TERROBA LARA.

## noticias

*The Triumph*, JOHN KENNETH GALBRAITH, Houghton Mifflin Co., Boston, 1963, 239 pp.

Como se sabe desde hace algunos meses —gracias a los avances publicados por *The Saturday Evening Post* y revistas aún menos distinguidas—, el célebre autor de *American Capitalism*, *The Affluent Society*, *The New Industrial State* y otra media docena de obras de economía; el “economista político” más controvertido de Estados Unidos; el miembro más distinguido, aunque no siempre el más escuchado, del “brain trust” del

presidente Kennedy, decidió, a los cincuenta y nueve años de su edad, incurrir en un nuevo género: la novela. El resultado de la incursión —*The Triumph*— se inscribe en un género antes sólo socorrido por los corresponsales en Washington de diversas publicaciones prestigiosas<sup>1</sup> y que ha sido calificado, no sin cierta pedantería, de “political science-fiction”.

En el terreno estilístico *The Triumph* no tiene secretos para quien ha leído otras obras de Galbraith en el idioma original: está escrita —como todas sus demás obras— en un lenguaje sobrio, elegante (muy elegante) y eficaz (muy eficaz). Lo que no deja de llamar la atención es la trama misma de la novela, presidida por una ingenuidad —real o deliberadamente buscada— extraordinaria. Como se sabe, la novela nos cuenta que en un país latinoamericano (Puerto de los Santos) hay un dictador vagamente paternalista (Martínez Sr.) que resulta muy conveniente para los funcionarios del Departamento de Estado (Campbell, subsecretario de Estado para Asuntos Latinoamericanos, y Pethwick, embajador en Puerto de los Santos), de suerte que cuando cae y es sustituido por un liberal vagamente romántico (Miró) provoca gran inquietud en esos burócratas, quienes —¡oh sorpresa!— intervienen discretamente para derribar al liberal y sustituirlo por una gente de absoluta confianza (Martínez Jr.), quien, para desconsuelo de los burócratas, resulta mucho más modernizante y políticamente intratable que el liberal derribado. Aunque una versión tan simplificada traiciona en algo la riqueza de la trama, sirve perfectamente para dejar en claro que, con su novela, Galbraith probablemente diga algo nuevo al lector típico de “The Book of the Month Club”, pero desde luego no dice nada nuevo al lector latinoamericano, ni al de ninguna otra región del Tercer Mundo.

*Lombard Street: el mercado monetario de Londres*, WALTER BAGEHOT, Fondo de Cultura Económica, México, 1968, 209 pp.

Casi cien años después de la aparición de esta obra en Inglaterra, se publica su primera edición en castellano, lo que quizá pueda interpretarse como un homenaje, tardío e insuficiente, a su autor, una de las figuras más notables pero menos conocidas en la historia del pensamiento económico. Tardío, porque durante casi un siglo se privó a los estudiantes y a los estudiosos de la economía de una de las obras clásicas de la economía monetaria, comparable, dentro de su campo, con los trabajos de Smith, Ricardo y Stuart Mill; insuficiente, porque aunque se trata de uno de los trabajos básicos de Bagehot, esta obra no es sino una parte mínima de la obra colosal de su autor (actualmente en Inglaterra están en proceso de edición las obras completas de Bagehot, que llenarán cuatro gruesos volúmenes). De cualquier modo, no deja de ser importante dar noticia de la publicación en español de *Lombard Street*, en una traducción relativamente pulcra. Además, esta edición recoge las notas de A. W. Wright a la duodécima edición inglesa y un prólogo de Hartley Withers, escrito en 1905, en el que se señalan a grandes rasgos los cambios habidos en el mercado monetario de Londres entre la fecha de publicación

<sup>1</sup> Entre ellos, Allen Drury, *Advise and Consent*; Fletcher Knebel y Charles W. Bailey, *Seven Days in May*, y Fletcher Knebel, *Night of Camp David*, para citar sólo algunos de los más distinguidos.



del libro de Bagehot (1873) y 1905. Finalmente, cabe señalar que la edición española va precedida de un prefacio (completamente innecesario) del señor Roberto R. Reyes Mazzoni.

*Estrategia monetaria para las zonas rurales subdesarrolladas*, JOHN ANTHONY BOTTOMLEY, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1968, 114 pp.

El objetivo central de este breve libro de Bottomley, cuyos trabajos en el terreno del crédito agrícola son bien conocidos, es el de presentar un modelo matemático para un mercado rural de fondos prestables, mediante el cual se establece una serie de criterios útiles para canalizar fondos crediticios a las actividades agropecuarias de países en desarrollo. Por tanto, el tema del libro responde a una de las cuestiones críticas de la estrategia de desarrollo de un país atrasado: la provisión de recursos financieros suficientes a las actividades primarias. Empero, a diferencia de lo que por lo general ocurre, en este libro no se encuentran lamentaciones respecto de la falta de recursos crediticios en el campo de los países pobres, sino que se examina con gran rigor analítico el origen de esa escasez de fondos y se plantean, a nivel teórico, conclusiones de política para superarla.

Los temas examinados por Bottomley en su obra son, sucesivamente, los siguientes: factores que determinan el nivel de las tasas de interés en las zonas rurales subdesarrolladas; costo de administración de los préstamos hechos en esas zonas por instituciones privadas; influencia del nivel de la prima por riesgo como determinante del nivel de las tasas de interés, e influencia, en el mismo nivel, del beneficio de monopolio; modelo de un mercado rural de fondos prestables; aplicación del modelo, y recomendaciones de política.

*Finanzas y desarrollo económico*, DR. ALFREDO NAVARRETE, Libros SELA, S. A., 1968, 184 pp.

La editorial SELA presenta este libro del Dr. Alfredo Navarrete dentro de su nueva serie: "Pensamiento Económico Mexicano". El libro es una recopilación de varias conferencias, declaraciones de prensa y discursos pronunciados por su autor en el país y en el extranjero, que tratan diversos aspectos de la situación económica nacional, tales como el desarrollo económico y social, la inversión extranjera directa, la planeación regional, y el papel de la Nacional Financiera dentro del proceso del desarrollo económico. Un aspecto particularmente importante incluido en la obra es el referido a la posición internacional del país, tanto comercial como financiera; en él se menciona el papel que han jugado el financiamiento del exterior y los cambios en la estructura del comercio internacional en el desarrollo general del país en el período 1942-1967.

Asimismo, dentro del análisis de las finanzas públicas nacionales, el Dr. Navarrete hace algunas observaciones sobre la tendencia de diversas variables como los ingresos fiscales, el porcentaje del ahorro interno respecto al PNB, y el financia-

miento inflacionario en el período mencionado. En conclusión, el libro es una buena fuente de referencias para todos los lectores interesados en conocer los lineamientos de la política económica oficial de México en relación a los temas mencionados.

*Ciclos económicos y política de estabilización*, ENRIQUE PADILLA ARAGÓN, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1967, 334 pp.

Este libro es, primeramente, un texto para el estudio del tema al que se refiere en las escuelas de Economía. Su autor ha impartido esa disciplina durante largos años en la Escuela Nacional de Economía de la Universidad de México. La mayor parte de los materiales que contiene el libro se deriva de los apuntes preparados por el Lic. Padilla Aragón para su propia clase. Por lo tanto, el libro está presidido por un afán de simplificación que el autor mismo expone de manera candorosa: "El fin didáctico [de la obra] se logra fundamentalmente haciendo que las más complicadas exposiciones, que exigen un elevado nivel de teoría económica, se presenten con la mayor sencillez y con la lógica más rigurosa para que estén al alcance de los estudiantes".

La obra está dividida en tres partes. En la primera ("Definición y medida del ciclo económico") se examina la naturaleza de los diversos tipos de fluctuaciones que se dan en la actividad económica, distinguiendo entre ellas las fluctuaciones cíclicas, y se examina la forma en que pueden medirse tales fluctuaciones. En la segunda parte ("Las teorías del ciclo económico") se explican las diversas teorías que, a lo largo del tiempo, se han formulado para explicar los ciclos económicos, destacando la extrema concisión con que se examinan los diversos enfoques teóricos. Finalmente, en la tercera parte ("Política económica de estabilización") se examinan las diversas herramientas de que se ha echado mano para contrarrestar las fluctuaciones cíclicas, prestando especial atención a las políticas monetarias y a las fiscales.

*La legislación mexicana en materia de inversiones extranjeras*, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C., México, 1968, 80 pp.

Este manual, preparado y editado recientemente por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C., constituye un útil libro de referencia en materia de las normas legales que en México regulan la inversión de capitales extranjeros. Esta recopilación resulta tanto más útil en la medida en que, no existiendo en el país un instrumento legal único en la materia, las disposiciones aplicables se encuentran dispersas en gran número de otros instrumentos.

El libro presenta, en primer lugar, algunas ideas generales sobre la política de México en materia de inversión extranjera directa. En seguida presenta una noticia estadística sobre ingresos y egresos derivados de la inversión extranjera directa y sobre el origen y destino de los fondos. Finalmente, presenta un examen de la legislación mexicana en la materia, que se complementa con la reproducción de los textos legales pertinentes.