comercio exterior

banco nacional de comercio exterior, s. a.

méxico, d. f. enero de 1971

La marcha de la economía nacional en 1970

Vol. XXI, Núm. 1, enero de 1971

comercio exterior

2 | editoriales

La marcha de la economía nacional en 1970
Las tareas del Instituto Mexicano de Comercio Exterior
La economía y el comercio mundiales en 1970: una apreciación preliminar

20 | documentos

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR

Se recogen aquí los textos de la exposición de motivos de la iniciativa de ley y de la ley misma que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, promulgada el 31 de diciembre de 1970.

42

LA CONCENTRACION DE ALIMENTOS EN EL DISTRITO FEDERAL

Lic. Juan Ramírez Hernández
y Dr. Adolfo Chávez V.

En este trabajo se presenta una comparación entre las disponibilidades de alimentos animales y de calorías y proteínas de origen animal que existen en el Distrito Federal y en el resto del país, poniendo de relieve la acusada concentración en la primera de estas áreas.

58

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y PAISES EN DESARROLLO
(Conclusión)

Eugenio Anguiano Roch

Concluye este ensayo interpretativo de la teoría del comercio internacional a la luz de las experiencias y necesidades de los países en desarrollo, con el examen de diversos aspectos de esa teoría desde el ángulo de la economía del subdesarrollo.

73 | ensayo bibliográfico

GASTO PUBLICO Y CAMBIO SOCIAL: UNA CRITICA METODOLOGICA

David Barkin

Se examina aquí rigurosamente una obra que analiza exhaustivamente la composición del gasto público en el México revolucionario y sus efectos sobre el desarrollo económico y social del país.

suplemento

ALALC/CONFERENCIA DE LAS PARTES CONTRATANTES: X PERIODO DE SESIONES ORDINARIAS

El suplemento que acompaña a este número de *Comercio Exterior* recoge la documentación básica del X Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo.

CON ESTE NUMERO DE *COMERCIO EXTERIOR* SE DISTRIBUYE EL "INDICE DEL VOLUMEN XX (1970)".

Comercio Exterior es el órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., editado por su DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES e impreso en los talleres de imprenta y offset POLICROMIA, Dr. Olvera 63. Pueden reproducirse materiales de esta revista siempre que se mencione la fuente. El contenido editorial refleja la opinión del Banco y los artículos firmados son de la responsabilidad de sus autores. Aparece el último día de cada mes. Autorizado como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos con fecha 20-X-62, oficio 2151/35217 Distribución gratuita. DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES, Venustiano Carranza 32, México 1, D. F. Teléfono 512-34-09.

10

INFORME MENSUAL DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

Fracasa en Centroamérica la tentativa de adoptar un Modus Operandi
Los éxitos del Grupo Andino
Posición del Nuevo Gobierno de Chile en la ALALC: más integración regional, pero con cambios estructurales importantes

25

SECCION NACIONAL

Gasto público y prioridades económicas para 1971
Los ingresos del sector público federal y la política de finanzas públicas para 1971
Las reformas fiscales para 1971
Azúcar: modificación de precios y reorganización de la industria
Reformas a la legislación bancaria
Establecimiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

47

SECCION LATINOAMERICANA

BID: aumento de recursos
Argentina: panorama de la economía en 1970
Chile: se inicia el proceso de nacionalizaciones
Perú: los resultados económicos de 1970
Venezuela: aumento en los impuestos a las compañías petroleras

66

SECCION INTERNACIONAL

El comercio mundial en 1970: una apreciación preliminar
Reunión de la OPEP: se generaliza el aumento de precios
EUA: un político demócrata en la Tesorería
Polonia: crisis agrícola, nuevo gobierno y nueva política

77

BIBLIOGRAFIA

Una evaluación de la Revolución Mexicana en los años cuarenta
La Alianza que extravió el camino
El naciente "super-estado" japonés
Un análisis a largo plazo de la economía de Uruguay
Radiografía estadística de la UNAM
Técnicas de muestreo para trabajos de auditoría

83

MERCADOS Y PRODUCTOS

Intercambio comercial México-Canadá

92

SUMARIO ESTADISTICO

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

Consejo de Administración

Propietarios

SR. LIC. CARLOS TORRES MANZO
SR. LIC. HUGO B. MARGAIN
SR. MANUEL BERNARDO AGUIRRE
SR. LIC. HORACIO FLORES DE LA PEÑA
SR. LIC. EMILIO O. RABASA
SR. LIC. ERNESTO FERNANDEZ HURTADO
SR. LIC. ANTONIO MARTINEZ BAEZ
SR. LIC. GILBERTO LOYO
SR. LIC. GUSTAVO PETRICCIOLI
SR. LIC. JORGE DE LA VEGA DOMINGUEZ

Director General
SR. CP. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Subdirector:
SR. LIC. JOSE BRAVO SILVA

Comisario Propietario:
SR. LIC. JOSE CAMPILLO SAINZ

Secretario del Consejo:
SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZABAL

La marcha de la economía mexicana en 1970

Sin duda, es general el reconocimiento de que el país está siendo conmovido profundamente tanto por las medidas concretas que el nuevo Gobierno viene adoptando, como por la sustitución, en las declaraciones oficiales, de un lenguaje de complacencia, por otro de crítica e insatisfacción. Es, a juicio de muchos, como si se saliera del espejismo para entrar en la realidad, y se plantea abiertamente que se trata de "iniciar una política de correctivos a las estructuras con tendencias negativas del pasado". En suma, se reconoce que la continuación del progreso de México exige una nueva estrategia de desarrollo y se admite que la afirmación de la necesidad de esta nueva estrategia no tiene nada de caprichoso, ni lo tenía cuando se expresaba en forma heterodoxa.

Ahora se advierte, además, que los datos concretos apoyan las tesis expresadas en la declaración del 18 de diciembre último del Secretario de Hacienda y Crédito Público,[1] que se destacaban en el editorial "La política económica del nuevo Gobierno",[2] y en otras más que habrán de recordarse en seguida, como se comprueba con los primeros indicadores de que se dispone acerca del comportamiento de la economía de México en 1970. La interpretación de estos indicadores cabe, desde luego, en una tendencia económica general cuyos elementos centrales se hallan expuestos en la sagaz "Exposición de motivos de la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación", de acuerdo con la cual debe tenerse presente que:

> Si bien el desarrollo económico ha sido constante y sostenido, persisten ciertos desajustes importantes en el sistema que probablemente sean resultado del mismo, pero que constituyen, cada vez en mayor medida, serios obstáculos para que continúe la marcha ascendente de la economía.
>
> Destaca la desigualdad en la distribución del ingreso, cuyos efectos son indeseables desde el punto de vista de la justicia social e impiden la expansión del mercado interno, fuente de un sano y vigoroso desarrollo económico.
>
> También hay que considerar que una parte importante de la población potencialmente activa, se encuentra desocupada o subocupada y apenas participa del producto social.

1 Véase *Comercio Exterior*, diciembre de 1970, pp. 983-984.

2 *Comercio Exterior*, diciembre de 1970, pp. 971-974.

> El acelerado desenvolvimiento de la industria nacional obedece, en gran medida, al amplio margen de protección que se le ha brindado dentro del programa de sustitución de importaciones. . . Si el sector industrial no ha sido capaz de proveer las divisas necesarias al país, es por su limitada capacidad de exportación y porque la propia industrialización ha ido generando fricciones en su desarrollo. Esto se ha debido, entre otras causas, a la dependencia tecnológica del exterior y a la instalación de plantas de tamaño inadecuado, que no aprovechan las economías de escala. De no combatir estos factores negativos, los problemas de costos y precios frenarán la expansión del mercado y las posibilidades de exportación y agudizarán la tendencia a la concentración del ingreso.
>
> En los últimos años. . . para financiar el déficit público, se captaron los recursos internos, generados por la rápida expansión del sistema bancario y se acudió al crédito externo aprovechando la capacidad de endeudamiento del país. La moderada carga fiscal promedio indujo mayores volúmenes de ahorro voluntario y propició la creciente inversión en las principales ramas productivas. Esta política que fue posible en el pasado, ya presenta algunas dificultades para seguirla en el futuro, principalmente por las menores posibilidades de recurrir a los mercados internacionales de capital, tanto por la propia situación de éstos como por la necesidad de mantener la estabilidad de nuestro sector externo. Aunque la capacidad de financiamiento del sistema bancario continuará creciendo, ello será moderadamente y sólo cubrirá las más urgentes necesidades de la inversión pública.

El Secretario de Hacienda, en la declaración antes mencionada, empezó resumiendo así las razones que mueven al Gobierno para modificar y fortalecer su política financiera y de desarrollo a largo plazo:

> Desequilibrio presupuestal, creciente endeudamiento en el exterior, desnivel permanente y en aumento de la balanza comercial junto a otros factores negativos como el contrabando, la alcabala y la corrupción, no podemos aceptar que sea el cuadro sobre el cual se programe una política financiera conveniente.

La serie de características apuntadas comprende elementos negativos de la evolución económica reciente, que no podían menos que reflejarse en los datos que van componiendo la fisonomía económica de México en 1970. Ellos explican, más que las adversas circunstancias externas, la necesidad de corregir el rumbo económico de México. Cierto es que la inflación se ha extendido por todo el mundo y que la recesión estadounidense afecta mucho a México, pero nuestro país es particularmente vulnerable debido a los elementos y características que acaban de señalarse.

Como se comentaba ya en un análisis del primer semestre, los precios experimentaron el año pasado en México la más grande elevación desde 1964: exceder el 6%, como ha sucedido, es para México hallarse en período inflacionario. Calificada, con razón, de impuesto inicuo, la inflación acentúa las desigualdades de la distribución del ingreso y hace más precaria la condición de los humildes. Se estima, por otro lado, que la producción nacional de bienes y servicios aumentó a una tasa de alrededor del 6.5% en términos reales, lo que significa la acentuación de la desaceleración observada en 1969, y revela que pese a la cuantiosa

disponibilidad de recursos financieros externos y a una expansión desproporcionada de las importaciones, la economía marchó a un ritmo menos ágil que el promedio de los años sesenta (7.1%). El desequilibrio de la balanza comercial se agudizó y alcanzó una dimensión considerable, al elevarse las importaciones en más del 18% mientras las exportaciones lo hacían en sólo 1.5% (cifras a septiembre de 1970). En vista de que, paralelamente, el número de turistas que visitaron a México creció en sólo 6%, tasa inferior a la de otros años y muy por debajo de la estimada necesaria para compensar el saldo comercial negativo, y de la continuada presión de los pagos por concepto de remesas ligadas a la inversión extranjera directa, intereses sobre deudas oficiales y turismo al exterior, es de suponer que la cuenta corriente de la balanza de pagos mostrará una brecha mayor que la prevista y que el desequilibrio habrá sido cubierto con un nivel más alto de endeudamiento con el exterior.

Mientras el sector industrial —con su "amplio margen de protección"— elevaba su actividad en 9%, el agropecuario, el pesquero y el minero tendieron en lo fundamental a contraerse. No está de más recordar, al respecto, que según la citada "Exposición de motivos",

> el rezago de las actividades primarias puede llegar a constituir una barrera para el desenvolvimiento económico general, que no sólo afectaría el nivel de vida de los ocupados en estos sectores, sino que lesionaría considerablemente el consumo de las clases de bajos ingresos, el aprovisionamiento de materias primas para el sector industrial, la situación de la balanza comercial y la estabilidad de los precios.

Aunque los datos mencionados son todavía provisionales y susceptibles de rectificación, y por su naturaleza global no son suficientemente reveladores, el panorama de conjunto que se desprende de ellos y del contexto que definen las declaraciones aquí reunidas, responde a una realidad muy cierta, que es preciso modificar.

Las tareas del Instituto Mexicano de Comercio Exterior

El 31 de diciembre último se promulgó la Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, "organismo descentralizado [destinado a] promover el comercio exterior del país, coordinar los esfuerzos tendientes a estimularlo y fungir como órgano asesor en esta materia".[1] Tanto por la coyuntura de las relaciones comerciales de México con el resto del mundo en el momento de su establecimiento, como por los propósitos a que responde su creación y por las funciones que le han sido atribuidas, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior está llamado a convertirse en la pieza maestra de un vasto esfuerzo nacional orientado a conseguir que el comercio exterior de México, en los años setenta, actúe como poderosa palanca de avance económico y progreso social, al tiempo que contribuya a un funcionamiento menos desequilibrado y dependiente del sector externo de la economía mexicana, en

[1] Véase el texto de la Ley, así como el de la exposición de motivos de la iniciativa presidencial en que se originó, en la sección "Documentos" de este mismo número de *Comercio Exterior*, pp. 20-24.

lugar de constituir un factor generador y amplificador de los desequilibrios de pagos internacionales del país.

Coyuntura y perspectiva del comercio exterior de México

En los últimos diez años, la balanza comercial de México ha arrojado un resultado crecientemente deficitario, cuya magnitud anual promedio pasó de 360.1 millones de dólares entre 1960 y 1964 a 601.0 millones entre 1965 y 1969. Se estima que en 1970 ese déficit llegó a alrededor de 900 millones de dólares. Además, como revelan las distintas proyecciones de balanza de pagos, es de preverse que, en la primera mitad de los años setenta y en ausencia de cambios fundamentales en la política y orientación del comercio exterior de México, esta situación de profundo desequilibrio de la balanza comercial habrá de mantenerse y, aun, agudizarse.[2]

Por otra parte, la evolución de la cuenta de servicios en los años sesenta y su perspectiva previsible en el futuro inmediato hacen aún más urgente la necesidad de iniciar cuanto antes el abatimiento del desequilibrio de la balanza comercial. Como se sabe, tradicionalmente el ingreso neto en cuenta de servicios había permitido financiar una porción considerable del déficit comercial. Así, en la primera mitad de los años sesenta, el ingreso neto en servicios cubrió más de la tercera parte (36.8%) del déficit comercial registrado en esos años. En cambio, en la segunda mitad de los años sesenta se reduce, de manera cada vez más acusada, la porción del déficit comercial financiada por el ingreso neto en servicios, que llega a sólo 17.2% en 1969. Además, es de preverse que, en ausencia de cambios fundamentales de política, en la primera mitad de los años setenta, se mantenga y acelere este decrecimiento de la proporción que del déficit comercial financia el ingreso neto en cuenta de servicios.[3]

Como es natural, esta combinación de creciente desequilibrio comercial y decrecimiento relativo del ingreso neto en servicios se traduce en una situación en la que el equilibrio de los pagos internacionales del país depende cada vez en mayor medida de los ingresos de capital extranjero. Además, estos ingresos deberán bastar no sólo para el financiamiento del déficit en cuenta corriente sino para la atención de los pagos por amortización de créditos anteriormente contratados. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento ha estimado que, por estos dos conceptos, el país necesitará, entre 1971 y 1975, ingresos de capital extranjero del orden de 1 705 millones de dólares anuales.

En suma, el sector externo de la economía de México atraviesa por una coyuntura de desequilibrio creciente y enfrenta una perspectiva de acusada dependencia, cuya modifica-

[2] De acuerdo, por ejemplo, con el pronóstico econométrico básico del Departamento de Investigación Econométrica de México de Wharton EFA, entre 1971 y 1975 el déficit de la balanza comercial, de acuerdo a las tendencias y políticas actuales, alcanzaría un promedio anual de 1 080 millones de dólares y llegaría en el último año mencionado a 1 152.0 millones. Véase Lic. Abel Beltrán del Río, "Meteorología económica para México: un experimento de aplicación econométrica", *Comercio Exterior*, México, julio de 1970, p. 559, cuadro 1/4.

[3] De acuerdo con el pronóstico econométrico antes citado, entre 1971 y 1975 el ingreso neto en cuenta de servicios sólo financiaría el 8.9% —menos de la décima parte— del déficit comercial previsto para el mismo período. *Ibidem*, p. 559, cuadro 1/4.

ción reclama un replanteamiento básico de las políticas que influyen sobre las transacciones mercantiles y de servicios del país. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior nace, entonces, con la responsabilidad primaria de definir ese replanteamiento y de gobernar la instrumentación de las nuevas políticas en el ámbito de las transacciones mercantiles.

Hacia una política dinámica
de fomento de las exportaciones

El insuficiente dinamismo de las exportaciones mexicanas en la segunda mitad de los años sesenta se explica por la extremada debilidad de buen número de las exportaciones tradicionales, principalmente el algodón, que no alcanzó a ser compensada por el, en general, dinámico comportamiento de las exportaciones no tradicionales, especialmente de productos manufacturados. Así, mientras que en 1965-1969 las exportaciones agrícolas crecen a un ritmo medio anual de apenas 0.8%, aunque aportan el 45.1% de las exportaciones totales, las exportaciones de artículos industriales, que representan el 13.5% del total, aumentan a un ritmo medio anual de 13.9%. Son también muy dinámicas (17.3% de crecimiento anual entre 1965 y 1969) las exportaciones de productos ganaderos y apícolas, aunque su importancia cuantitativa es muy reducida (6.9% del total). Es, entonces, claro que se requiere, por una parte, restaurar el dinamismo exportador del sector primario y, por otra, incrementar incesantemente la importancia cuantitativa de las exportaciones de productos industriales.

Constituye una peligrosa ilusión suponer que estos objetivos podrán conseguirse mediante una simple intensificación de las medidas de promoción de las exportaciones, cuando en realidad se requieren ajustes más fundamentales. En el caso de las exportaciones agrícolas, parece necesario modificar los mecanismos de operación de una política agrícola que, en cierta medida, ha alentado la sustitución de los cultivos de exportación por cultivos para consumo interno protegidos con altos precios de garantía. En el caso de las industrias manufactureras, como recientemente se ha sugerido,[4] se requieren ajustes fundamentales en el sistema de protección para mejorar la posición competitiva internacional de las manufactureras mexicanas, al tiempo que se proporcionen estímulos fiscales suficientes que hagan atractiva la producción para exportación, frente a la producción para un mercado interno fuertemente protegido. En ambos sectores, se requiere la clara identificación de las actividades productivas susceptibles de encontrar mercados externos en expansión. Esta identificación debe ser seguida por el apoyo financiero que permita el establecimiento o expansión de estas actividades productivas destinadas a la exportación, pasando del financiamiento de operaciones de exportación al financiamiento de la creación o expansión de empresas industriales o agroindustriales cuya producción se destine a los mercados externos.

Es claro que estos ajustes básicos constituyen los prerrequisitos para que la acción promotora sea verdaderamente efectiva. Para definirlos e instrumentarlos, será indispensable que el Instituto Mexicano de Comercio Exterior asuma, en ejercicio de sus funciones de coordinación y asesoría, la formulación de un programa maestro de reorientación de la política de exportaciones de México, en el que participen las distintas entidades del sector público y los organismos representativos del sector privado cuya actividad se relaciona con el comercio exterior del país.

[4] Véase Bela Balassa, "La política comercial de México: análisis y proposiciones", *Comercio Exterior*, México, noviembre de 1970, pp. 922-930.

Establecidas así las bases operativas de la actividad de promoción, parece indispensable que ésta se modernice e intensifique, abarcando tanto una mayor gama de instrumentos hasta ahora no explotados o aprovechados insuficientemente, como los centros comerciales en el extranjero, y cubriendo un mayor número de mercados potencialmente importantes.

Racionalización de la estructura de las importaciones

Las medidas orientadas a racionalizar la estructura de las importaciones no son, en realidad, de menor importancia que las de fomento de las exportaciones. El hecho de que en la composición de las importaciones mexicanas dominen claramente los bienes de producción —materias primas, bienes intermedios y equipo de capital— no significa que no pueda seguirse adelante con una dinámica política de sustitución selectiva, dentro del marco de la racionalización de la estructura del sistema de protección. En este sentido, la determinación de las actividades productivas orientadas a la sustitución de importaciones ha de ser seguida por las medidas financieras y de promoción encaminadas a su establecimiento. Por otra parte, la introducción de nuevos criterios en la política de desarrollo industrial, ligados a cuestiones como el contenido importación de la instalación y operación de plantas industriales y la necesidad de evitar inversiones redundantes, parece indispensable para evitar el surgimiento de nuevas inflexibilidades o rigideces en la estructura de las importaciones. Al mismo tiempo, la consideración de los factores ligados al desarrollo tecnológico del país debe jugar un papel cada vez más importante en las decisiones de política respecto de la importación de bienes de capital y de su eventual sustitución.

En suma, aun de un planteamiento tan general como el que aquí se ha presentado, se advierte que las tareas del Instituto Mexicano de Comercio Exterior corresponden a cuestiones centrales para el futuro desarrollo económico de México, que exigen enfoques imaginativos y novedosos y que reclaman una coordinación precisa y efectiva. En este contexto, el Banco Nacional de Comercio Exterior ha comprometido el perfeccionamiento y ajuste de su actividad,[5] para mejor servir al objetivo común en el que confluyen las tareas del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, las del Banco y las de los demás organismos, entidades y dependencias, públicos y privados, que intervienen en las labores de organización, fomento y promoción de nuestro comercio exterior.

La economía y el comercio mundiales en 1970: una apreciación preliminar

Observando los acontecimientos ocurridos en la economía mundial en los últimos doce meses, se aprecia claramente que en 1970 se acentuaron las tendencias de los últimos años de la década de los sesenta, caracterizada por el crecimiento más rápido de las economías de la CEE y de Japón que el de las norteamericana y británica; la persistencia y agudización de

[5] Véase C. P. Francisco Alcalá Quintero, "Las tareas del Banco Nacional de Comercio Exterior", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1970, pp. 998-999.

las presiones inflacionarias a escala mundial; el auge del comercio internacional, y la muy tenue participación de las regiones subdesarrolladas en la expansión de la economía mundial.

De hecho, como resultado de la recesión económica en EUA y el Reino Unido, el producto bruto total de los siete países industriales más importantes de Occidente (los dos ya mencionados y Canadá, Japón, Francia, Alemania Federal e Italia) registró el año pasado la tasa de crecimiento más baja desde mediados de la década de los cincuenta: 2.5% en términos reales. El hecho de que en EUA el PNB aumentara apenas en 0.25% y en el Reino Unido en menos de 2%, mientras que el crecimiento económico en la CEE fue del orden de 6% y en Japón excedió de 11%, dio lugar, una vez más, al acortamiento de las distancias entre los distintos países industriales. En 1970, el mundo industrial occidental ya no vivió, definitivamente, a la sombra de la economía norteamericana, sino que mostró la convivencia de tres grandes potencias económicas: EUA, la Comunidad Económica Europea y Japón, quedando el Reino Unido definitivamente incorporado al grupo de las economías industriales de segundo orden. Esta difusión del poder económico explica el hecho de que, afortunadamente, la recesión norteamericana de 1970 no tuvo efecto importante sobre la economía mundial.

Esto no quiere decir, desde luego, que el estancamiento con inflación que caracterizó a Estados Unidos en los últimos doce meses no haya afectado el resto del mundo. El impacto de esta situación se ha limitado, sin embargo, al fortalecimiento de las presiones inflacionarias en el ámbito mundial. Aunque EUA no exportó su recesión, sí desempeñó el papel de exportador de inflación, afectando de esta manera, por la vía del comercio internacional, más a las regiones subdesarrolladas que a las industriales.

Las presiones inflacionarias mundiales se volvieron particularmente severas. De acuerdo con las estimaciones preliminares de la OCED, el nivel de los precios internos subió en el sector industrializado de la economía mundial en cerca del 6%, variando entre 4% en Canadá y 7% en Alemania Federal. La economía norteamericana sufrió un aumento de precios del orden de 5.25%, a pesar del estancamiento económico, y un aumento del desempleo hasta el 6% de la fuerza de trabajo. Estos fenómenos contribuyeron a desacreditar casi por completo las políticas monetarias a la Friedman, las que en vez de atenuar la inflación y fomentar la recuperación económica de EUA, lograron exactamente lo contrario. A fines del año pasado, un país tras otro, incluyendo EUA mismo, empezaron a abandonar las recetas económicas en extremo conservadoras, dirigiendo su atención a las medidas tendientes al fomento de la demanda, más que a su limitación mediante políticas monetarias restrictivas. La contienda entre los discípulos de Friedman y los keynesianos, que según se insistía hace un año en EUA, había sido ganada de una vez por todas por los monetaristas, resultó a la postre en la derrota de estos últimos y en la rehabilitación de las teorías anticíclicas de Keynes.

El que en esta breve y dura contienda la victoria momentánea de los monetaristas en EUA haya hecho gran daño al sector subdesarrollado de la economía mundial es fácil de comprobar, analizando someramente el comportamiento del comercio internacional en 1970. El valor de las exportaciones mundiales en 1970 se estima provisionalmente en 310 000 millones de dólares, con aumento de 15% en términos monetarios y de 10% en términos reales, sobre 1969. En medio de la recesión norteamericana y británica y la leve desaceleración del auge industrial en el resto del Hemisferio Septentrional, la fuerte expansión del comercio internacional podría considerarse como un gran éxito. De hecho, puede hablarse solamente

del éxito del comercio de los países industriales, cuyas exportaciones crecieron de 193 000 millones de dólares en 1969 a 224 000 millones en 1970, es decir, en 16.1%. En cambio, las exportaciones de los países en desarrollo crecieron apenas en 4%, al pasar de 50 000 a 52 000 millones de dólares, correspondiendo la mayor parte del crecimiento de éstas, una vez más, a la expansión del volumen exportado y los precios del petróleo. Las demás exportaciones de los países en desarrollo permanecieron estables en términos monetarios. Ya que el índice de precios de las materias primas sufrió un deterioro el año pasado, América Latina, Africa y Asia (excepto los países petroleros) consiguieron de hecho el mismo monto de divisas que en 1969, aunque con una mayor cuantía de sus exportaciones.

Considerando este deterioro de los términos de intercambio, ocurrido en 1970 por primera vez en más de una década, es fácil darse cuenta que fue bastante alto el precio pagado por las regiones subdesarrolladas por el estancamiento con inflación en EUA y el Reino Unido y por el crecimiento con inflación en los demás países industriales. El que frente a esta situación, el mundo industrial de libre empresa se haya negado a aumentar la ayuda externa oficial, se tradujo en unos casos en el notable aumento del endeudamiento externo privado —a través de los costosos créditos de proveedores— y en otros en el estancamiento con inflación. Mientras que un país con el poderío económico de EUA puede absorber el impacto de un año sin crecimiento y con inflación, cabe dudar si los países pobres pueden seguir absorbiendo los efectos de una situación semejante cuando ocurre de manera crónica. Obviamente, los más afectados, desde luego, son los países con ligas económicas estrechas con EUA y el Reino Unido. Sin lugar a dudas, estos dos países exportaron el estancamiento y la inflación al conjunto de las economías subdesarrolladas. En consecuencia, mientras se acortan las distancias entre los distintos centros industriales, la brecha de desarrollo entre ellos y el llamado Tercer Mundo está creciendo año tras año, hecho éste que explica las convulsiones político-sociales que se están extendiendo en el Hemisferio Meridional y particularmente en América Latina.

¿Cuáles son las perspectivas para 1971? En vista de que la recesión en EUA y el Reino Unido está aparentemente por terminarse, pero se prevé que disminuirán las tasas de crecimiento en la CEE, se estima que la tasa global de crecimiento económico en los países de la OCED será más o menos la misma que en 1970. Se espera, por otra parte, que la expansión del comercio internacional será algo menor que la de 1970. Los comentaristas norteamericanos y europeos parecen estar satisfechos con el futuro inmediato. Empero, hay muchas nubes sobre el horizonte económico de las regiones subdesarrolladas. De acuerdo con *The Economist* de Londres, los precios de las materias primas en su conjunto seguirán bajando y no hay indicios de que aumente la demanda global de estos productos. En otras palabras, la posición del Hemisferio Meridional en el comercio mundial seguirá deteriorándose. Las posibilidades de que los países avanzados abandonen sus políticas proteccionistas frente a las manufacturas procedentes de los países en desarrollo son todavía inciertas. Por otro lado parece poco factible el aumento de la ayuda oficial para el desarrollo, a pesar de las exhortaciones de las Naciones Unidas y del Comité de Asistencia al Desarrollo de la OCED. Siendo así, la gran mayoría de los países subdesarrollados enfrenta una disyuntiva bastante difícil entre el estancamiento con inflación y las reformas estructurales internas tendientes a la disminución de su dependencia del exterior, mediante el esfuerzo nacional y regional. El primer camino desemboca en la agudización de las tensiones internas; el éxito del segundo depende de la habilidad de los gobernantes para implantar políticas económicas a largo plazo, bien diseñadas, en vez de tratar el cúmulo creciente de problemas con un cúmulo de improvisaciones.

Informe mensual de la integración latinoamericana

Fracasa en Centroamérica la tentativa de adoptar un "modus operandi"

El Mercado Común Centroamericano trata de volver a la postrada y extraña situación en que se hallaba a principios de diciembre de 1969, cuando los cancilleres de los cinco países acababan de celebrar su primera reunión después de la guerra entre El Salvador y Honduras en julio de ese año. Habían transcurrido casi cinco meses desde que tuvo lugar el conflicto bélico y el propósito proclamado era remediar la fragmentación y recomponer lo roto, mejorándolo. Por un lado, el Mercado Común, como tal, había dejado de funcionar según su esquema de cinco países; por el otro, parecía existir una firme voluntad de normalización y reestructuración. En aquella oportunidad (Managua, 4 de diciembre) los cancilleres suscribieron una declaración conjunta con la que pretendían poner en marcha un proceso de restablecimiento, dentro del cual definían como objetivos básicos:

1) Estudiar y adoptar fórmulas "que permitan solucionar en forma gradual y progresiva, las diferencias surgidas" entre El Salvador y Honduras. Para ello se instituía un Grupo Bilateral de Trabajo compuesto por representantes de ambos países y un moderador.

2) Reorganizar el sistema institucional centroamericano, incluida una nueva Carta de la ODECA, establecer mecanismos que fortalezcan el régimen de convivencia pacífica entre los Estados miembros y ampliar en forma progresiva la integración a nuevos campos de actividad. La tarea se encomendaba a una Comisión *Ad hoc* compuesta por dos representantes —un jurista y un economista— de cada uno de los cinco países miembros.

3) Reanudar, por acuerdo de los ministros de Economía, la actividad de los órganos del Tratado General de Integración Económica y adoptar un *modus operandi* para el funcionamiento del Mercado Común Centroamericano.

El proceso de reconstrucción ha estado desarrollándose durante poco más de un año y acaba de terminar con el fracaso del intento de adoptar el *modus operandi*. El reconocimiento de la imposibilidad del acuerdo al respecto consta en el Acta Final de la Tercera Reunión de Ministros de Economía de Centroamérica, Tercera Reunión que, iniciada en julio de 1970 en Managua, terminó el 11 de diciembre del mismo año en San José, Costa Rica.

Empero, con posterioridad a ese fracaso se han sucedido en Centroamérica múltiples acontecimientos, siendo los más significativos un decreto de Honduras que virtualmente sitúa a ese país fuera del Mercado Común y una declaración conjunta de los cancilleres, en la Antigua Guatemala, de los otros cuatro países en la que se intenta volver al punto en que se estaba a fines de 1969, a raíz de la reunión de Managua que hemos recordado. Claro que ahora podría calificarse el propósito de más difícil, dado que en realidad se buscaría el mismo resultado por segunda vez después de una primera tentativa fallida. Además, la declaración conjunta de la Antigua Guatemala sólo está suscrita por cuatro países, faltando la firma de Honduras. Hasta el momento no hay noticias de que el Gobierno hondureño haya respondido positivamente a la exhortación que se le hace en ella para que dé su adhesión y participe en los trabajos multinacionales que se plantean. Sustancialmente esos trabajos son los mismos que se delineaban en la declaración de diciembre de 1969.

El texto aprobado en la Antigua Guatemala lleva fecha del 12 del presente mes de enero y aparece firmado por los ministros de Relaciones Exteriores de Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. Consta de varias partes, en las que se abordan diversos temas. La primera parte es la relacionada con el Mercado Común Centroamericano y, curiosamente, se presenta como elaborada sólo por los cancilleres de los tres países ajenos al conflicto bélico; en su punto sexto, contiene una exhortación a los gobiernos de El Salvador y Honduras, seguida por la constancia de que el Ministro de Relaciones salvadoreño, presente, había declarado que su Gobierno se adhería "a todos y cada uno de los puntos" de la declaración. Reproducimos ésta en la parte pertinente:

> Los ministros de Relaciones Exteriores de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, debidamente autorizados por sus respectivos gobiernos, declaran:
>
> *Primero:* Que para los estados de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, los tratados, convenios, acuerdos y protocolos que regulan el Proceso de Integración Centroamericana, continúan en pleno vigor y que, asimismo proseguirán cumpliendo los compromisos que han adquirido en relación con el citado proceso, con las medidas complementarias y transitorias que fuere necesario adoptar en vista del Decreto Número 97, del Congreso Nacional de la República de Honduras, de 31 de diciembre de 1970.
>
> *Segundo.* Que a tal efecto han decidido el establecimiento entre los tres países signatarios de esta Declaración de comisiones bilaterales mixtas, que no significan acuerdos que sean violatorios de los instrumentos de integración económica vigentes y que estarán encargadas de velar por la continuación del normal intercambio comercial entre sus respectivos países evitando o corrigiendo toda clase de desajustes o desequilibrios que pudieren reproducirse en dicho intercambio.
>
> *Tercero.* Que ratifican el Acuerdo Primero de la Declaración Conjunta de Ministros de Relaciones Exteriores de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, suscrita en Managua el 4 de diciembre de 1969, que estableció el Grupo Bilateral de Trabajo; y recomiendan que se aceleren las labores de dicho Grupo y que, de estar de acuerdo ambas Partes, participen en sus sesiones representantes de los Gobiernos de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica en calidad de observadores.
>
> *Cuarto.* Encargar a la Comisión *Ad Hoc* creada por el Acuerdo Segundo de la misma Declaración de Managua, que a partir del primero de mayo de 1971, se reúna en su sede, Guatemala, en sesión permanente a efecto de:
>
> *1)* Redactar un proyecto de Nueva Carta de la ODECA o de la Organización que debe sustituirla;
>
> *2)* Redactar un proyecto de convenio para la creación de un Tribunal o Comisión enargado de dirimir conflictos relativos a la integración económica, ya sea que afecten a gobiernos o a particulares;
>
> *3)* Redactar un proyecto de reforma institucional del Mercado Común Centroamericano, y
>
> *4)* Que las labores señaladas anteriormente tengan prioridad sobre otras acordadas por la propia Comisión *Ad Hoc* en su Primera Reunión verificada en Guatemala, el 10 de septiembre de 1970.
>
> *Quinto.* Se encarece a los Ministros de Economía, que continúen en sus esfuerzos para establecer el normal funcionamiento de la integración económica, dentro del marco jurídico vigente, convocando a la mayor brevedad posible al Consejo Económico.
>
> *Sexto.* Invitar de la manera más fraternal a los gobiernos de El Salvador y de Honduras para que se adhieran a la presente Declaración y participen en los trabajos a que se refiere este documento.
>
> El Ministro de Relaciones Exteriores de El Salvador declara que su Gobierno se adhiere a todos y cada uno de los puntos anteriores de esta Declaración.

El decreto de Honduras y sus consecuencias inmediatas

Como se desprende de la declaración de la Antigua Guatemala, los cuatro países firmantes están decididos a mantener el Mercado Común, pero ajustado con las medidas necesarias para afrontar los efectos del Decreto hondureño Núm. 97, del 31 de diciembre de 1970. ¿Qué contiene el Decreto?

En sus considerandos expone, sin rodeos, lo que es el pensamiento del Gobierno de Honduras ante los problemas del Mercado Común Centroamericano. Afirma, en primer término, que

> el Programa de Integración Económica Centroamericano no ha cumplido con los fines para los cuales fue creado, al no haberse seguido los preceptos y las orientaciones originales del Programa.

Después de añadir que, "como consecuencia de una protección arancelaria desmedida", dicho Programa ha originado "una elevación innecesaria del costo social y económico que los consumidores soportan como resultado de los altos precios a que se venden los productos elaborados en la región", en el decreto se sostiene que

> como consecuencia de la agresión de El Salvador las normas jurídicas que regulaban el programa de integración económica de Centroamérica quedaron rotas entre dos de sus miembros, produciendo un rompimiento del esquema original de cinco, lo que dio como resultado el desmembramiento del Mercado Común Centroamericano. Esta situación, a su vez, ha venido provocando desviaciones en el comercio regional, que además de crear problemas de liquidez interna-

cional a corto plazo a nuestro país, le ha restado oportunidad de desarrollo en el mediano plazo.

Luego, en el decreto se recuerda que "ante la existencia de la situación de anormalidad del Mercado Común, los gobiernos centroamericanos dentro del proceso de pacificación de toda el área, acordaron negociar un *Modus Operandi* que mantendría transitoriamente en funcionamiento el Mercado Común mientras éste era reestructurado".

A continuación se resumen como sigue el ascenso y la caída del *Modus Operandi*: en Guatemala, del 4 al 9 de septiembre de 1970, los ministros de Economía centroamericanos "adoptaron los acuerdos que habrían de servir de marco para el establecimiento de un *Modus Operandi* que tendría como objetivos principales ordenar el funcionamiento del Mercado Común Centroamericano, mientras se logra su reestructuración a través de medidas transitorias que atiendan la situación anormal existente en la actualidad, incluida la que afrontan los países de mercado restringido, así como también el problema de desarrollo socioeconómico de los países de posición deficitaria persistente, definiendo en tales medidas la forma en que participaría cada uno de los estados en dicho mercado, conforme las normas establecidas en el Tratado General y demás instrumentos de integración". Además, los cinco gobiernos "acordaron prorrogar, hasta el 30 de noviembre de 1970, el *statu quo* establecido y mediante el cual se comprometían formalmente a no tomar medidas de defensa y protección de sus economías mientras se negociaba el *Modus Operandi*". Pues bien, "fracasada la etapa de las negociaciones para establecer el *Modus Operandi*. . . y vencido el plazo de vigencia del *statu quo* acordado en la Tercera Reunión de Ministros de Economía de Centroamérica", el Gobierno de Honduras ha estimado que

> los Estados partes están en plena libertad de aplicar durante el tiempo que duren las negociaciones para reestructurar el Mercado Común, sobre bases que aseguren el restablecimiento y respeto de los compromisos y principios que le dieron origen, las medidas que crean necesarias para defender los intereses económicos de cada uno de ellos, dentro de los principios en que fue concebido el Programa de Integración Económica.

Conforme a esta interpretación y con el fin de "asegurar el bienestar y prosperidad de todos y cada uno de los hondureños", el Gobierno hondureño dispuso, en el Decreto No. 97, una serie de "medidas para impulsar la producción nacional y el comercio exterior", entre ellas "aplicar el Arancel Uniforme Centroamericano a *todas las importaciones* del país", excepto a varios grupos que se enumeran, y luego detallan, en lista anexa, que serán objeto de rebajas arancelarias. Se trata de *i)* Productos esenciales (alimentos, medicinas, vestuario y calzado de uso popular), *ii)* Materias primas y artículos intermedios (actividades agrícolas, industria manufacturera e industria de la construcción) y *iii)* Maquinaria, equipo y herramientas y bienes para la producción (agricultura y ganadería, industria manufacturera, industria para la construcción y transporte de carga y colectivo de pasajeros). Asimismo, el Decreto preceptúa que las tarifas arancelarias y la nomenclatura vigentes "podrán ser modificadas en casos especiales por Acuerdo del Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía y Hacienda,

> para proteger adecuadamente la producción nacional, garantizar el abastecimiento interno, promover el establecimiento de nuevas actividades productivas, lo mismo que para las negociaciones bilaterales con otros países. . .

El desconocimiento de los mecanismos y compromisos del Mercado Común Centroamericano que significan las disposiciones anteriores se refuerza con el Artículo 3 del Decreto No. 97, que autoriza al Poder Ejecutivo

> para realizar negociaciones bilaterales de reciprocidad comercial con los países centroamericanos con quienes mantiene relaciones y con otros países del mundo, para lo cual podrá suscribir tratados o instrumentos bilaterales de comercio. . . en los instrumentos que se negocien se incluirán las formas de pago que se utilizarán para cancelar los saldos que pudieran resultar del intercambio, y deberá establecerse que los mismos se pagarán utilizando *el sistema de contingentes de mercaderías*, de preferencia, u otros mecanismos singulares.

Seguidamente, el Decreto No. 97 enumera una larga serie de objetivos y medidas relacionados con el desarrollo económico que, sin duda, son reiteración de planteamientos hechos en innumerables ocasiones anteriores y que no representan novedad alguna ni en Honduras ni en ningún otro sitio, como, por ejemplo, "elevar y diversificar las exportaciones y establecer un sistema de prioridad para regular la importación de bienes y servicios necesarios para el desarrollo nacional", o "revisar, reorganizar y modernizar el servicio diplomático y consular, para que en lo referente a las relaciones económicas internacionales coadyuve efectiva y dinámicamente al logro de los objetivos del desarrollo de la economía nacional".

En el Artículo 7, el Decreto crea un órgano de crédito nuevo, que seguramente deberá perseguir en parte el efecto que se buscaba con el mecanismo crediticio multinacional que comprendía el fallido *Modus Operandi* del Mercado Común Centroamericano. En Honduras habrá un Fondo de Desarrollo Agropecuario e Industrial, administrado por el Banco Central, que se formará con aportes del Estado de por lo menos un 2% de los ingresos corrientes presupuestarios y otros ingresos que provengan de instituciones públicas o privadas obtenidos a cualquier título legal. El Fondo servirá

> para coadyuvar a la ejecución de un programa acelerado de fomento de la producción agropecuaria industrial, y para atenuar los eventuales desajustes que puedan ocurrir en las actividades poductivas relacionadas con el Mercado Común, facilitando a los empresarios la diversificación o ampliación de la escala de producción. . .

Sin dependencia alguna del Mercado Común, el gobierno de Honduras procederá también a "revisar el sistema de incentivos fiscales para promover la producción nacional, debiendo proponer las reformas legislativas correspondientes y adoptar reglamentariamente, a la mayor brevedad posible, las medidas necesarias para hacer más efectivo, dinámico y flexible dicho sistema".

Claro está que el Decreto No. 97 no olvida prohibir que se aumenten o mantengan "elevados indebidamente los precios de las mercaderías" en las nuevas circunstancias.

El texto promulgado por el Congreso de Honduras el 31 de diciembre de 1970, con su tesis de que el Mercado Común ha dejado de existir prácticamente o ha entrado en un período de receso en espera de su reestructuración, no sólo creó una situación enteramente nueva en el reparto de posiciones entre los cinco países centroamericanos (aislando a Honduras y acercando a El Salvador), sino que puso en movimiento febril a los otros cuatro gobiernos del área. De Guatemala, San José y Managua surgieron inmediatamente declaraciones, condenas y propuestas para responder a las determinaciones de Honduras y para tratar de restablecer algo de lo desplomado.

La primera reacción nicaragüense fue de sentido conciliador. El ministro de Economía de ese país promovió una reunión urgente, en Managua, de sus cuatro colegas y anunció que Nicaragua no haría nada que pudiese empeorar la situación. Al mismo tiempo, Guatemala denunciaba que Honduras había violado el Tratado de Integración. Costa Rica cerraba sus fronteras a los productos hondureños, ejemplo que imitaban 24 horas después Guatemala y Nicaragua.

El día 5 de enero, Guatemala promovía una conferencia de cancilleres de los Cinco para el 11 del mismo mes, en la capital guatemalteca, invitando a ella al Gobierno de Honduras. Paralelamente se precisaba que la reunión de los ministros de Economía podría efectuarse en Managua el día 12. Así las cosas, se tuvo por un momento la esperanza de que habría nuevas deliberaciones entre los Cinco y que en ellas se alcanzaría alguna solución aceptable para todos. Empero, El Salvador hizo saber que no acudiría a ninguna reunión económica centroamericana en la que estuviera presente Honduras. De este modo se frustró la proyectada conferencia de los ministros de Economía de los Cinco.

En cambio hubo el día 8 una reunión tripartita de los ministros de ese ramo en San José, Costa Rica (con asistencia del costarricense, el guatemalteco y el nicaragüense) y el 12 conferencia de los cancilleres de cuatro países (Honduras no participó) en la Antigua Guatemala, que es la reseñada al comienzo de este Informe. En San José, los tres países deliberantes anunciaron ya que establecerían entre ellos comisiones mixtas bilaterales, aunque procurarían, en todo lo posible, continuar normando sus relaciones económicas y comerciales conforme a los tratados de integración existentes.

Acuerdos y divergencias
en torno del Modus Operandi

La situación actual concretada en el Decreto hondureño No. 97 y en la Declaración de la Antigua Guatemala tiene su antecedente inmediato en el final negativo de las negociaciones sobre el *modus operandi* que se efectuaron de julio a diciembre de 1970 durante la Tercera Reunión de Ministros de Economía de Centroamericana, dividida en cinco períodos y una sesión adicional última.

Como ya hemos recordado, este proceso de rehabilitación del Mercado Común fue acordado por los cancilleres de los cinco países en la conferencia que celebraron, a principios de diciembre de 1969, en Managua. Mientras el Grupo Bilateral de Trabajo llegaba a una fórmula para asegurar la paz en la zona fronteriza entre El Salvador y Honduras, los ministros de Economía realizaban su Tercera Reunión, apelando a un Grupo de Trabajo constituido por los viceministros y a Comisiones Especiales organizadas por éste, así como al apoyo constante de la Secretaría General del Tratado (SIECA) y del Consejo limitario. Pues bien, durante el Quinto Período de Sesiones de su Tercera Reunión, los ministros de Economía parecieron llegar a un conjunto de coincidencias sobre mecanismos y procedimientos concretos que permitían pensar que el *Modus Operandi* era un hecho y que pronto reanudarían su actividad los órganos superiores del Tratado General de Integración.

Ese Quinto Período de Sesiones tuvo dos fases: la primera, en Managua, del 17 al 20 de noviembre; la segunda, en San José, Costa Rica, del 25 de noviembre al 2 de diciembre de 1970. Al término de estas deliberaciones, la situación se definía así en boletín de prensa emitido por los cinco ministros el 2 de diciembre:

> Los ministros de Economía de Centroamérica, después de una semana de intenso trabajo en la última fase de su Quinto Período de Sesiones, se complacen en informar que han llegado a acuerdos finales sobre todas y cada una de las materias que configuran el *Modus Operandi* del Mercado Común. Sólo quedan pendientes dos puntos relacionados con el Fondo Centroamericano para el Fomento Industrial y Agrícola. Estos puntos serán objeto de consultas en los países durante los próximos días. Para ello, los ministros han acordado suspender sus labores, y reanudarlas en San José el martes 8 de diciembre a las 15 horas. En esa oportunidad se llevarán a cabo las últimas negociaciones, a fin de constituirse en Consejo Económico y suscribir, como primera medida, el *Modus Operandi* en el curso de la misma semana. Al hacer esta declaración, los ministros de Economía de Centroamérica expresan su satisfacción por los avances logrados hasta la fecha, y porque antes de terminar 1970 el Mercado Común retorne a la normalidad institucional y se encuentre en un franco proceso hacia el restablecimiento de condiciones económicas más adecuadas en sus actividades, en beneficio de todos y cada uno de los países y pueblos centroamericanos.

Esperanzas tan importantes y, al parecer, sólidas quedaron frustradas días después, cuando del 8 al 11 de diciembre no fue posible obtener la unanimidad sobre la sede del Fondo Centroamericano para el Fomento Industrial y Agrícola. Tal ha sido, a primera vista y según los registros de las deliberaciones de los ministros de Economía, la causa del fracaso de última hora. En realidad el otro punto sobre el que no se había llegado a consenso, el monto de los recursos con que contaría el Fondo durante sus primeros cinco años (30 o 40 millones de dólares) y que debía ser objeto de decisión final por parte de Guatemala y El Salvador, era secundario.

La lista de los problemas que la Tercera Reunión de Ministros de Economía daba por resueltos, o casi, al término de su Quinto Período de Sesiones, el 2 de diciembre de 1970 en San José, era la siguiente:

> *I)* Creación de un Fondo para el Fomento Industrial y Agropecuario; *II)* Política Industrial Regional; *III)* Reglamento sobre el Origen Centroamericano de las Mercancías; *IV)* Política Arancelaria y suscripción de un Protocolo para manejar en forma flexible el Arancel Centroamericano de Importación; *V)* Reglamento al Convenio de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial; *VI)* Coordinación de la Política Agrícola; *VII)* Cláusulas de Salvaguardia; *VIII)* Reglamento al Protocolo de San José (medidas de emergencia en defensa de la balanza de pagos); *IX)* Elaboración de proyectos de reglamento del artículo VI del Tratado General y capítulo III del Protocolo sobre medidas de emergencia para la defensa de la balanza de pagos; artículos IX de aquel Tratado y 14 del Protocolo al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial; de los artículos XII, XIII y XIV, también del Tratado General; y funcionamiento interno del Consejo Ejecutivo; *X)* Establecer comisiones mixtas bilaterales entre Honduras-Guatemala, Honduras-Nicaragua y Honduras-Costa Rica, por una parte; y, por la otra, entre El Salvador-Guatemala, El Salvador-Nicaragua y El Salvador-Costa Rica, a fin de atender la situación anormal que prevalece en el comercio intracentroamericano; *XI)* Aplicar, ratificar y efectuar el depósito de convenios y protocolos de la integración económica; *XII)* Reestructuración del Mercado Común; *XIII)* Presupuesto extraordinario y calendario de trabajo.

El Acta Final de la Tercera Reunión no es muy explícita en cuanto a los motivos del fracaso. En lo esencial, hace constar los siguientes puntos:

—El Ministro de El Salvador "manifestó que cuando se plantearon las alternativas sobre la capitalización y asignación de los recursos del Fondo, había expresado (en el Quinto Período de Sesiones) que su país se abstendría de participar en el mismo, dejando a los demás en libertad, si así lo deseaban, de suscribir el acuerdo respectivo. Esto, sin perjuicio de que podría firmar los otros compromisos de carácter institucional ya negociados: Cláusula de Salvaguardia, Protocolo Flexibilizante, Reglamento de Origen, Reglamento del Protocolo de San José y REIFALDI (Reglamento al Convenio de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial). Ahora, hechas las consultas en su país, manifiesta que tiene instrucciones de su gobierno de no susribir el acuerdo sobre la constitución del Fondo y que, con base en las mismas instrucciones, su delegación tampoco estaría en condiciones de ser parte del acuerdo sobre Política Industrial, en vista de que la ejecución de esta última estaría ligada estrechamente al indicado mecanismo financiero en el que, como ya expresó, su Gobierno no está dispuesto a participar. Con relación a la Política Agropecuaria, aunque la aprueba en términos generales, tiene algunas observaciones que hacer, así como reservas en cuanto a suscribirla por estar igualmente vinculada su ejecución al Fondo".

Posteriormente, interrogado por el Ministro de Guatemala sobre si El Salvador "estaría en posibilidad de suscribir los Acuerdos ya adoptados dejando para después su incorporación al Fondo de la Producción Agrícola e Industrial, en el entendido de que podría adherirse al mismo cuando lo estimara conveniente", el Ministro salvadoreño "manifestó que su posición seguía siendo igual a la expresada en la sesión precedente, y que la misma obedecía a instrucciones precisas de su gobierno, razón por la cual no tenía que agregar a este respecto".

—El Ministro de Guatemala declaró, primeramente, que "confirmaba estar dispuesto a participar en todos los acuerdos del *Modus Operandi*. Por lo tanto, su delegación venía preparada para suscribir los correspondientes instrumentos y demás compromisos, incluyendo el Fondo para el Fomento Industrial y Agrícola. Sin embargo, su anunciada participación en los términos indicados estaría condicionada a llevarse a la práctica siempre que el *Modus Operandi* sea suscrito por los cinco países, de manera que se mantenga la unidad centro-americana".

—Honduras hizo ver que no parecía posible llegar a un entendimiento entre los Cinco "sobre la totalidad de normas del *Modus Operandi* y pidió que constara en el Acta la siguiente declaración:

> La delegación de Honduras declara: *1)* Que de conformidad con los acuerdos finales a que llegaran los ministros de Economía de Centroamérica en la reunión que finalizó el día miércoles del presente mes (diciembre, 1970) el objetivo de la que hoy se celebra es el de suscribir el conjunto de instrumentos y acuerdos que constituyen el *Modus Operandi* del Mercado Común Centroamericano; *2)* Que, en consecuencia, está dispuesta a suscribir todos y cada uno de los acuerdos en referencia y a normalizar el funcionamiento institucional del Mercado Común Centroamericano; *3)* Asimismo, manifiesta su anuencia a constituir el Fondo para el Fomento de la Producción Agropecuaria e Industrial, con la participación de las repúblicas de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica; y *4)* Finalmente, deja constancia de que, si a pesar de su posición anteriormente expuesta, lamentablemente, no se llegare a suscribir el *Modus Operandi*, Honduras declina toda responsabilidad por las consecuencias que de ello puedan derivarse".

En conclusión, como expuso el Ministro de Costa Rica, en su calidad de director de debates,

> infortunadamente hay consenso en cuanto a que no es posible por ahora suscribir los acuerdos del *Modus Operandi.*

Lo transcrito termina con el texto del punto sexto del Acta Final, que dice así:

> En vista de lo manifestado en el punto anterior (lo que se ha resumido) no fue posible a los ministros suscribir el *Modus Operandi* para el funcionamiento del Mercado Común Centroamericano, en la forma prevista durante el Tercer Período de Siones *(sic)*. Como queda reseñado, cuatro países confirmaron su decisión de suscribir todos y cada uno de los acuerdos a que se habían llegado en cuanto al *Modus Operandi* del Mercado Común. Sólo un país se encontró imposibilitado de hacerlo, en lo referente al Fondo para el Fomento de la Producción Industrial y Agropecuaria y a las políticas regionales en ambos sectores. Ante esta situación, los Ministros de Economía dieron por terminada la Tercera Reunión sin llegar a suscribir el *Modus Operandi* del Mercado Común Centroamericano, manifestando que este hecho lo harían del conocimiento de los ministros de Relaciones Exteriores para los efectos correspondientes, en relación con la Declaración Conjunta de los Ministros de Relaciones Exteriores del 4 de diciembre de 1969.

Se habrá observado, seguramente con extrañeza, que en todas las partes del Acta Final que se han reproducido no hay referencia alguna al problema de la sede del Fondo de Fomento. No obstante, éste había sido realmente el que, el 2 de diciembre, en San José, no había permitido que el *Modus Operandi* quedase suscrito en forma definitva y completa, Así lo recuerda la propla Acta Final al comienzo, cuando recuerda:

> No habiéndose logrado acuerdo sobre la posibilidad de que la sede del Fondo se estableciera en San Salvador, los Ministros de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica propusieron adoptar una resolución en el sentido de solicitar al Banco Centroamericano de Integración Económica (con sede en Tegucigalpa) la convocatoria de una asamblea extraordinaria de gobernadores de esa institución, con el propósito de convertir en sucursal la agencia del BCIE en El Salvador, y establecer condiciones de acceso de dicho país al mencionado Banco, idénticas a las de los demás estados. Esta materia sería objeto de consulta únicamente por parte de El Salvador.

En el mencionado Quinto Período de Sesiones, de la Tercera Reunión, cuando ya parecían resueltos todos los demás aspectos del Fondo de Fomento, incluida la asignación y utilización de los recursos, se planteó la cuestión de la sede. El Ministro salvadoreño propuso que el Fondo, "concebido y establecido dentro de la estructura del Banco Centroamericano, tuviera su sede en San Salvador". Razonó su decisión —añade el Acta correspondiente—

> indicando que, de esa manera, mejorarían las condiciones de acceso de su país al Banco (que, repetimos, está en la capi-

tal hondureña); tendería a equipararse su situación con la de Honduras y se crearía un elemento conducente a una más pronta normalización de las relaciones económicas entre los dos países.

El Acta sigue diciendo al respecto:

Los Ministros de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica se manifestaron de acuerdo con la propuesta de El Salvador. Por su parte, el Ministro de Honduras expresó estar en completo desacuerdo. Señaló que ello sería perjudicial desde el punto de vista de la eficiencia del Banco, y que resultaba artificial, por cuanto en definitiva el Fondo no sería otra cosa que una partida en libreos dentro de la estructura financiera de la institución. Agregó que la petición del Ministro de El Salvador introducía a última hora un elemento político totalmente nuevo dentro de las negociaciones del *Modus Operandi* que era del todo inaceptable para su Gobierno, después de un amplio debate en el que, entre otras cosas, se planteó la posibilidad de localizar las oficinas del Fondo en Guatemala, Nicaragua o Costa Rica, no fue posible lograr acuerdo unánime sobre este punto. . .

Posteriormente, agrega el Acta,

el Ministro de Economía de Guatemala propuso, como fórmula alternativa, adoptar una resolución para que el Banco Centroamericano eleve a la categoría de sucursal la agencia que tiene en El Salvador, y establezca allí las facilidades necesarias para que las condiciones de acceso de El Salvador al Banco sean idénticas a las de los demás países miembros. Esta fórmula fue apoyada por los Ministros de Nicaragua y Costa Rica y mereció la aquiescencia del Ministro de Honduras. Pero el Ministro de El Salvador indicó que, en estas circunstancias, su país consideraba preferible abstenerse de participar en el Fondo. Tal posibilidad se consideró inaceptable por parte de los ministros de Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, quienes le solicitaron consultar a su gobierno sobre una posible aceptación de la referida fórmula alternativa. La solicitud fue atendida por el Ministro de El Salvador, habiéndose decidido realizar el debate final sobre el Fondo a partir del martes 8 de diciembre.

Posiciones reales y perspectivas

De la lectura entre líneas se deduce que el escollo con que tropieza el Mercado Común Centroamericano reside en el conflicto bélico no liquidado entre El Salvador y Honduras. Por liquidación del conflicto ha de entenderse el pleno restablecimiento de relaciones entre los dos países y la adopción de soluciones multinacionales para los problemas y dificultades que fueron pretexto para la guerra. Mientras la situación de ruptura subsista, cualquier intento de acuerdo puede dar lugar, en un momento u otro y con motivo de un aspecto o de otro, a un enfrentamiento de tesis y a situaciones de antagonismo que los esfuerzos diplomáticos de los tres países miembros restantes no consiguen allanar. Los párrafos en los que se resumen las divergencias entre los dos países acerca de la sede del Fondo de Fomento son más que ilustrativos al respecto. La cuestión ha sido el pretexto para que no haya *Modus Operandi*, porque éste, propuesto por el Gobierno hondureño, significa entre otras cosas una modificación de mecanismos y procedimientos del Mercado Común que requieren *un acuerdo básico* entre los Cinco, casi imposible de lograr en un clima de conflicto no liquidado entre dos de ellos. No se olvide, entre otras cosas, que el tramo de la Carretera Panamericana que atraviesa Honduras está cerrado para El Salvador. Este ha de realizar sus intercambios con Nicaragua y Costa Rica por avión o por mar.

El *Modus Operandi* partía del reconocimiento de que la ruptura de relaciones económicas —además de diplomáticas— entre Honduras y El Salvador es un hecho que, por el momento, no tiene remedio. La consecuencia era que había que hallar la forma de que el Mercado Común funcionase pese a esa situación de conflicto bélico no liquidado. El *Modus Operandi* partía asimismo de la premisa de que los órganos de la ODECA y la OEA no habían estado en condiciones de analizar las causas del choque armado ni de sugerir soluciones para ellas y que, por supuesto, los órganos de la integración económica se encontraban más lejos todavía de poder hacerlo. En suma, se intentaba que una realidad agudamente litigiosa entre dos países miembros no impidiera un remedo de mercado común. El *Modus Operandi* trataba de paliar los efectos del conflicto no liquidado —efectos adversos para ambos países, pero en mayor grado para Honduras— y de salvar partes del mercado común. Seguramente iba más allá de lo posible en la situación presente, pues como se ve fácilmente requería coincidencias sobre varias cuestiones fundamentales que hasta ahora habían sido bastante controvertidas.

Es obvio que el conflicto bélico y la perduración de la ruptura trasladan el caso del Mercado Común Centroamericano del plano económico al político. El cuadro político-social de los países centroamericanos, y en especial de Honduras y El Salvador, aparece como el factor decisivo de la perspectiva de la integración. Tanto es así que, justamente, una de las esperanzas principales que se alientan de que se pueda reanudar la marcha conjunta, reside en las elecciones presidenciales que habrán de efectuarse en Honduras en marzo próximo. Resulta que una de las organizaciones contendientes en esas elecciones, el Partido Liberal, tiene un historial integracionista: cuanto estuvo en el poder apoyó el mercado común —"ello se debió en gran parte a los economistas militantes del partido que asesoraron al mismo Gobierno"—[1] y en la campaña electoral ha reafirmado esta posición. El cambio de grupos gubernamentales y, si fuera posible, de centros económicos dominantes en los dos países que entraron en guerra en julio de 1969 facilitaría la elaboración y la adopción de soluciones que normalizarían las relaciones entre ellos y, por consiguiente, pondrían en acción un nuevo esfuerzo conjunto para recomponer y reestructurar el Mercado Común de los Cinco centroamericanos.

Los éxitos del Grupo Andino

En contraste con el oscuro panorama que ofrece la integración centroamericana resaltan todavía más los adelantos realizados conjuntamente por los países del Acuerdo de Cartagena. Los Cinco andinos han logrado lo que a muchos había parecido quimérico: aprobar unánimemente un régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros. La resolución que contiene ese régimen fue adoptada por la Comisión del Acuerdo durante su tercer período de sesiones extraordinarias, realizado en Lima del 14 al 31 de diciembre de 1970.

En la misma oportunidad, la Comisión pudo aprobar varias otras resoluciones de primera importancia, entre ellas una relativa al arancel externo mínimo común, otra que establece las nóminas de productos para las distintas modalidades del programa de liberación comercial y una tercera que trata de los procedimientos y mecanismos para la armonización de las políticas eco-

1 Francisco Villagrán Kramer, *Integración económica centroamericana*, Guatemala, Editorial Universitaria, 1967, p. 374.

nómicas y sociales y para la coordinación de los planes de desarrollo de los países miembros.

En el "Informe" del próximo mes de febrero reseñaremos ampliamente lo acontecido en el Grupo Andino.

Posición del nuevo gobierno de Chile en la ALALC

Como anunciamos en el "Informe" de diciembre último, publicamos la exposición que en el Décimo Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, hizo el jefe de la delegación de Chile, embajador Pedro Daza Valenzuela, el 2 de diciembre de 1970.

MAS INTEGRACION REGIONAL PERO CON CAMBIOS ESTRUCTURALES IMPORTANTES*

El Gobierno de Chile tiene el propósito de seguir participando en el proceso de la ALALC. No sólo se trata de desplegar una actividad destinada a cumplir los compromisos adquiridos sino de contribuir con nuestro trabajo y acción a mejorar los instrumentos que tenemos a nuestra disposición, a enmendar errores y a buscar solución a los problemas que de manera común nos afectan a todos.

El Tratado de Montevideo fue suscrito con el propósito de sistematizar la colaboración entre las naciones latinoamericanas, a fin de impulsar el desarrollo de cada una de ellas.

En los últimos años, los pueblos latinoamericanos han ido adquiriendo una conciencia muy clara de la necesidad de reafirmar la personalidad de América Latina. Su historia, su pueblo y su futuro han sido generalmente interpretados con un criterio propio de los centros mundiales desarrollados. A esa interpretación ha seguido una acción concreta, que unida a la responsabilidad de nuestros grupos dirigentes, ha contribuido a que América Latina camine por la historia como un todo nacional inacabado.

En varias oportunidades han sido analizados los factores internos y externos que han perturbado el desarrollo latinoamericano. La desnacionalización de los sectores estratégicos de la economía latinoamericana; la imposición por las naciones que controlan el mercado internacional de condiciones injustas; las modalidades que ha tenido el endeudamiento público y el aporte de capital privado, han creado un estado de dependencia económica y política que los países latinoamericanos no han podido alterar.

Para superar esa dependencia, se requiere una sostenida y amplia acción interna de los pueblos y también de la cooperación latinoamericana que abarque tanto los aspectos económicos como los políticos y culturales. La ALALC es un esfuerzo de cooperación que actúa en el campo del comercio internacional y, aun cuando no ha reflejado el anhelo de una integral acción de solidaridad latinoamericana que nos anima, cumple un objeto válido para Chile, en la medida que fortalece a sus miembros y contribuye a disminuir nuestra dependencia externa. Por ello, la labor que aquí se realiza contará con el apoyo del Gobierno chileno.

Título y subtítulos de la Redacción.

Al destacar la acción que le interesa impulsar al Gobierno de Chile en este organismo, creemos necesario hacer un breve análisis de las condiciones históricas que prevalecían en el momento de suscribirse el Tratado de Montevideo, de los objetivos que se han cumplido y de aquellas limitaciones que presenta el mecanismo que hemos instituido.

La ALALC aparece como una respuesta necesaria para enfrentar los serios problemas que desde la época de la posguerra se venían agudizando para los países latinoamericanos. A fines de la década del 50, se precipita una verdadera crisis de una modalidad de desarrollo.

En esos años, el deterioro del sector externo; la adversa relación de los términos del intercambio; los problemas de balanza de pagos; la baja tasa de acumulación de capital; la inflación; en suma, el lento crecimiento de las economías latinoamericanas, fueron factores todos que pusieron de manifiesto la necesidad de buscar nuevas modalidades para el crecimiento de la región.

Se pensó que la ampliación de los mercados permitiría superar las restricciónes que limitaban las perspectivas de un proceso de industrialización, basado en la sustitución de importaciones. Se tenía la esperanza de que esa ampliación permitiría dar impulso a un proceso más eficiente, que aprovechara las economías de escala y nos habilitara para progresar en un proceso de industrialización más avanzado y eficiente, en el que pudieran surgir industrias que acusaran un mayor desarrollo tecnológico.

Se tenía la convicción de que ese proceso debía promover el dinamismo de las economías latinoamericanas, aumentar la tasa de inversión; acelerar el desarrollo y resolver el urgente problema de ocupación que afetaba al continente.

El mercado de la ALALC y los mercados nacionales

El Gobierno de Chile ha analizado lo que ha ocurrido en estos 10 años de vigencia del Tratado de Montevideo. Hemos podido comprobar que los objetivos antes señalados no se han cumplido y que la ALALC no ha sido un instrumento de desarrollo del área.

Pero en este momento, el Gobierno de Chile no quiere limitarse a establecer ese hecho. Desea hacer una observación más profunda, ya que después de un severo análisis de las acciones desplegadas, ha llegado a la conclusión de que, aunque se hubieran ido cumpliendo las metas del Tratado, no se habrían alcanzado para nuestro país los efectos previstos, por la orientación que han tenido nuestros esfuerzos y por la falta de una modificación fundamental en su estructura económica.

La integración económica es para Chile un objetivo muy importante. No obstante, el pueblo de Chile y su Gobierno, consideran que este proceso en ningún caso puede suplir la necesidad de realizar en nuestro país reformas muy profundas que constituyen el único medio de superar las distorsiones de un régimen capitalista, que se ha demostrado incapaz de satisfacer las necesidades de las masas chilenas.

Si la integración progresara sin que Chile efectúe las reformas que su pueblo ha decidido emprender, el proceso no se proyectaría a los sectores más postergados de nuestra población.

Los monopolios que controlan el sector fundamental de la actividad económica nacional; una estructura productiva orientada a atender los requerimientos de minorías de altos ingresos, y

no a las necesidades de la mayoría de los chilenos; el derroche del excedente económico en gastos suntuarios; la falta de utilización completa y racional de la mano de obra disponible, así como de la capacidad de producción instalada, la transferencia de riqueza hacia los centros industrializados, son los factores reales que han paralizado el desarrollo y el progreso de Chile y que el esfuerzo de integración, por sí solo, no puede superar.

La estrechez de los mercados que la integración intenta solucionar, para el Gobierno del presidente Allende no es sólo un problema cuantitativo, sino básicamente cualitativo. Uno de los elementos que caracterizan esa estrechez está dado por la estructura productiva del país, asociada a un perfil de distribución del ingreso altamente concentrado.

Se ha tratado de satisfacer la demanda de una minoría de altos ingresos, que ha alcanzado niveles de consumo muy sofisticados y de composición muy diversificada, lo que ha impuesto límites a las posibilidades de un desarrollo industrial amplio y dinámico.

Esta circunstancia obliga al Gobierno de Chile a observar el proceso de integración con gran atención. No queremos que ese proceso sirva para mantener ese esquema concentrado y excluyente y que a través del esfuerzo de integración se oculte y postergue la solución del problema de fondo que nos afecta, cual es la necesidad de incorporar decididamente a las grandes masas de la población al consumo y en forma efectiva a la actividad económica.

Los países latinoamericanos para cumplir sus objetivos nacionales, para afirmar su propia personalidad y poder desempeñar un rol activo en la construcción de una sociedad internacional justa, necesitan realizar un profundo esfuerzo interno, junto con perfeccionar un sistema de colaboración latinoamericano.

Las orientaciones y las formas de ese esfuerzo corresponden a cada uno de nuestros pueblos; el camino que se elija para concretarlo es una decisión soberana que compete sólo a cada país. Pero esas corrientes nacionales deben estar orientadas a consolidar el curso sólido de la cooperación de nuestros pueblos, que tenga como norte el objetivo fundamental de rehacer la nación latinoamericana y hacer posible la Patria Grande que inspiró la patética revolución que Bolívar no pudo concluir.

Nueva política económica de Chile

Para concretar el esfuerzo nacional, el pueblo chileno ha decidido iniciar un proceso de profundos cambios estructurales. No se trata de una decisión política circunstancial, sino la conclusión objetiva de que el sistema económico capitalista de nuestro país no responde a los superiores intereses de Chile y es incapaz de servir a la gran masa de su población.

La acción del Gobierno Chileno está orientada en primer lugar, a recuperar para el país las riquezas básicas que aún se encuentran en poder del capital extranjero. Las empresas que explotan esas riquezas, en vez de canalizar la totalidad de sus excedentes hacia la inversión en nuestro suelo, para vitalizar la economía chilena, han contribuido a fortalecer las economías de los países dueños del capital. Seremos intransigentes para que la riqueza y el esfuerzo de los chilenos sirvan a Chile.

En el lento desarrollo chileno, hay una cuota de responsabilidad propia. La injusta distribución del ingreso y el mantenimiento de consumos suntuarios por sectores minoritarios de la población, han sido causa directa del escaso ahorro nacional y su ineficiente uso. Tal situación exigía una modificación profunda de las estructuras que la originaban. El consumo superfluo obligó también al Estado chileno a acudir al endeudamiento externo, limitando las posibilidades de obtención de nuevos recursos y haciendo por otra parte, cada vez más gravoso para nuestro país el servicio de las obligaciones comprometidas.

Se puede afirmar que el endeudamiento público externo facilitó la postergación de las reformas que exigía una sana política de desarrollo nacional. En este orden de cosas y para cumplir un objetivo de liberación nacional, el Gobierno chileno está comprometido en un urgente y profundo proceso de reformas internas, que entregue al Estado los sectores estratégicos de la economía del país; que regule con sentido nacional la actividad privada; que transforme al pueblo en sujeto activo del poder; que provoque un reordenamiento de las oportunidades sociales y un enorme esfuerzo de ahorro interno y de racionalización en la utilización de los recursos disponibles. Esa es la orientación del esfuerzo interno que se mencionaba antes. Pero la afirmación nacional de Chile, no excluye y por el contrario, se complementa, con un mecanismo de cooperación latinoamericano. La ALALC será un instrumento útil en la medida en que cumpla la función de armonizar nuestros intereses nacionales con el interés común de los pueblos de América Latina y facilite la consolidación de esos dos valores.

Si llevamos nuestras observaciones a ahondar un análisis crítico, afirmamos —como lo señalé antes— que la ALALC no ha logrado ser un instrumento eficiente de realización latinoamericana.

No obstante esa limitación, consideramos que todas las tareas que aquí se cumplan, pueden acercarnos a este objetivo. Si bien el comercio recíproco no puede ser único instrumento que aliente nuestro sistema de cooperación, su incremento —si se satisfacen algunas condiciones que se mencionarán más adelante— es un factor positivo para nuestra convivencia. Por ello Chile tiene el propósito de delinear una política que le permita aprovechar integralmente las concesiones que aquí se han pactado y tiene un positivo interés en buscar fórmulas que tiendan, de manera equitativa, a incrementar nuestro comercio y a hacer cada vez más crecientes las cifras del intercambio entre los países de la ALALC.

Balance del decenio de la ALALC

En este año se ha cumplido el primer decenio de la ALALC. Entre los aspectos positivos que deben destacarse, se encuentra el incremento del comercio regional; hay una útil labor de armonización de algunos instrumentos —especialmente en el campo de la políticia comercial— que facilita el cumplimiento de nuevas metas; los contactos y el conocimiento mutuo han roto la etapa de incomunicación de 150 años, que en estas materias, han caracterizado la vida latinoamericana. Entre los aportes que surgen de la propia ALALC debemos anotar la creación del Grupo Andino. La experiencia que hemos recogido en la Asociación es la que nos ha llevado a experimentar un modelo de integración en el que la programación y la localización industrial, la armonización de políticas fundamentales y el funcionamiento de un organismo técnico con amplia capacidad de proposición son instrumentos que tienen plena realidad.

Pero en este decenio también hemos acumulado experiencias negativas. Algunas preocupan seriamente al Gobierno chileno. El proceso de integración debe ser amplio y ágil, de manera que

junto con la evolución económica se permita el desarrollo político que cada uno de nuestros países desea y necesita emprender.

Precedente negativo:
la decisión sobre Cuba

La colaboración que aquí convenimos no debe limitar las necesidades de evolución política que cada nación tiene y que presiden sus problemas económicos. Desde este punto de vista, el Gobierno chileno estima que fue negativo, en términos de una amplia colaboración latinoamericana, el precedente que se sentó en la ALALC, al no permitir la participación de Cuba en las labores de la Asociación.

A pesar del incremento comercial que se ha notado, la ALALC no ha podido aportar una contribución significativa al proceso de desarrollo de cada una de las Partes Contratantes. Sus logros no han contribuido a dinamizar el crecimiento industrial de todos los países, a promover la especialización productiva de cada país miembro, y a atenuar el estrangulamiento externo que afecta al conjunto. La ALALC no ha sido un instrumento útil que lleve sus beneficios a las masas consumidoras de la región.

En el conjunto de estas experiencias, nos preocupa muy singularmente un proceso que vemos agudizarse y que a nuestro juicio amenaza en términos peligrosos el futuro mismo de la Asociación y el esfuerzo de colaboración intensa que aquí se realiza: se ha perdido el sentido de cooperación para atender las necesidades de todos.

Hemos comprobado que esta acción de comprensión y colaboración ha ido decreciendo en tal intensidad que ya casi no tiene significación alguna. La ALALC, de manera peligrosa, se está transformando en un centro de enfrentamiento. En vez de buscar líneas de acción a través de materias que nos unan pareciera que en la Asociación sólo tiene cabida la consideración de los problemas que nos separan.

La pérdida de ese propósito de colaboración y una orientación exclusivamente mercantil puede conducir a que en la ALALC se consagren, como modelo de nuestras relaciones los fríos principios que regulan el comercio internacional, que han merecido en otros foros el rechazo de todos los países latinoamericanos. Ello debilitaría la expresión que América Latina debe tener frente al mundo y produciría en nuestros pueblos y especialmente en los de los países menos desarrollados del área una frustración irreparable.

Ahora bien, después de la firma del Protocolo de Caracas, la ALALC ha entrado en un período de concentrado análisis. Se ha convenido que muchos compromisos se posterguen y se ha fijado el año 1973 para adoptar decisiones importantes. Pero no se trata de tener una quieta espera sino de iniciar un período de experiencia y de investigación activa precisamente para estar en ese año, en condiciones de adoptar esas decisiones. Para alcanzar este propósito valoramos en su justa medida el Plan de Acción acordado junto con el Protocolo de Caracas.

Tenemos un período de tres años en los que las experiencias que se recojan y los estudios que se realicen, nos permitirán decidir nuestra acción futura.

Empero, sin perjuicio de los planteamientos que en cada caso y según corresponda haga nuestro país, queremos establecer algunas premisas básicas.

Evitar la dominación
de las grandes corporaciones

En primer lugar, el Gobierno de Chile se propone colaborar activa y críticamente en el seno de la ALALC con el objeto de que este instrumento coadyuve a incrementar el entendimiento entre los pueblos latinoamericanos; contribuya a fortalecer la independencia económica y la soberanía nacionales, cree condiciones propicias para el intercambio de mercancías y servicios sobre bases de beneficios mutuos y refuerce el principio de no intervención y libre determinación de los pueblos.

El Gobierno de Chile ve en la ALALC un organismo que puede cumplir un papel en la lucha contra la dependencia económica y muchas veces política de los países latinoamericanos respecto de los países capitalistas desarrollados.

En este orden de ideas, creemos que el proceso de integración debe apoyar los esfuerzos que cada país realiza para recuperar el control de sus riquezas básicas. Los mecanismos de integración deben facilitar la acción concertada de todos los países para contener y regular la acción imperialista que se proyecta a través del ingreso irrestricto de capitales. La integración debe fortalecernos para mejorar nuestra posición negociadora hacia el exterior y promover el cambio de las adversas condiciones que prevalecen en el mercado internacional dominado por los países capitalistas desarrollados.

De otra parte la experiencia recogida hasta ahora nos obliga a preocuparnos de un fenómeno que origina la ampliación del mércado y que en la medida que no lo detengamos a tiempo puede frustrar todo el esfuerzo que realizamos. Es el problema que se crea por el aprovechamiento arbitrario que pueden hacer del mercado ampliado, los capitales encarnados en las corporaciones internacionales que actúan en los campos estratégicos de la economía o asociados con empresas de aparente carácter nacional.

Dada la debilidad de los empresarios nacionales, son las subsidiarias de esas corporaciones, que en ocasiones asumen la forma de empresas mixtas, las que estarían en mejores condiciones para aprovechar las ventajas de la integración.

Es sabido que importantes sectores para el desarrollo latinoamericano están controlados por grandes corporaciones internacionales. Esas entidades, al margen de lo que acuerden los gobiernos o del programa mismo de liberación, toman decisiones sobre distribución de mercados o producción y están en condiciones de adoptar una estrategia global para aprovechar el mercado regional en función de sus intereses sin tener en cuenta las prioridades que preocupan a la región.

El actual ministro de Economía de la Argentina, doctor Aldo Ferrer, sostuvo en un documentado trabajo sobre la materia, que el "peligro se concreta en términos de la pérdida de control de cada comunidad nacional sobre los sectores fundamentales de su economía que pasarían a control de decisión colocados fuera de las fronteras de cada país".

El proceso de integración, que debe ser un factor de liberación de nuestras economías, puede dar así origen a una nueva modalidad de dependencia, más aguda y más negativa, que nuestros países tienen la obligación de prevenir. Este problema puede adquirir caracteres muy serios a través de los acuerdos de complementación que presentan condiciones muy favorables para la actuación irrestricta de esas corporaciones con el consiguiente daño del productor latinoamericano y del interés general de nuestros países.

El Gobierno chileno desea que la ALALC estudie prioritariamente este punto. Consideramos que la armonización de políticas y criterios a este respecto es esencial para eliminar el peligro que significa que el centro de decisiones del sistema productivo queda fuera de la Zona o grandemente influenciado por intereses foráneos.

Integrar producciones de consumo social

Hay otro campo de acción que hemos mencionado antes y que, al enfatizarlo, reiteramos el interés y la esperanza chilena por el proceso de la ALALC. Para que la integración sea realmente una idea fuerza que tenga proyección histórica es indispensable que se abra a una auténtica participación popular.

Concebimos esta acción tanto en relación con los sectores a que debe beneficiar la integración como en función de la participación amplia de los sectores mayoritarios en las decisiones de los órganos de integración.

Hasta ahora se ha pensado que el nervio motor del proceso y por lo tanto beneficiario del mismo ha sido exclusivamente el empresario. Ha sido el sujeto de nuestros esfuerzos.

Sin desdeñar esa acción es indispensable atender los requerimientos del consumidor latinoamericano, que ha estado ausente de nuestras preocupaciones. Para este efecto, sería necesario abocarnos a un estudio muy serio de las posibilidades de buscar la integración de producciones de consumo social que permitan satisfacer eficientemente las necesidades de las grandes masas de nuestras poblaciones.

Deberíamos concebir, por ejemplo, la posibilidad de integrar las actividades orientadas a la construcción habitacional o la química farmacéutica, no sólo desde el punto de vista de las empresas productivas de esos bienes sino en función de poner en marcha la colaboración que aquí pactamos para atender las necesidades de viviendas o la salud de nuestros pueblos.

El fin último del Tratado de Montevideo es el hombre latinoamericano. El es el destinatario de todos nuestros esfuerzos. De ahí que el preámbulo del Tratado consagre como objetivo final el que los países latinoamericanos "puedan acelerar su proceso de desarrollo económico, en forma de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos".

Los instrumentos, las metas y los medios que consigna el Tratado deben conducir a ese fin. La ampliación de los mercados; la zona de libre comercio; la complementación industrial, el mercado común son sólo medios que tienen valor en la medida que conduzcan a ese fin. No tendría sentido realizar los esfuerzos para perfeccionar compromisos que carecieran de efectividad para promover, en todos los países, un mejor nivel de vida del pueblo.

Mayor participación de los trabajadores

La Asociación ha discutido en muchas oportunidades la forma de incorporar a sus tareas a los representantes de las clases trabajadoras. El Gobierno de Chile propugnará vigorosamente esa incorporación en distintos niveles y mecanismos de la Asociación. La Comisión Consultiva de Asuntos Laborales debe transformarse en un auténtico instrumento de representación de los trabajadores y debe desenvolver sus actividades de manera regular. Es indispensable que en las reuniones sectoriales los trabajadores participen de una manera activa y que la Secretaría de la ALALC, a nivel técnico, atienda de manera continua y permanente los problemas y las iniciativas que surjan del campo laboral.

Los trabajadores han estado ausentes de este proceso y sólo en la medida en que se sientan protagonistas del mismo la integración llegará a ser acontecimiento principal de la historia latinoamericana.

Desde otro punto de vista la experiencia recogida nos revela que el proceso de integración de nuestro continente exige un modelo propio adecuado a las necesidades de América Latina. No podemos limitarnos a trasladar los esquemas de integración que han funcionado en otras áreas. Nuestras necesidades de cooperación son más apremiantes. Nuestra realidad diversa.

La experiencia europea ha unido, a través del Mercado Común, a naciones altamente desarrolladas. En todas ellas la revolución industrial había producido sus efectos y, en líneas generales, se trataba de comunidades nacionales que tenían un alto grado de integración interna.

En América Latina no sólo se trata de naciones de diferente grado de desarrollo económico sino que de unidades en las que, junto a sectores modernos que han asimilado los efectos de la revolución industrial, subsisten formas absolutamente arcaicas de producción.

El proceso de industrialización que en mayor o menor grado se inicia en estos países después de 1930, no logró modificar - ni aun en los que más avanzaron - una estructura agraria que en su esencia viene del siglo pasado y una de comercio exterior que también se remonta a los últimos años de ese siglo y que básicamente perduran hasta esta época.

En América Latina la integración debe cumplir una función adicional a la que se le asigne en otras áreas. Necesitamos que sea un factor que estimule la integración interna de cada una de nuestra sociedades y un proceso que nos permita superar el atraso histórico en que hemos vivido.

Las necesidades objetivas de acelerar el desarrollo económico y social del pueblo de Chile han comprometido a su Gobierno en un proceso revolucionario profundo que está orientado a sustituir la estructura capitalista que prevalece hoy día.

Los gobiernos de los países de la ALALC conocen el programa que el pueblo chileno está resuelto a realizar. Las reformas que contempla ese programa afectarán su política económica general y, por tanto, su política de comercio exterior. En este caso al adoptar las medidas pertinentes se tendrá especial preocupación de dar satisfacción a nuestro deseo de intensificar el comercio con los países del área. Más aún, tenemos la convicción de que los instrumentos que pondremos en aplicación deben beneficiar a la ALALC.

Junto a ese propósito tenemos la seguridad de que contaremos con la cooperación de las demás Partes Contratantes para apreciar las orientaciones de esas reformas y crear las condiciones, en el marco de la propia organización, para adecuarla a los cambios que, por imperativo histórico, se habrán de producir.

Como lo he dicho antes el Gobierno del presidente Allende ha querido, en este Décimo Período de Sesiones de las Partes Contratantes, reafirmar su interés por las labores de la Asociación, transmitir sus inquietudes y la decisión del Gobierno de Chile de cooperar con todos sus miembros para perfeccionarla y compartir la responsabilidad de crear en América Latina una sociedad más justa.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior

NOTICIA

El 7 de diciembre último el Presidente de México sometió al Congreso de la Unión una iniciativa de ley para crear el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Las cámaras de Diputados y Senadores discutieron y aprobaron, con algunas adiciones, tal iniciativa, y la Ley respectiva fue publicada en el Diario Oficial *de 31 de diciembre de 1970.*

A continuación se recoge el texto de la exposición de motivos que fundamentó la iniciativa presidencial y el texto de la "Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior".

TEXTOS

EXPOSICION DE MOTIVOS
DE LA INICIATIVA DE LEY

En el ejercicio de la facultad que me concede la fracción I del artículo 71 Constitucional, someto por conducto de ustedes, al Honorable Congreso de la Unión, la presente iniciativa de ley para crear el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

En el mensaje que dirigí a la nación el día 1 del mes en curso, después de rendir la protesta como Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, hice hincapié en la necesidad de ampliar nuestras exportaciones como elemento vital para poder financiar, sin ataduras, la compra de tecnología y de maquinaria que aún no se producen en México, y para compensar, con el fruto de nuestras ventas en el extranjero, la pérdida de divisas que significan la salida de dividendos, el pago de intereses y el costo de los conocimientos que requerimos para seguir progresando.

La creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, responde precisamente a estos propósitos.

Los considerandos del proyecto de ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y los preceptos de la propia ley son asimismo suficientemente explícitos sobre la finalidad y atribuciones de dicho organismo.

En esa virtud ruego a ustedes dar trámite a la presente iniciativa de ley que someto a la soberanía del H. Congreso de la Unión con su correspondiente exposición de motivos.

Considerando:

I. Que la política de desarrollo económico debe basarse en el aprovechamiento racional de los recursos productivos del país,

II. Que la dinámica del desarrollo económico requiere de crecientes magnitudes de divisas para satisfacer la demanda de importación de bienes de inversión, tecnología, materias primas y servicios;

III. Que el conducto más apropiado para allegarse divisas es el comercio de exportación;

IV. Que los ingresos por exportaciones deben incrementarse al ritmo de las exigencias del desarrollo de la economía mexicana;

V. Que es necesario fomentar la oferta mexicana tradicional así como la de productos manufacturados y semimanufacturados y propiciar la creación de nuevos mercados de exportación;

VI. Que acorde con el desarrollo de la oferta exportable se requiere incrementar los servicios relacionados con la distribución y venta;

VII. Que es necesario orientar el gasto que el país realiza por la importación de mercancías y servicios;

VIII. Que la iniciativa privada debe participar conjuntamente con el sector público en las tareas relacionadas con el comercio exterior;

IX. Que es conveniente evitar la dispersión de esfuerzos que pueda haber en el país en materia de comercio exterior, y

X. Que la consecución de los objetivos antes enunciados requiere el establecimiento de un organismo que opere con la flexibilidad y visión de conjunto necesarias para enfrentarse a las dinámicas y compejas condiciones del mercado mundial

TEXTO DE LA LEY

Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.—Presidencia de la República.

Luis Echeverría Alvarez, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que el H. Congreso de la Unión se ha servido dirigirme el siguiente

Decreto:

El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, decreta:

Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior

Capítulo I

ORGANIZACION Y ATRIBUCIONES

Artículo 1o. Se crea un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios, que se denominará "Instituto Mexicano de Comercio Exterior" con el fin de promover el comercio exterior del país, coordinar los esfuerzos tendientes a estimularlo y fungir como órgano asesor en esta materia.

El Instituto se coordinará con la Secretaría de Relaciones Exteriores en las funciones que a ésta competa realizar en el plano internacional.

Artículo 2o. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior tendrá las siguientes atribuciones:

I. Fomentar el comercio exterior del país, en todos sus aspectos;

II. Estudiar y proyectar políticas, planes y programas en materia de comercio exterior, y someterlos a la consideración del Presidente de la República, a través del Secretario de Industria y Comercio;

III. Ser el instrumento de coordinación de las actividades de los sectores público y privado que participan en el comercio exterior. Para este efecto coordinará sus propias actividades con las secretarías y departamentos de Estado, organismos descentralizados y empresas de participación estatal;

IV. Fungir como órgano de consulta en materia de comercio exterior;

V. Estudiar los factores que incidan en el comercio exterior de la nación;

VI. Promover la asociación de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, a fin de estimular y promover el incremento del comercio exterior;

VII. Realizar investigaciones para identificar, cualificar y cuantificar, los productos y servicios nacionales que puedan tener demanda en el exterior;

VIII. Sugerir el establecimiento de industrias y otras actividades que tengan como fin específico la producción de artículos destinados a la exportación;

IX. Realizar una labor permanente de difusión en el mercado internacional de los productos nacionales para crear, extender e intensificar su demanda en las mejores condiciones;

X. Colaborar con la Secretaría de Industria y Comercio en la fijación de las normas de calidad de los productos destinados a la exportación, y en la vigilancia de su debido cumplimiento, de acuerdo con el reglamento y disposiciones que se expidan al efecto;

XI. Informar a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores del país, de las posibilidades que ofrezca el mercado internacional y sobre licitaciones internacionales;

XII. Auxiliar a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional;

XIII. Proporcionar a los exportadores la asesoría técnica que requieran, incluyendo orientaciones en materia de diseño industrial, empaque y embalaje, así como en el registro de patentes y marcas internacionales, etc.

XIV. Emitir las opiniones que le soliciten las diversas dependencias del Ejecutivo federal sobre las siguientes materias:

a] Aranceles,

b] Controles de exportación e importación,

c] Estímulos fiscales,

d] Crédito al comercio exterior y

e] En general sobre todas aquellas cuestiones relacionadas con el comercio exterior.

XV. Orientar y ayudar a los interesados cuando éstos lo soliciten, en los trámites relacionados con el comercio exterior, ante las secretarías de Estado, organismos descentralizados, y empresas de participación estatal;

XVI. Informar a las dependencias o entidades correspondientes respecto de la existencia de excedentes en el mercado interno y sus posibilidades de colocación en el mercado exterior;

XVII. Promover la exportación de artículos artesanales;

XVIII. Impulsar la exportación de productos semimanufacturados y manufacturados;

XIX. Organizar la participación del país en ferias y exposiciones comerciales que se realicen en otras naciones;

XX. Organizar y dirigir en el exterior, temporal o permanentemente, ferias y exposiciones comerciales de productos nacionales, así como establecer o autorizar centros de exhibición de artículos exportables;

XXI. Organizar y participar en misiones comerciales ante otros países;

XXII. Promover la visita de misiones comerciales extranjeras, auxiliarlas en la programación de sus actividades y atenderlas durante su estancia en el país;

XXIII. Establecer representaciones en el exterior, en los casos en que esta medida se justifique;

XXIV. Coordinarse con las representaciones de secretarías y departamentos de Estado, organismos descentralizados, y empresas de participación estatal, en otros países, respecto de asuntos relacionados con el comercio exterior;

XXV. Solicitar la colaboración de las secretarías o departamentos de Estado, organismos descentralizados y empresas de participación estatal, que tengan representaciones en otros países, cuando el Instituto Mexicano de Comercio Exterior no tenga delegaciones en ellos;

XXVI. Tener representantes, cuando esto sea posible y conveniente, en organismos internacionales de comercio exterior, los que deberán ser debidamente acreditados por la Secretaría de Relaciones Exteriores;

XXVII. Opinar, a solicitud que le formule la Secretaría de Relaciones Exteriores, sobre tratados que el país proyecte celebrar con otras naciones, en materia de comercio exterior;

XXVIII. Proponer a la Secretaría de Relaciones Exteriores la celebración de tratados comerciales con otros países;

XXIX. Examinar las políticas adoptadas por otras naciones que afecten el comercio exterior de México, y proponer a las secretarías y departamentos de Estado correspondientes las soluciones que se consideren pertinentes;

XXX. Mantener un servicio de difusión relacionado con el comercio exterior;

XXXI. Propiciar el establecimiento de centros de capacitación en materia de comercio exterior;

XXXII. Organizar seminarios, simposios y conferencias relacionadas con el comercio exterior;

XXXIII. Promover ante las autoridades competentes la formulación de iniciativas de leyes, y la expedición de reglamentos, o bien la reforma de ellos, cuando sea conveniente para el comercio exterior;

XXXIV. Sugerir a las autoridades competentes la inclusión o exclusión de los productos que deban quedar sujetos al cobro de tasas por concepto de intercambio compensado, o para modificar éstos en los casos procedentes;

XXXV. Cuidar el prestigio del comercio exterior del país, coordinándose para este efecto con las secretarías y departamentos de Estado, organismos descentralizados y empresas de participación estatal;

XXXVI. Estudiar y resolver las solicitudes de importación o compra en el país de productos de procedencia extranjera que formulen las secretarías y departamentos de Estado, organismos descentralizados y empresas de participación estatal;

XXXVII. Cuando se le solicite actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana;

XXXVIII. Mantenerse informado de la política que observen otros países en materia de transporte de mercancías;

XXXIX. Llevar un registro de los fletes marítimos, nacionales y extranjeros; de los volúmenes de mercancías transportadas al exterior; y proponer una política de coordinación en esta materia a efecto de coadyuvar el desarrollo de la marina mercante del país;

XL. Formular y mantener actualizado el Registro Nacional de Importadores y Exportadores;

XLI. Expedir su Reglamento Interior;

XLII. Las demás que le confieran esta ley, otras y sus reglamentos respectivos.

Artículo 3o. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior tendrá los siguientes órganos:

I. El Consejo de Administración.

II. La Comisión Ejecutiva; y

III. La Dirección General.

Artículo 4o. El patrimonio del Instituto Mexicano de Comercio Exterior se integrará con:

I. Los bienes que el Gobierno federal le aporte;

II. Los bienes que adquiera por cualquier título;

III. Los ingresos que perciba por los servicios que proporcione;

IV. Los ingresos que integren el Fondo para la Promoción de las Exportaciones Mexicanas;

V. Los subsidios que le otorgue la Federación;

VI. Las asignaciones que le fije el Gobierno federal;

VII. Las aportaciones voluntarias que reciba de las asociaciones de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.

Capítulo II

CONSEJO DE ADMINISTRACION

Artículo 5o. El Consejo de Administración estará integrado por un representante de cada una de las siguientes secretarías de Estado: Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Agricultura y Ganadería, Comunicaciones y Transportes, Marina y Patrimonio Nacional; y por un representante de cada una de las siguientes instituciones: Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco de México, Confederación de Cámaras Industriales, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Cámara Nacional de la Industria de Transformación, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

Artículo 6o. El Consejo de Administración tendrá un Presidente y un Vicepresidente. El primero será el titular de la Secretaría de Industria y Comercio, y el segundo el de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Artículo 7o. Las secretarías de Estado e instituciones a que se refiere el artículo 6o. de esta ley, estarán representadas por su titular y designarán un suplente por cada uno de los integrantes del Consejo de Administración del Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Tratándose de secretarías, los suplentes serán los subsecretarios; y en el caso de instituciones, quienes ocupen el cargo inmediato inferior al del titular.

Artículo 8o. El Consejo de Administración tendrá las siguientes atribuciones:

I. Disponer y proveer todo lo necesario para el cumplimiento de las atribuciones a que se refiere el artículo 2o.;

II. Revisar los proyectos de políticas, planes y programas en materia de comercio exterior que deban someterse al Presidente de la República;

III. Estudiar, y en su caso aprobar, el programa de administración del Instituto;

IV. Estudiar, y en su caso aprobar, los presupuestos de ingresos y egresos;

V. Vigilar el ejercicio de los presupuestos a que se refiere la fracción anterior;

VI. Examinar, y en su caso aprobar, el balance anual y los informes financieros del organismo debidamente auditados;

VII. Revisar, y en su caso aprobar, los proyectos de tarifas para el cobro de los servicios que preste el Instituto;

VIII. Designar o remover al Director General, subdirectores, gerentes, y a los representantes del organismo en el exterior;

IX. Expedir el Reglamento Interior que rija el funcionamiento del Instituto;

X. Las demás que le señalen las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas.

Artículo 9o. El Consejo de Administración celebrará sesiones por lo menos una vez cada mes. Para que se considere legalmente instalada una sesión se requiere la presencia de la mayoría de los miembros y del Presidente o del Vicepresidente.

Artículo 10o. El Presidente del Consejo de Administración designará un Secretario que se encargará del trámite de los acuerdos, y de levantar las actas de las sesiones del Consejo y de sus comisiones.

Capítulo III

COMISION EJECUTIVA

Artículo 11o. La Comisión Ejecutiva será el órgano encargado de vigilar el cumplimiento y ejecución de los acuerdos del Consejo de Administración. La mencionada Comisión estará integrada por los secretarios de Relaciones Exteriores, Industria y Comercio, Hacienda y Crédito Público y Agricultura y Ganadería o por los representantes que los mismos designen.

Capítulo IV

DIRECCION GENERAL

Artículo 12o. Estará a cargo de un Director General, quien será nombrado y removido por el Consejo de Administración.

Artículo 13o. El Director General tendrá las siguientes atribuciones:

I. Estudiar y proyectar planes y programas en materia de comercio exterior, y someterlos al Consejo de Administración;

II. Aplicar los planes y programas a que se refiere la fracción anterior y que hubieran sido aprobados por el Consejo de Administración y en su caso, por el Presidente de la República en la esfera de competencia del Instituto.

III. Ejecutar el programa de Administración que apruebe el Consejo y dirigir las actividades administrativas y técnicas del Instituto;

IV. Formular los proyectos de presupuestos de ingresos y egresos correspondientes, y someterlos al Consejo de Administración;

V. Ejercer los presupuestos anuales de ingresos y egresos;

VI. Nombrar al personal técnico y administrativo que sea necesario, salvo las designaciones que corresponda hacer al Consejo de Administración;

VII. Rendir mensualmente al Consejo de Administración un informe de las actividades del Instituto correspondientes al mes anterior, y anualmente uno de carácter general que se acompañará de un balance y de los demás estados financieros que procedan debidamente auditados;

VIII. Concurrir a las sesiones del Consejo y cumplir sus disposiciones y acuerdos;

IX. Celebrar todos los actos de dominio y de administración necesarios para el funcionamiento del organismo ajustándose a los lineamientos que al respecto le fije el Consejo de Administración y cumpliendo los requisitos que establecen las leyes en vigor;

X. Representar al Instituto como mandatario general para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las que requieran cláusula especial conforme a la ley, pudiendo, parcialmente, sustituir o delegar este mandato en uno o más apoderados;

XI. Las que expresamente le encomiende el Consejo de Administración; y

XII. Las demás que le señalen las leyes, reglamentos y disposiciones administrativas.

Artículo 14o. El personal del Instituto Mexicano de Comercio Exterior quedará sujeto a la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, Reglamentaria del Apartado B), del artículo 123 de la Constitución.

Artículo 15o. Las dependencias del Ejecutivo federal proporcionarán al Instituto los informes y datos necesarios para el ejercicio de sus atribuciones.

Artículo 16o. Para integrar su personal técnico, el organismo deberá mantener relaciones con las universidades o centros de educación superior, a efecto de que éstos le propongan egresados que se hubieran especializado en materia de comercio exterior.

Artículo 17o. Las personas físicas o morales que realicen habitualmente operaciones de comercio exterior, están obligadas a presentar en el Registro Nacional de Exportadores e Importadores del Instituto, una solicitud para obtener su inscripción y cédula correspondiente.

Artículo 18o. El domicilio del Instituto Mexicano de Comercio Exterior será el Distrito Federal, y los Tribunales Federales serán competentes para conocer y resolver todas las controversias en que sea parte.

TRANSITORIOS

Artículo primero. La presente ley entrará en vigor sesenta días después de su publicación en el *Diario Oficial* de la Federación.

Artículo segundo. Se derogan las disposiciones legales o reglamentarias que en cualquier forma se opongan a las de la presente Ley.

Artículo tercero. Entretanto no se publique el reglamento del Registro Nacional de Exportadores e Importadores, continuarán aplicándose las disposiciones respectivas de la ley de treinta y uno de diciembre de mil novecientos cincuenta y seis que creó la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.

Artículo cuarto. Las secretarías de Hacienda y Crédito Público, Industria y Comercio, del Patrimonio Nacional, de Relaciones Exteriores, así como el Banco de México, y el Banco Nacional de Comercio Exterior, tomarán conjuntamente las medidas necesarias para que el Instituto Mexicano de Comercio Exterior se constituya dentro del plazo que señala el Artículo Primero transitorio de esta ley, y para que, dentro del mismo término, se le haga entrega formal e inventariada de los bienes muebles e inmuebles que inicialmente constituyan su patrimonio.

Artículo quinto. El Instituto asumirá las funciones atribuidas a las siguientes entidades:

Consejo Nacional de Comercio Exterior; Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior; Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior; Comité de Importaciones del Sector Público; Comisión Nacional de Fletes Marítimos; Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México y Departamento de Intercambio Compensado del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

En tanto no se expidan las reglamentaciones relativas al ejercicio de estas funciones, quedan vigentes las disposiciones que regulan el funcionamiento de las entidades mencionadas en el párrafo anterior en cuanto no se opongan a las disposiciones de esta Ley.

Artículo sexto. Como consecuencia de lo dispuesto en el artículo anterior, las entidades a que el mismo se refiere, pasarán a formar parte del Instituto.

México, D. F., a 29 de diciembre de 1970.—*José Rivas Guzmán,* D. P.—*José Rivera Pérez Campos,* S. P.—*Cuauhtémoc Santa Ana,* D. S.—*Carlos Pérez Cámara,* S. S.—Rúbricas.

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la ciudad de México, Distrito Federal, a los veintinueve días del mes de diciembre de mil novecientos setenta.—*Luis Echeverría Alvarez.*—Rúbrica.—El secretario de Hacienda y Crédito Público, *Hugo B. Margáin.*—Rúbrica.—El secretario de Relaciones Exteriores, *Emilio O. Rabasa.*—Rúbrica.—El secretario de Industria y Comercio, *Carlos Torres Manzo.*—Rúbrica.—El secretario de Agricultura y Ganadería, *Manuel Bernardo Aguirre.*—Rúbrica.—El secretario de Marina, *Luis M. Bravo Carrera.*—Rúbrica.—El secretario de Comunicaciones y Transportes, *Eugenio Méndez Docurro.*—Rúbrica.—El secretario del Patrimonio Nacional, *Horacio Flores de la Peña.*—Rúbrica.—El secretario de Gobernación, *Mario Moya Palencia.*—Rúbrica.

Sección Nacional

SITUACION ECONOMICA GENERAL

Presiones inflacionarias: manifestaciones y reacciones

A juzgar por todos los indicadores disponibles, México atraviesa por una fase de agudización de las presiones inflacionarias que se manifiesta desde los últimos meses de 1970. La prensa ha recogido noticias de un alza generalizada de precios, que parece afectar no sólo a los bienes de consumo sino también a buen número de materias primas y bienes intermedios. Algunas de las alzas se originaron en medidas oficiales, como las de reestructuración de la industria azucarera (ver nota por separado en esta misma "Sección Nacional") o de elevación de los impuestos al tabaco, a los refrescos embotellados y a los artículos de lujo, pero la mayoría parece haber obedecido, más bien, a una combinación de factores especulativos, presión estacional de demanda y elevación de costos de producción. De cualquier forma, el alza generalizada de precios está sin duda afectando a los sectores de menores ingresos y ha suscitado diversas reacciones en los medios obreros y en la opinión pública que coinciden en la necesidad de contar con mecanismos más efectivos de control de precios, sobre todo en el caso de los bienes de consumo popular, que impidan que ciertas alzas autorizadas se conviertan en alzas generalizadas, como la que actualmente se padece. Adicionalmente, se señaló la necesidad de contar con indicadores fieles y oportunos del movimiento de los precios, que permitan orientar adecuadamente las medidas encaminadas a evitar las alzas.

Ante esta situación, la Secretaría de Industria y Comercio anunció un doble juego de medidas: por una parte, reforzar la vigilancia de los precios de los artículos sujetos a control y aplicar con todo rigor las sanciones previstas para los casos de alzas no autorizadas, examinando inclusive la conveniencia de ampliar

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones recogidas en cada número corresponden a acontecimientos acaecidos hasta el día último del mes precedente.*

el rango de artículos sometidos a control, y, por otra, iniciar diversas acciones encaminadas a racionalizar el gasto de las familias mexicanas y a ampliar y diversificar la oferta de bienes de consumo a precios bajos. Con base en estas medidas y con la próxima desaparición de la presión estacional de demanda, se dijo, es de esperarse que a partir del próximo febrero empiece a ceder la presión alcista.

FINANZAS PUBLICAS

Gasto público y prioridades económicas para 1971

Lineamientos de la formulación presupuestal

Un día antes de enviar a la Cámara de Diputados el proyecto de presupuesto de egresos de la Federación para 1971, que incluye tanto el gasto directo del Gobierno federal como el de los organismos y empresas paraestatales sujetos a control presupuestal, el Secretario de Hacienda y Crédito Público dio a conocer los principales lineamientos que, por instrucciones presidenciales, habían normado la elaboración de ese proyecto. Es ésta, quizá, la primera instancia en que tales criterios de formulación presupuestal se dan a conocer y se discuten ampliamente. De acuerdo con la exposición del Secretario de Hacienda, esos lineamientos son los siguientes:

"1º Que los aumentos que se propongan estén respaldados siempre por el incremento en los ingresos que sean seguramente previsibles y que deriven de la expansión de la actividad económica del país.

"2º Que los créditos que se obtengan no rebasen la capacidad previsible de pago; y que esos recursos sean destinados a financiar gastos de capital tratando de que su recuperación sea rápida.

"3º Que el gasto total se financie con recursos internos y sólo en parte, complementariamente, con fondos del exterior.

"4º Que se incluyan las medidas necesarias para que la política fiscal y la inversión pública tengan fuerza suficiente para dirigir el crecimiento de la economía y que el gasto que se proponga a la consideración de la H. Cámara de Diputados tienda a un desarrollo económico equilibrado para una mejor distribución del ingreso, evite el alza injustificada de los precios y coadyuve para mantener las políticas monetarias y de intercambio con el exterior.

"5º Que se ponga especial atención en evitar presiones inflacionarias porque llevan al desperdicio de recursos y deterioran la economía de sectores de escasos ingresos.

"6º Que se ponga especial interés en el apoyo económico a las labores agropecuarias, a las obras hidráulicas, al crédito y al extensionismo agrícola, a los caminos y la electrificación rurales.

"7º Que se apoye sustancialmente el gasto para la educación, en todos sus niveles.

"8º Que la seguridad social y la producción de energéticos sean impulsadas.

"9º Que la planeación del esfuerzo público conjunto sea perfeccionada.

"10º Que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público vigile en la forma más estricta la ejecución del presupuesto de egresos, ejercitando las amplias facultades que legalmente tiene, a fin de que toda erogación esté debidamente justificada con apego a la ley y que rechace las erogaciones que sean lesivas a los intereses del erario nacional.

"11º Que la propia Secretaría adopte las medidas que estime necesarias para lograr economías en los gastos públicos y en la realización honesta de los mismos.

"12º Que con apoyo en el artículo 126 de la Constitución se reitere a los señores secretarios, jefes de departamento de Estado, procuradores, directores, administradores y gerentes de organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal, que no podrán, y será causa de responsabilidad personal suya, contraer compromisos fuera de las limitaciones de los presupuestos aprobados para las dependencias y entidades a su cargo y que no podrán acordar erogaciones en forma que impida la atención de los servicios públicos durante todo el ejercicio fiscal."

En los diversos comentarios dados a conocer a este respecto, se subrayó la congruencia entre estos lineamientos y las diversas medidas de política económica que, en muy variados terrenos, ha adoptado la nueva administración. Se destacaron también la prioridad asignada a contar con una mayor capacidad de financiamiento interno del gasto público y una consecuente menor dependencia de los recursos ajenos, tanto externos como internos; la importancia asignada a combatir las presiones inflacionarias, y, finalmente, la ostensible orientación redistributiva del gasto.

Volumen y distribución del gasto público

El presupuesto de egresos de la Federación para 1971 se eleva a un total de 79 656 millones de pesos, del cual 30 763 millones corresponden a los egresos del Gobierno federal y los restantes 48 893 millones a las erogaciones de los organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal. Estas cifras reflejan un aumento de 10.3% sobre las presupuestadas para 1970. En términos tanto relativos como absolutos, es mayor el aumento que se prevé para los gastos del subsector paraestatal (10.9%) que el previsto para el gasto directo del Gobierno federal (9.3%). Al plantear estos volúmenes de gasto, se advirtió que "los aumentos que se proponen están respaldados por el incremento en los ingresos que se espera obtener", y que, como tradicionalmente ocurre, "el gasto propuesto se elevará con el producto de los créditos que se ejercerán durante el próximo año [1971], los que se aplicarán exclusivamente a financiar gastos de capital y, en lo posible, de rápida recuperación".

Si se tiene en cuenta que en 1969 los egresos efectivos del sector público federal se situaron en 98 001 millones de pesos, rebasando en 37.4% a los inicialmente presupuestados para ese año, así como el incremento normal del gasto público en los ejercicios siguientes y las erogaciones que en 1971 supondrá la operación de algunos nuevos organismos del sector público, puede preverse que el gasto público total se elevará hasta alrededor de 115 000 millones de pesos, de los cuales 55 000 corresponderían al Gobierno federal y los restantes 60 000 al subsector paraestatal.

Al comparar la distribución del gasto público total en los presupuestos de 1970 y 1971 (cuadro 1) no se advierten diferencias significativas en los criterios y prioridades para la asignación de los recursos. De los nueve rubros que integran la clasificación funcional del gasto público, los 3 que mayores recursos reciben en 1971 (fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial, 21 751 millones, 27.3%; bienestar y se-

guridad social, 13 732 millones, 17.2%, y comunicaciones y transportes 12 267 millones, 15 4%) son los mismos que tuvieron las mayores asignaciones en el presupuesto para 1970. Por otra parte, siete de los nueve rubros de la clasificación funcional vieron aumentada su asignación respecto de la presupuestada para 1970 y sólo 2 (ejército, armada y servicios militares, y administración general) la vieron disminuida. Finalmente, los mismos 3 rubros que reciben las mayores asignaciones en 1971 son los que registran mayores aumentos respecto de lo presupuestado en 1970.

CUADRO 1

Presupuesto de Egresos de la Federación. Gasto total del sector público federal para 1970 y 1971: clasificación funcional (Millones de pesos)

	1970	*1971*
Comunicaciones y transportes	11 033	12 267
Carreteras	1 506	1 828
Ferrocarriles	6 525	7 073
Obras marítimas	291	313
Aeropuertos	1 436	1 677
Correos	516	549
Telégrafos	294	323
Telecomunicaciones	279	322
Servicios generales	186	180
Fomento y conservación de recursos naturales renovables	6 598	7 198
Fomento agrícola	3 759	4 110
Fomento ganadero	95	89
Fomento avícola	16	12
Fomento forestal	44	47
Riego	2 182	2 428
Colonización y reparto agrario	114	113
Otros conceptos	388	399
Fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial	20 007	21 751
Apoyo a empresas comerciales	3	2
Apoyo a empresas industriales	15	15
Promoción y reglamentación del comercio e industria	350	361
Energía eléctrica	7 682	8 487
Turismo	99	100
Otros gastos de fomento	11 858	12 785
Servicios educativos y culturales	7 276	7 852
Educación preescolar	146	154
Enseñanza primaria	3 250	3 481
Segunda enseñanza	1 270	1 528
Enseñanza normal	172	154
Universidades, escuelas e instituciones de enseñanza técnica, profesional y cultural	1 214	1 258
Otras enseñanzas	58	57
Servicios de bibliotecas, hemerotecas y museos	64	66
Construcciones y conservaciones escolares	750	831
Otros servicios	352	323
Salubridad, servicios asistenciales y hospitalarios	4 192	4 465
Salubridad, asistencia médica y servicios hospitalarios	857	1 017
Construcciones hospitalarias	133	143
Maternidades y asistencia infantil	67	69
Asistencia social	2 930	3 026
Diversos servicios complementarios	205	205
Bienestar y seguridad social	11 739	13 732
Servicios médicos a empleados públicos	1 041	1 342
Otros servicios a empleados públicos	1 578	1 876
Pensiones y jubilaciones	1 244	1 348
Contribución estatal al seguro social	860	990
Ayudas a núcleos indígenas	54	41
Otros gastos sociales	6 962	8 134
Ejército, armada y servicios militares	2 723	2 719
Haberes y otras remuneraciones	1 440	1 450
Servicios médicos y hospitalarios	157	158
Servicios educativos y sociales	215	224
Pensiones y jubilaciones	329	331
Gastos de mantenimiento de las fuerzas armadas	351	352
Adquisiciones y elaboración de equipo bélico	187	165
Construcciones e instalaciones militares	17	12
Otras erogaciones	27	26
Administración general	1 758	1 722
Poder Legislativo	78	78
Dirección ejecutiva	73	73
Administración de justicia	191	192
Administración fiscal	779	794
Relaciones exteriores	177	185
Ayuda a estados y territorios	34	35
Otros servicios gubernamentales	426	364
Egresos ordinarios	*65 326*	*71 706*
Deuda pública	6 903	7 950
Deuda pública interior	4 480	4 758
Deuda pública exterior	2 414	3 184
Deuda pública flotante	9	9
Egresos totales	*72 229*	*79 656*

Nota: Los totales y subtotales pueden no corresponder a causa del redondeo.

Desde el punto de vista territorial, se advierte que el 72.2% del gasto público total se aplicará en el interior del país y el restante 27.8% en el Distrito Federal. Estos coeficientes deben compararse con los correspondientes al ingreso, de acuerdo con la estimación respectiva[1] que revelan que el 53.2% procede del interior de la República y el 46.8% del Distrito Federal. De esta suerte, algo más de las dos quintas partes de los ingresos generados en el Distrito Federal se gastarán en el interior de la República.

Se prevé que el gasto corriente del sector público se elevará en 1971 a 59 411 millones de pesos de los cuales 19 744 millones corresponden al Gobierno federal y 39 667 al sector paraestatal. Comparando estas cifras con las estimaciones de ingresos corrientes, se encuentra un superávit en cuenta corriente de 16 890 millones, de los cuales 10 369 corresponden al Gobierno federal y 6 521 al sector paraestatal. Además, se prevé un gasto de capital por 15 042 millones de pesos, de los cuales 11 354 millones corresponden a la inversión fija y 3 688 millones a la inversión financiera.

La clasificación administrativa del gasto directo del Gobierno federal, dividida en 25 ramos, revela que, en relación a 1970, se presupuestaron aumentos para 17 de ellos; disminuciones para otros 6, mientras que los 2 restantes se mantuvieron al mismo nivel presupuestado en 1970 (cuadro 2). Como es tradicional, son de preverse gastos efectivos mayores en la mayoría de los ramos, pues muchas de las asignaciones presupuestales para 1971 quedan muy por debajo de las erogaciones realmente efectuadas en 1969, especialmente en los casos de Hacienda y Crédito Público, Obras Públi-

[1] Véase, en este mismo número de *Comercio Exterior*, la nota "Los ingresos del sector público y la política de finanzas públicas para 1971".

CUADRO 2

Egresos efectivos (1969) y presupuesto de egresos (1970 y 1971) de Gobierno federal y del sector paraestatal (Millones de pesos)

Ramo	*1969*	*1970*	*1971*
Total	*98 001*	*72 229*	*79 656*
Legislativo	97	86	86
Presidencia de la República	280	36	35
Secretaría de la Presidencia	a	43	44
Judicial	96	109	117
Gobernación	123	165	136
Relaciones Exteriores	260	288	297
Hacienda y Crédito Público	2 211	836	865
Defensa Nacional	1 672	1 798	1 806
Agricultura y Ganadería	454	593	601
Comunicaciones y Transportes	1 367	1 620	1 772
Industria y Comercio	151	237	195
Educación Pública	7 073	7 947	8 566
Salubridad y Asistencia	1 420	1 477	1 605
Marina	722	823	850
Trabajo y Previsión Social	65	71	75
Asuntos Agrarios y Colonización	137	126	124
Recursos Hidráulicos	1 912	2 420	2 725
Procuraduría General de la República	62	71	66
Patrimonio Nacional	307	335	341
Industria Militar	162	133	117
Obras Públicas	2 244	1 801	2 206
Turismo	90	93	93
Inversiones	6 001	2 216	2 465
Erogaciones adicionales	12 747	3 006	3 381
Deuda pública	10 153	1 804	2 194
Egresos del Gobierno Federal	49 816	28 133	30 763
Erogaciones de los organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal	48 185	44 095	48 893

Nota: Los totales pueden no corresponder a causa del redondeo.
a Incluido en el rubro "Presidencia de la República".

cas, Erogaciones adicionales y Deuda pública.

Los gastos de los organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal (11 organismos y 5 empresas sujetos a control presupuestal, cuadro 3), reflejan un aumento, ya señalado, de 10.9% sobre los presupuestados para 1970. La mayor parte de este aumento se financiará con los ingresos propios de los organismos y empresas, pero se prevé que las aportaciones y subsidios del Gobierno federal aumentarán en 686 millones de pesos, respecto de las previstas para 1970, para alcanzar un total de 6 512 millones. Este aumento de los subsidios y aportaciones del Gobierno federal beneficiará principalmente a la Comisión Federal de Electricidad (266.3 millones), a las empresas ferroviarias (182.6 millones) y a las entidades de seguridad social (200 millones). De los 16 organismos y empresas sujetos a control presupuestal, 14 reciben en 1971 una asignación mayor que la presupuestada en 1970; uno (Instituto Nacional de la Vivienda) una menor y otro más (Productos Forestales Mexicanos) recibe la misma asignación.

CUADRO 3

Presupuesto de Egresos de la Federación Gasto de los organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal, 1970-1971 (Millones de pesos)

Entidad	*1970*	*1971*
Petróleos Mexicanos	14 102	15 409
Comisión Federal de Electricidad	6 528	7 439
Ferrocarriles Nacionales de México	4 927	5 278
Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos	463	587
Instituto Nacional de la Vivienda	110	89
Lotería Nacional para la Asistencia Pública	2 573	2 665
Instituto Mexicano del Seguro Social	8 140	9 279
Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado	3 713	4 380
Compañía Nacional de Subsistencias Populares	3 592	3 983
Aeropuertos y Servicios Auxiliares	188	241
Productos Forestales Mexicanos	10	10
Compañía de Luz y Fuerza del Centro	2 991	3 272
Ferrocarril del Pacífico	918	974
Ferrocarril de Chihuahua al Pacífico	251	258
Ferrocarriles Unidos del Sureste	207	236
Aeronaves de México	1 209	1 306
Total	*49 922*	*55 406*

Nota: Los totales pueden no corresponder a causa del redondeo.

Debate parlamentario

Al estudiar el proyecto de presupuesto, la Comisión de Presupuestos y Cuenta de la Cámara de Diputados, encontró que "por su estructura y magnitud, el gasto gubernamental proyectado continuará desempeñando un papel dinámico en la promoción del desarrollo nacional". Con base en el dictamen emitido por esa Comisión, la Cámara de Diputados aprobó el presupuesto en los términos de la propuesta. Aunque el documento fue aprobado por unanimidad en lo general, los representantes del Partido Acción Nacional objetaron el artículo 3º del presupuesto, que establece la forma de aplicación de los ingresos extraordinarios que se perciban a lo largo del ejercicio. Sin embargo, esta moción fue derrotada por votación mayoritaria.

Los ingresos del sector público federal y la política de finanzas públicas para 1971

Una estimación conservadora del ingreso federal

El proyecto de Ley de Ingresos de la Federación, que tradicionalmente se da a conocer a mediados de diciembre de cada año y que es discutido y aprobado por el Congreso de la Unión en los últimos días del mismo mes, también tradicionalmente presenta una estimación conservadora de los ingresos que percibirá el sector público federal en el ejercicio siguiente. Por ejemplo, en 1969 se estimaron ingresos por 66 096 millones de pesos —31 980 millones del Gobierno federal y 34 116 millones del subsector paraestatal— y en realidad se percibieron 97 509 millones —54 401 millones del Gobierno federal y 43 108 millones del subsector paraestatal—, es decir, los ingresos reales superaron en 47.5% a los estimados en la Ley de Ingresos respectiva. De las 23 categorías de ingresos mencionadas por la Ley, sólo tres, de muy escasa importancia cuantitativa, registra-

ron ingresos efectivos menores de los previstos inicialmente.[1]

En la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio de 1971 se mantiene esta tradición de la estimación conservadora, previéndose un ingreso total de 79 656 millones de pesos, de los cuales 38 250 millones corresponden al Gobierno federal y los restantes 41 406 millones al subsector paraestatal. Habida cuenta de los niveles de ingresos efectivos registrados en 1969 (último año para el que se dispone de esta información) y de las reformas fiscales previstas para 1971,[2] no sería remoto que en 1971 el ingreso del sector público federal se situase en alrededor de 110 000 millones de pesos, de los que 50 000 corresponderían al Gobierno federal y 60 000 a los organismos y empresas del Estado. (Cuadro 1.)

CUADRO 1

Estimación de los ingresos del sector público federal para 1971
(Millones de pesos)

I. Impuesto sobre la renta	14 228
II. Impuestos relacionados con la explotación de recursos naturales	421
III. Impuestos a las industrias y sobre la producción y comercio, a la tenencia o uso de bienes y servicios industriales	3 926
IV. Impuestos sobre ingresos mercantiles	3 678
V. Impuestos del timbre	535
VI. Impuestos sobre migración	15
VII. Impuestos sobre primas pagadas a Instituciones de seguros	100
VIII. Impuestos para campañas sanitarias, prevención y erradicación de plagas	**
IX. Impuestos sobre la importación	3 306
X. Impuestos sobre la exportación	391
XI. Impuestos sobre loterías, rifas, sorteos y juegos permitidos	245
XII. Herencias y legados de acuerdo con las leyes federales sobre la materia	1
XIII. Impuestos sobre las erogaciones por remuneración al trabajo personal prestado bajo la dirección y dependencia de un patrón	588
XIV. Impuestos no comprendidos en las fracciones precedentes, causados en ejercicios fiscales anteriores, pendientes de liquidación o de pago	2
XV. Cuotas para el seguro social a cargo de patrones y trabajadores	7 487
XVI. Derechos por la prestación de servicios públicos	872
XVII. Productos	1 024
XVIII. Aprovechamientos	781
XIX. Ingresos derivados de ventas de bienes y valores	30
XX. Recuperaciones de capital	20
XXI. Ingresos derivados de financiamientos	600
XXII. Otros ingresos	41 406
a] De organismos descentralizados	35 787
b] De empresas de participación estatal	5 619
Suma	*79 656*

Respecto de los ingresos estimados para 1970, la estimación para 1971 representa un incremento de 10.3%, similar al que se espera observe la actividad económica general, medida a precios corrientes. Comparado con la estimación para 1970,[3] en 1971 se prevén incrementos importantes en la recaudación del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre ingresos mercantiles, de 9.9 y 14 por ciento, respectivamente, quizá en función de las reformas introducidas a estos gravámenes; en función del rápido incremento de las importaciones, se estima que los ingresos por impuestos a la importación se elevarán en 8.6%, y, seguramente en función de la política de estímulo a la exportación, se prevé que los ingresos por impuestos a la exportación habrán de reducirse en 13.1% respecto del nivel previsto para 1970.

Lineamientos de la política de finanzas públicas

En la exposición de motivos de la iniciativa de Ley de Ingresos de la Federación para 1971 se presenta, como es tradicional, una visión de conjunto de la situación económica del país, cuyos aspectos más relevantes pueden resumirse como sigue: Los recursos fiscales han aumentado ininterrumpidamente en los últimos años, como resultado de un desarrollo económico constante y sostenido. Sin embargo, persisten "ciertos desajustes importantes... que constituyen, cada vez en mayor medida, serios obstáculos para que continúe la marcha ascendente de la economía". Entre estos desajustes destacan la desigualdad en la distribución del ingreso; los niveles de desocupación y subocupación prevalecientes; los bajos niveles de productividad que existen en numerosos sectores económicos, y las presiones deficitarias de balanza de pagos, resultado de "la inflexibilidad del crecimiento de las importaciones, a que da lugar los requerimientos de bienes de producción que plantea el propio desarrollo", la inestabilidad de las exportaciones y la disminución del crecimiento del saldo positivo del turismo.

Esta situación —se agrega— plantea el imperativo de reforzar la acción gubernamental, con, entre otros, los siguientes objetivos: aumentar los niveles de producción de las actividades primarias; revisar la política de protección a la industria, para conseguir que el sector industrial provea las divisas necesarias al país; aceptar la necesidad de "recurrir al financiamiento externo, cuando menos en cierta medida, para satisfacer las necesidades de importación", habida cuenta del comportamiento de los renglones de ingreso corriente, y adoptar las medidas pertinentes respecto del turismo, para evitar que se reduzca significativamente el saldo positivo que tradicionalmente registra esta cuenta.

Más concretamente, en materia de los lineamientos de la política de finanzas públicas se señala que, en los últimos años, "el gasto público se mantuvo a un nivel que aseguró que el volumen de la demanda global estuviera de acuerdo con las posibilidades de la oferta. Para financiar el déficit público, se captaron los recursos internos, generados por la rápida expansión del sistema bancario y se acudió al crédito externo aprovechando la capacidad de endeudamiento del país. La moderada carga fiscal promedio indujo mayores volúmenes de ahorro voluntario, y propició la creciente inversión en las principales ramas productivas".

Y se agrega a continuación: "Esta política, que fue posible en el pasado, ya presenta algunas dificultades para seguirla en el futuro, principalmente por las menores posibilidades de recurrir a los mercados internacionales de capital, tanto por la propia situación de éstos como por la necesidad de mantener la estabilidad de nuestro sector externo. Aunque la capacidad de financiamiento del sistema bancario continuará creciendo, ello será moderadamente y sólo cubrirá las más urgentes necesidades de la inversión pública".

Ante estas circunstancias, resulta indispensable "financiar preponderantemente el gasto público a través del sistema tributario, poniendo especial énfasis en la modernización de su manejo".

1 Véase "La Cuenta Pública de la Federación de 1969: dictamen y comentarios", *Comercio Exterior*, noviembre de 1970, pp. 909-913.

2 Véase, en esta misma Sección Nacional, la nota "Las reformas fiscales para 1971".

3 Véase "Ley de ingresos de la Federación para 1970", *Comercio Exterior*, enero de 1970, pp. 31-32.

En cuanto a la política de gasto, se advierte que la inversión pública asumirá el papel de avanzada en la canalización de mayores volúmenes de inversión hacia las áreas rurales; que se fortalecerá el desarrollo de las actividades primarias, poniendo especial interés en la mejoría de la distribución del ingreso, la creación de nuevos empleos y una mayor eficiencia en el uso de los factores productivos; que se usarán los instrumentos arancelarios y fiscales para conseguir que aumente la eficiencia de las empresas y se fomenten las industrias orientadas a la exportación. En resumen, "la inversión del sector público seguirá ampliando la infraestructura económica y social, supliendo las deficiencias y omisiones de la inversión privada y asegurando el adecuado desenvolvimiento de los renglones estratégicos que tiene a su cargo. En su distribución, tendrá particular importancia el crear un mayor número de empleos, sobre todo en el sector rural y conseguir un desarrollo más equilibrado, tanto en términos geográficos como en las actividades económicas".

Las reformas fiscales para 1971

A mediados del pasado mes de diciembre se dio a conocer la iniciativa de una serie de reformas y adiciones a la legislación fiscal de México, con el propósito general de "convertir al sistema impositivo en un real, eficaz instrumento de redistribución de la riqueza nacional" y de elevar el ingreso tributario, reduciendo la necesidad de acudir a los financiamientos externos. El conjunto de reformas fiscales para 1971 fue ampliamente explicado y debatido. En adición a lo señalado en la exposición de motivos de la iniciativa de Ley enviada por el Presidente de la República al Congreso de la Unión, con fecha 15 de diciembre,[1] el Secretario de Hacienda se refirió extensamente al sentido de esas reformas tanto en declaraciones públicas como en intervenciones ante las cámaras de Diputados y Senadores. Diversos representantes del sector privado expresaron su opinión sobre el sentido y alcance de las reformas y, finalmente, el Poder Legislativo discutió y aprobó los proyectos con algunas modificaciones significativas. En esta nota se resumen, en primer lugar, los fundamentos de las reformas; en seguida se da cuenta del contenido de las más importantes y, finalmente, se recogen algunos de los comentarios y reacciones más significativos.

1 Reproducida, *inter alia*, en *El Mercado de Valores*, México, 28 de diciembre de 1970, pp. 782-783.

Fundamentación de las reformas

En la exposición de motivos de la iniciativa de Ley se señala que es necesario que la legislación fiscal se adapte a los requerimientos que plantea la dinámica del proceso de desarrollo económico, político y social del país. Para ello, resulta indispensable que el gobierno capte un mayor volumen de ingreso y reduzca progresivamente la inequidad tributaria. Con las reformas fiscales, señaló el Secretario de Hacienda, "se corrigen desviaciones tributarias que debilitaban el sistema fiscal mexicano, y se amplía la base del impuesto, peligrosamente restringida en el pasado, sin alterar [salvo una excepción] las tasas existentes".[2] Pero al tiempo que se busca, con las reformas fiscales propuestas, el aumento de los ingresos tributarios, se establecen "estrictas normas de disciplina interna en el gobierno para el uso y el cuidado de los fondos públicos"; además, se procura que las entidades federativas participen del incremento del ingreso impositivo.

Otro de los motivos subrayados por el Secretario de Hacienda al explicar los fundamentos de las reformas fiscales fue el de reducir la dependencia del financiamiento de la inversión pública respecto de los recursos externos: "necesitamos no insistir en el incremento del endeudamiento exterior y sustituirlo por ahorro y captación de tipo interno".

Reformas al impuesto sobre la renta

En general, las reformas introducidas a la Ley del Impuesto sobre la Renta tuvieron por objeto "procurar la ampliación de la base gravable, evitar el exceso en algunas deducciones y suprimir algunas exenciones no plenamente justificadas". Las principales reformas en materia de impuesto sobre la renta son las siguientes:

a] *Modificación del régimen de depreciación.* Se introduce una serie de factores de depreciación que sustituyen a los factores únicos antes aplicados. De acuerdo con las reformas, la tasa de amortización para activos fijos intangibles y cargos diferidos se sitúa en 5% anual, sobre el monto original de la inversión. Sobre el mismo monto, se establecen las siguientes tasas de depreciación: en el caso de edificios y construcciones, 3% (anteriormente 5%); en el caso de las viviendas que las empresas proporcionen a sus trabajadores en cumplimiento de la Ley Federal del Trabajo, 5%; en el caso de material de transporte, tasas diferenciales de entre 6 y 25 por ciento; en el caso de maquinaria y equipo destinado a actividades industriales, tasas diferenciales por ramas industriales que van desde 3 hasta 16 por ciento y que suponen, en promedio, una rebaja sustancial respecto del anterior factor fijo único de 10%. La mayor parte de las ramas industriales manufactureras quedan comprendidas en tasas de depreciación de 5 a 9 por ciento. Las tasas más altas corresponden al sector de transporte; en el caso de las actividades agropecuarias, 11% para la cría de ganado mayor, 25% para la cría de ganado menor y 14% para la agricultura; finalmente, en el caso de las actividades no especificadas, 10 por ciento.

2 Véase el texto íntegro de esta declaración en *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1970, pp. 983-984.

En general se consideró que los factores diferenciales de depreciación favorecen el desarrollo tecnológico de las empresas, sin suponer un sacrificio fiscal excesivo, por lo que quedaron eliminados los regímenes especiales de depreciación acelerado que se habían autorizado a algunas industrias.

b] *Generalización del impuesto a las ganancias de capital.* Las reformas eliminan la liberación del impuesto al ingreso derivado de ganancias de capital en función al tiempo transcurrido entre la adquisición y la enajenación de inmuebles o entre la constitución y la fusión o liquidación de sociedades, de suerte que quedan sujetas al gravamen todas las ganancias de capital que se obtengan independientemente del tiempo transcurrido para su realización. Con esta reforma se elimina el margen especulatorio que permitía la anterior formulación, se amplía la base del impuesto y se mejora la equidad impositiva.

c] *Diferición de la deducción de gastos de publicidad.* En la iniciativa de Ley se señala que "existe una notable tendencia a realizar gastos crecientes por concepto de publicidad y propaganda, que aumentan los costos de las empresas", y que los gastos de publicidad "ejercen su influencia no sólo en el ejercicio en que se efectúan sino también durante varios de los ejercicios siguientes", por lo que se estimó conveniente que sólo se dedujera, en el ejercicio en que se efectúa la erogación, el 50% de los gastos y que el saldo se dedujese en los cinco años siguientes, a razón del 10% anual de la erogación original. La Cámara de Diputados aprobó en estos términos la propuesta, pero, quizá en atención a las protestas que se manifestaron, la Cámara de Senadores redujo el plazo de la diferición a sólo tres años y elevó el coeficiente deducible en el año en que se efectúa el gasto. De este mo-

do, "tratándose de publicidad y propaganda sólo será deducible en el ejercicio en que se efectúe la erogación el 60% de la misma, y se amortice el saldo en los ejercicios siguientes a razón de 15% en los dos primeros años y 10% en el tercero". Se ha estimado que para las empresas gravadas con la tasa máxima del impuesto al ingreso global de las empresas, (42%), la deducción de sólo el 60% de sus gastos de publicidad y propaganda equilvaldrá a un gravamen (deducible en los tres ejercicios siguientes) del 16.8% sobre los gastos de publicidad y propaganda que realice en 1971.

Esta medida, aun en la forma suavizada en que fue promulgada, puede constituir un freno efectivo al gasto inmoderado en publicidad que se ha apreciado en empresas de muy diversas ramas[3] y seguramente constituirá un importante factor de aumento en la recaudación.

d] *Igualación del gravamen a gastos por transferencia de tecnología.* Con las reformas, se elimina el trato fiscal preferente de los pagos por asistencia técnica, anteriormente gravados con una tasa fija de 20% y que ahora quedarán sujetos, al igual que las regalías, a las tasas normales aplicables al ingreso gravable de la empresa de que se trate, pues, como se indica en la iniciativa, "no hay razón para tener gravámenes diferentes en los pagos de asistencia técnica y de regalías, toda vez que ambos gastos implican transmisión de tecnología". Además, se elimina un estímulo que fue a menudo utilizado como instrumento para eludir el pago de impuesto,[4] con repercusiones negativas sobre la balanza de pagos.

e] *Limitación de la exención a la reinversión de utilidades.* "Para alentar la capitalización de las empresas con fines productivos –indica la iniciativa–, se limitan las facilidades del sistema de reinversión automática de utilidades al fomento de la industria nacional, para otorgarse siempre y cuando se compruebe que efectivamente se han realizado inversiones en activos fijos tangibles", evitando, además, "algunas actuaciones tendientes a eludir el pago del impuesto sobre productos de capital". De este modo, la exención sólo se otorgará cuando las utilidades se reinviertan precisamente en activos fijos tangibles dedicados directamente a usos industriales, en el mismo ejercicio en que se obtengan o en el inmediato siguiente.

f] *Ampliación de la base del impuesto al ingreso global de las personas físicas.* De acuerdo con las reformas, quedan sujetos al impuesto al ingreso global de las personas físicas los causantes con ingreso gravable de más de 100 000 pesos al año, aun cuando proceda de una sola fuente. Esos mismos causantes quedan también obligados a realizar el pago provisional a cuenta del impuesto. Con esta reforma se amplía significativamente la base impositiva del impuesto al ingreso global de las personas físicas.

Reformas al impuesto sobre ingresos mercantiles

En materia de impuesto sobre ingresos mercantiles se propuso y fue aprobada la introducción de "una tasa especial de 10% para artículos y servicios cuyo consumo revela una capacidad económica superior, a fin de eliminar uno de los principales defectos de este impuesto, que consiste en su falta de progresividad, por no discriminar según el tipo de consumo, a pesar de las exenciones a ciertos bienes necesarios". En general, los artículos que quedan sujetos a la tasa de 10% son los automóviles con precio oficial superior a 52 000 pesos; el equipo opcional de automóviles; las armas de fuego; los televisores de color, radios de frecuencia modulada y grabadoras; los artículos de joyería y relojes con precio mayor de 1 000 pesos; los cosméticos, lociones y perfumes; los artículos de cristal cortado, coral, marfil y materiales similares; las alfombras, tapetes y tapices; los aparatos fotográficos y cinematográficos; los artículos deportivos para polo, golf, pesca, equitación, automovilismo, boliche y buceo, y los yates, veleros y lanchas deportivas. Se establece además que las entidades federativas que celebren convenios de coordinación obtendrán una participación del 40% de la recaudación derivada de la tasa especial de 10%. Al igual que ocurre con la tasa normal del impuesto sobre ingresos mercantiles, la tasa especial sobre artículos de lujo tiene un efecto en cascada y se causa en cada una de las operaciones de compraventa previas a la adquisición final del bien por el consumidor.

Otros impuestos

a] *Compraventa de aguas envasadas y refrescos.* A fin de financiar la reestructuración de la industria azucarera (véase nota por separado a este respecto en esta misma "Sección Nacional"), se eleva a 25% la tasa que grava la compraventa de primera mano de aguas envasadas y refrescos, que se calcula sobre el precio de venta de fábrica para los productos envasados y de venta al público para los refrescos que se expendan utilizando aparatos eléctricos o mecánicos, en virtud de que "la industria refresquera es el principal consumidor industrial del azúcar".

b] *Tabacos labrados.* Se modifica la tarifa para el cobro del impuesto sobre tabacos labrados, reduciendo las tasas del impuesto aplicables a los cigarrillos de precio bajo y aumentando las correspondientes a los cigarrillos cuyo precio de venta al público es superior a 1.40 pesos por cajetilla. En el caso de los cigarrillos de mayor precio, el impuesto llega al 140 por ciento.

c] *Cerveza y otras bebidas alcohólicas.* A iniciativa de un grupo de diputados se propuso, y posteriormente se aprobó, la elevación del impuesto a la producción y consumo de cerveza y de otras bebidas alcohólicas. De este modo, el impuesto se establece en 82 centavos por litro para la cerveza y en 60 centavos para las otras bebidas alcohólicas. La mitad de la recaudación obtenida por este concepto corresponderá a entidades federativas y municipios, que no graven este tipo de artículos con cargas de carácter alcabalatorio.

Reacciones y comentarios

Al darse a conocer las reformas fiscales para 1971, diversos representantes del sector privado presentaron declaraciones en las que se objetaban algunas de las reformas propuestas y posteriormente aprobadas por el Poder Legislativo.

El 17 de diciembre, la Confederación Patronal de la República Mexicana, por boca de su presidente, Lic. Roberto Guajardo Suárez, señaló que la limitación de la deducción de los gastos de publicidad y propaganda "afectaría gravemente a numerosas agencias publicitarias (que constituyen fuentes de trabajo y sujetos de impuesto) y, en general, a los medios de comunicación colectiva". Señaló, además, en relación al sentido general de las reformas, que "no parece prudente y mucho menos oportuno que las reformas entren en vigor en una época en que la tensión inflacionaria en México se torna cada vez más grave. Las nuevas disposiciones no constituirán el mejor camino para frenar dicho proceso, sino por el contrario constribuirían a acelerarlo".

Un día después, el presidente de la

3 Véase, a este respecto, "Estudio sobre los gastos de publicidad en México", *Comercio Exterior*, México, febrero de 1970, pp. 122-124.

4 Véase, a este respecto, "La cuestión de las remesas por asistencia técnica", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1969, pp. 968-970.

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, señor Miguel M. Blásquez, señaló que "el incremento de los ingresos [públicos] debe buscarse por medio de una más eficiente recaudación y no sobre la base de elevar periódicamente los impuestos". Agregó, respecto de la tasa de 10% aplicable a los artículos de lujo, que la casi totalidad de los así considerados "son artículos de consumo corriente y generalizado entre la población y en algunos casos se trata de satisfactores necesarios o que en la actualidad son indispensables en el hogar".

El 21 de diciembre, la Asociación Industrial Vallejo, A. C., dio a conocer un pormenorizado comentario "sobre las recientes medidas tomadas por la nueva administración". En cuanto a las reformas fiscales, la Asociación consideró acertada la reforma del régimen de depreciación, que permite "depreciaciones más o menos aceleradas de la maquinaria y equipo para las empresas o ramas industriales estratégicas al desarrollo económico del país"; agregó que la nueva norma sobre gastos de publicidad "no afecta mucho al sector industrial" y concluyó que "en adición a las reformas, se requiere una modificación de los mecanismos del padrón de causantes y declaración de los mismos, a fin de que en ese impuesto participe una más grande base de causantes y no sólo los asalariados y los industriales, sino también profesionales libres, comerciantes, etc." En cuanto al impuesto sobre ingresos mercantiles, la Asociación señaló que la tasa del 10% para artículos de lujo "no afecta sino a los causantes de altos ingresos constituidos por el estrato que significa sólo el 9% de la población del país"; sin embargo, "al mismo tiempo se requiere tomar medidas serias para modernizar el sistema aduanero y acentuar el combate al contrabando, pues de otra manera este impuesto a los artículos de lujo, sobre todo cosméticos y línea electrónica, constituirá un estímulo adicional al contrabando".

En manifestaciones dadas a conocer por otros sectores, entre ellos los representantes de diversos partidos políticos, y en el debate sobre las reformas en las cámaras de Diputados y Senadores se destacó fundamentalmente su efecto redistributivo de ingreso y la ampliación a que darán lugar en los ingresos tributarios, al tiempo que se refutaron algunas de las objeciones planteadas por los representantes del sector privado, recordándose que, en general, la carga impositiva en México es todavía muy baja en relación a la existente en países de nivel de desarrollo comparable al nuestro.

DESARROLLO INDUSTRIAL

Azúcar: modificación de precios y reorganización de la industria

Antecedentes

Casi simultáneamente al anuncio de la nueva política azucarera adoptada por el Gonierno federal, el empresario Federico Patiño proporcionó a la prensa algunos datos que permiten fortalecer la argumentación esgrimida por las autoridades para justificar la aplicación de las medidas en materia de precios y organización de la industria azucarera que más adelante se examinan.

Sintéticamente, el citado empresario expresó que 1971 será un año halagüeño para la industria azucarera mexicana, ya que a la consolidación y expansión que seguramente logrará se añade una favorable coyuntura en el mercado internacional, al superar la demanda a la oferta y, por ende, prevalece una tendencia alcista en los precios del producto. En este año, todo indica que se podrá asegurar una producción mundial de 72.3 millones de toneladas de azúcar, frente a una demanda estimada en 75 millones de toneladas.

La demanda interna es cada vez mayor; dicha situación hacía ya imperativo el saneamiento de las operaciones de 23 ingenios azucareros que registraron pérdida en el ciclo pasado, con lo que se propiciaría el aprovechamiento óptimo de las condiciones reinantes en los mercados interno y externo.

Por su parte, la Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcoholera examinó algunos problemas fundamentales cuya vigencia limita en gran medida la productividad de este renglón agroindustrial del que derivan ingresos alrededor de 80 000 familias de campesinos cañeros.

México consumió en 1960 algo más de un millón de toneladas del producto, mientras que para 1969 el volumen del consumo se había elevado a 1.7 millones de toneladas (la expansión fue de 68 por ciento). Los *per capita* pasaron de 29.5 a 35.4 kilogramos respectivamente.

Las exportaciones de azúcar han venido alcanzando niveles favorables debido principalmente a las cuotas que Estados Unidos (principal comprador) ha otorgado a México, cuya proximidad geográfica a ese mercado le permite efectuar entregas oportunas. Durante el lapso 1960-69 las ventas de azúcar a EUA registraron una expansión de 40% en volumen y de 82% en valor. Este se elevó de 628 millones en 1960 a 1 143 millones en 1969.

Empero, desde 1958, el precio del producto se había mantenido estable, pese a que los costos de producción mostraron tendencia al alza a partir de ese año (cinco revisiones de contrato colectivo de trabajo con aumento promedio de sueldos de un 75 por ciento, no incluidas las prestaciones). Tal desequilibrio se compensaba con un subsidio del Gobierno y garantía al precio de liquidación; hasta antes de las medidas de la actual administración, el precio era de 1.45 pesos por kilogramo, frente al precio real de liquidación que en 1969 fue de 1.30 por kilogramo y el de venta al mayoreo de 1.35.

La carencia de un nivel adecuado de precio dio origen al endeudamiento; asimismo, la industria se enfrentó al problema de contratar créditos en términos onerosos por la insuficiencia de capital propio.

Modificación de los precios del azúcar

El 17 de diciembre de 1970 el Secretario de Industria y Comercio expuso los motivos que llevaron al Gobierno a la fijación de nuevos precios al azúcar.

a] La situación de la industria azucarera se ha deteriorado en los últimos años; los precios no se han modificado desde 1958, a pesar de los aumentos de costos registrados desde entonces y de que la productividad ha descendido sensiblemente tanto en el campo como en las fábricas.

b] El Gobierno federal se ha visto impelido a financiar directamente a cañeros e industriales a fin de garantizar un precio artificial a los consumidores. Estas erogaciones alcanzan a 4 500 millones de pesos.

c] Ante esta situación, la población dedicada al cultivo de la caña empieza a abandonar este producto para sustituirlo por otros. Otra de las consecuencias es que se han dejado de realizar las inversiones necesarias para el mantenimiento y modernización de los ingenios y la producción nacional amenaza con reducirse a niveles en que, de no tomarse medidas inmediatas para corregirla, ofrecerían el riesgo de que no pudiéramos cubrir las cuotas de exportación, que son para el país una fuente importante

de divisas e incluso estaríamos en peligro de que no pudieran abastecerse las necesidades de nuestro consumo interno, que crece a razón de un 5% anual.

d] Por lo anterior, se ha llegado a un punto en que la no modificación de los precios del azúcar presentaría aspectos negativos tanto para los agricultores e industriales azucareros como para los consumidores.

En virtud de lo anterior, se autorizó un alza promedio de alrededor de 48.1% en el azúcar estándar (cuyo precio de menudeo se movió de 1.45 a 2.15 pesos por kg) y de 50.3% en el azúcar refinada (cuyo precio al menudeo se movió de 1.53 a 2.30 pesos por kg).

Los precios del azúcar, según las diversas zonas del país, son los que se señalan en el cuadro 1 para las clases y formas del producto indicadas.

CUADRO 1

	Precios por kilogramo		
I. Clases de azúcar	*Mayoreo*	*Medio mayoreo*	*Menudeo*
Primera zona			
Granulado estándar blanco	$ 2.00	$ 2.04	$ 2.15
Granulado refinado	2.15	2.19	2.30
Segunda zona			
Granulado estándar blanco	$ 2.03	$ 2.07	$ 2.18
Granulado refinado	2.18	2.22	2.23
Tercera zona			
Granulado estándar blanco	$ 2.05	$2.09	$ 2.20
Granulado refinado	2.20	2.24	2.35
Zonas especiales			
Tabasco y Yucatán:			
Granulado estándar blanco	$ 2.08	$ 2.12	$ 2.23
Granulado refinado	2.23	2.27	2.38
Campeche:			
Granulado estándar blanco	$ 2.06	$ 2.10	$ 2.21
Granulado refinado	2.21	2.25	2.36
Territorio de Quintana Roo:			
Granulado estándar blanco	$ 2.10	$ 2.14	$ 2.25
Granulado refinado	2.25	2.29	2.40
Estado de Baja California:			
Granulado estándar blanco	$ 2.12	$ 2.16	$ 2.27
Granulado refinado	2.27	2.31	2.42
Zona fronteriza:			
Granulado estándar blanco	$ 2.07	$ 2.11	$ 2.22
Granulado refinado	2.22	2.26	2.37

Reorganización de la industria azucarera

Como medida complementaria, el 18 de diciembre pasado se promulgó el decreto mediante el cual se crea el organismo federal descentralizado denominado Comisión Nacional de la Industria Azucarera, cuyas atribuciones serán:

a] Planear el desarrollo de la industria azucarera, tomando en cuenta las necesidades actuales y futuras de la demanda interna y del mercado internacional.

b] Procurar la elevación en la productividad de la industria azucarera nacional, mediante el aprovechamiento integral y adecuado de los recursos humanos, físicos y financieros y la introducción de técnicas modernas de producción.

c] Asegurar la adecuada distribución interna y externa de la producción de azúcar, alcohol y mieles incristalizables, mediante el establecimiento y ejecución de políticas comerciales coordinadas y eficientes.

d] Vigilar la calidad y posesión competitiva de los productos de la industria azucarera.

e] Propiciar, a través de la Financiera Nacional Azucarera, S. A., y en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el financiamiento de la industria azucarera en volúmenes y condiciones adecuados para estimular la inversión productiva que requiere el desarrollo de la industria.

f] Establecer un organismo para la administración y manejo de los ingenios propiedad del sector público o administrados por éste, de conformidad con la política general que la propia Comisión formule.

g] Organizar un cuerpo de planeación y de estudio e investigación tecnológica de las actividades azucareras con vistas a propiciar su sano crecimiento.

h] Organizar comités asesores que representen respectivamente, a los industriales azucareros, a los campesinos cañeros y a los trabajadores de la industria azucarera.

DESARROLLO REGIONAL

Fomento de la descentralización industrial

El *Diario Oficial* de la Federación de 24 de diciembre de 1970, publicó un Acuerdo expedido por el Poder Ejecutivo para constituir un fideicomiso que se encomendará a Nacional Financiera, para los estudios y fomento de conjuntos, parques y ciudades industriales en las entidades de la república, con una aportación incial de 5 millones de pesos.

Se señala en los considerandos del Acuerdo mencionado que la descentralización industrial tiene por objeto distribuir más equitativamente los beneficios del desarrollo industrial en todo el territorio nacional, en atención a sus recursos y necesidades.

La descentralización, se agrega, contribuirá a resolver los problemas que han surgido en varias zonas del país, como resultado de una excesiva concentración

de la actividad económica en detrimento del modo de vida de sus habitantes.

Se establece que en los programas de inversiones del sector público, se estudiará la posibilidad de crear conjuntos industriales o de propiciar su desarrollo. Los estudios se harán en coordinación con el fideicomiso. Se invitará a los particulares a estudiar sus programas de inversión en coordinación con el fideicomiso, con la misma finalidad.

El manejo del fideicomiso corresponderá a un Comité Técnico y de Distribución de Fondos, formado por sendos representantes propietarios y suplentes de las secretarías de Hacienda y Crédito Público, Industria y Comercio, Obras Públicas, Presidencia, y Recursos Hidráulicos, del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización y de Nacional Financiera, S. A. Se invitará a participar a la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos y a la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, así como al Gobernador de la entidad interesada, según el proyecto de que se trate.

Serán funciones del Comité las siguientes:

a] Determinar las poblaciones donde se promoverán conjuntos, parques o ciudades industriales conforme a las políticas del Gobierno federal.

b] Sugerir los tipos de industrias que se fomentarán en los conjuntos, parques y zonas.

c] Promover la participación de los gobiernos estatales y de las asociaciones de empresarios, así como de las empresas interesadas.

d] Promover ante los ejecutivos federal y estatales, las obras de infraestructura que se requieran o el complemento de las existentes en las áreas que sean seleccionadas.

e] Promover en los conjuntos industriales, integrados principalmente por pequeñas y medianas industrias, tecnología, asesoramiento y financiamiento, así como auxilio y servicios comunes.

f] Estudiar y sugerir a quien corresponda las operaciones de compraventa de terrenos y ejecución de obras de todo tipo, así como el otorgamiento de financiamientos, relacionadas con el desempeño del fideicomiso.

g] Administrar los programas y realizar todas las operaciones activas y pasivas de crédito necesarias para el cumplimiento de sus funciones, ya sea directamente o por cuenta de terceros.

h] Formular los presupuestos anuales de gastos del fideicomiso.

i] Las demás que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión que la de Industria y Comercio señale, conforme a los recursos de que disponga.

Se dispone finalmente que las dependencias del Ejecutivo federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, entidades federativas y los particulares que aporten recursos para los fines del fideicomiso destinados a la creación y promoción de conjuntos, parques y ciudades industriales, podrán designar un representante que mantendrá estrecho contacto con los delegados fiduciarios para alcanzar la realización de los fines particulares a que se destinen.

Por otra parte, atendiendo al objetivo de descentralización industrial, el Gobernador de Puebla señaló que en el "corredor" que existe entre Puebla y San Martín Texmelucan se dan las siguientes ventajas para llevar a cabo dicho objetivo: *a)* se dispone de la infraestructura básica para el desarrollo de la industria, *b)* se dispone de energía eléctrica suficiente, de Malpaso, *c)* se cuenta con gasoducto y poliducto para la distribución de energéticos, y *d)* se garantiza el abastecimiento de agua potable, en virtud de que esta zona del estado de Puebla se encuentra localizada en las estribaciones del Iztaccíhuatl.

Por otra parte, se aprobó la integración de una comisión intersecretarial para estudiar las posibilidades de industrialización en el "corredor" El Salto-La Barca, en el estado de Jalisco. En esa comisión intersecretarial, según informó el Gobernador de Jalisco, habrán de participar representantes de las secretarías de la Presidencia, y de Obras Públicas, de Nacional Financiera, del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización y de la Comisión Federal de Electricidad.

MONEDA Y BANCA

Reformas a la legislación bancaria

En el curso de diciembre último, el Congreso de la Unión aprobó, sin enmiendas, las Reformas a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y a la Ley Orgánica del Banco de México, de acuerdo con la iniciativa oportunamente presentada por el titular del Poder Ejecutivo.

En la exposición de motivos de la iniciativa de reformas, se señala la importancia estratégica que el sistema bancario tiene para la continuidad y aceleración del proceso de desarrollo económico y los fenómenos de irregularidad que se han presentado en el transcurso del mismo, mismos que de no controlarse, "podrían desvirtuar no sólo el sano desarrollo de la banca sino atentar contra su propia firmeza y estabilidad".

Las reformas determinan la desaparición gradual de los bancos de ahorro y préstamo que efectúan operaciones de financiamiento para la vivienda popular, que no han tenido un desarrollo satisfactorio. Otra reforma de importancia es la supresión de las cámaras de compensación como organizaciones auxiliares de crédito, dado que este servicio, por su naturaleza, debe ser llevado a cabo en forma exclusiva por el Banco de México "bien directamente, o a través de arreglos especiales a que pueda llegar con las instituciones de crédito".

En adelante, en virtud de otra de las reformas, el Banco de México podrá abonar intereses por depósitos que excedan los porcentajes mínimos establecidos para el depósito legal obligatorio. Este encaje no será menor de 15% ni mayor de 50% respecto a los depósitos a la vista en moneda nacional o extranjera de los bancos de depósito. El mínimo obligatorio será más bajo en el caso de depósitos a plazo (10%) y de depósitos en cuentas de ahorro (5%). El tope máximo podrá ser elevado a juicio del Banco de México, pero sólo respecto a los depósitos que excedan el monto de los que existan en los bancos en la fecha en que se adopte esta medida. Disposiciones similares serán aplicadas a las sociedades financieras.

Las reformas facultan a la Secretaría de Hacienda para intervenir en la concesión de montos máximos de créditos a cualquier clase que las instituciones puedan otorgar a personas individuales y a aquellos grupos de personas que, por sus nexos patrimoniales puedan constituir riegos comunes, con el propósito de que los beneficios del crédito alcancen a mayor número de personas y se limiten concentraciones inconvenientes. Asimismo, se faculta a la propia Secretaría para que establezca la proporción máxima de los créditos que se puedan conceder a las empresas controladas directa o indirectamente por extranjeros.

Para propiciar la capitalización de empresas agropecuarias e industriales, se aumenta de 10 a 15 años el plazo que la ley establece para los créditos refaccionarios que otorgan los bancos y las sociedades financieras.

En adelante, sólo mediante la autorización de la Secretaría de Hacienda podrán las personas o grupos adquirir el control del 25% o más del capital social de una institución de crédito u organización auxiliar. Por otra parte, la Comisión Nacional Bancaria tendrá el derecho de vetar la designación de los delegados fiduciarios, miembros de los consejos de administración, comisarios, directores o gerentes de todo el sistema financiero, cuando se considere que tales designaciones no corresponden a personas con la suficiente calidad moral y técnica para la administración y vigilancia de las instituciones mencionadas. Además, se aumentarán a 10 años las sanciones en contra de los responsables de actos atentatorios a la solidez y el patrimonio de las instituciones de crédito, a través de malos manejos o abusos en la administración de las mismas.

Se revocará la concesión a aquellas instituciones que no cumplan convenientemente con las funciones de banca y crédito que les fueron conferidas, ya que se ha observado que algunas instituciones sólo conservan la concesión con propósitos especulativos. Los llamados grupos financieros tendrán la obligación, para poder ostentarse como tales, de seguir una política financiera coordinada y de establecer un sistema de garantía en caso de pérdidas de sus capitales pagados.

Finalmente, se crea un solo organismo denominado Comisión Nacional Bancaria y de Seguros que se encargará de la inspección y vigilancia del sistema financiero del país, en virtud de que las distintas instituciones del sector financiero tienen cada vez una interrelación más intensa y de que, en última instancia, todas las instituciones del sector son intermediarias en la captación y colocación de los ahorros del público.

ADMINSTRACION PUBLICA

Control federal de los organismos y empresas del Estado

El *Diario Oficial* de la Federación de 31 de diciembre de 1970, publicó la nueva Ley para el Control, por parte del Gobierno federal, de los Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal. Dicha Ley, tiene por objeto ampliar el ámbito de control que en este tipo de entidades ejerce el Estado —fundamentalmente a través de la Secretaría del Patrimonio Nacional (SEPANAL) y se divide en tres capítulos: I. De los organismos descentralizados y empresas de participación estatal mayoritaria; II. De los fideicomisos, y III. De las empresas de participación estatal minoritaria.

A continuación se incluye un resumen de las disposiciones de la nueva Ley:

Organismos descentralizados y empresas de participación estatal mayoritaria

Quedan sujetos al control y vigilancia del Ejecutivo Federal, los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal mayoritaria, con excepción de las instituciones nacionales de crédito, organizaciones auxiliares nacionales de crédito y las instituciones nacionales de seguros y fianzas, y las instituciones docentes y culturales.

El Ejecutivo Federal ejercerá las funciones de control y vigilancia por conducto de las secretarías del Patrimonio Nacional, de la Presidencia, y de Hacienda y Crédito Público.

Se asimilarán a las empresas de participación estatal mayoritaria y se someterán al control y vigilancia de la Secretaría del Patriominio Nacional, las sociedades en las que una o varias instituciones nacionales de crédito, uno o más organismos descentralizados u otra u otras empresas de participación estatal consideradas conjunta o separadamente posean acciones o partes de capital que representen más del 50% de éste.

La Secretaría del Patrimonio Nacional controlará y vigilará la operación de los organismos y empresas por medio de la auditoría permanente y de la inspección técnica, para informarse de su marcha administrativa; procurar su eficiente funcionamiento económico y correcta operación; verificar el cumplimiento de las disposicones que dicte la Secretaría de la Presidencia en materia de vigilancia de inversiones y con las normas que para el ejercicio de sus presupuestos señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las secretarías de la Presidencia y de Hacienda y Crédito Público enviarán a la Secretaría del Patrimonio Nacional, dentro de los 30 días siguientes a su aprobación, copias de los planes y programas de inversión, los presupuestos y las modificaciones a los mismos que se hayan autorizado a los organismos o empresas sometidos al control y vigilancia de esta última.

Los organismos y empresas comprendidos dentro del Presupuesto de Egresos de la Federación concentrarán en la Tesorería de la Federación todos los ingresos que perciban, cualquiera que sea el concepto que los origine.

Los organismos y empresas que requieran de créditos deberán recabar previamente la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para obtener aquéllos y para suscribir los títulos de crédito u otros documentos en que se hagan constar las obligaciones a cargo de los mismos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público dará aviso a la del Patrimonio Nacional, simultáneamente a su expedición, de las órdenes de pago que autorice a los organismos y empresas en el ejercicio de los presupuestos conforme a las disposiciones de la Ley Orgánica del Presupuesto de Egresos de la Federación y su Reglamento.

Además, la Secretaría del Patrimonio Nacional deberá:

a] Revisar los sistemas de contabilidad, de control y de auditoría internos de cada organismo o empresa y dictar, en su caso, las medidas que estime convenientes para mejorar dichos sistemas;

b] Revisar los estados financieros mensuales y los anuales, así como los dictámenes que respecto a estos últimos formule el auditor externo de cada organismo o empresa;

c] Fijar las normas conforme a las cuales el auditor externo deba presentar los informes que la Secretaría le solicite, y

d] Vigilar el cumplimento de los presupuestos y programas anuales de operación, revisar las instalaciones y servicios auxiliares e inspeccionar los sitemas y procedimientos de trabajo y producción de cada organismo o empresa.

En los casos de los organismos y empresas comprendidos dentro del Presupuesto de Egresos de la Federación, la Secretaría del Patrimonio Nacional, además, vigilará que el ejercicio de sus presupuestos se lleve a cabo de acuerdo con

las normas que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La Secretaría del Patrimonio Nacional designará y removerá libremente al siguiente personal:

a] El auditor externo de los organismos y empresas. Dicho auditor será invariablemente un contador público independiente respecto del organismo o empresa de que se trate; y

b] Al personal técnico necesario para llevar a cabo las labores de vigilancia, de asesoría y de inspección técnica.

Los honorarios del personal de auditoría, asesoría y de inspección técnica serán cubiertos por la Secretaría del Patrimonio Nacional.

La Secretaría del Patrimonio Nacional designará un representante con voz, pero sin voto, para cada uno de los organismos y empresas, que asistirá a todas las sesiones de los consejos de administración, juntas directivas u órgano equivalente, y a las asambleas de socios o accionistas que celebren, siempre que dicha Secretaría no tenga representación permanente en tales cuerpos.

Los organismos y empresas publicarán cada año en el *Diario Oficial* de la Federación y dentro de los cuatro meses siguientes a la terminación del ejercicio social correspondiente, sus estados financieros, para lo que requerirán la autorización previa de las secretarías de Hacienda y Crédito Público, y del Patrimonio Nacional.

La Secretaría del Patrimonio Nacional publicará periódicamente, en el *Diario Oficial* de la Federación, una lista de los organismos y empresas sujetos al control y vigilancia del Ejecutivo Federal.

La Secretaría del Patrimonio Nacional someterá a la consideración del Presidente de la República la modificación de la estructura y bases de organización y operación de los organismos y empresas, siempre que se requiera para el mejor desempeño de sus funciones, la apropiada satisfacción de sus finalidades o la más eficaz coordinación de sus actividades con las que correspondan a las diversas dependencias del Ejecutivo y a los otros organismos y empresas.

La Secretaría del Patrimonio Nacional someterá a la consideración del Presidente de la República la iniciativa para disolver y liquidar aquellos que no cumplan sus fines u objeto social, o cuyo funcionamiento no sea ya conveniente desde el punto de vista de la economía nacional o del interés público.

La enajenación a título gratuito u oneroso de inmuebles, instalaciones, concesiones o derechos que afecte el patrimonio de los organismos o empresas sólo podrá hacerse previo acuerdo del Presidente de la República dictado por conducto de la Secretaría del Patrimonio Nacional.

La venta en subasta o fuera de ella, la adquisición de inmuebles para el servicio de algún organismo o empresa, así como las permutas, se harán con base en los avalúos que practicará la Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales, o alguna institución de crédito autorizada para ello; pero en este último caso deberán ser revisados por dicha Comisión y tendrán carácter definitivo si son aprobados por ella. Ninguna venta o permuta se efectuará a precio menor del señalado en el avalúo respectivo.

Corresponde a la Secretaría del Patrimonio Nacional el registro y la revisión periódica de contratos de arrendamiento de bienes inmuebles. La celebración de ese tipo de contratos deberá invariablemente basarse en el dictamen de la Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales.

Toda enajenación o donación de bienes muebles que afecte el patrimonio de los organismos o empresas, sólo podrá hacerse previo acuerdo de la Secretaría del Patrimonio Nacional.

La cancelación de adeudos a cargo de terceros y a favor de los organismos y empresas sólo podrá hacerse con autorización de las secretarías del Patrimonio Nacional, y de Hacienda y Crédito Público, después de que se hayan agotado las gestiones legales necesarias para su cobro.

Los organismos y empresas mantendrán actualizados sus inventarios de bienes muebles e inmuebles a disposición de la Secretaría del Patrimonio Nacional.

Para cubrir los gastos de inspección y vigilancia que esta Ley encomienda a la Secretaría del Patrimonio Nacional, los organismos y empresas pagarán la cuota que cada año señalen de común acuerdo las secretarías de Hacienda y Crédito Público, y Patrimonio Nacional. Las cuotas, se depositarán en la Tesorería de la Federación.

Finalmente, se señala que queda prohibido a los organismos y empresas realizar trabajos y actividades ajenos a sus fines u objeto.

Los fideicomisos

Los fideicomisos constituidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como fideicomitente único del Gobierno federal, que tengan por objeto la inversión, el manejo o administración de obras públicas, la prestación de servicios o la producción de bienes para el mercado, serán objeto de control y vigilancia por parte de un comisario que será designado por la Secretaría del Patrimonio Nacional.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como fideicomitente único del Gobierno federal, queda obligada a inscribir los fideicomisos en el Registro que llevará la Secretaría del Patrimonio Nacional y a comunicarle, dentro de un plazo de 30 días, la creación, las modificaciones o reformas que afecten la constitución o estructura de los fideicomisos.

Empresas de participación estatal minoritaria

Para los efectos de la nueva Ley, son empresas de participación estatal minoritaria las sociedades en las que una o varias instituciones nacionales de crédito, uno o más organismos descentralizados u otra u otras empresas de participación estatal mayoritaria consideradas conjunta o separadamente posean acciones o partes de capital que representen menos del 50% y hasta el 25% de aquél.

La vigilancia de la participación estatal en este tipo de empresas estará a cargo de un comisario designado por la Secretaría del Patrimonio Nacional.

Las empresas de participación estatal minoritaria están obligadas a inscribirse, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de su constitución, en el Registro de Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal, que llevará la Secretaría del Patrimonio Nacional y a comunicarle, dentro del mismo plazo, las modificaciones o reformas que afecten su constitución o estructura.

DESARROLLO CIENTIFICO Y TECNOLOGICO

Establecimiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

A iniciativa del Presidente de la República, el Congreso de la Unión aprobó, hacia finales de diciembre último, la

creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, que actuará como "asesor y auxiliar del Ejecutivo Federal en la fijación, instrumentación, ejecución y evaluación de la política nacional de ciencia y tecnología".

Consideraciones básicas de la propuesta

Al fundamentar la iniciativa de ley para el establecimiento del Consejo se plantearon, entre otras, las siguientes consideraciones:

"Toda política de ciencia y tecnología no solamente requiere de una congruencia en sí misma, sino que debe formar parte de la política general de desarrollo. El Estado es el que fija esa política; consecuentemente, es el que debe otorgar impulso y coherencia a los esfuerzos que se realicen en ese campo... El establecimiento de una política científica y tecnológica adquiere características peculiares en nuestro país, debido a la escasez y dispersión de los cursos de que actualmente se dispone. Esta situación determina la necesidad de crear, simultáneamente, tanto los elementos básicos de la infraestructura institucional de la investigación, como de los medios para integrarlos armónicamente..."

Después de reconocer que en México no se dispone de un mecanismo a nivel nacional que permita formular y ejecutar una política global de ciencia y tecnología, se considera indispensable "establecer un sistema funcional que interrelacione los diferentes órganos que realizan, promueven y utilizan la investigación científica o tecnológica o preparan investigadores, otorgando cohesión y coherencia a sus acciones en torno a objetivos comunes vinculados a nuestro desarrollo general". "Este sistema —se agrega en la exposición de motivos de la iniciativa de ley— deberá integrarse con la participación de: *a)* un órgano gubernamental de alto nivel, encargado de la formulación de programas indicativos de investigación científica y tecnológica, así como de la distribución de recursos que se destinen a esas actividades; *b)* las instituciones de enseñanaza superior; *c)* los centros que realizan investigaciones, básicas o aplicadas, y *d)* los usuarios de la investigación, comprendiendo tanto a las dependencias gubernamentales como al sector privado."

Se señala además que el "órgano gubernamental de alto nivel", deberá tener facultades para:

"Planear, programar, fomentar y coordinar las actividades científicas y tecnológicas, y realizar la evaluación de los resultados que se obtengan;

"Canalizar recursos, provenientes tanto del Estado como de otras fuentes, para la ejecución de programas y proyectos específicos, sin perjuicio de que las instituciones académicas y los centros de investigación sigan manejando e incrementando sus propios fondos;

"Lograr la más amplia participación de la comunidad científica en la formulación de los programas de investigación, vinculándolos con los objetivos del desarrollo económico y social;

"Procurar la mejor coordinación e intercomunicación de las instituciones de investigación y de enseñanza superior, así como entre ellas, el Estado y los usuarios de la investigación, sin menoscabo de la autonomía de cada uno de ellos;

"Promover la creación de servicios generales de apoyo a la investigación, y

"Formular y ejecutar un programa controlado por becas."

Fundamentación de la iniciativa

Dentro del trámite legislativo de la iniciativa de ley para establecer el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, el secretario de Comunicaciones y Transportes, Ing. Eugenio Méndez Docurro, fue citado para que fundamentase ante la Cámara de Diputados la iniciativa que estaba a discusión. En su exposición ante la XLVIII Legislatura, el Ing. Méndez destacó que, con la iniciativa, se trata de responder al "imperativo nacional de llevar adelante, con firmeza y determinación una política científica y tecnológica acorde con las prioridades que se adopten en la satisfacción de las necesidades del país". Después de pasar revista a los esfuerzos anteriores para "promover, estimular, desarrollar y coordinar la investigación científica en el país" (entre ellos, el Consejo Nacional de la Educación Superior y de la Investigación Científica, de 1935; la Comisión Impulsora y Coordinadora de la Investigación Científica, de 1942, y el Instituto Nacional de la Investigación Científica, de 1950, reformado en 1961), el Ing. Méndez señaló que todos estos organismos vieron muy limitadas sus actividades por, entre otros factores, la escasez de recursos financieros, la falta de autoridad suficiente y unificada en el cumplimiento cabal de sus funciones, la ausencia de facultades para intervenir ampliamente en la organización y estímulo de la investigación aplicada, la carencia de una "masa crítica" de científicos y tecnólogos como base de una eficiente política en la materia, y el desajuste entre esta situación y la concepción del desarrollo económico y social.

Al hacer referencia a las tareas que la iniciativa de ley atribuye al Consejo, se destacó la necesidad de conocer y evaluar el grado de desarrollo que ha alcanzado el país y la de "elaborar un inventario lo más completo posible, de los insumos de la investigación científica y tecnológica". El orador se refirió también al contenido de un programa nacional de investigación científica en el que "hay que precisar, con especial antención, los niveles en que el sector privado participaría en tal actividad" y precisar también "la importancia y la magnitud de la contribución de la tecnología extranjera en el desarrollo del país, su costo de transferencia, sus repercusiones en la balanza de pagos y sus posibles efectos descapitalizadores", esto último con el objeto de facilitar "la importación y adaptación de las tecnologías ajenas que efectivamente nos beneficien" y "la adquisición de conocimientos en la forma más ventajosa para el país", al tiempo que se sientan las bases de un "proceso de sustitución de tecnología extranjera por tecnología nacional, cuidando de orientarlo al ahorro de divisas y al apoyo de la producción de satisfactores".

El Ing. Méndez destacó también en su exposición la creciente desigualdad en el desarrollo científico y tecnológico a escala mundial e indicó que "tal situación tiende a retener a los países subdesarrollados en una condición de permanente inferioridad y amenaza su independencia tecnológica al sujetar al dominio científico del exterior sus sistemas de producción, distribución y aun de consumo".

Al aludir a los problemas que frenan el desarrollo científico y tecnológico en el México de nuestros días, hizo mención de "la falta de vinculación de la investigación científica y tecnológica con los problemas nacionales; la escasa oportunidad que se ofrece al investigador para contribuir de manera sistemática y coordinada en la solución de esos problemas, y la dispersión de esfuerzos en los programas de investigación, aunada a la pobreza de su financiamiento con respecto a la magnitud de la demanda de

requerimientos técnicos para el desenvolvimiento del país". Se advirtió también que es preciso desterrar la ilusión de que la ciencia y la tecnología se crean y se aplican mágicamente al desarrollo: "generar conocimientos científicos y tecnológicos precisa de tiempo y de recursos; el país debe ser capaz de formar personal científico y técnico, de financiar la investigación básica, la aplicada, y el desarrollo de prototipos; de financiar la manufactura y de comercializar los productos que se obtengan, es decir, la investigación deberá incorporarse al sistema económico para que sea productiva en un plazo razonable". Por ello, "la política que se adopte en materia científica tendrá que responder a las características propias de una etapa de desenvolvimiento y de un sistema social".

Aprobación legislativa

La iniciativa de ley fue estudiada, en la Cámara de Diputados, por las comisiones de Educación y de Estudios Legislativos, en cuyo dictamen, favorable a la inciativa, se señala que el Consejo es un organismo que "actuará proponiendo la creación de nuevas instituciones de investigación científica y la constitución de empresas que empleen tecnologías nacionales para la producción de bienes y servicios". Los diputados señalaron también que el Consejo "fijará su atención en el surgimiento de institutos de enseñanza y elaboración de planes de estudio, a fin de estar en posibilidad de desahogar consultas que sobre el particular le solicite la Secretaría de Educación Pública" y que el Consejo "desplegará una política de puertas abiertas a los investigadores y profesores extranjeros, a fin de realizar investigaciones en México, ciudando siempre el interés nacional".

Con base en este dictamen, la iniciativa de ley fue aprobada por unanimidad por la Cámara de Diputados el 21 de diciembre y, unos días después, fue aprobada también por unanimidad en la Cámara de Senadores, quedando concluido el trámite legislativo con la promulgación de la Ley, hecha en los últimos días del año.

Contenido de la ley

La ley que crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, "como organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios, asesor y auxiliar del Ejecutivo Federal en la fijación, instrumentación, ejecución y evaluación de la política nacional de ciencia y tecnología", le atribuye las siguientes funciones:

"I. Fungir como asesor del Ejecutivo Federal en la planeación, programación, coordinación, orientación, sistematización, promoción y encauzamiento de las actividades relacionadas con la ciencia y la tecnología, su vinculación al desarrollo nacional y sus relaciones con el exterior;

"II. Ser órgano de consulta obligatoria para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal, en materia de inversiones o autorización de recursos a proyectos de investigación científica y tecnológica, educación superior, importación de tecnología, pago de regalías, patentes, normas, especificaciones, control de calidad y en general, en todo lo relacionado para el adecuado cumplimiento de sus fines;

"III. Asesorar en su materia a los gobiernos de lo estados y territorios de la Federación, a los municipios, así como a las personas físicas o morales en las condiciones que en cada caso se pacten;

"IV. Elaborar programas indicativos de investigación científica y tecnológica, vinculados a los objetivos nacionales de desarrollo económico y social, procurando para ello, la más amplia participación de la comunidad científica, así como la cooperación de entidades gubernamentales, instituciones de educación superior y usuarios de la investigación;

"V. Promover la más amplia intercomunicación y coordinación entre las instituciones de investigación y de enseñanza superior, así como entre ellas, el Estado y los usuarios de la investigación, sin menoscabo, en su caso, de su respectiva autonomía o competencia, para fomentar áreas comunes de investigación y programas interdisciplinarios, eliminar duplicaciones y ayudar a la formación y capacitación de investigadores;

"VI. Fomentar y fortalecer las investigaciones básicas tecnológicas y aplicadas que se necesiten, y promover las acciones concertadas que se requieran con los institutos del sector público, instituciones académicas, centros de investigación y usuarios de la misma, incluyendo al sector privado;

"VII. Canalizar recursos adicionales hacia las instituciones académicas y centros de investigación, provenientes tanto del Estado como de otras fuentes, para el fomento y realización de investigaciones, en función de programas y proyectos específicos, sin perjuicio de que dichas instituciones y centros sigan manejando e incrementando sus propios fondos;

"VIII. Promover la creación de nuevas instituciones de investigación y proponer la constitución de empresas que empleen tecnologías nacionales para la producción de bienes y servicios;

"IX. Asesorar a la Secretaría de Educación Pública para el establecimiento de nuevos centros de enseñanza científica o tecnológica sujetos a la legislación federal, así como para la formulación de los planes de estudio de los mismos, y en la revisión de los planes de estudio de los centros existentes;

"X. Asesorar a la Secretaría de Relaciones Exteriores en la celebración de convenios internacionales sobre ciencia y tecnología e intervenir en el cumplimiento de los mismos, así como en los organismos o agencias internacionales relacionados con su materia y en los que México participe, en los términos de los convenios respectivos o, en su defecto, conforme a las disposiciones del Ejecutivo Federal;

"XI. Tener conocimiento de la investigación realizada por extranjeros en México y asesorar a las secretarías de Gobernación y de Relaciones Exteriores en esta materia;

"XII. Gestionar ante las autoridades competentes la expedita internación al país de investigadores y profesores extranjeros invitados, por cualquier persona física o moral para realizar investigación en México, cuidando que ésta corresponda siempre al interés nacional. Dichas autoridades quedan obligadas en estos casos, a otorgar las facilidades necesarias para hacer expeditos los trámites;

"XIII. Formular y llevar a cabo un programa nacional controlado de becas, y concederlas directamente, así como intervenir en las que ofrezcan otras instituciones públicas nacionales, o los organismos internacionales y gobiernos extranjeros, en los términos de las convocatorias correspondientes;

"XIV. Actuar como coordinador de la cooperación técnica que se pacte con los organismos internacionales y gobiernos extranjeros, a solicitud de la Secretaría de Relaciones Exteriores;

"XV. Concertar convenios con insti-

tuciones extranjeras y con agencias internacionales para el cumplimiento de su objeto, en consulta con la Secretaría de Relaciones Exteriores;

"XVI. Establecer mecanismos de comunicación con el personal o los becarios mexicanos que se encuentren en el extranjero bajo sus auspicios;

"XVII. Fomentar programas de intercambio de profesores, investigadores y técnicos, con otros países;

"XVIII. Promover cursos o sistemas de capacitación, especialización y actualización de conocimientos en ciencia y tecnología;

"XIX. Intervenir ante las autoridades competentes para hacer expedita y oportuna la importación de todos los elementos de trabajo y apoyo que requiera la investigación científica y tecnológica, opinando en cada caso respecto a la justificación de la importación y cuidando que las especificaciones de los bienes importados se ajusten a las necesidades del país y los programas de investigación. Dichas autoridades están obligadas a otorgar las facilidades necesarias para hacer expeditos los procedimientos;

"XX. Asesorar en todo caso a la autoridad competente en la elaboración de especificaciones y normas de calidad de las materias primas, productos o manufacturas que se produzcan en México o deban importarse, bajo especificaciones y normas de calidad;

"XXI. Propiciar el establecimiento de servicios de mantenimiento de equipos de investigación;

"XXII. Promover las publicaciones científicas mexicanas y fomentar la difusión sistemática de los trabajos realizados tanto por los investigadores nacionales como por los extranjeros que residan en el país, mediante la utilización de los medios más adecuados para ello, así como publicar periódicamente los avances de la ciencia y la tecnología nacionales, sus aplicaciones específicas y los programas y actividades de los centros de investigación;

"XXIII. Asesorar concertadamente a los centros académicos de investigación por lo que se refiere a la elaboración de programas, intercambio de profesores e investigadores; otorgamiento de becas; sistemas de información y documentación; servicios de apoyo, como bibliotecas, equipos y laboratorios; y los asuntos conexos a su materia, cuando se lo soliciten;

"XXIV. Participar en las comisiones dictaminadoras de los premios nacionales de ciencia y promover el establecimiento de nuevos premios;

"XXV. Integrar bolsas de trabajo que permitan el mejor y mayor aprovechamiento de los investigadores;

"XXVI. Investigar en forma directa exclusivamente sobre la investigación misma, para lo cual deberá, especialmente:

a] Mejorar y actualizar renovadamente el inventario de recursos humanos, materiales y financieros destinados a la investigación científica y tecnológica;

b] Captar y jerarquizar las necesidades nacionales en ciencia y tecnología, estudiar los problemas que las afectan y sus relaciones con la actividad general del país;

c] Establecer un servicio nacional de información y documentación científica; y

"XXVII. Las demás funciones que le fijen las leyes y reglamentos, o sean inherentes al cumplimiento de sus fines."

Por otra parte, la ley establece que el Consejo estará regido por una Junta Directiva, y su funcionamiento estará al cuidado de un Director General y de un Secretario General. La Junta Directiva está integrada por doce miembros: ocho permanentes y cuatro temporales. Los ocho miembros permanentes son los siguientes: los secretarios de Educación Pública (presidente), Industria y Comercio (vicepresidente), Hacienda y Crédito Público, Agricultura y Ganadería, y Salubridad y Asistencia, el Rector de la Universidad Nacional Autónoma de México y los directores generales del Instituto Politécnico Nacional y del propio Consejo. Los cuatro miembros temporales, que permanecerán en su encargo dos años, serán dos rectores o directores de universidades o institutos de enseñanza superior de provincia, y dos representantes de los usuarios de la investigación; el titular de un organismo descentralizado o empresa de participación estatal y un representante del sector privado.

La ley precisa también que el patrimonio del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología se integrará con: *a)* "los bienes muebles e inmuebles que le asigne el Ejecutivo Federal, y los que pueda adquirir con base en cualquier título legal", y *b)* "con los subsidios, participaciones, donaciones y legados que reciba y, en general, con los ingresos que obtenga por consultas, peritajes, derechos de patente o cualquier otro servicio propio de su objeto".

TURISMO

Plan de desarrollo turístico en el litoral del Caribe mexicano

En la primera quincena del mes de diciembre próximo pasado, se anunció que con objeto de desarrollar el turismo, que constituye uno de los factores básicos para la industrialización del país y el equilibrio de la balanza de pagos, se ha iniciado un Programa Maestro de Turismo en el litoral del Caribe mexicano, que en su primera etapa representará inversiones por 450 millones de pesos para crear la infraestructura necesaria. Se estima que la inversión total será de alrededor de 1 000 millones de pesos. Con este Programa Maestro, se tratará de fomentar el turismo colectivo a dicha zona del país, mediante el abaratamiento de los costos de los pasajes y los hoteles. La planeación del Programa la realizará el Gobierno en conexión con la iniciativa privada, con objeto de que esta industria sirva fundamentalmente a los fines del desarrollo económico de México.

El administrador del Fondo de Promoción de Infraestructura Turística (Infratur), fideicomiso establecido en el Banco de México, señaló que este plan de desarrollo turístico en el que participarán 23 dependencias oficiales, abrirá una zona incomunicada a la actividad económica, mediante caminos, introducción de energía eléctrica y agua potable, todo lo cual permitirá al Caribe mexicano participar en los beneficios de la corriente turística que viaja por las Antillas. Se estima que 1.3 millones de norteamericanos viajaron en 1969 por la zona del Caribe, y solamente 40,000 llegaron a la península de Yucatán.

El proyecto, ya en ejecución, incluye una gran avenida de 10 km de largo en la isla de Cancún;[1] un fraccionamiento, hoteles, condominios y villas. Así, Cancún, Isla Mujeres y Cozumel formarán el centro de atractivo para un turismo masivo. En comparación con el resto del Caribe, esta zona de México tiene ventajas,

1 Véase "Fomento del turismo: Cancún y otros proyectos", *Comercio Exterior*, octubre de 1970, p. 838.

pues cuenta con zonas arqueológicas de la cultura maya. Ya se ha destinado una partida de 4 millones de pesos para abrir paso a las ruinas de Cabá, mediante una carretera que parte de Tulum.

Por su parte, el jefe del Departamento de Turismo se refirió a la importancia de la industria turística y señaló que la dependencia a su cargo se encuentra en condiciones de poner en marcha un plan turístico consistente en una serie de itinerarios terrestres que cubrirán 140 poblaciones en un área que comprende más o menos al 38% del total nacional y donde habita una población cercana al 18.8% del total nacional. Dichos itinerarios varían entre 225 y 2 925 kilómetros.

Aeronaves de México establece tarifas promocionales

Durante la XXIX convención anual de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles, A. C., el Subdirector Comercial de Aeronaves de México, S. A., señaló que, a partir del 1 de abril próximo dicha empresa establecerá "tarifas promocionales" con objeto de incrementar la afluencia de turismo extranjero hacia México. Con estas tarifas, México se está preparando para "el turismo masivo", ya que cuenta con personal debidamente capacitado y, a partir del próximo 1 de abril, introducirá en varias de sus rutas equipo de gran capacidad (el super DC-8-63 con capacidad hasta de 250 pasajeros).

Más concretamente, se señaló que, a fin de dar mayor dinamismo a las actuales tarifas grupales de Europa hacia México, Aeronaves de México, ha propuesto, por conducto de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, a todos los transportistas europeos una tarifa individual "todo pagado" (cuya estadía mínima sería de 14 días y máxima de 21 días). Esta tarifa requerirá de un mínimo de 1 250 pesos (100 dólares) por concepto de arreglos terrestres, será comisionable en un 10% y no requerirá de un mínimo de pasajeros para viajar, ya que es individual. Las tarifas que Aeronaves de México ha propuesto a los transportistas europeos representan descuentos de un 40% con relación a las tarifas normales y son las siguientes: de Amsterdam, Bruselas, París o Madrid hacia México, 5 487 pesos viaje redondo fuera de temporada y 6 125 pesos viaje redondo en temporada.

Asimismo, Aeronaves de México obtuvo en la reciente conferencia de IATA, "tarifas individuales todo pagado" para ser aplicada entre Canadá, Estados Unidos y México con la característica de que el nivel de descuento es el mismo de las tarifas grupales para 15 pasajeros.

Nueva York-México	2 700 pesos, 216 dólares, 20% de descuento.
Montreal-México	2 700 pesos, 216 dólares, 20% de descuento.
Nueva York-Guadalajara	2 700 pesos, 216 dólares, 20% de descuento.
Detroit-México	2 375 pesos, 190 dólares, 22% de descuento.
Toronto-México	2 375 pesos, 190 dólares, 22% de descuento.

Durante la convención arriba mencionada, el Presidente de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles declaró que para incrementar la corriente de visitantes a nuestro país se requiere de un presupuesto indiscutiblemente mayor para el Departamento de Turismo.

TRANSPORTES

Comisión Nacional Coordinadora de Puertos

El 7 de diciembre el Presidente de México envió al Senado de la República una iniciativa de Ley en la que se propuso la creación de la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos. En la exposición de motivos de esa iniciativa se menciona la necesidad de lograr la integración de un sistema nacional de transporte "del que son parte fundamental los puertos marítimos y fluviales como elementos de enlace de las comunicaciones terrestres con las marítimas".

Asimismo, se indica que es indispensable para concurrir a los mercados internacionales con precios competitivos y para reducir los costos del manejo interno de bienes, el acondicionamiento y organización de los servicios portuarios nacionales. El comercio marítimo se ha visto afectado por la ineficacia y el desperdicio de tiempo y recursos que se originan en la escasa coordinación entre los distintos organismos públicos que tienen ingerencia en la operación de los puertos, por lo que es palpable la necesidad de que exista un organismo coordinador que intervenga ágil y oportunamente, en la solución de esos problemas.

Se añade finalmente en la exposición de motivos: "Dicho organismo tendría como propósito la coordinación de las autoridades federales para lograr un adecuado funcionamiento portuario y la colaboración activa de los sectores privados interesados en esta materia, que participarían con voz y voto en la propia Comisión Nacional y en las consultivas que funcionarían en cada puerto".

El 15 de diciembre, atendiendo a una invitación para comparecer ante la Cámara de Senadores, el Secretario de la Presidencia hizo una amplia exposición en apoyo a la iniciativa de ley para crear la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos.

Señaló inicialmente que es preocupación de la actual administración el impulso al comercio exterior, por ser el factor fundamental para el logro de un mayor volumen de divisas, que permita adquirir la tecnología y la maquinaria indispensable para la continuación de nuestro proceso de desarrollo.

El Secretario de la Presidencia explicó que en nuestros puertos hay pluralidad de autoridades; un gran número de secretarías en ejercicio de sus competencias, participan en las actividades portuarias; así como también intervienen organismos privados, patronales y obreros. Todo ello provoca la necesidad inaplazable de actuar enérgicamente con el propósito de coordinar y armonizar esas múltiples funciones y facultades. Añadió: "la Comisión... no representa mayor burocratismo; no se trata de crear un pesado aparato en el que haya multiplicidad de funciones y se agregue al problema otro problema más, sino por el contrario, que la integren los propios representantes de las dependencias que tienen funciones en la actividad portuaria. No multiplicar la burocracia, sino coordinar la burocracia existente... no se trata de que esta Comisión sea un organismo descentralizado y que descentralice, por servicio, las funciones de dependencias del Ejecutivo. No se trata tampoco de una desconcentración de autoridad, sino de una coordinación de facultades y funciones".

En la sesión del 17 de diciembre, el Senado aprobó, con algunas enmiendas, la iniciativa y el día 29 apareció publicada en el *Diario Oficial* la Ley que crea la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos.

La Ley consta de 15 artículos y 3 transitorios. El primer párrafo del artículo 1º reza: "Se crea la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos con el objeto de coordinar en los puertos marítimos y fluviales las actividades y servicios marítimos y portuarios; los medios de transporte que operen en ellos, así como

los servicios principales auxiliares y conexos de las vías generales de comunicación para su eficiente operación y funcionamiento"

La Comisión será el órgano encargado de coordinar en los puertos el ejercicio de las atribuciones que correspondan a las diversas dependencias del Ejecutivo Federal.

La CNCP estará presidida por el Secretario de la Presidencia y estará integrada por un subsecretario de cada una de las siguientes secretarías: Agricultura y Ganadería, Comunicaciones y Transportes, Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Industria y Comercio, Marina, Patrimonio Nacional, Salubridad y Asistencia, y Trabajo y Previsión Social, así como por el Secretario General del Departamento de Turismo.

También formarán parte de la Comisión, con voz y voto, un representante de cada uno de los siguientes organismos públicos: Instituto Mexicano de Comercio Exterior, PEMEX, Ferrocarriles Nacionales de México, ANDSA, CONASUPO y Junta Directiva de Puertos Libres Mexicanos.

Asimismo, se invitará a participar en la Comisión, con voz y voto, a cuatro representantes que designen de común acuerdo las organizaciones de trabajadores portuarios, cualquiera que sea su personalidad jurídica; un representante de la CONCANACO; un representante de la CONCAMIN; un representante de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana; un representante de las empresas autorizadas de autotransporte de servicio público federal; un representante designado de común acuerdo entre la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y el Consejo Nacional de Usuarios del Transporte para el Comercio Exterior; un representante de los navieros de altura; un representante de navieros de cabotaje; un representante de los agentes consignatarios de buques y un representante de la Confederación Nacional de Cooperativas.

ASUNTOS SOCIALES

Ampliación del alcance del sistema de seguridad social

En una sesión solemne del Consejo Técnico del Instituto Mexicano del Seguro Social, efectuada el 21 de diciembre en el auditorio de esa institución, fue presentado el proyecto de reformas a la Ley del Seguro Social. Durante el acto, el Director General del IMSS pronunció un discurso en el cual se refirió a la importancia de las modificaciones contenidas en el proyecto de reformas. Dijo: "destacaremos que en el proyecto se registran avances muy importantes al ampliar las finalidades del seguro social obligatorio, precisar mejor las personas a quienes comprende y otorgar facultades al Ejecutivo para fijar el sistema de cuotas y modalidades, lo que servirá para hacer factible extender el seguro social en el campo".

Señaló el director del IMSS que la apertura de nuevos grupos de cotización permitirá obtener a los trabajadores de altos salarios subsidios y pensiones más acordes con sus percepciones reales y elevar el tope mínimo de las pensiones y ayudas que se proporcionan a los trabajadores de bajos salarios; además, se concederán ventajas adicionales a las mujeres que van a ser madres y a los jóvenes de 16 a 18 años de edad.

El 22 de diciembre fue enviada la iniciativa de reformas al Congreso de la Unión y el 28 del mismo mes fue aprobada en la Cámara de Diputados por unanimidad, sin enmiendas.

El régimen del seguro social con carácter obligatorio se define como la institución que garantiza "el derecho humano a la salud, asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo".

Con las reformas aludidas, el régimen del seguro social obligatorio extiende su protección a nuevos sectores de la población; así, quedarán comprendidos dentro de este régimen:

a] los miembros de sociedades cooperativas de producción, de administraciones obreras o mixtas, ya sea que estos organismos funcionen como tales legalmente o sólo de hecho;

b] los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios agrícolas y ganaderos, y

c] los trabajadores independientes urbanos y rurales, como artesanos, pequeños comerciantes, profesionistas libres y todos aquellos que fueren similares.

Para efecto de la Ley, los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios agrícolas y ganaderos se agruparán en las sociedades locales de crédito agrícola y en las sociedades de crédito ejidal; las mencionadas sociedades serán consideradas como patrones. El Banco Nacional de Crédito Agrícola, S. A.; el Banco Nacional de Crédito Ejidal, S. A., y los bancos regionales a que se refiere la Ley de Crédito Agrícola concederán créditos independientes a los de avío o refacción por las cantidades necesarias para satisfacer las cuotas del seguro social en aquellas zonas en que se haya extendido o se extienda el régimen a los trabajadores del campo. Dichos bancos deberán cubrir las cuotas respectivas al IMSS dentro de los quince días siguientes a la concesión de los créditos.

En el caso de que las personas mencionadas no sean miembros de sociedades de crédito, podrán quedar incluidos en el seguro social obligatorio por medio de decretos del Ejecutivo Federal, a propuesta del IMSS. En estos decretos se determinarán:

a] la fecha de implantación y las modalidades del seguro social para los grupos que deban ser incluidos;

b] las circunscripciones territoriales en que se aplicarán las disposiciones de dichos decretos, y

c] las cuotas y contribuciones a cargo de los asegurados y las correspondientes al gobierno federal.

Asimismo, se seguirá un procedimiento análogo para hacer partícipes de los beneficios de la seguridad social a los trabajadores independientes urbanos y rurales en las categorías arriba mencionadas.

Las nuevas reformas aumentan a 13 el número de grupos de asegurados; los salarios en esos grupos van desde $13.50 diarios hasta un máximo de $220.00 diarios.

También se aumentan las prestaciones y percepciones para los asegurados que sufran accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, así como los subsidios y gastos a los deudos de un trabajador fallecido por las causas mencionadas.

Las mujeres trabajadoras que van a ser madres tendrán derecho a un subsidio igual al ciento por ciento del salario promedio del grupo de salario de cotización en que se encuentren y que recibirán durante 42 días anteriores al parto y durante los 42 días posteriores al mismo.

La concentración de alimentos en el Distrito Federal

LIC. JUAN RAMIREZ HERNANDEZ Y
DR. ADOLFO CHAVEZ V.

En el Instituto Nacional de la Nutrición existe gran interés por estudiar la distribución de las disponibilidades de alimentos en las distintas zonas y en los diferentes niveles sociales del país, para conocer el fenómeno de las concentraciones alimentarias y sus interrelaciones con los diversos factores socioeconómicos y de salud. Considerada en su conjunto, esta tarea es ambiciosa, pero se tiene la confianza de poder realizarla, ya que cada vez se cuenta con mayores recursos y mejor metodología. En este trabajo se intenta una primera aproximación a los datos de balance de alimentos de origen animal en el Distrito Federal, para así obtener un indicador de sus consumos aparentes y de las posibles diferencias entre esta zona, primordialmente urbana económica y socialmente más poderosa, y el resto del país, que incluye al medio rural.

Teóricamente se sabe que cuando aumenta la capacidad de compra y la disponibilidad de alimentos en las regiones pobres, la propensión a consumir alimentos y otros satisfactores indispensables es mayor que en las regiones ricas. Así por ejemplo, en los países altamente industrializados, a un incremento del 10% en los ingresos por habitante corresponde un aumento de 1 a 2 por ciento en el consumo de alimentos, en tanto que, en países de incipiente desarrollo, como México, a un aumento similar en los ingresos por habitante corresponden aumentos de 7 a 8 por ciento en dicho consumo.[1]

Nota: Los autores son, respectivamente, Jefe de la Sección de Estudios Económicos y Sociales y Jefe de la División de Nutrición, del Instituto Nacional de la Nutrición.

1 FAO, *Políticas de alimentos y nutrición*, Roma, 1969.

En México y en la mayoría de los países latinoamericanos, el proceso de crecimiento económico generalmente estimula el aumento de la población de las grandes zonas urbanas.[2] En dichas zonas, los mayores niveles de ingreso, los diferentes factores socioculturales y de comercialización inducen a los habitantes a consumir más alimentos y de mejor calidad nutricional. En esta forma, la población urbana tiende a absorber proporciones cada vez mayores de la oferta nacional de algunos alimentos, especialmente de los más costosos, como son los de origen animal, como reflejo de su mayor capacidad de compra.

Por medio de las encuestas nutricionales realizadas en México, se sabe que el patrón de consumo de alimentos es diferente en el Distrito Federal y en el resto del país: los de origen animal forman parte con mayor frecuencia de la dieta de las grandes ciudades, lo que rara vez ocurre en las áreas rurales, en tanto que el fenómeno inverso se presenta en lo que respecta al maíz y a otros alimentos de origen vegetal.[3]

Es indudable que en las ciudades existe una oferta de alimentos mayor y la diferente composición. La variedad de alimentos disponible en las ciudades y el diferente patrón de consumo están creando una situación económica diferente. En ellas se ofrece cada vez mayor diversidad, a la vez que aparece una demanda más elástica. Es posible sostener, por lo tanto, que la estructura y la magnitud del mercado es completamente diferente en las grandes ciudades y en el medio rural.

En este trabajo se presentan los resultados de una cuantificación de la disponibilidad de alimentos de origen animal en el Distrito Federal, los que se comparan con los calculados, por diferencia, para el resto del país. Esta labor ayuda a evaluar con más exactitud la situación nutricional de la población y permite interpretar mejor las estadísticas nacionales en materia de alimentos.

En general, se busca un método que permita una interpretación mejor de las hojas de balance. Se sabe que existen alimentos suficientes, considerando al país como un todo, pero también se conocen las grandes diferencias que existen entre los distintos sectores de su población.

METODOLOGIA

Para conocer las disponibilidades de alimentos de origen animal en el Distrito Federal fue necesario recurrir al método de investigación indirecta de las hojas de balance.[4] Este sistema aplicado a un área limitada presentó serios obstáculos, especialmente por lo difícil que resulta conocer los movimientos de entradas y salidas de los diversos alimentos en los numerosos mercados. Para esto, con frecuencia se requirió penetrar al círculo de los introductores que son los intermediarios de primer orden y tienen gran influencia comercial en la zona metropolitana.

Por ese motivo y por las propias condiciones de mercado libre que se practica en la mayoría de los alimentos de origen animal, no fue posible conocer totalmente los datos de entradas y, sobre todo, de salidas, aunque estas últimas son de escasa cuantía. Por tanto, se estima los criterios aplicados en este estudio para conocer la disponibilidad de alimentos en el Distrito Federal encierran cierto margen de error, pero constituyen una buena aproximación a la situación real de esta entidad.

Los datos estadísticos sobre huevo se obtuvieron de siete introductores y de los respectivos organismos avícolas en el Distrito Federal. Los datos sobre leche fueron los más difíciles de obtener; sin embargo, se analizaron las diferentes estadísticas disponibles de producción de leche pasteurizada y no pasteurizada y se sumó una estimación de la leche no controlada o clandestina. Lo más difícil fue estimar la entrada y la salida de leche industrializada, para lo cual se usó un índice general.

Prácticamente no hubo problemas en la búsqueda de datos fidedignos de algunas carnes y de pescado, y solamente en aves existen grandes contradicciones entre las estadísticas oficiales y los datos investigados, por lo que se tuvieron que hacer algunos ajustes.

Para el cálculo de la población se realizó una estimación con base en los datos de los censos de 1960 y 1970; para los demás aspectos considerados, como fuentes de consulta, ajuste de datos estadísticos y conversión de alimentos a calorías y proteínas, se siguió la misma metodología aplicada en otros estudios antes publicados.[5]

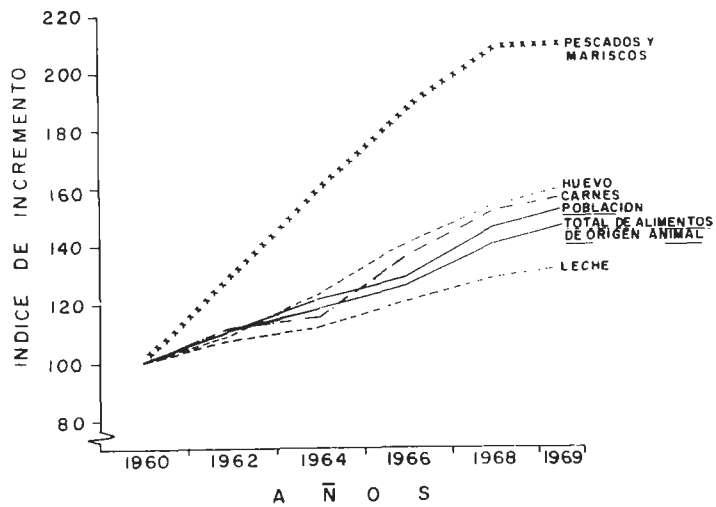
RESULTADOS

Disponibilidades globales de alimentos animales en el Distrito Federal

De acuerdo con la gráfica 1, a partir de 1964 las disponibilidades globales de alimentos de origen animal en el Distrito Federal aumentaron menos rápidamente que la población, causando por tanto un descenso en la disponibilidad por habitante. Sin embargo, existen grandes diferencias entre los distintos alimentos. Así por ejemplo, frente a un incremento en la población de 53%, la disponibilidad de carnes aumentó un 66%, la de pescados y mariscos un 109%, la de huevo un 60% y la de leche sólo un 40.7 por ciento.

Gráfica 1

TENDENCIA DE POBLACION Y DISPONIBILIDAD DE ALIMENTOS DE ORIGEN ANIMAL EN EL DISTRITO FEDERAL



2 K.E. Vaidynathan, *El proceso de urbanización en América Latina y Asia; algunas comparaciones,* Conferencia Regional Latinoamericana de Población, México, 1970.

3 *Encuestas nutricionales en México,* División de Nutrición del Instituto Nacional de la Nutrición, L-1, México, 1965.

4 FAO, *Manual para la preparación de hojas de balance de alimentos,* Washington, D.C., 1949.

5 Juan Ramírez H. y Adolfo Chávez V., "La disponibilidad de alimentos en México en el último cuarto de siglo", *Comercio Exterior,* diciembre de 1968, pp. 1077-1082.

Por lo tanto, fue el escaso aumento en la disponibilidad de leche el que causó el descenso en la disponibilidad *per capita* de alimentos proteicos animales, ya que en total éstos aumentaron en un 4.4% al año, mientras que la población lo hizo en un 4.8 por ciento.

Disponibilidades de alimentos y nutrimentos animales por habitante

En el cuadro 1 se muestran los cambios en los promedios de disponibilidad bruta anual y neta diaria de siete alimentos de origen animal. Las cifras de peso neto corresponden a valores a los cuales se les descontó la porción no comestible del alimento.

En general, las disponibilidades de leche y carnes de cerdo, borrego y cabra tendieron a descender, en tanto que las de los demás alimentos aumentaron levemente. Los mayores incrementos en el período considerado correspondieron a los pescados y mariscos y a la carne de aves.

Lo anterior manifiesta que las disponibilidades de leche representan el problema nutricional y económico más serio, que puede repercutir mayormente en la población infantil, aunque el huevo, por su oferta, precio y contenido nutricional, puede aliviar en parte dicho problema. Las disponibilidades de pescado y mariscos todavía son insuficientes para poder influir sustancialmente en el logro del equilibrio nutricional de la población en general.

El cuadro 2 muestra las cantidades promedio de calorías y proteínas de origen animal, disponibles para el consumo humano en el Distrito Federal.

CUADRO 1

Cambio en los promedios de disponibilidad bruta anual y neta diaria de alimentos de origen animal por habitante en el Distrito Federal

Alimentos	*Conceptos*	*1960*	*1962*	*1964*	*1966*	*1968*	*1969*
Leche	Bruto kg/año	185.9	185.7	181.6	178.1	173.2	171.2
	Neto g/día	509.3	508.9	497.5	487.8	474.6	469.0
Huevo	Bruto kg/año	15.4	15.3	15.6	15.9	16.1	16.1
	Neto g/día	37.5	37.3	38.0	38.8	39.2	39.2
Carne de res	Bruto kg/año	30.0	32.8	31.4	28.8	28.5	30.1
	Neto g/día	63.2	69.0	66.2	60.8	60.2	63.3
Carne de cerdo	Bruto kg/año	9.7	8.5	11.4	7.9	9.6	9.6
	Neto g/día	21.7	19.0	25.7	17.6	21.6	21.4
Carne de aves	Bruto kg/año	3.9	3.9	4.6	5.5	5.8	5.9
	Neto g/día	6.0	6.0	7.0	8.3	8.9	9.1
Otras carnes	Bruto kg/año	3.0	3.0	3.0	2.9	2.4	2.5
	Neto g/día	6.5	6.5	6.4	6.1	5.3	5.4
Pescado y mariscos	Bruto kg/año	6.2	7.1	8.1	8.7	8.8	8.4
	Neto g/día	12.7	14.6	16.5	17.8	18.1	18.1

Las cifras de proteínas animales disponibles durante el período 1960-1969, que variaron entre 42.8 y 45.2 g diarios por persona-día, resultan altas en comparación con el mínimo de 25 g recomendados por la FAO para países en desarrollo y aun con la cifra de 30 g que es la meta nutricional para el total de la república; sin embargo, resulta baja en comparación con otras ciudades y con países desarrollados.

CUADRO 2

Disponibilidades de calorías y proteínas de origen animal en el Distrito Federal

Alimentos	*Conceptos*	*1960*	*1962*	*1964*	*1966*	*1968*	*1969*	*Promedio*
Totales	Calorías	502	506	514	490	490	490	498
	Proteínas	43.2	44.4	45.2	42.8	42.9	43.4	43.6
Leche	Calorías	300	300	294	288	280	277	290
	Proteínas	17.3	17.3	16.9	16.6	16.1	15.9	16.7
Huevo	Calorías	56	56	57	58	58	58	57
	Proteínas	4.2	4.2	4.2	4.3	4.4	4.4	4.3
Carne de res	Calorías	71	78	75	69	68	72	72
	Proteínas	13.5	14.8	14.2	13.0	12.9	13.6	13.7
Carne de Cerdo	Calorías	42	37	50	34	42	42	41
	Proteínas	3.8	3.3	4.5	3.1	3.8	3.7	3.7
Carne de aves	Calorías	15	15	17	20	22	22	19
	Proteínas	1.1	1.1	1.3	1.5	1.6	1.7	1.4
Otras carnes	Calorías	9	9	9	8	7	7	8
	Proteínas	1.2	1.2	1.2	1.2	1.0	1.0	1.1
Pescado y mariscos	Calorías	9	11	12	13	13	13	12
	Proteínas	2.1	2.5	2.8	3.0	3.1	3.1	2.8

Del promedio total de proteínas disponibles en toda la década, el 46.3% fueron aportadas por las carnes, el 38.9% por la leche, el 10% por el huevo y el 5.1% por pescado y mariscos.

Comparación de las disponibilidades de alimentos del Distrito Federal con las del resto del país

En el cuadro 3 se presentan los porcientos de los alimentos de origen animal que se destinan para los mercados del Distrito Federal. Aunque la población de esta última entidad representa alrededor del 15% del total del país, se le destina para consumo entre el 22 y el 58 por ciento del total disponible.

Para algunos alimentos, como la carne de cerdo, borrego y chivo, no se advierte una preferencia muy marcada en el Distrito Federal, pero en otros, como el huevo, la carne de aves y pescado y mariscos, se puede decir que el Distrito Federal es el mercado preferencial y absorbe proporciones muy altas de la producción nacional, hasta el grado de dejar al resto del país con escasas disponibilidades de nutrición.

Este fenómeno de desigualdad de concentración alimentaria, se muestra mejor cuando se separan ambas regiones tanto en población como en disponibilidades de alimentos. El cuadro 4 indica los promedios de disponibilidades en ambas áreas.

En el cuadro 4 se muestra que el Distrito Federal dispone, por habitante, del doble de leche y de carne de ganado que el resto del país y aproximadamente siete veces más de carne de aves y tres veces más de huevo y de pescado y mariscos.

CUADRO 3

Disponibilidad de alimentos de origen animal en el país y porciento que absorbe el Distrito Federal

	1960		1964		1969	
Alimentos	*Disponibilidad nacional (miles de ton)*	*Porciento del D. F*	*Disponibilidad nacional (miles de ton)*	*Porciento del D. F.*	*Disponibilidad nacional (miles de ton)*	*Porciento del D. F.*
Leche	3 443	26.8	3 814	28.0	4 120	30.9
Huevo	173	42.7	228	39.8	298	39.5
Carne de res	618	26.9	690	26.7	858	26.0
Carne de cerdo	271	17.5	292	23.4	318	22.3
Carne de aves	37	52.7	49	56.2	76	58.1
Otras carnes	46	31.4	59	30.5	78	24.8
Pescado y mariscos	79	38.0	122	39.6	150	41.9
Población (millones)	34.9	13.9	40.3	14.6	48.2	15.4

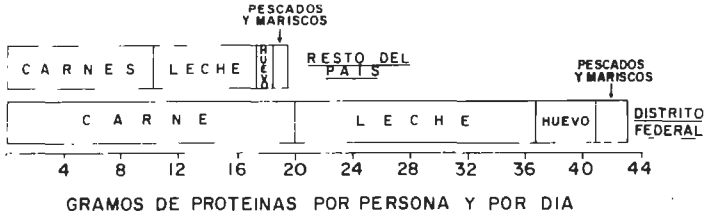
CUADRO 4

Disponibilidad bruta anual y neta diaria de alimentos por habitante en el Distrito Federal y en el resto del país

		1960		1964		1969	
Alimentos	*Conceptos*	*Distrito Federal*	*Resto del país*	*Distrito Federal*	*Resto del país*	*Distrito Federal*	*Resto del país*
Leche	Bruto kg/año	185.9	84.3	181.6	79.7	171.2	69.8
	Neto g/día	509.3	230.8	497.5	218.4	469.0	191.2
Huevo	Bruto kg/año	15.4	3.3	15.6	4.0	16.1	4.4
	Neto g/día	37.5	8.0	38.0	10.0	39.2	11.0
Carne de res	Bruto kg/año	29.9	15.3	31.4	14.7	30.1	15.6
	Neto g/día	63.2	32.3	66.2	31.0	63.3	32.8
Carne de cerdo	Bruto kg/año	9.7	7.4	11.4	6.5	9.6	6.0
	Neto g/día	21.7	16.6	25.7	14.6	21.4	13.6
Carne de aves	Bruto kg/año	3.9	0.6	4.6	0.6	5.9	0.8
	Neto g/día	6.0	0.9	7.6	1.0	9.1	1.2
Otras carnes	Bruto kg/año	2.9	1.1	2.9	1.2	2.5	1.4
	Neto g/día	6.5	2.3	6.4	2.6	5.4	3.2
Pescado y mariscos	Bruto kg/año	6.2	1.6	8.1	2.1	8.4	3.0
	Neto g/día	12.7	3.4	16.5	4.4	18.1	6.2

Gráfica 2

DISPONIBILIDAD DE PROTEINAS DE ORIGEN ANIMAL EN EL D.F Y EN EL RESTO DEL PAIS (1960 - 1969)

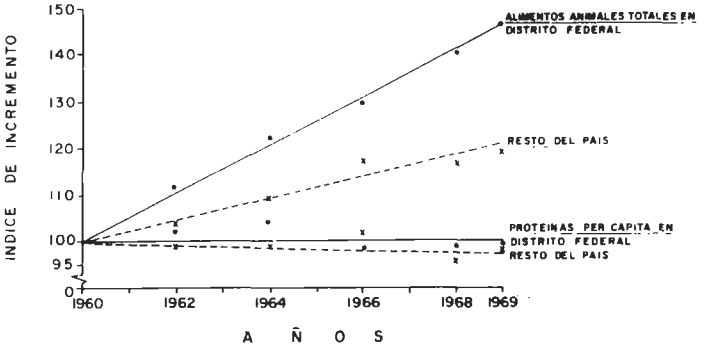


En la gráfica 2 se muestra este fenómeno, traducido en proteínas. Se advierte que la ciudad de México dispone de más del doble de proteínas *per capita*, con una diferente proporción de las distintas fuentes proteicas, que el resto del país. El fenómeno es en tal forma diferente que demuestra la hipótesis inicial de la distinta estructura económica en materia de alimentos entre el Distrito Federal y el resto del país.

En la gráfica 3 se presentan las tendencias que siguieron las disponibilidades totales de alimentos y las disponibilidades de proteínas por habitante en los años sesenta. Aunque el período es relativamente corto, de todas maneras se aprecia la creciente divergencia en la disponibilidad de alimentos entre el Distrito Federal y el resto del país; fenómeno que también se advierte cuando se estandariza la información al presentarla en términos de proteínas *per capita*.

Gráfica 3

TENDENCIAS EN DISPONIBILIDADES DE ALIMENTOS Y DE PROTEINAS DE ORIGEN ANIMAL EN EL DF Y EN EL RESTO DEL PAIS



COMENTARIOS Y CONCLUSIONES

Este estudio demuestra el alto grado de concentración de alimentos de origen animal en el Distrito Federal, ya que con un 15% de la población nacional captó más del 30% del total disponible en el país. La estructura del consumo del Distrito Federal es diferente a la del resto del país. Hay preferencia notable en cuanto algunos alimentos, tales como huevo, carne de aves, y pescado y mariscos.

En general, la disponibilidad promedio de alimentos en el Distrito Federal es aceptable, ya que existen en los mercados locales aproximadamente medio litro de leche y medio bistec al día, cuatro huevos a la semana y una ración de pescado y mariscos cada diez días para cada persona. En total, los alimentos proteicos dan en el Distrito Federal cerca de 44 g por persona-día, cifra superior a los 30 g recomendados para la población del país. Las fuentes de proteínas animales son sobre todo las diversas clases de carnes que aportan un 46.3% del total y la leche un 38.9 por ciento.

El nivel alimentario del Distrito Federal contrasta con el del resto del país, donde las disponibilidades de la mayoría de los alimentos de origen animal son bajas, pues tienen aproximadamente la mitad de carne y leche y la cuarta parte de huevo y alimentos del mar, en relación del Distrito Federal. La disponibilidad de proteínas de buena calidad, por persona, es de 19.5 g, menos de la mitad que en el Distrito Federal y bastante inferior a lo recomendado internacionalmente para un país de escaso desarrollo.

Esta situación señala el hecho de que existen por lo menos dos niveles bien distintos en materia de distribución, comercialización y consumo de alimentos; por una parte el Distrito Federal, y seguramente las grandes ciudades, donde la disponibilidad de alimentos es adecuada, y por otra, las ciudades chicas, pueblos y población dispersa, donde existe una insuficiente distribución y consumo.

Es incuestionable que la razón fundamental se encuentra en las grandes diferencias en el poder adquisitivo, pero seguramente también influyen varios aspectos propios de la estructura del mercado. En las poblaciones chicas existe una diferente oferta por problemas de producción, almacenamiento, sistemas de venta y una distinta demanda causada por problemas económicos, sociales y culturales.

Esta situación hace considerar como ilusoria la idea de que el país ha superado el subdesarrollo desde el punto de vista de la alimentación. Es cierto que, en promedio, el país tiene un poco más de las 2 600 calorías y los 25 g de proteínas animales por persona y por día que la FAO recomienda como mínimas, pero también es cierto, y este estudio le demuestra, que existe una estructura dual, en la que un sector dispone de variados y valiosos alimentos, mientras que otro está limitado a una dieta monótona con alimentos de escasa calidad.

Es importante señalar que existe una marcada tendencia a que en el futuro se acentúen las diferencias. En el Distrito Federal, la disponibilidad de alimentos de origen animal aumenta en forma paralela a la población, mientras que en el resto del país no ha ocurrido así y es clara la tendencia hacia la disminución *per capita*.

La leche parece constituir un problema de especial importancia. Su disponibilidad ha bajado aceleradamente en los últimos 9 años y su precio tiende a subir, lo que nutricionalmente puede tomar serias consecuencias por ser éste el alimento más necesario para la población infantil.

El problema de producción y distribución de alimentos proteicos es, por el momento, el de mayor importancia en materia de nutrición. Ya se ha logrado mucho en cuanto a mitigar el hambre, o sea satisfacer las necesidades calóricas, por lo que el momento presente debe ser dedicado más bien a prevenir la desnutrición, especialmente de los niños, por las graves consecuencias para el futuro del país, produciendo más y distribuyendo mejor los alimentos de origen animal.

En conclusión, se puede decir que la carne, la leche, el huevo y el pescado no sólo representan un valor económico de primordial importancia sino que también son fuente importante de salud y bienestar para la población, por lo que deben ser englobados dentro de una política nacional de nutrición, que se dirija a coordinar su producción, distribución, comercialización y consumo.

Sección Latinoamericana

ASUNTOS REGIONALES

BID: aumento de recursos

En los primeros días de enero de 1971, el BID anunció la aprobación de la resolución para incrementar sus recursos en 3 500 millones de dólares con el fin de hacer frente a las crecientes responsabilidades del Banco y contribuir al desarrollo económico-social de los países miembros.

El aumento fue recomendado durante la decimonovena reunión anual en abril de 1970, en Punta del Este, Uruguay. Posteriormente fue aprobado por 16 miembros del Banco, que en conjunto reunieron el total de votos requeridos.

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones recogidas en cada número corresponden a acontecimientos acaecidos hasta el día último del mes precedente.*

CUADRO 1

Aumento de los recursos ordinarios de capital del BID (Miles de dólares)

	Pagadero en efectivo	*Capital exigible*	*Suscripción total adicional*
Argentina	51 570	191 110	242 680
Barbados		2 900	2 900
Bolivia	4 140	15 340	19 480
Brasil	51 570	191 110	242 680
Colombia	14 150	52 430	66 580
Costa Rica	2 070	7 670	9 740
Chile	14 160	52 480	66 640
Ecuador	2 760	10 240	13 000
El Salvador	2 070	7 670	9 740
Estados Unidos	150 000	673 520	823 520
Guatemala	2 760	10 240	13 000
Haití	2 070	7 670	9 740
Honduras	2 070	7 670	9 740
Jamaica	2 760	10 240	13 000
México	33 150	122 850	156 000
Nicaragua	2 070	7 670	9 740
Panamá	2 070	7 670	9 740
Paraguay	2 070	7 670	9 740
Perú	6 910	25 610	32 520
Rep. Dominicana	2 760	10 240	13 000
Trinidad y Tobago	2 070	7 670	9 740
Uruguay	5 530	20 490	26 020
Venezuela	27 630	102 390	130 020
Pendiente de asignación	13 590	47 450	61 040
Total	*400 000*	*1 600 000*	*2 000 000*

El aumento se compone de 2 000 millones para incrementar los recursos ordinarios de capital y 1 500 millones para el Fondo para Operaciones Especiales.

De los recursos ordinarios de capital, 400 de los 2 000 millones serán pagaderos en efectivo en un período que va de tres a cinco años a partir de 1971, en tanto que los 1 600 restantes serán exigibles, la primera mitad en 1971 y la segunda en 1973. Del total, Estados Unidos aportará 823.5 millones de dólares y los países latinoamericanos 1 115.5 millones. El monto restante (61 millones) será aportado por nuevos miembros.

En cuanto al incremento del Fondo para Operaciones Especiales —1 500 millones - Estados Unidos aportará 1 000 millones en tres partidas: 100 millones el 30 de junio de 1971; 450 millones el 30 de junio de 1972 y 450 millones un año después. Los países latinoamericanos aportarán los otros 500 millones pagaderos en las mismas fechas.

CUADRO 2

Aumento del Fondo para Operaciones Especiales del BID (Miles de dólares)

País	*Contribución*
Argentina	108 981
Barbados	392
Bolivia	8 750
Brasil	108 981
Chile	29 923
Colombia	29 903
Costa Rica	4 374
Ecuador	5 834
El Salvador	4 373
Estados Unidos	1 000 000
Guatemala	5 834
Haití	4 374
Honduras	4 374
Jamaica	5 834
México	70 064
Nicaragua	4 374
Panamá	4 374
Paraguay	4 374
Perú	14 596
República Dominicana	5 834
Trinidad y Tobago	4 374
Uruguay	11 687
Venezuela	58 395
Total	*1 500 000*

BID: resumen de actividades en 1970

Incluyendo los préstamos de que se da cuenta en nota por separado, el BID anunció haber otorgado, durante el año fiscal de 1970, un total de 644 millones de dólares distribuido en 58 diferentes préstamos.[1] Esta cifra es la más alta hasta la fecha y, con respecto al año inmediato anterior, representa un aumento de 2 por ciento.

Con el volumen de préstamos otorgados en 1970, el total de la aportación del BID al desarrollo latinoamericano en los últimos diez años asciende a 4 000 millones de dólares.

Actividades recientes del BID

Argentina-Uruguay: conexión carretera

A mediados del mes de diciembre último, el BID concedió cinco préstamos, por un total de 38.3 millones de dólares, para ayudar a financiar la construcción de un puente entre Argentina y Uruguay, que constituirá la primera conexión terrestre entre ambos países. Además, el préstamo se utilizará para mejorar el sistema vial del noreste argentino y para la construcción de una carretera que unirá al puente con la red vial de Uruguay.

La construcción del puente, 97 kilómetros al norte del río Uruguay (entre Puente Unsué y Fray Bentos), estará a cargo de una comisión uruguayo-argentina y estimulará el comercio entre Argentina y Uruguay, así como el turismo entre estos dos países y Brasil.

De los cinco préstamos, tres fueron otorgados a Argentina y suman un total de 33.5 millones de dólares. De éstos, dos partidas de 8.5 y 8 millones cada una provienen de los recursos ordinarios de capital del BID y 17 millones del Fondo para Operaciones Especiales.

Las dos primeras partidas fueron concedidas a 20 años con un interés del 8% anual. Gozarán de un período de gracia de 4 años y se amortizarán en 33 pagos semestrales.

Los préstamos restantes concedidos al Uruguay, comprenden uno de 3.6 millones de dólares, proveniente de los recursos ordinarios del BID, y otro por un equivalente a 1.2 millones de dólares en pesos argentinos, proveniente de los recursos especiales aportados al BID por Argentina. Los dos préstamos fueron concedidos a 20 años de plazo, un interés del 8% anual y un período de gracia de 4 años, después de los cuales se rembolsarán en 33 pagos semestrales.

Los préstamos concedidos a Argentina representan el 40% del costo total de la obra en territorio argentino, que asciende a 83.7 millones de dólares; el restante 60% será financiado con recursos internos.

En Uruguay, el costo total del proyecto asciende a 6.7 millones de dólares, de los cuales, el 53.3% provendrá de los recursos ordinarios del Banco y el 46.2 restante de fuentes locales, incluido el préstamo en pesos argentinos.

Brasil: exportaciones de bienes de capital

En la misma fecha antes señalada, el BID aprobó una línea de crédito por 2 millones de dólares al Banco do Brasil, S. A., destinada al financiamiento de exportaciones de bienes de capital brasileño a otros países latinoamericanos miembros del BID. Con esta aprobación, la línea de crédito concedida a Brasil en años anteriores suma un total de 9 millones de dólares y, hasta el 30 de septiembre de 1970, los créditos concedidos al mencionado banco brasileño habían ayudado a financiar exportaciones de bienes de capital por un valor de 25.8 millones de dólares, con destino a 14 países latinoamericanos.

Estas exportaciones comprendieron, entre otros, carrocerías para autobús, chasises para camión, elevadores de carga, excavadoras y tractores. La línea fue autorizada de los recursos ordinarios del BID, y el Banco do Brasil, S. A., sólo puede utilizarla para descontar documentos en aquél. Comprende una tasa de interés de 6.5% anual, que incluye el 1% de comisión asignada a la reserva especial del BID. Los créditos que conceden los organismos nacionales generalmente varían entre 180 días y 5 años y corresponde al 80% del valor de la venta, pues el otro 20% es pagado al contado por el importador.

[1] De los más importantes de estos créditos se dio cuenta pormenorizada en los siguientes números de *Comercio Exterior*: febrero (p. 132), marzo (p. 217), abril (p. 318), mayo (p. 395), junio (p. 463), julio (p. 563), agosto (p. 645), septiembre (p. 759), octubre (p. 840) y diciembre (p. 1010) de 1970 y enero (p. 48) de 1971.

Centroamérica: mejoramiento vial

En el mismo mes de diciembre el BID aprobó un préstamo de 20 millones de dólares para financiar la primera parte de un programa destinado a mejorar y ampliar la red de carreteras regionales centroamericanas.

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) será el encargado de manejar el préstamo destinado a mejorar la intercomunicación vial entre sus países miembros (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). El 33% de los recursos destinados al programa servirán para mejorar algunas secciones de la Carretera Panamericana y el resto para construir y terminar nuevas carreteras.

El préstamo fue concedido con cargo al Fondo para Operaciones Especiales. El plazo es de 30 años y el interés de 3.25%, más un 0.75% de comisión de servicio sobre saldos deudores. La amortización se hará en 52 pagos semestrales, el primero de los cuales vence cuatro años y medio después de la fecha del contrato.

Costa Rica: agua potable y alcantarillado

El Servicio Nacional de Acueductos y Alcantarillados (SNAA) de Costa Rica, recibió en diciembre pasado un préstamo del BID de 6.3 millones de dólares destinados a la construcción y ampliación de sistemas de agua potable y alcantarillado en cinco ciudades costarricenses (San José, Limón, Puntarenas, San Isidro de El General y Liberia).

Las obras beneficiarán a más de la mitad de la población de estas cinco ciudades que, en conjunto, agrupan a más de 140 000 habitantes.

El préstamo se concedió del Fondo para Operaciones Especiales, a un plazo de 30 años y un interés de 2.25% anual, más una comisión de servicio de 0.75% sobre los saldos deudores. El préstamo gozará de un período de gracia de 3 años y se amortizará en 54 pagos semestrales.

Ecuador: estudios de desarrollo regional

El 10 de diciembre recién pasado el BID aprobó un préstamo de 2.6 millones de dólares al Ecuador, para contribuir al financiamiento de un programa que comprende dos proyectos de desarrollo en la cuenca del río Guayas. El préstamo se hizo con cargo a los recursos canadienses que el BID administra y fue otorgado a la Comisión de Estudios para el Desarrollo de la Cuenca del Río Guayas (CEDEGE).

Uno de los proyectos, llamado Babahoyo, comprende obras de riego y desarrollo agrícola y beneficiará a una zona de 10 000 ha; el otro, denominado Daule-Peripa, abarca un conjunto de obras (control de crecientes, riego, energía eléctrica etc.) que beneficiarán a unas 200 000 ha.

El costo total del programa asciende a unos 3.7 millones de dólares, por lo que el BID aportará el 70.3%, en tanto que la CEDEGE el 29.7% restante. El préstamo es por 50 años y se amortizará en 81 pagos semestrales, el primero de los cuales se cubrirá diez años después de la fecha del contrato; fue concedido libre de interés y comprende una comisión de 0.5%, la cual, junto con el capital, se pagarán en dólares canadienses. El préstamo tendrá el aval de la República del Ecuador.

Jamaica: becas para enseñanza superior

El BID aprobó también un préstamo a Jamaica por 4.7 millones de dólares destinado a financiar parte de un fondo de crédito estudiantil a nivel universitario que beneficiará a 3 665 estudiantes de diversas disciplinas y aliviará el déficit de personal profesional y técnico que existe en este país. El organismo encargado de ejecutar el programa, cuyo costo total se estima en 8 millones, será el Ministerio de Finanzas y Planificación, en tanto que el Banco de Jamaica actuará como agente financiero. El gobierno de Jamaica aportará la diferencia faltante, es decir, 3.3 millones de dólares.

El préstamo proviene del Fondo para Operaciones Especiales y es por un plazo de 25 años con un interés del 2.25% anual, más una comisión de servicio de 0.75% sobre los saldos deudores. El período de gracia es de 5 años y se rembolsará en 40 pagos semestrales.

México: caminos vecinales

A finales de diciembre de 1970, el BID anunció la aprobación de dos préstamos a México por 36 millones de dólares, para ayudar a la construcción y mejoramiento de 1 800 km de caminos alimentadores en varias regiones del país.

Los créditos fueron concedidos a Nacional Financiera, S. A., y el programa, que forma parte de un plan nacional para la ampliación de caminos alimentadores, estará a cargo de la Secretaría de Obras Públicas.

El costo total del programa se estima en 64 850 000 dólares, por lo que los préstamos del BID cubrirán el 55.5% en tanto que el resto será aportado por fuentes locales. Se construirán 1 050 km de caminos de penetración en nuevas zonas agrícolas y se mejorarán unos 750 km de caminos ya existentes.

De los 36 millones que suma el préstamo, 14 provendrán de los recursos ordinarios de capital del BID y su plazo será de 20 años con un interés del 8% anual. Este crédito se amortizará en 32 pagos semestrales, que se empezarán a pagar cuatro años y medio después de la fecha del contrato. Los 22 millones restantes provendrán del Fondo para Operaciones Especiales, a un plazo de 25 años y un interés del 4% anual. Se amortizarán en 42 pagos semestrales y gozará del mismo período de gracia que el anterior.

República Dominicana: introducción de agua potable

La República Dominicana recibió, en las mismas fechas, un préstamo por 4.1 millones de dólares que se destinarán a la construcción de sistemas rurales de agua potable. Las obras beneficiarán a 354 000 habitantes localizados en 17 de las 27 provincias del país y constituyen la segunda etapa del Plan Nacional de Acueductos Rurales.

El encargado de ejecutar la obra, estimada en un costo total de 6 725 000 dólares, será el Instituto Nacional de Aguas Potables y Alcantarillados (INAPA). El BID contribuirá, consecuentemente, con el 61%, en tanto que el resto será aportado por el INAPA (29%) y las comunidades participantes (10%).

El préstamo se hizo con cargo al Fondo para Operaciones Especiales del Banco y por un plazo de 20 años. El interés es de 2.25% más una comisión de servicio de 0.75% sobre saldos deudores, y la primera de las 34 cuotas semestrales en que se amortizará el capital se pagará tres años y medio después de la firma del contrato. Hasta 2.4 millones de dólares se otorgarán en dólares u otras mo-

nedas del Fondo y el resto en pesos dominicanos.

Venezuela: industria del aluminio

Por último, Venezuela, recibió también un préstamo por 12 millones de dólares destinado a la ampliación de la empresa venezolana Aluminio del Caroni, S. A (ALCASA). La ampliación de la capacidad pasará a 45 000 toneladas métricas de aluminio primario por año, frente a las 22 500 producidas actualmente.

Las acciones de la empresa prestataria pertenecen a la Corporación Venezolana de Fomento (CVF), organismo público autónomo y a la Reynolds International Inc.

El préstamo, proveniente de los recursos ordinarios del BID, representa el 49.6% del costo total del programa de ampliación y el resto, o sea el 51.4%, será aportado por la propia empresa.

El plazo del préstamo es de 12 años a un interés del 8% y se amortizará en 18 cuotas semestrales la primera de las cuales se pagará en tres años y medio después de la firma del contrato.

Los primeros 7.2 millones se otorgarán en dólares y los 4.8 restantes en monedas de países no miembros. Estos últimos llevarán una comisión de servicio de 0.5% al año.

ARGENTINA

Panorama de la economía en 1970

El semanario argentino *Business Trends* presentó recientemente un balance de la economía argentina en 1970 en el que se incluyen los siguientes comentarios sobre los principales aspectos económicos del año próximo pasado.

1) *Producto bruto*. La actividad económica volvió a crecer por tercera vez consecutiva a un ritmo superior al aumento demográfico, con un consiguiente aumento del producto *per capita*. Sin embargo, se registraron cambios en la estructura del producto, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

En la oferta global interna se registró una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la construcción, que en 1968 y 1969 había sido uno de los motores principales de la economía. La industria experimentó un crecimiento similar al de 1969, como resultado del dinamismo de contados sectores en los que todavía existen posibilidades de realizar una amplia sustitución de importaciones. Sin embargo, en la mayor parte de las industrias se manifestó una desaceleración en las tasas de crecimiento con respecto a 1969. Este fenómeno se debió al cambio de gobierno que tuvo lugar a mediados del año próximo pasado[1] y a la demora del mismo para definir metas y programas,[2] aunado a la persistencia de los problemas de liquidez.

Business Trends señala que, en los primeros nueve meses de 1970, la inversión (maquinaria y material de transporte) disminuyó 0.5%, mientras que en igual período de 1969 había crecido vigorosamente en 24 por ciento.

Por lo que se refiere al sector agrícola, la producción de granos registró una cifra récord de 24.0 millones de toneladas. Dicho crecimiento, neutralizó en parte el estancamiento de la actividad ganadera y el sector agropecuario en su conjunto creció a una tasa superior a la de los dos años anteriores.

2) *Evolución financiera*. Durante la mayor parte del año se llevó a cabo la política impuesta por el Banco Central consistente en reducir el apoyo crediticio a las grandes empresas, con objeto de canalizar un volumen mayor de fondos a las empresas medianas y pequeñas. Sin embargo, si bien se negaron créditos a distintas empresas, la mayor parte de los mismos no se reorientaron hacia otras, con el consiguiente deterioro de liquidez.

En la segunda parte del año se dispusieron algunos correctivos: se redujo el encaje mínimo en 1.5 puntos para destinar fondos a empresas pequeñas de capital nacional. A finales del año se optó por liberar a las empresas extranjeras del sistema de pases. No obstante dichas medidas, 1970 concluye con escasez de circulante.

3) *Finanzas públicas*. En 1970, el déficit gubernamental se mantuvo en niveles controlables, habiéndose cubierto con emisión monetaria dentro de los límites de 350 millones de pesos argentinos.

El presupuesto de 1971, según el semanario mencionado, es el aspecto que más interrogantes sugiere, ya que el equipo económico plantea la necesidad de reactivar los programas de obras públicas, lo que traerá aparejado el aumento de los impuestos, en virtud del pequeño margen que puede permitir la emisión de bonos ya que el producto de los mismos deberá destinarse en gran parte a cancelar emisiones anteriores. Por ello, sólo resta esperar que el próximo presupuesto involucre una redistribución más justa de la carga impositiva, objetivo difícil de lograr cuando se hacen cada vez mayores las exigencias financieras del Tesoro y el aparato de control de la evasión muestra un serio deterioro.

4) *Sector externo*. En los primeros meses de 1970 el sector externo empezó a mostrar signos de recuperación como consecuencia de las medidas que se adoptaron para tal efecto, tales como la controvertida devaluación de junio de 1970 y las limitaciones cambiarias impuestas desde octubre y que todavía no han sido totalmente liberalizadas. Como consecuencia de ello, en 1970 las exportaciones se incrementaron y generaron un creciente flujo de divisas.

5) *Situación laboral*. El año de 1970 transcurrió en un ambiente de menor agitación social que 1969. Sin embargo, la postura del sector laboral en 1971 dependerá de las concesiones salariales que otorgue el gobierno ya que el sector oficial carece de fuerza suficiente para limitar las aspiraciones de los sindicatos, lo cual significa que es muy probable una aceleración de la carrera salarios-precios.

6) *Precios*. El recrudecimiento de la inflación es el aspecto que más preocupa al sector empresarial argentino. Las tasas oficiales de aumentos de precios han llegado rápidamente al nivel de 20% anual. Además, cabe suponer que en 1971 la inflación volverá a ser elevada, entre otras cosas, por las aspiraciones salariales de los sindicatos.

Finalmente, no parece que pueda esperarse una reactivación significativa de las inversiones privadas, ya que la inflación, la iliquidez y los salarios demorarán los programas del sector privado.

El Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971-1975

En un mensaje dirigido a la nación, el 23 de diciembre último, el presidente de Argentina, general Marcelo R. Levingston, anunció los lineamientos generales del nuevo Plan Nacional de Desarrollo y

1 Véase "La política económica del nuevo gobierno militar", *Comercio Exterior*, julio de 1970, p. 564.

2 Véase "Cambio de rumbo en la economía", *Comercio Exterior*, noviembre de 1970, p. 931.

Seguridad para el quinquenio 1971-1975.

Los objetivos generales a realizar para el período enunciado son los siguientes:

a] Asegurar el ejercicio de la soberanía nacional en todos los campos y afirmar los lazos de cooperación latinoamericana;

b] Promover la integración nacional;

c] Lograr un elevado nivel de vida y una más justa distribución del ingreso;

d] Promover el crecimiento rápido y progresivo de la economía, apoyado prioritariamente en el desarrollo de la empresa nacional, y

e] Elevar el nivel cultural, educacional y el bienestar social del grueso de la población.

Señaló el Presidente que "para el logro de estos trascendentales objetivos, deberemos superar algunas deficiencias que tienen hoy caracteres preponderantes y que se traducen en problemas políticos y económicos, en un lento crecimiento histórico del producto, en desequilibrios entre las distintas regiones del país y en una menor participación en el contexto mundial". Hizo una amplia exposición de los desequilibrios y dualidades que reviste la economía argentina, señalando especialmente los vicios que existen en la estructura productiva de la industria, el desarrollo regional y la distribución del ingreso.

Afirmó el presidente Levingston que estas dualidades imponen la necesidad de una cuidadosa armonización de las metas fijadas y que en el Plan de Desarrollo éstas han sido estudiadas exhaustivamente antes de haberse fijado los lineamientos a seguir.

El texto íntegro del Plan se dio a conocer el mismo día en un volumen de 240 páginas que contiene las proyecciones macroeconómicas para todo el período, las metas para cada sector y las medidas de carácter general para la consecución de las mismas.

Para el período que abarca el plan se proyecta una tasa anual progresivamente creciente del producto nacional bruto hasta alcanzar en el último año un 8%, lo que significa un aumento de casi 80% en relación a la tasa de crecimiento del PNB observada durante 1970 que fue de 5.3 por ciento. Esta meta de crecimiento estará respaldada por un fuerte incremento de la inversión pública y privada y de la formación de capital. Asimismo, se espera que la relación entre la inversión y el PNB aumente gradualmente.

La inversión pública se orientará principalmente a estimular las empresas nacionales, a través de regular el destino de las compras del Estado, a la realización de obras de infraestructura y a alentar el crecimiento de industrias básicas, con objeto de solucionar los estrangulamientos que se presentan en diversas áreas. En esta medida se espera una fuerte disminución en la tasa de desempleo, misma que actualmente es de 5.6 por ciento.

Según las estimaciones realizadas, el crecimiento de las exportaciones será mayor que la tasa de incremento del producto bruto. Este propósito se realizará a través de un vigoroso plan de exportaciones y de una adecuada política de subsidios y estímulos fiscales. Se prevé que para 1975 el valor de las exportaciones llegará a 2 700 millones de dólares, o sea más del 54% del nivel que observaron en 1970.

Se procura mejorar la rentabilidad empresarial con la reducción de los costos de los servicios financieros a través de la reestructuración del sistema bancario y del mercado de capitales, con el objeto de que los aumentos de salarios que se han anunciado no afecten la rentabilidad de las empresas. Además, se buscará el logro de economías internas de escala dentro de las fábricas para lo cual se espera ampliar el mercado interno.

La propensión al ahorro del sector asalariado aumentará gradualmente como consecuencia de mayores posibilidades de inversión y de la creación de mecanismos institucionales para su adecuada canalización. El ahorro privado proyectado excederá a la inversión privada, por lo que contribuirá a financiar, junto con el ahorro del sector público, el mencionado alto volumen de la inversión pública.

Señala el Plan que no evitará la introducción a las industrias de tecnología con uso intensivo de capital y que, para neutralizar la desocupación que se fuere presentando, se impulsará la expansión de todas las actividades que empleen gran cantidad de mano de obra.

Otro de los aspectos en que se hace hincapié es el desarrollo de la investigación tecnológica y científica; reza el Plan: "la realización de esta política impone un avance significativo en el campo de la capacitación de los recursos humanos. . . los planes educativos procurarán la expansión y universalización de la educación general básica, de la capacitación profesional, la modernización y el mejoramiento del sistema educativo, su adecuación a los requerimientos del desarrollo y la preparación de cuadros para la investigación científica, la investigación tecnológica, la administración pública y la administración de empresas".

Se informó que en el Plan se adecuarán todas las estructuras jurídicas para permitir el ágil y eficaz cumplimiento de los objetivos del mismo.

Otro objetivo importante de política económica es la expansión de seis polos de desarrollo, alrededor de los cuales se concentrarán los máximos esfuerzos. Esta decisión se funda en razones de integración nacional y en la promoción del desarrollo de las provincias y de las zonas fronterizas. Las regiones rezagadas también serán objeto de una especial concentración de esfuerzos para facilitar el desarrollo armónico.

Para el corto plazo se han fijado en el Plan el apoyo decidido a la pequeña y mediana empresa de capital argentino, la cual se ha visto relegada a tener que operar en los sectores menos dinámicos y menos rentables de la economía, se ha visto perjudicada por la inexistencia de un mercado de capitales y es la más afectada cuando se trata de elevar los salarios reales. Dice el Plan: "la soberanía nacional sólo es cierta en la medida que existan numerosos intereses argentinos, cuya actividad y objetivos coincidan con los de la nación y cuyo futuro sea coherente con el desarrollo del país".

En relación con las medidas concretas se propone la creación de un Banco Nacional de Desarrollo; un organismo estatal destinado a sostener y expandir la participación del capital nacional en la producción manufacturera; un programa de modernización agropecuaria, que deberá impulsar a ese sector y promover su crecimiento para el período mencionado a una tasa del 5% anual; creación de un organismo nacional de comercio exterior; implantación de programas tendientes a eliminar las diferencias de incrementos de salarios entre distintas regiones y actividades; promulgación de una ley de "Compre Nacional" para orientar el poder de compra hacia empresas y productos de origen argentino.

El Banco Nacional de Desarrollo será creado con la transformación del Banco Industrial de la República Argentina,

institución que se dedica al financiamiento del sector industrial desde hace 25 años. El Banco procurará que en su cartera tengan una mayor participación los industriales argentinos, además administrará un fondo que, con aportes de empresarios, empleados y obreros, será el anunciado conducto para la canalización del ahorro interno hacia obras fundamentales de infraestructura, industrias básicas y hacia la reconversión de aquellos sectores industriales que lo requieran.

Como complemento de las medidas anteriores, el Banco Central girará instrucciones a todos los intermediarios financieros para que el crédito, basado en el ahorro nacional, se oriente fundamentalmente a las empresas de capital nacional.

BRASIL

Nueva política de desarrollo industrial

En el semanario londinense *Latin America*, de 18 de diciembre último, ha aparecido una nota sobre la nueva política gubernamental brasileña de desarrollo industrial, basada en el papel prioritario que se asigna a la industria privada pesada y estratégica y en la progresiva eliminación del proteccionismo y la ineficiencia.

El Ministro de Industria y Comercio de Brasil, en la conferencia que pronunció ante la Federación de Industrias en São Paulo, se refirió a la política industrial de Brasil y señaló que el desarrollo industrial brasileño, desde la posguerra hasta principios de la década de los sesenta, se ha caracterizado por el aprovechamiento de lo que era "físicamente posible" en el campo de la producción industrial. Dicha política ha puesto mayor atención a los índices nacionales que a las cuestiones de costo y eficiencia y ha creado una base industrial diversificada, de aspecto moderno, que se integró verticalmente y encubrió muchas ineficiencias. Esto se debió a deficiencias en educación, energía y transporte, así como también en administración y tecnología.

El Ministro indicó que a partir de la recesión de 1962 se ha tomado conciencia de la necesidad de encontrar un nuevo modelo de desarrollo industrial, basado en altos niveles de eficiencia que permiten una ampliación del mercado interno y la conquista de mercados externos, hasta ahora cerrados a los productos brasileños no tradicionales. Señaló, asimismo, que los incentivos impositivos y crediticios introducidos desde 1964 han promovido el crecimiento industrial en nuevos sectores de la economía y que el período 1964-1970 se ha caracterizado por el rápido crecimiento de la inversión en "áreas prioritarias" de la economía; en 1969 dicha inversión alcanzó la cifra de 1 000 millones de dólares y se espera que este año se incremente a 1 200 millones.

El Ministro de Industria y Comercio indicó que un crecimiento eficiente y acelerado solamente podría lograrse: *a)* adaptando la infraestructura económico-social a los requerimientos de la sociedad moderna, y *b)* señalando reglamentos estables y razonables para la intervención estatal. Además, agregó, el uso racional del instrumento de estímulos al desarrollo presupone la existencia de premisas que establezcan claramente la filosofía del Gobierno sobre diversas responsabilidades en el proceso industrial. Estas premisas son: *a)* la responsabilidad básica para la ejecución de los proyectos de desarrollo recaerá en la empresa privada; *b)* la empresa privada será la "célula nuclear" para el desarrollo industrial autónomo y se pondrá especial atención para consolidarla; *c)* la responsabilidad para llevar a cabo un proyecto de desarrollo recaerá en el gobierno solamente cuando la empresa privada no pueda hacer frente al mismo por su magnitud o poca redituabilidad; *d)* el Estado estimulará el desarrollo industrial indirectamente creando un clima social, económico e institucional favorable y ofreciendo servicios esenciales adecuados; *e)* la industria no sólo debe ser costeable y competitiva, sino también debe poder absorber rápida y eficientemente los avances tecnológicos y administrativos, y *f)* a largo plazo, las mejoras tecnológicas y la consolidación del sector capital guiarán el desarrollo de la industria.

El Ministro hizo hincapié en que la manufactura de bienes de capital es una meta prioritaria y constituye la base para todos los proyectos de inversión. Señaló, asimismo, que el gobierno mantiene el equilibrio mediante la concesión de licencias para importar el equipo de capital necesario o permitiendo la rápida depreciación de aquellos bienes producidos en el país. En el período 1968-1969 las importaciones ascendieron a 644.8 millones de dólares, y la producción nacional de esos bienes como procentaje del total disminuyó de 38.6 en 1968 a 37.5 por ciento en 1969.

Por otra parte, el gobierno ha aprobado medidas financieras especiales para los productores nacionales de bienes de capital, al mismo tiempo que el Ministerio de Industria y Comercio simplifica el sistema de concesiones para importar la maquinaria y el equipo requerido por las industrias de exportación y para reequipar y modernizar la industria pesada.

Finalmente, comenta el semanario londinense, no obstante el interés gubernamental en las responsabilidades de la empresa privada en el proceso de desarrollo industrial, varios empresarios están descontentos. El discurso del Ministro, aunque en términos conciliatorios, hizo patente que el gobierno se reservaría el derecho de intervenir donde lo considerase necesario y, sobre todo, continuaría controlando la economía mediante el uso de la tributación, los incentivos y el control del mercado crediticio. Su imperativa fraseología cuando se refirió a la efectividad y a la competitividad, y su insistencia sobre la eficiencia, deben haber estremecido a muchos empresarios que por largo tiempo han trabajado al amparo del rígido proteccionismo.

CHILE

Se inicia el proceso de nacionalizaciones

Entre mediados de diciembre y los primeros días de enero, el gobierno del doctor Salvador Allende, que tomó posesión el 3 de noviembre último.[1] dio los primeros pasos en firme del proceso de nacionalizaciones contemplado tanto en su plataforma electoral como en su programa de gobierno.[2] Al anunciar una propuesta de reforma constitucional que permita la nacionalización de la gran minería del cobre; al asumir un compromiso bien definido para la nacionalización de los bancos, y al anunciar la intervención del gobierno en diversas otras empresas, el doctor Allende reiteró que el propósito fundamental de esta política es el de "romper nuestra dependencia económica y cumplir el objetivo deseado por quienes nos dieron la independencia política: brindar a nuestra patria la independencia económica".

1 Véase "Toma de posesión del presidente Allende", *Comercio Exterior*, noviembre de 1970, p. 933.

2 Véase las notas "Chile: situación económica y elecciones" y "Chile: cambio de rumbo económico", *Comercio Exterior*, junio de 1970, p. 470, y septiembre de 1970, p. 762, respectivamente.

Enmienda constitucional para la nacionalización del cobre

El 21 de diciembre último, ante una concentración popular frente al palacio La Moneda, el Presidente de Chile dio a conocer un proyecto de enmienda constitucional destinado a permitir la nacionalización de la gran minería del cobre. De acuerdo con el proyecto, la Constitución establecería (artículo 10) que la propiedad de todos los yacimientos minerales del país (con excepción de los depósitos de arena y grava existentes en terrenos de propiedad privada) son propiedad de la nación y el Estado ejerce sobre ellos el dominio absoluto, exclusivo e inalienable. Además, la enmienda constitucional permitiría derogar las leyes de "chilenización" de la industria del cobre adoptadas por el anterior gobierno chileno y que prevén la adquisición progresiva de participaciones, por parte de Chile, en el capital de las empresas extranjeras que controlan la gran minería del cobre. Adicionalmente, en la enmienda se establece que los pagos por compensación a las empresas nacionalizadas se harán en un período de 30 años y con un interés anual del 3%. El monto de la compensación será establecido por el propio gobierno chileno y tendrá en cuenta únicamente las inversiones realizadas por las empresas, deducidos los descuentos correspondientes por amortizaciones, depreciación, multas, agotamiento de los yacimientos minerales y devaluación por antigüedad. Para fijar el monto de la indemnización, en ningún caso se tendrá en cuenta el valor de los yacimientos explotados por las empresas. Sin embargo, éstas tendrán derecho a presentar una apelación si no están de acuerdo con el monto en el que se haya establecido la compensación.

Las principales empresas afectadas por la nacionalización serán, desde luego, las dos principales compañías cupríferas norteamericanas que operan en Chile: Anaconda Co. que explota principalmente las minas de Chuquicamata y El Salvador, y Kennecott Copper Corp., que opera la mina El Teniente. También resultará afectada la empresa U. S. Cerro Corp., que opera la mina Río Blanco. Se estimaba que, a fines de 1968 las inversiones de estas empresas en la minería de Chile se situaban en 320 millones de dólares, de acuerdo con cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Sin embargo, otras estimaciones presentan montos de inversión mucho mayores, entre 600 y 650 millones de dólares (*The Wall Street Journal*, Nueva York, 23 de diciembre de 1970).

Al anunciar el proyecto de enmienda constitucional, el presidente Allende señaló que esta acción no debería interpretarse como "un acto de agresión contra el pueblo o el gobierno de Estados Unidos". "Estamos dispuestos –agregó– a concertar acuerdos de ventas con Europa y Estados Unidos por 10 ó 15 años, a los precios mundiales existentes. Pero vamos a intervenir directamente en el mercado. . . vamos a ser los dueños de nuestro destino económico."

La aprobación de la enmienda constitucional quedó prácticamente asegurada cuando los voceros autorizados del Partido Demócrata Cristiano anunciaron, el 26 de diciembre, que favorecen "el dominio efectivo, inalienable e imprescriptible del Estado sobre sus riquezas mineras", y cuando, el 4 de enero, el Partido acordó brindar "apoyo general" a la enmienda constitucional propuesta por el presidente Allende.

En una noticia divulgada el 26 de diciembre, que fue interpretada como posible indicio de un amargo debate entre el gobierno chileno y las compañías a propósito del monto de la compensación, un vocero de la Corporación del Cobre, empresa estatal chilena, Jaime Faicovich, anunció que las empresas de la gran minería del cobre, especialmente Anaconda, adeudan al fisco chileno 40 millones de dólares por concepto de dividendos no retornados al país. Inmediatamente, un funcionario de Anaconda señaló que, en caso de existir tal adeudo, no es de su exclusiva responsabilidad "sino de la compañía mixta de la cual el Estado chileno es parte con el 51% de las acciones".

La nueva política bancaria y crediticia

El 30 de diciembre, el presidente Allende dirigió un mensaje al país, por cadena nacional de radio y televisión, para anunciar la nueva política bancaria y crediticia del gobierno chileno, que tiene por objetivo "que la banca deje de ser un instrumento al servicio de una minoría, para utilizar sus recursos en beneficio de todo el país".

Los principales elementos de esta nueva política, de acuerdo con el anuncio presidencial son los siguientes:

a] *Reducción sustancial de las tasas de interés*, con una disminución promedio de aproximadamente 25%, de suerte que el costo total máximo del crédito bancario, incluidos impuestos y comisiones, se reduzca del 44 al 31 por ciento. Además, se establecerán tasas preferenciales, sustancialmente inferiores a la máxima, para la industria pequeña y artesanal, las cooperativas campesinas, la construcción de viviendas populares y las exportaciones.

b] *Redistribución y descentralización del crédito bancario*, para hacerlo accesible a sectores productivos y a regiones geográficas desatendidos o atendidos insuficientemente.

c] *Estatización del sistema bancario*, para asegurar una correcta aplicación de la política bancaria y crediticia, debido a la ineficacia de los controles indirectos para prevenir operaciones ilegales, descentralizar el crédito u orientarlo de acuerdo a los objetivos del desarrollo económico.

Sin embargo, en atención a los intereses de los accionistas de los bancos, especialmente de los accionistas pequeños, "el gobierno ofrece hasta el 30 de enero próximo, y desde el lunes 11 de ese mismo mes, comprar todas las acciones de la banca privada". Las acciones, valorizadas al precio promedio del primer semestre de 1970, serán canjeadas por "certificados de ahorro reajustables". De estos certificados, hasta 10 000 escudos podrán ser liquidados a la vista, hasta 40 000 escudos más podrán liquidarse después de dos años de efectuada la operación, y de 50 000 escudos en adelante, en un plazo de 7 años, con 2 años de gracia, en cuotas anuales reajustables que devengarán un 5% de interés anual.

Con los bancos extranjeros "se buscarán entendimientos directos basados en el interés del país, habida consideración de sus derechos". (Son cinco los bancos extranjeros que operan en Chile, con capital francés, italiano, británico, brasileño y norteamericano.)

Finalmente, el presidente Allende señaló que quedan absolutamente garantizados los depósitos existentes en los bancos. "Los depositantes pueden estar seguros de que los organismos del gobierno prevendrán y sancionarán severamente cualquier intento de lesionar la integridad de los depósitos que han confiado al sistema bancario." Por otra parte, el gobierno aseguró a los trabajadores de los bancos, que se "atenderán sus legítimas aspiraciones, reclamadas desde hace muchos años", en términos de carrera escalafonaria, perfeccionamiento profesional, redistribución de remuneraciones, eliminación de privilegios y de discriminaciones en el empleo, y cons-

trucción de viviendas; además, "el Estado respetará todas las conquistas conseguidas por los trabajadores bancarios", de suerte que la baja en la tasa de interés no afectará sus ingresos.

A diferencia de lo ocurrido con la enmienda constitucional para la nacionalización del cobre, se tiene entendido que el Partido Demócrata Cristiano se opone firmemente a la propuesta de estatización de la banca, de suerte que es posible que la ley al respecto sólo cuente con el apoyo de los 80 diputados de Unidad Popular, pero no puede ser aprobada sin el voto de los 75 diputados democristianos.

Independientemente del proyecto de estatización de la banca, en el curso de los meses de diciembre y enero el gobierno chileno intervino y asumió la administración de dos instituciones bancarias: una de ellas, el Banco de Crédito e Inversiones, que es el tercero en importancia del país, debido a que sus administradores habían violado repetidamente las disposiciones en materia de reserva obligatoria, y otro, el Banco Edwards y Cía., el quinto en importancia del país, debido a que sus administradores incurrieron en manejos indebidos de un préstamo por 8 millones de dólares concedido por instituciones bancarias norteamericanas.

Otras acciones nacionalizadoras

A principios de enero, el gobierno adquirió la mayoría del capital accionario de la empresa Lota y Schwager, que operaba las minas de carbón chilenas, basando su acción "en la situación precaria en que viven 15 000 trabajadores, en la necesidad estratégica de manejar el carbón y en las dificultades de abastecimiento de combustibles en el mercado internacional". Posteriormente, el 15 de enero, el ministro de Minas, Orlando Cantuarias, anunció que se habían iniciado las negociaciones para establecer la compensación necesaria para nacionalizar la empresa Bethlehem-Chile Iron Mines, subsidiaria de la Bethlehem Steel Corporation, de Estados Unidos, que operaba dos concesiones para la explotación de mineral de hierro y que, en 1970 realizó exportaciones estimadas en 25 millones de toneladas métricas de mineral.

Algunas otras intervenciones estatales en empresas privadas, han respondido a consideraciones de carácter administrativo y han sido calificadas de temporales. Tal es el caso, por ejemplo, de una empresa manufacturera de herramientas, filial de la Northern Indiana Brass, y de una empresa de alimentos para animales, subsidiaria de Ralston Purina. En ambos casos se invocó una ley de 1945 que permite al gobierno intervenir para evitar la suspensión de actividades de alguna empresa. La empresa manufacturera de herramientas había suspendido sus operaciones debido, según alegó, a la restricción crediticia y a la reducción en la actividad de la industria de la construcción. La empresa de alimentos para animales había despedido a 10 trabajadores, alegando la necesidad de reducir su volumen de producción. Por otra parte, con base en una ley de 1953, el gobierno expropió la más grande empresa textil del país, señalando que la mala administración afectaba los intereses de los trabajadores. "Los inversionistas extranjeros —según la prensa norteamericana— temen ahora que se sigan desempolvando leyes arcaicas para justificar expropiaciones e intervenciones rápidas, sin la debida compensación."

Reestructuración de la industria de automotores

En los primeros días de diciembre último, el presidente de Chile, doctor Salvador Allende, anunció la introducción de importantes reformas en la industria de ensamble de automóviles. Señaló el doctor Allende que la mayoría de las grandes empresas extranjeras ensambladoras tendrán que salir del país, en virtud de que existe demasiada competencia y los coches resultan sumamente costosos, por ejemplo, un Ford Falcon tiene un precio al público de alrededor de 9 000 dólares, es decir, tres veces y media el precio que tiene en Estados Unidos.

Después de reunirse con representantes de Nissan Motor Co. de Japón, el Presidente de Chile indicó que su país necesita como máximo tres plantas para montar automóviles. Actualmente once compañías arman once marcas de vehículos. Dichas marcas son: Ford, General Motors, Chrysler, Simca, Fiat, Citroen, Renault, Peugeot, Datsun, Austin y Skoda.

El señor Allende informó a la delegación japonesa que se está preparando un proyecto encaminado a reducir el número de plantas de ensamblaje y el precio de los coches. Señaló, asimismo, que su país necesita automóviles de bajo precio y vehículos para trabajo como camionetas.

Por su parte, la delegación japonesa indicó que el Gobierno chileno, está considerando la complementación de la producción con los países del Grupo Andino (Chile, Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia) por lo que, comentaron, las condiciones para invertir en Chile son excelentes.

Desde 1962, Chile ha prohibido la importación de automóviles, con objeto de evitar la fuga de divisas y desarrollar la industria automotriz nacional.

Los vehículos ensamblados en Chile deben tener por lo menos el 58% de partes hechas en América Latina. En 1971, dicho porcentaje se elevará al 70%. Esto, sin embargo, supone precios más elevados en virtud de que los fabricantes sudamericanos no pueden producir a costos comparables con Estados Unidos y Europa.

Actualmente, las plantas ensambladoras, de capital estadounidense, europeo y japonés producen alrededor de 20 000 vehículos anuales para un mercado de un poco más de 9 millones de habitantes.

CUADRO 1

Chile: ensamble de automotores (Unidades)

Producción por empresa y modelo	*Primer semestre* 1969	1970
Automotores San Cristóbal SAIC (Peugeot)	1 736	1 394
British Leyland Automotores de Chile (Austin)	263	656
Citroen Chilena (Citroen)	1 360	1 743
Ford Motor Chile (Ford)	1 162	1 526
General Motors Chile (Chevrolet)	551	1 234
Imcoda (Skoda Combi)	70	70
Nissan Motor Chile, S. A. (Datsun)	348	262
Nun y German (Dodge)	167	577
Renault Chile, S. A. (Renault)	404	697
Samafa (Fiat)	2 737	2 309
Tecna (Acadian Beaumont)	125	—
Total	*8 923*	*10 468*

PERU

Los resultados económicos de 1970

En una amplia exposición, dada a conocer el 30 de diciembre último, el general Francisco Morales Bermúdez, ministro

de Economía y Finanzas del Perú, puso de relieve, entre otros aspectos, los resultados económicos obtenidos en 1970, mediante la aplicación de diversas medidas de orden fiscal, monetario, crediticio y de balanza de pagos.

La economía peruana aceleró su proceso de recuperación económica y fue factible consolidar los cambios estructurales iniciados en 1969. Así, de acuerdo con las estimaciones disponibles, el producto bruto interno subió en un 7.3 por ciento, mientras en 1969 sólo lo hizo en 1.3 por ciento.

El sector agropecuario, que había venido registrando tasas de crecimiento relativamente modestas (arroz, caña de azúcar y papa), registró una expansión de 4.9 por ciento, respecto a 1969.

El sector minero logró recuperarse de un descenso de 1.6 por ciento, al subir 3.8 por ciento en 1970. El sector pesquero, que venía experimentando un sistemático deterioro en años pasados, en 1970 creció en una proporción notable, con relación al año precedente: 30.5% (principalmente por la captura de volúmenes extraordinarios de anchoveta). El sector industrial creció en 10.5%, con aumentos en la producción de artículos que se canalizan a la exportación (harina de pescado y azúcar refinada), y se recuperaron en forma importante algunos renglones de consumo interno, fundamentalmente textiles, calzado, vestuario, papel, caucho, maquinaria y aparatos eléctricos. El sector de la construcción, que venía padeciendo un acentuado estancamiento, registró alrededor del 13.9% de aumento en 1970.

En uno de los pasajes de su amplia disertación, el Ministro peruano afirmó, al referirse a los resultados logrados en 1970, que ". . . los componentes de la demanda efectiva, como son la inversión y el consumo público y privado, así como las exportaciones, contribuyen a afirmar el ritmo de crecimiento obtenido por el producto bruto interno, generando así la continuidad del desarrollo económico que se ha iniciado".

La demanda efectiva interna se elevó en 7.5 por ciento, a precios reales. Dentro de ella, la inversión efectuada por el gobierno desempeñó un papel altamente dinámico, ya que sus erogaciones reales participaron con el 23.1% de la inversión total, por haberse registrado un significativo aumento de 17.6% en la inversión pública, respecto al año precedente.

El Ministro de Economía y Finanzas recalcó que, por lo que concierne a política financiera, uno de los objetivos principales reside en la constitución de "una banca nacional sólida, dinámica y eficiente, capaz de apoyar, a través de la movilización de los recursos financieros, las metas de inversión que requiere el país".

Después del examen analítico de los distintos aspectos que ponen de relieve los logros económicos de Perú, el funcionario expresó que las experiencias aportadas por la ejecución del presupuesto anterior parecen indicar que los frutos serán mejores por medio de un presupuesto bienal, ya que éste "constituye un compromiso que hará posible conjuntamente con los riesgos que él impone, la continuación del esfuerzo productivo del sector público, dentro de un plazo más conveniente para distribuir y consolidar los gastos de inversión".

El presupuesto bienal del sector público, 1971-1972

La base legal del nuevo presupuesto bienal del sector público de Perú se halla en el Decreto Ley No. 18700; el ejercicio financiero abarcará 24 meses y, además, habrá un lapso de liquidación del 1 al 31 de enero de 1973. El presupuesto se dividirá en uno de operación o de gastos corrientes y otro de inversión. Se estima que, además de permitir una adecuación pertinente con el proceso planificador, coadyuvará, así, a la racionalización del gasto corriente en beneficio del gasto de inversión y a una más eficiente ejecución y control perfeccionado de los gastos de operación, y, asimismo, a agilizar los gastos de inversión. (El presupuesto de operación representa el 61.9%; el de inversión, el 38.1%; ajustado este porciento, por concepto de servicio de la deuda pública externa e interna, la proporción queda en 26.3% del gasto total, o sea 30 345 millones de soles.)

Los ingresos del Gobierno central y de las instituciones públicas descentralizadas alcanzarán la cifra de 114 761 millones de soles (Dls. 2 690 millones, aproximadamente) y los egresos un monto de 115 605 millones de soles. Los primeros se desglosan así (cifras en millones de soles): sector de la Presidencia de la República, 1 460; Poder Judicial, 763; Poder Electoral, 76; Ministerio del Interior, 11 230; Relaciones Exteriores, 937 109; Guerra, 8 421; Marina, 5 117; Aeronáutica, 5 242; Economía y Finanzas, 25 515; Agricultura, 7 491; Pesquería, 775; Industria y Comercio, 2 208; Energía y Minas, 3 927; Transportes y Comunicaciones, 6 545; Trabajo, 748; Vivienda, 1 940; Educación, 23 009; Salud, 6 487; Contraloría General de la República, 105; Sector Planificación, 143; Comisión de Reconstrucción y Rehabilitación de la Zona Afectada por el Sismo del 31 de mayo de 1970, 115 605.

Las nuevas medidas adoptadas en el campo tributario son:

a] Modificación de la escala del Impuesto sobre la renta de personas naturales;

b] Modificación de la tasa de artículos suntuarios;

c] Aumento de la tasa del impuesto a los cigarrillos rubios;

d] Modificación y unificación de la tasa de los alcoholes y bebidas alcohólicas.

La aplicación de dichas innovaciones impositivas representará una recaudación adicional de 1 556 millones de soles, o sea el 1.3% de la cifra total de financiamiento que monta a 114 761 millones de soles.

Al comentar editorialmente el nuevo presupuesto, el periódico *Correo* (2 de enero de 1971) de Lima, afirma que todavía se desconocen los objetivos generales y sectoriales, que se pretende alcanzar mediante el instrumento presupuestal aunado a los de política económica; los niveles previstos de exportación, y los programas financiero y monetario. Esto impide —se agrega— la emisión de un juicio sólido "sobre un presupuesto de este tipo, dirigido primariamente a la modificación del modelo actual de desarrollo, mediante inversión acentuada del sector público".

URUGUAY

Un panorama desalentador[1]

Este país sudamericano está, prácticamente, entrando en una etapa preelectoral, ya que el gobierno del señor Jorge

1 Resumen del artículo "Uruguay: An Analysis of the Current Situation", Aristóbulo Baitx ("seudónimo de un periodista uruguayo especializado en cuestiones políticas, económicas y sociales"), *Bank of London and South America-Review*, Londres, vol. 4, núm. 48, diciembre de 1970, pp. 667-672.

Pacheco Areco terminará su gestión el 1 de marzo de 1972, y, desde luego, trata de demostrar que su actuación ha beneficiado al país, en tanto los grupos de oposición intensifican sus críticas sobre los actos del Gobierno uruguayo.

La administración del señor Pacheco subraya los esfuerzos realizados para conservar el orden público y controlar el proceso inflacionario, tales como la congelación de precios y salarios. En apoyo de esto, se señala que se ha logrado abatir la tasa de aumento del costo de la vida, ya que de 135.9% en 1967, descendió a 66.3% en 1968 y a sólo 14.5% en 1969. (Para fines de septiembre de 1970, el aumento en el año era de 12.8%.) Empero, la oposición sostiene que el éxito ha sido ficticio, ya que se ha obtenido recurriendo a una acción artificial para controlar los precios, a expensas de los intereses de los trabajadores y de la industria.

Pese a las cifras estadísticas, el hecho tangible es que se ha registrado una pérdida de ingreso de las clases populares al descender los salarios reales; algunas firmas industriales han padecido bajas en producción y la actividad comercial se ha reducido, poniéndose de relieve una generalizada falta de liquidez.

Preocupan hondamente al gobierno los aumentos de salarios que se otorguen en 1971; en el sector público se estima un incremento promedio de algo más de 16%; por su parte los trabajadores del sector privado reclaman mejorías superiores al 40 por ciento.

La opinión de mayor peso entre los integrantes del equipo económico del gobierno estriba en que las medidas rápidas y radicales para combatir la inflación podrían causar un grave receso; que sería más conveniente, tanto económica como socialmente, "contener y guiar" el proceso inflacionario; que, desde el punto de vista interno, no se debe perder de vista que debido a su debilidad económica y acentuada dependencia de las importaciones, el país se halla sujeto en muy alto grado a las influencias inflacionarias de origen externo.

En el campo crediticio, el gobierno uruguayo ha autorizado un aumento en el límite de los préstamos de los bancos comerciales. En 1970, la ley del presupuesto fijó en 6 400 millones de pesos el límite de los préstamos del sector privado (dicho límite se ha más que duplicado, ahora, con un monto de 13 600 millones). El Banco de la República cuenta con autorización para operar hasta por una cifra de 7 900 millones de pesos y la emisión total de moneda era de 58 664 millones de pesos a fines de octubre.

Las autoridades se esfuerzan por hacer desaparecer la actuación del mercado parabancario, que aplica tasas de interés de entre 3 y 5 por ciento al mes; para ello, el Banco Central ha autorizado al Banco de la República y a los bancos privados a pagar hasta 20 por ciento de interés anual sobre depósitos a un año de plazo. Se estima que tal medida debiera complementarse estableciendo un límite sobre tasas de interés en préstamos, si es que se persigue cierto control auténtico del mercado.

Procede aclarar que el Banco de la República no posee recursos suficientes para el financiamiento de proyectos de desarrollo en los sectores agrícola e industrial. Como posible fuente de fondos se indica la revaluación de las reservas de oro en poder del Banco Central y del Banco de la República; actualmente el oro se valúa a la paridad legal de 14.99 pesos por 1 dólar norteamericano; el Banco Central cuenta con oro no comprometido valuado en 68.5 millones de dólares, que al ser revaluados al tipo de cambio corriente de 250 pesos por dólar, permitiría una expansión de 16 100 millones de pesos uruguayos en la emisión de billetes. Después de efectuada la revaluación del oro en manos del Banco Central podría procederse en forma similar con la existencia de metal amarillo en el Banco de la República.

Una breve ojeada al sector externo, permite apreciar que, a fines de agosto de 1970, la deuda externa uruguaya se estimaba en una cifra total superior a 500 millones de dólares, desglosándose así:

Banco Central y Banco de la República		197.3
Residentes	54.5	
No residentes incluyendo organizaciones internacionales	142.8	
Bonos de deuda externa		34.1
Bonos de Tesorería		52.3
Deuda del sector público a corto y medio plazo		118.3
Deuda del sector privado		104.0
Bancos en el extranjero		16.1
Obligaciones no oficiales pendientes		9.5
Total		*530.6*

En otro orden, la coyuntura del mercado de la lana permite afirmar que la balanza comercial de Uruguay podría arrojar en 1970 un leve superávit o un ligero déficit. Hacia los inicios de octubre, las exportaciones en el año alcanzaban un valor de 174.3 millones de dólares; lo importado, 180.4 millones; en consecuencia, se registraba un déficit de 6.1 millones.

En 1970 se calculaba poder obtener un volumen de 60 000 toneladas de lana, mientras que en 1969 se lograron 75 000 que, a su vez, fue inferior en 20% a lo correspondiente a 1968. Hasta agosto, la carne exportada ascendía a 128 300 toneladas, con valor de 64 millones de dólares, en 1970 se preveía una reducción de alrededor de 15% de la cosecha de trigo, respecto a 1969 (350 000 y 403 185 toneladas, respectivamente). También se pronosticaban disminuciones importantes en las cosechas de linaza y avena, siendo la excepción la cebada para malta, la que aumentaría entre 7 y 10 por ciento, respecto a lo cosechado en 1969: 36 493 toneladas.

El autor del artículo concluye:

"No son muy promisorias las perspectivas inmediatas para Uruguay. La dificultad máxima que se opone al funcionamiento adecuado de la economía es la falta de planeación sistemática: las decisiones se adoptan al calor del impulso y la improvisación, y no se han establecido prioridades ni a medio ni a largo plazo. Ha habido una excesiva concentración en el mantenimiento del orden frente a las amenazas de insignificantes grupos subversivos, y se ha otorgado un bajo grado de prioridad a la promoción del desarrollo económico. Se estima que el desempleo representa entre el 11-12 por ciento de la fuerza de trabajo, el país atraviesa una etapa de postración económica y el índice del costo de la vida no refleja la situación real, debido a que se basa en una selección y ponderación anticuadas de bienes y servicios. El país no sólo ha sufrido un éxodo de inteligencias, sino, incluso, la fuga de obreros calificados y semicalificados hacia los países vecinos, y hacia Estados Unidos, Canadá y Australia.

"A pesar de los esfuerzos del equipo económico del gobierno, es de preverse la continuación de la inflación. El déficit en recursos líquidos (*cash*) de la Tesorería fue de 6 024 millones de pesos, a fines de septiembre y siguen creciendo los déficit de las distintas instituciones públicas autónomas. Estos hechos producirán, tarde o temprano, la necesidad imperativa de una vigorosa acción gubernamental."

VENEZUELA

Aumento en los impuestos a las compañías petroleras

La aprobación por el Congreso venezolano de una legislación que aumenta el promedio de impuestos sobre los ingresos de las compañías petroleras del 52% al 60%, ha provocado grandes preocupaciones en las compañías petroleras extranjeras y en los sectores empresariales nacionales, y controversias entre los partidos políticos venezolanos, los que finalmente estuvieron de acuerdo en aprobar el alza de los impuestos al petróleo.

La nueva ley, firmada por el presidente Rafael Caldera el 17 de diciembre de 1970, autoriza también al gobierno a establecer unilateralmente los precios de referencia, con el propósito de que los aumentos en los precios del petróleo en el mundo se reflejen fielmente en los ingresos fiscales por este concepto.[1]

Se estima que habrá un aumento de 130 a 180 millones de dólares al año en los ingresos fiscales provenientes del petróleo. Por su parte, las compañías petroleras, que pagaron el año pasado alrededor de 1 200 millones de dólares a Venezuela, preveían un aumento en esta cifra, aun sin la aparición de la nueva ley.

Después de haber sido aprobada la nueva legislación, los directivos de las empresas petroleras extranjeras en ese país iniciaron un estudio para reajustar sus operaciones, preocupados principalmente por las repercusiones que aquélla pudiera tener sobre sus futuros planes de expansión y, sobre todo, en los nuevos "contratos de servicio" que están por firmarse entre el Gobierno venezolano y las empresas Shell, Mobil Oil y Occidental Petroleum.

Estas empresas, que operarán bajo el nuevo régimen de explotación, obtuvieron la concesión del gobierno para explotar la zona del Lago de Maracaibo y cuentan con 3 años para explorar y determinar su potencial, después de lo cual se podrán estimar las repercusiones de la nueva ley.

Por su parte, la empresa angloholandesa Shell anunció que la nueva tasa de impuesto afectaría sus planes para operar los contratos de servicio y su presidente, el Sr. J. J. de Liefde, afirmó que los nuevos impuestos costarán a su empresa cerca del 30% de sus ganancias netas anuales.

Sin embargo, aunque la nueva ley de impuestos grave las ganancias de las compañías, voceros de dichas empresas declararon que se mantendrá la decisión de operar los nuevos contratos y, en general, se afirma que las empresas petroleras aceptarán los nuevos impuestos, haciendo algunos reajustes en sus operaciones.

Además, según las mismas fuentes de las empresas, el gobierno ha dado garantías a las compañías que operan bajo el nuevo régimen de explotación, de que las medidas de la ley serían atenuadas; pero no se ha indicado la forma.

Por otra parte, el senador Miguel Angel Capriles presentó ante la Cámara una moción para compensar los gravámenes de la ley mediante una desgravación tributaria hasta del 4% a las empresas que reinviertan sus utilidades y cuando éstas se efectúen a través de los contratos de servicio, considerando que esto sería suficiente aliciente para que las compañías continúen con sus programas de reinversión y expansión de la industria petrolera venezolana.

Anteriormente, las empresas habían manifestado que aceptarían la nueva reforma tributaria si se les concedía una desgravación del 5% en sus reinversiones, lo cual puede llevar a un arreglo satisfactorio para ambas partes.

La influyente Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción (FEDECAMARAS), advirtió al gobierno las consecuencias negativas de la elevación del impuesto a las empresas petroleras, señalando también la conveniencia de tomar medidas complementarias para alentar la reinversión y evitar que la nueva tasa impositiva disminuya la expansión de la industria petrolera.

Una de las consecuencias, comentada en los medios petroleros de Washington, sería el debilitamiento de la posición competitiva del petróleo venezolano, al recargar los costos de producción y por lo tanto el precio por barril. Pero, por otra parte, la mayoría de los expertos petroleros venezolanos señalan que el aumento de los precios del petróleo en el mundo compensará a las empresas del nuevo gravamen. La Cámara del Petróleo no comparte esta opinión y afirma que el auge en los precios del petróleo es transitorio por las circunstancias actuales en el mundo: el cierre del Canal de Suez y del oleoducto transarábigo y el alza del precio del carbón en la costa del Atlántico de Estados Unidos. Además, destaca que el Gobierno venezolano no podría aumentar demasiado su renta petrolera porque las cargas impositivas al petróleo están llegando a un nivel casi insoportable, causando que las empresas no realicen nuevas inversiones para aumentar la producción, la cual se encuentra casi al máximo: 3.7 millones de barriles diarios.

FEDECAMARAS también advierte que la nueva medida impositiva afectará adversamente a las pequeñas empresas que operan a la sombra de las grandes compañías petroleras y tienen una buena participación de capital venezolano. Sobre este problema, el partido gubernamental COPEI propuso, ante el Congreso, que los impuestos se aplicaran mediante una tabla progresiva con base en las ganancias; propuesta que fue rechazada por los partidos de oposición, ya que esta medida conduciría a las grandes empresas a crear pequeñas subsidiarias para evadir impuestos.

Al igual que la mayoría de las empresas petroleras, FEDECAMARAS señala que la disposición que faculta al Ejecutivo para fijar unilateralmente los precios de exportación, se debería reglamentar para evitar la incertidumbre en ese campo y, además, para posibilitar el cálculo de los costos de producción.

A causa de toda esta controversia y diversidad de opiniones, el Dr. Juan Pablo Pérez Alfonzo, creador de la política nacionalista petrolera de Venezuela, declaró que con esta medida el país está buscando simplemente una mayor participación en el alza del precio del petróleo. Explicó que en 1967, con un precio de venta de 1.40 dólares por barril, las empresas petroleras obtenían, una vez deducidos el impuesto del 52% y los costos de producción, una ganancia de 0.30 dólares por barril. En cambio, en la actualidad cuando el precio de venta es de alrededor 2.10 dólares, esa ganancia es de 0.82 dólares por barril. De esta forma el aumento del precio del petróleo representa para la nación un aumento de 0.18 dólares en comparación con lo recibido en 1967, mientras que para las empresas petroleras este aumento representa un margen adicional de 0.52 dólares por barril.

En opinión del Dr. Pérez Alfonzo, las empresas no han hecho nada para lograr esta ganancia adicional, sino que la han obtenido por el aumento en el valor del petróleo venezolano, por lo que considera que el beneficio debe ser para los países que poseen el petróleo.

[1] Véase en este mismo número de *Comercio Exterior* la nota "Reunión de la OPEP: se generaliza el alza de precios", p. 68.

Teoría del comercio internacional y países en desarrollo

EUGENIO ANGUIANO ROCH

(Conclusión)

2. LA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA ECONOMIA DEL SUBDESARROLLO

Hacia las nuevas teorías del comercio internacional

El teorema de Heckscher-Ohlin sólo difiere del planteamiento clásico de costos comparativos en que explica tales costos por el hecho de que cada región o país está dotado de ciertas proporciones de factores que son distintas entre un país y otro, de manera que la especialización estará apoyada en el uso intensivo del factor abundante y no en las diferencias intrínsecas en la eficiencia productiva de los factores. Una vez expuesta esta hipótesis, la conclusión fundamental es valedera para todo el planteamiento neoclásico, trátese de la teoría de proporción de factores o de la de diferencias de productividad, y consiste en afirmar que el libre comercio de mercancías entre los países aseguraría, en el plano nacional, la mejor utilización de los recursos productivos, y en el internacional, un mejor aprovechamiento de las riquezas mundiales y, por tanto, una tendencia a optimizar el bienestar de las colectividades, toda vez que el libre comercio de mercancías suple el papel que desempeñaría un movimiento de factores que a escala mundial no existe, o se supone que es muy limitado.

Esta interpretación corresponde a un concepto estático de la economía y está ligada al estudio general del equilibrio, cuya importancia analítica y teórica no debe en ningún momento soslayarse. Samuelson afirmaba que la esencia y el fundamento del análisis económico es, sin lugar a dudas, el estudio de la teoría del equilibrio económico.[1] No obstante, es evidente que el análisis estático constituye apenas el principio de un camino muy atractivo que al fin debe desembocar en una interpretación dinámica de los problemas económicos.

En el campo del comercio internacional se ha estado elaborando en los últimos años un cuerpo de planteamientos teóricos que permitan descubrir las interrelaciones entre el comercio exterior y el cambio económico. Los efectos que el comercio tiene sobre el crecimiento económico preocupan indudablemente a los teóricos y a los políticos, por razones de una muy elemental necesidad de transformación; sin embargo, muchas veces se pretende fundamentar la nueva teoría del comercio internacional partiendo de una negación absoluta de los planteamientos neoclásicos del comercio y, en especial, de la teoría de la proporción de los factores la que, como se vio anteriormente, resulta difícil de comprobar empíricamente y está basada en supuestos sumamente simplistas. A continuación nos proponemos revisar la parte sustancial de lo que podría ser una nueva teoría del comercio internacional, a fin de encontrar sus hipótesis básicas y comparar sus conclusiones con las obtenidas por el pensamiento neoclásico.

Hay dos formas de enfocar "la nueva teoría" del comercio exterior. Por un lado está la tesis llamada "estructuralista", que es sustentada por economistas de muy variadas escuelas, cuyo denominador común es el rechazo a la teoría neoclásica de los costos comparativos y al concepto poskeynesiano de equilibrio externo e interno, afirmando que la especialización internacional basada en la dotación de recursos condena a los países pobres a producir bienes cuya decadencia en el mercado mundial es una realidad irrefutable. Sus conclusiones las fundamentan en investigaciones empíricas, más que en un conjunto de hipótesis y teoremas consistentes.[2]

Otra corriente, menos radical en su oposición a la escuela neoclásica, plantea en forma más generalizada los supuestos de un comportamiento del comercio exterior distinto al atribuido por la teoría de dotación de factores o la de diferencias de productividad, en su explicación de las causas del comercio entre naciones. Empezaremos con una síntesis del planteamiento más heterodoxo de esta corriente.

El comercio como función del ingreso y el consumo internos

Es posible que uno de los elementos que explican las relaciones comerciales entre los países modernos sea el nivel de ingreso de las poblaciones de las distintas naciones del orbe. Anteriormente ya se había mencionado que algunos economistas, como S. B. Linder, mantienen que "el rango de productos exportables está determinado por la demanda interna"; y también que, "es una condición necesaria, pero no suficiente, que un producto sea consumido (o invertido) en el mercado interno de un país para

Nota: La primera parte de este ensayo, "El teorema de Heckscher-Ohlin y los países subdesarrollados", se publicó en *Comercio Exterior*, diciembre de 1970, pp. 1004-1008.

1 Ver especialmente el capítulo primero de *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge, 1947, traducido al español por editorial El Ateneo, Buenos Aires, 1957.

2 Sería muy largo citar a los economistas más sobresalientes de esta corriente estructuralista. En realidad abarca a escritores como Gunnar Myrdal, que estudia no sólo los problemas económicos y de comercio exterior de los países llamados de la periferia, sino también revisa cuestiones sociológicas y políticas que se derivan de la dependencia colonial, pasando por investigadores como Raúl Prebisch, Pedro Buscovich, Ricardo French Davis, Juan F. Noyola, etc., que en América Latina estudiaron el problema del desequilibrio con una visión muy amplia

que pueda ser considerado un producto de exportación potencial".[3] La falta de familiaridad que tienen los productores acerca de los mercados extranjeros y el poco conocimiento de las reacciones del consumidor frente a sus productos, constituyen una limitación muy seria a lo que se ha llamado el "horizonte del productor". Esto parece ser especialmente cierto en los casos de productos manufacturados considerados como nuevos, cuya aparición en el mercado se debe a incentivos internos más que a la posible existencia de un promisorio mercado mundial.[4]

En un mundo en donde el crecimiento de los mercados es imperfecto, esta hipótesis de Linder adquiere relevancia inobjetable. El mismo Kindleberger, quien debe considerarse como un economista ortodoxo, tuvo que aceptar lo siguiente: "Un hombre puede ser perfectamente racional, pero sólo dentro de un horizonte limitado. Como consumidor restringirá normalmente sus gastos a aquellas mercancías que le son ofrecidas por los canales tradicionales. Como productor venderá sus mercancías típicamente en un ámbito determinado. Más allá de su horizonte pueden existir brillantes oportunidades de mejorar su bienestar como consumidor o sus ingresos como productor, pero, a no ser que se percate de ellas, no le servirán de nada".[5]

El productor y el consumidor operan en un mercado específico y están familiarizados con ciertos comportamientos cotidianos, sus propias reacciones están interrelacionadas estrechamente a ese mercado interno y en función de ellas intentarán establecer sus propios medios de producción y consumo. El mercado exterior influye en ellos pero en forma mediata; una vez que la empresa ha superado un prolongado período de iniciación y finalmente se establece en una escala comercial completa, o después de que un producto nuevo ha logrado establecerse firmemente en un mercado específico, es cuando se estará en posibilidad de aprovechar las oportunidades de utilidad y ganancia que le ofrecen los mercados extranjeros, y cuando esto sucede, el proceso de exportación constituye una parte estratégica en la política de producción y ventas de la empresa. Muy raras veces la secuencia ha sido la inversa, es decir, que una determinada industria se haya establecido primero en función del mercado externo y luego, una vez lograda la madurez, se revierta al mercado interno.[6]

Los productos de exportación se inician por la existencia de un mercado interno y, por tanto, están influidos primariamente por los patrones de consumo y por el nivel de ingreso de la colectividad. Linder considera que el ingreso es más importante que cualquier otra variable entre las que determinan la conducta del comprador, y que los hábitos de los consumidores se estratifican por grandes sectores de la población de acuerdo con su participación en el ingreso nacional, lo cual no impide que posteriormente puedan ser modificados a través de la publicidad y deban por tanto, ser considerados como una variable más en el análisis económico. En suma, la ventaja comparativa que tienen los países en el contexto internacional existe en tanto que es una condición para que se explique la presencia del comercio, pero ella misma no está determinada por fuerzas objetivas, como son la dotación de factores o la productividad de los mismos, sino por una mezcla de fuerzas económicas y accidentes históricos que afectan y se combinan con las actividades conscientes de los empresarios. Como dice Hirsch, "tal hecho no hace que la teoría de las ventajas comparativas sea menos real o menos estable que lo asumido en un planteamiento como el teorema de Heckscher-Ohlin".[7]

El ciclo de producción de la empresa

El modelo de Linder está muy relacionado con una serie de estudios que se han realizado sobre la evolución de las empresas industriales a lo largo del tiempo. De acuerdo con las investigaciones de Simon Kuznets acerca del desarrollo a largo plazo de 35 industrias localizadas en varios países, se encontró que el volumen de ventas de cada una seguía una evolución parecida en todos los países, similar a una curva que, a través del tiempo, se inicia con un crecimiento acelerado, hasta alcanzar un máximo y después continuar estable.[8] Tal evolución implica que hay un ciclo de la producción en el cual es posible distinguir tres fases de desarrollo de acuerdo con una serie de características que en cada una de ellas prevalece. La división es, desde luego, bastante arbitraria y cualquier otra subdivisión resultaría tan adecuada como ésta. No obstante, de acuerdo con una serie de elementos que a continuación se describirán, es posible simplificar los tres períodos de crecimiento del ciclo de la producción en las siguientes fases: inicial, de crecimiento y de madurez. Esto se refiere desde luego a la aparición de nuevos productos en los distintos mercados.[9]

En la fase inicial del ciclo de producción la tecnología utilizada es todavía incipiente y está sujeta a rápidos cambios a medida que el proceso productivo pasa de la parte experimental a su introducción definitiva en el mercado. Se sigue una política productiva limitada y los métodos lineales de ensamble o los procesos continuos de producción son muy raros. La etapa inicial se caracteriza también por una utilización abundante de técnicas de producción con uso intensivo de mano de obra y por altos costos por unidad de producción; depende para su desarrollo de la existencia de economías externas y el capital se usa con escasa intensidad. Hay numerosas empresas en la rama industrial de que se trate y muchas de ellas desaparecen; además, una de las condiciones básicas para poder introducirse al mercado es conocer las características básicas del nuevo proceso de producción (*know-how*). Los insumos estratégicos de fuerza de trabajo son en su mayor parte de científicos e ingenieros especializados que están constantemente modificando la técnica introducida para depurarla. Del lado de la demanda se presentan condiciones típicas de un mercado de vendedores, en el cual la elasticidad de sustitución de la demanda es sumamente alta y las manipulaciones de los precios son esenciales para influir en las expectativas de los compradores.

En el segundo período, el de crecimiento, los pocos productores que sobreviven a la etapa inicial empiezan los procesos masivos de producción y distribución, lo cual se logra mediante la absorción de unas empresas por otras, o a través de fusiones

3 Staffan Burenstam Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley Co. & Sons, Nueva York, 1961, p. 19.

4 Hay muchas formas de definir el término "producto nuevo". Sin embargo, aceptaremos aquí la idea propuesta por Kuznets (*Economic Change*, Norton and Co., Nueva York, 1953), quien afirma que los productos nuevos son los que involucran una invención revolucionaria o un descubrimiento, que cambian fundamentalmente los procesos industriales necesarios para su obtención. Por ejemplo, los autos último modelo que remplazan a los viejos modelos, no son nuevos productos; pero la aparición del radio de transistores sí lo fue, así como los aviones de retroimpulso, que superaron a bienes ya existentes y en cuya producción se operaron cambios o innovaciones.

5 Charles P. Kindleberger, *Comercio exterior y economía nacional*, Aguilar Editores, Madrid, 1968, p. 14.

6 Quizá éste sea el caso de algunos productos básicos, como el hule, los minerales, etc., cuya explotación se inició no para satisfacer necesidades del mercado donde estaban enclavadas las explotaciones primarias, sino para el mercado de las metrópolis o del lugar de origen de la inversión que abría al comercio zonas nuevas y primitivas, para integrarlas a su propia explotación.

7 Véase el libro de Seev Hirach, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 1967, p. 14.

8 Simon Kuznets, *op. cit.*

9 Ver la nota 4, *supra*.

industriales. Esta concentración industrial lleva a una política de producción de más largo plazo y, por lo tanto, empieza la creación o adquisición de activos fijos y maquinaria muy especializada a fin de reducir los costos por unidad. Todo ello se traduce en una relación trabajo-capital más reducida y en la aparición de procesos productivos que están cada vez más orientados hacia el uso intensivo de capital. Esta intensificación en el consumo de capital también se debe a la presencia de una tasa de absolescencia muy elevada. A diferencia de la etapa anterior, donde la entrada al mercado dependía del control sobre el *know-how*, aquí lo importante es tener la capacidad de integración suficiente para desplazar a otras empresas y eliminarlas de la competencia. Esto significa que el principal recurso humano requerido en este período es la capacidad organizativa y empresarial que permita un control eficiente de costos, la adopción de medidas imaginativas de mercadotecnia y comercialización de los productos. En esta etapa de fusiones continuas es muy importante evitar la aparición de costos administrativos elevados y, en general, las deseconomías administrativas de gran escala. Los productores individuales se enfrentan con una creciente elasticidad-precio de la demanda y empiezan a manipular las reducciones de precios como el elemento más importante para aumentar ventas y eliminar competidores, es decir, las expectativas de los clientes relativas a las especificaciones del producto, los precios y la existencia de sustitutos se estabilizan y, por decirlo así, hay un período de "estandarización" del consumo. Los gustos del comprador empiezan a ser modificados y transformados por la publicidad y los gastos de venta. En general, se conoce mejor el mercado y la información del producto se esparce con mucha mayor facilidad.

Por último, en la fase de madurez, se imponen definitivamente los procesos de producción estables y a largo plazo. Pocas innovaciones se presentan en este período y, cuando las hay, son de escasa importancia para el mercado y la estructura de costos. Continúa acentuándose el uso intensivo del capital debido a la necesidad de activos fijos mayores y a la alta especialización de equipo y maquinaria de producción. El mantenerse en el mercado depende sobre todo de la posición que haya consolidado cada empresa y del control que ejerza sobre consumidores, recursos financieros, etc. Es muy difícil que en este período aparezcan nuevas empresas debido a que la entrada al mercado exige la inversión de cuantiosos recursos. Es en el período de la madurez cuando el número de empresas se reduce considerablemente y las necesidades de cada una de ellas en cuanto a recursos humanos son de fuerza de trabajo no calificada o semicalificada. En términos generales, se puede decir que la estructura del mercado tiende a ser de competencia muy imperfecta, ya sea que la dominen los compradores o los vendedores.

De las características mencionadas para cada una de las fases del ciclo, la primera de ellas, o sea la inicial, es la que en términos de disponibilidad de factores y grado de desarrollo favorecería más el desenvolvimiento de empresas manufactureras de los países en desarrollo. En esa fase las funciones de producción son muy inestables y hacen un consumo relativamente alto de mano de obra, aunque en general se trata de mano de obra sumamente calificada de ingenieros y especialistas. También se facilita el desarrollo de ciertas industrias conexas cuya operación es necesaria para generar las suficientes economías externas en favor de las nuevas empresas que se establezcan.

La experiencia parece indicar que los países en desarrollo han realizado pocos avances en la creación de nuevos productos o empresas industriales, y generalmente estimulan ciertas manufacturas, como textiles, hierro y acero y hule artificial, que no constituyen procesos nuevos de elaboración, sino industrias típicas de la fase de madurez. Esto tiene implicaciones muy serias que vale la pena revisar con cierto cuidado.

Las industrias de exportación en los países subdesarrollados

De acuerdo con la experiencia de países como Japón, India, Brasil, México, Argentina, Colombia, etc., el proceso de industrialización se ha iniciado generalmente con el establecimiento de industrias textiles. Esto, en términos del teorema de proporción de factores, podría explicarse por el hecho de que en la elaboración de textiles se requiere de un uso relativamente intenso de mano de obra y, por lo tanto, un país con recursos pobres de capital deberá operar con ventajas comparativas en este campo. Al menos eso es lo que sugiere S. J. Wells en sus trabajos al afirmar que "generalmente, en la producción de textiles el elemento costo de trabajo es una parte importante del costo total y esto hace que la industria textil sea particularmente apropiada para ser establecida en países relativamente subdesarrollados que tengan un potencial abundante de fuerza de trabajo y, por tanto, salarios relativamente bajos".[10]

Desde el punto de vista del enfoque de Linder habría una explicación diferente de tal fenómeno, al considerar que los textiles son uno de los primeros esquemas de industrialización porque existe el mercado local necesario para absorber la producción de tal industria en prácticamente todos los países del mundo. En estas condiciones, el productor no tendrá que superar obstáculos especiales para comercializar su producto, ya que la demanda existe en cada región y puede evaluarse con cierta precisión para planear la producción local, sin importar el comportamiento de la demanda externa.

Todavía habría una tercera explicación, ofrecida por el modelo del ciclo de producción, que consistiría en señalar que la industria textil es una actividad correspondiente a la etapa de la madurez y por tanto puede "trasplantarse" —por decirlo así— de un país desarrollado a uno subdesarrollado, ya que los procesos de producción están claramente definidos y son estables, los métodos de operación y producción se prestan a pocas innovaciones por estar estrictamente especificados, la maquinaria necesaria tiene un grado muy amplio de "estandarización", etc. Todas estas características facilitarían la aparición de industrias textiles en países en vías de desarrollo, en donde generalmente hay abundante mano de obra semicalificada y no calificada.

En realidad, los tres enfoques llegan a la misma conclusión, pero por diferentes caminos, al explicar por qué se desarrolla una industria como la textil en países relativamente pobres. Es posible que algunos de ellos logren una rápida ventaja comparativa y puedan desplazar de la competencia mundial a países ricos, como lo hizo antes India con Gran Bretaña, o más recientemente Japón, México y otros países con Estados Unidos, en ciertos textiles. En cada caso habría una razón original diferente, pero al final se mantendría el principio de que un comercio mundial libre favorecería al productor, al consumidor y contribuiría a una mejor asignación de recursos.

En el caso de otras industrias, como la siderurgia, el petróleo, los fertilizantes químicos, etc., no es posible obtener conclusiones empíricas tan claras como en el caso de la textil. No obstante, de los trabajos que se han realizado[11] se puede concluir que el establecimiento inicial de muchas empresas manufactureras y semimanufactureras en los países en vías de desarrollo, se puede explicar no sólo por la existencia de recursos relativamente abundantes (teoría neoclásica), especialmente fuerza de trabajo, o por la existencia de un mercado interno que incita al productor a iniciar actividades y posteriormente a

10 S. J. Wells, *British Export Performance: A comparative Study*, Cambridge University Press, Cambridge, 1964, p. 16.

11 Especialmente la recopilación que hace Seev Hirsch de otras investigaciones en su obra citada, caps. II, III, VI.

CUADRO 1

Características del ciclo de producción

Características	*Fase del ciclo*		
	Inicial	*Crecimiento*	*Madurez*
Tecnología	De corto plazo. Rápidos cambios de tecnología. Dependencia de economías externas.	Se introducen gradualmente métodos de producción masiva. Son todavía frecuentes los cambios en la técnica.	De largo plazo y procesos estables. Pocas innovaciones de importancia.
Intensidad de capital	Baja.	Alta, debido al rápido proceso de obsolescencia.	Alta, debido a la existencia de mucha maquinaria y equipo especializado.
Estructura de la industria	La entrada al mercado está determinada por el *know-how*. Hay numerosas empresas.	Crecimiento de empresas. Muchas quiebras y constantes fusiones. Aumentos de la integración.	La posición en el mercado y recursos financieros determinan la entrada al mercado. El número de empresas declina.
Necesidades básicas de recursos humanos	Científicos e ingenieros.	Empresarios.	Obreros no calificados y semicalificados.
Estructura de la demanda	Mercado de vendedores. El comportamiento del precio y de sustitutos determinan las expectativas del comprador.	Los productos se enfrentan a una elasticidad-precio de la demanda creciente. La competencia reduce precios. Se difunde información sobre el producto.	Mercado de compradores. Información fácilmente obtenible del mercado.

Fuente: S. Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness,* Clarendon Press, Oxfor, 1967, p. 23.

proyectarse hacia la exportación,[12] sino también por la existencia de un ciclo de producción en cuya fase de madurez se dan ciertas características que existen en algunos países subdesarrollados y por tanto hacen posible la aparición de industrias manufactureras.

Algunas conclusiones preliminares

Se puede observar que el comportamiento de la industria a través del tiempo requiere de una serie de requisitos que, a veces, son contradictorios. No obstante, parece que la fase de madurez corresponde a una serie de actividades industraiales que se encuentran muy avanzadas en los llamados países en desarrollo. Parte de esa situación se debe a que la abundancia relativa de mano de obra, aunada a la estabilidad de los procesos productivos y a la "estandarización" de la maquinaria, facilitan el desarrollo de industrias consideradas como maduras, algunas de las cuales constituyen la base de una futura expansión de exportaciones de estas naciones, especialmente si gozan de un margen preferencial en mercados de países desarrollados. Por otra parte, es evidente que se está desarrollando un mercado interno fuerte para estas ramas, aunque no es muy claro si gracias a ese mercado fue posible que aparecieran manufacturas como textiles, hierro y acero, química, etc., o si parte de esa expansión fue provocada deliberadamente por un continuo proteccionismo que estimuló la sustitución de importaciones a costos sociales muy elevados. En todo caso, lo que sí favoreció el establecimiento de industrias ligeras y semipesadas en estos países de desarrollo relativo fue el crecimiento del ingreso *per capita* de, por lo menos, los sectores urbanos, los cuales empezaron a demandar productos cuya manufactura se había iniciado en el extranjero hacía ya mucho tiempo y por tanto correspondían a industrias cuyo modo característico de producción las ubica, según se ha visto, en la llamada fase de madurez. De ahí que en los países en vías de desarrollo ya no haya oportunidad de realizar muchos cambios tecnológicos, sino más bien se trate de utilizar métodos de producción que se ajusten lo más posible a las disponibilidades internas de recursos, lo cual no siempre se logra, como lo demuestran numerosos casos de industrias que al mismo tiempo que utilizan mano de obra no calificada, siguen métodos de producción que involucran un uso intensivo de capital.

Los métodos de este tipo se han implantado en países como el nuestro con cierto grado de éxito y aprovechando un mercado local existente, pero se han visto limitados porque se les ha protegido mucho y ahora resulta difícil lograr la exportación de sus productos por los altos costos de operación y por el clima de proteccionismo mundial más o menos permanente en el campo de las manufacturas consideradas como tradicionales.

Hacia una teoría global del comercio exterior

Hay muchos elementos que estudiar en la llamada teoría del ciclo de producción y la localización industrial en países desarrollados, menos desarrollados o subdesarrollados. Sin embargo, para los fines de este trabajo lo que interesa es explicar otras interpretaciones sobre la especialización industrial, que en forma parcial constituyen un intento para elaborar una teoría del comercio internacional distinta de la neoclásica y, en especial, de la llamada teoría de la dotación de factores.

12 *Muchas industrias de países que tienen cierto grado de desarrollo* son potencialmente competitivas en el exterior, pero los aranceles, prohibiciones, discriminaciones crediticias y otros obstáculos que imponen los países desarrollados, hacen imposible su expansión.

Los resultados no son muy claros, aunque constituyen adelantos muy considerables en el campo del desarrollo dinámico y a largo plazo de la empresa, y permiten establecer elementos de hipótesis cuya exploración académica y política es muy importante para la actividad económica. Sin embargo, hasta ahora sólo ha quedado claro que los niveles de ingreso y la fase en que se encuentra una determinada industria determinan —en un momento dado— su localización, lo cual no excluye que cierta dotación de factores productivos y su productividad también intervengan en tal localización. Una vez difinido el lugar de operación de una actividad industrial, éste influye a su vez en la utilización de los factores de la producción y, por tanto, en sus precios y surgen nuevos costos de producción y ventajas comparativas que un país —o más generalmente una región— llega a tener sobre los demás. Ello no descarta el principio de que para elevar el bienestar económico de los pueblos lo mejor es aprovechar las ventajas relativas y absolutas de producción —determinadas por toda esa concatenación de elementos—, especializándose en la obtención directa de ciertos bienes y, a través del comercio libre, adquiriendo del exterior lo que cuesta más trabajo transformar directamente.

Es tiempo de que volvamos a esta premisa que tanta desconfianza despierta entre los economistas del Tercer Mundo y cuya observancia está muy lejos de acatarse por los que ejecutan la estrategia y la política económicas.

¿Culpables o víctimas?

En realidad, el proteccionismo y la autarquía son políticas que han seguido con bastante rigor casi todos los países del mundo en su afán de sustraerse a los efectos contraccionistas, o exageradamente expansionistas, del exterior. Otras veces son producto de una actitud deliberadamente nacionalista que busca romper con la dependencia política y económica del exterior. En fin, son medios destinados a contribuir a la extinción del hambre y el atraso secular de muchos millones de hombres. En cada caso hay elementos de juicio muy elaborados para justificar el proteccionismo, pero el problema no es —en esta ocasión— discutir cada uno de ellos.

El problema de la racionalidad de tal política, sin embargo, sí nos interesa en este trabajo, y sobre todo la validez del planteamiento neoclásico sobre el origen y las ventajas del comercio exterior, porque ése parece ser el centro de la disputa entre economistas ortodoxos y heterodoxos. Para los últimos, resulta inoperante el esquema clásico y el principio de que sólo mediante el libre comercio podrá lograrse una utilización óptima de los recursos económicos. Tal axioma es en esencia producto de un análisis del equilibrio económico y, por lo mismo, es una hipótesis de estática económica.

Eso no es de por sí negativo, pero el problema es que su enunciado ha servido en repetidas ocasiones para que diversos voceros de países desarrollados e instituciones internacionales lleguen a la conclusión de que el desequilibrio de balanza de pagos que secularmente enfrentan los países subdesarrollados es producto simplemente de un gasto nacional excesivo, que supera toda capacidad real de producción de bienes de consumo e inversión en estos países.

En el fondo de esta argumentación subsiste la idea de que, tan pronto un país ignora sus ventajas comparativas de producción y la especialización internacional, para empeñarse en producir y satisfacer internamente el mayor número de necesidades de su población, incurre en una subutilización de sus propios recursos y, a la larga, en la irracionalidad económica que se traduce en un nivel de bienestar inferior al que obtendría si respetase las leyes de la división internacional del trabajo.

Lo que no se dice siempre es que el proteccionismo y la contracción o la inflación son producidas a nivel mundial por los países económicamente más fuertes, mientras que los países subdesarrollados muchas veces se enfrentan al proteccionismo como un factor dado, que los perjudica enormemente y que ellos no alentaron.[13]

El crecimiento es transformación

La reacción ante estos planteamientos ortodoxos está caracterizada por una premisa básica: la de que el comercio exterior basado en la actual especialización internacional entorpece el crecimiento económico. Se afirma que en un mundo en donde comercian por un lado productores de manufacturas y por otro vendedores de bienes primarios, existe siempre una relación desigual de intercambio en perjuicio de los últimos. Más aún, se subraya que la economía del subdesarrollo tiene una estructura muy definida en cuanto a la composición productiva y a la estructura general del mercado, que resulta inoperante. Para romper con el subdesarrollo hay, por tanto, que modificar dicha estructura; por lo cual no puede aceptarse como permanente la especialización internacional de estas naciones y deben modificarse la dotación de factores, su productividad y composición de las exportaciones e importaciones.

Los términos de intercambio y su tendencia

Los economistas llamados "estructuralistas"[14] piensan que el desequilibrio permanente del sector externo de las naciones subdesarrolladas no es producto de una simple política de gasto nacional excesivo, ni de un abuso del proteccionismo. Es consecuencia del divorcio entre una evolución mundial de la economía que se apoya en la revolución tecnológica y el desarrollo de las manufacturas, y una caduca especialización productiva de economías primarias, en las que abunda la mano de obra y algunos recursos naturales, pero sin innovaciones tecnológicas de importancia.

La piedra angular para comprender por qué los países exportadores de bienes primarios cada vez ganan menos, dicen los "estructuralistas", está en la relación de precios de intercambio, o relación neta de intercambio, que secularmente ha sido desfavorable a los países subdesarrollados, lo que prueba que su estructura productiva es obsoleta. Esta tendencia desfavorable se debe a problemas radicados en la estructura de la demanda y de la oferta de las materias primas y los alimentos. En el primer caso, la constante aparición de sustitutos sintéticos más baratos que los de origen natural, la inmovilidad de la calidad de los bienes primarios y el hecho de que la población de los países ricos gaste cada vez una menor proporción de su ingreso en alimentos, por razones de saturación física, hace que sean bajas la elasticidad-precio y la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes primarios.

13 Para un excelente análisis de los desequilibrios externos e internos y la situación internacional, véase J. O. N. Perkins, *internacional Policy for the World Economy*, George Allen and Unwin, Londres, 1969.

14 El término "estructuralista" no me satisface y por eso lo uso entrecomillado. Se le llama así porque explica un tipo de desequilibrio de balanza de pagos distinto del cíclico y del monetario, o del estacional. Se trata de un déficit crónico de la balanza provocado por la estructura y composición de la producción de un país subdesarrollado que resulta hasta cierto punto primitivo. Es una tautología decir que un país atrasado tiene un desequilibrio que corresponde al atraso. El estructuralismo es una corriente filosófica más compleja y habría que discutir muy a fondo los conceptos económicos, sociales y políticos en que se apoya la escuela "estructuralista" a la que aquí se hace referencia, para ver si realmente corresponden al verdadero sentido de la palabra.

En el lado de la oferta, hay varios elementos que se conjugan para provocar tremendas fluctuaciones a corto plazo de los precios de los bienes primarios, y contribuir a su secular tendencia a la baja. Entre otros están los siguientes:

a] Los países desarrollados en muchas ocasiones son oferentes mundiales importantes de estos bienes, sea por su capacidad productiva natural o porque siendo compradores en determinados momentos acumulan existencias que luego revenden en el mercado mundial.

b] La oferta total de productos agropecuarios y de algunos minerales presenta inelasticidades a corto plazo, de manera que siempre hay desajustes entre movimientos de precios y cantidades producidas, que se pueden considerar normales (teorema de la telaraña).[15]

c] En los países subdesarrollados existe abundancia de mano de obra, por lo que se puede afirmar que, a largo plazo, la oferta de trabajo será elástica en los sectores primarios de producción. Ante cualquier cambio de la demanda de productos terminados, no habrá mejoras sensibles en la demanda derivada del trabajo y éste —por la abundancia de la población— siempre estará pagado a su nivel de subsistencia, además de los consabidos problemas de subempleo, desempleo crónico y estacional, etc. Esto significa que, por mucho que se especialice un país en aquellos bienes en los cuales tiene posiblidad de tener ventajas comparativas frente al exterior, no por ello asegurará un aumento relativo en los pagos al factor trabajo, por mucho comercio mundial libre que se logre o por muy favorable que sea la demanda externa.[16]

d] En general hay problemas de inmovilidad interna de factores en los países subdesarrollados, que afectan la capacidad de la producción para adaptarse a los cambios rápidos de la demanda externa, o a las modificaciones más accidentales provocadas por fenómenos extraeconómicos.

El efecto combinado de la demanda y oferta de productos básicos, con las limitaciones anotadas para cada caso, producen tales fluctuaciones que los ingresos de los países pobres por concepto de exportaciones se vuelven muy inestables y, se afirma, tienden constantemente a la baja.

Esta idea de la depreciación de la relación de intercambio de los países subdesarrollados pretende apoyarse en la comprobación empírica. No obstante, como lo han demostrado varios autores, entre ellos Maizels y Rowe,[17] no puede hablarse de una tendencia clara hacia el deterioro de los términos de intercambio entre productos primarios y manufacturas y semimanufacturas, en perjuicio de los primeros, si se estudia un período considerable. Los datos que frecuentemente se manejan, en especial los presentados por Prebisch y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social,[18] cubren un lapso cuyo año base es 1950, que coincide con un momento de altos precios mundiales para la mayoría de los bienes primarios y, al compararse con la evolución de los siguientes 15 años, se obtiene un índice de precios con tendencia a la reducción. En cambio, los precios de las manufacturas se mantuvieron bastante estables y por ello los términos netos de intercambio son favorables para ellas.

Si se revisara la evolución de los precios mundiales de varios productos en lo que va del siglo, seguramente se tendrían que modificar las conclusiones de varios autores que difunden la idea de la pérdida secular en el intercambio exterior por parte de los países subdesarrollados. Por otra parte, en tanto la eficiencia de los bienes manufacturados para satisfacer necesidades ha aumentado enormemente en los últimos años, la calidad de la mayoría de los productos primarios es más o menos la misma hoy que hace 20 ó 30 años.

Este último argumento es un arma de dos filos. Se supone que a medida que los bienes manufacturados y semimanufacturados han aumentado su complejidad y mejorado su calidad, al mismo tiempo que los precios por unidad se mantienen constantes e incluso se han reducido,[19] los términos netos de intercambio deberían ser desfavorables para los países desarrollados. Sin embargo, es evidente que una comparación entre índices de precios e índices de productividad arroja un resultado todavía más favorable a los países industrializados.[20]

No obstante, se puede comprobar en muchos casos concretos que los aumentos de productividad, en lugar de traducirse en una reducción proporcional de precios, han propiciado su alza aunque sea ligera, lo cual favorece doblemente a los países desarrollados. Como se habrá advertido, se está hablando de la llamada relación doble factorial de intercambio, en la cual figuran en el numerador los índices de precios de exportación multiplicados por el índice de productividad de las industrias de exportación del país que mide la relación, y en el denominador el producto de multiplicar el índice de precios de importaciones y el índice de productividad de las industrias de donde proceden dichas importaciones.[21]

Algunos autores, como French-Davis y Griffin,[22] sugieren que esta relación doble-factorial es todavía más adversa que la de precios para los países subdesarrollados, y afirman que estas naciones, al pagar precios más altos de los que debieran corresponder a una industria como la manufacturera cuya productividad crece a un ritmo vertiginoso, están de hecho financiando parte del desarrollo tecnológico y de la productividad de las naciones ricas.

Este argumento de la explotación que sufren los países pobres a través de los términos de intercambio, tiene mucho atractivo entre nosotros. En lo personal, su análisis me parece muy superficial, aunque algunos autores lo han enfocado desde un punto de vista que merece revisarse con cuidado en el futuro. Se trata de analizar las discrepancias que hay entre los precios

15 En general, la oferta de bienes primarios es más elástica ante aumentos del precio que ante bajas del mismo, debido a la incapacidad de la producción para eliminar factores y transferirlos a otros sectores de la economía cuando se presentan reducciones en los precios.

16 Este es el argumento más fuerte de Raúl Prebisch para refutar la especialización basada en la dotación de factores. Sus lineamientos son muy interesantes, aunque luego desmerecen cuando los liga a la tesis de la relación de intercambio que, como se menciona en el texto, es muy vulnerable. Ver *Nueva política comercial para el desarrollo*, Informe del Secretario General a la UNCTAD, Ginebra 1964, publicado por el Fondo de Cultura Económica, México, 1965.

17 Alfred Maizels, *Growth and Trade,* Cambridge University Press, Cambridge, caps. III, IV, VI, VIII y IX, y J. O. Rowe, *Primary Commodities in International Trade,* Cambridge University Press, Cambridge, 1966.

18 *La brecha comercial y la integración latinoamericana*, textos del ILPES, Siglo XXI Editores, México, 1967.

19 Son muchos los casos de productos manufacturados cuyo precio ha descendido en términos constantes. Por ejemplo los bolígrafos, los radios de transistores, los televisores, los automóviles, las turbinas, los acumuladores y baterías, etc. Su precio por unidad era más alto al aparecer en el mercado y a medida que se "estandarizó" el proceso de producción y se entró a la fase de crecimiento o madurez de la industria los precios declinaron, aunque no en valores corrientes, por supuesto.

20 Una idea adicional en este sentido es la expuesta por Javier Matus en su tesis profesional, *El tipo de cambio y el ajuste de la balanza de pagos: el caso de México*, que afirma que resulta ilógico comparar calidades de bienes que sirven para elaborar otros bienes y calidades de artículos que fueron confeccionados con otros. (Escuela Nacional de Economía, diciembre de 1970, p. 101.)

21 Es decir: $r = \frac{I\,Px}{I\,Pm} \bullet \frac{I\,Kx}{I\,Km}$

22 Ver especialmente *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico*, caps. II y III, Fondo de Cultura Económica, México 1967.

del mercado, los precios reales (costos de oportunidad) y los costos sociales, de los países que se especializan en la producción de bienes primarios.[23] Es evidente que las diferencias —o desequilibrios como a veces se les llama— entre los costos reales y los monetarios existen en cualquier economía donde prive la competencia imperfecta. En estos momentos sería difícil declararse abiertamente por una afirmación de que tales desequilibrios se presentan más en los países dedicados a la producción de bienes primarios, que en los que producen manufacturas. Sin embargo, ello no es necesario, ya que no parece derivarse de tal conclusión una hipótesis nueva que permita esbozar una teoría del comercio internacional.

La sistematización del modelo de desequilibrio estructural

Una vez más se recurre a Linder, quien, en un trabajo ya muy conocido en México, logró sintetizar los conceptos que consideró simplemente factuales del desequilibrio al que se enfrentan los países en desarrollo.[24] Este autor señala que la premisa neoclásica de que el comercio exterior y una política comercial liberal son una forma de asignar los recursos de una nación en forma óptima, es una verdad a medias. No necesariamente, dice Linder, "la eficacia estática en la localización [asignación es el término correcto] es una precondición para la eficacia dinámica en el crecimiento".[25] No es factible —a menos que se ignore la necesidad de crecer— lograr a través de una política de gasto nacional el equilibrio interno y el externo simultáneamente (exportaciones de bienes y servicios menos importaciones corrientes, igual a ahorro menos inversión).

Necesariamente se requiere tener un concepto diferente de equilibrio interno y externo cuando se trata de países que, "aun teniendo todas las características usuales de los países subdesarrollados, tienen también una oportunidad razonable de emprender un proceso de crecimiento autosostenido, que eventualmente les convertirá en economías avanzadas".[26]

Estas naciones en vías de desarrollo se enfrentan a una problemática distinta cuando comercian con otros países subdesarrollados, que cuando lo hacen con naciones ricas. Linder acepta implícitamente que la explicación teórica de por qué hay comercio exterior se aplica a ambos casos, pero que la estrategia y el tipo de desequilibrio macroeconómico es *sui generis* cuando un país en vías de desarrollo comercia con otro desarrollado.

Básicamente, el modelo de Linder parte de la idea de que hay un mínimo de necesidades de importación que un país debe atender y adquirir de los países industrializados, a fin de lograr dos metas: primera, el empleo pleno de su capacidad instalada y el aprovechamiento de sus factores productivos disponibles a niveles, si no óptimos, al menos pagándoles precios que los mantengan por encima de los niveles de subsistencia; segunda, hacer posible un cambio de la capacidad disponible para que crezca realmente el país. Para el primer objetivo se requieren importaciones de operación y de reinversión (depreciación y mantenimiento) y para la segunda meta, importaciones de expansión.

Esta necesidad mínima de importaciones de insumos y bienes de consumo final —que es distinta de las presiones a importar cosas improductivas que existen en países donde hay una fuerte concentración del ingreso— se genera por la necesidad física de utilizar en cierta proporción los factores y combinarlos de acuerdo con la técnica existente para producir los bienes y servicios que demanda el desarrollo. Para aprovechar una zona tropical adecuada al cultivo del café se requiere mezclar, con la mano de obra barata, un mínimo de insumos de capital y herramientas que deben comprarse al exterior. Es por ello que las importaciones mínimas para lograr el empleo pleno de la capacidad instalada dependen de la fracción importada por unidad producida (coeficiente técnico de importación) y de la corriente potencial máxima de bienes y servicios que podría obtenerse de la capacidad instalada existente en un país. Además de ese requerimiento de operación, habría otro volumen mínimo de importaciones de expansión que depende de la fracción de importaciones que requiere cada unidad adicional de inversión interna y de la propensión a ahorrar *ex ante* de la comunidad, multiplicando todo ello por el ingreso que obtendrían los factores de la producción si la economía trabajara a su plena capacidad.

Es decir, que para que las importaciones jueguen el papel de "supermotor" que Linder les atribuye para impulsar a la economía, deben cubrir las necesidades impuestas por la proporción de factores a fin de lograr el uso total de la capacidad instalada de un país y además contribuir a cerrar la enorme brecha que existe entre lo que la sociedad desea invertir como mínimo para acelerar la tasa de crecimiento, y lo que es capaz de generar como ahorro planeado.

Hasta aquí no hay ningún problema de divergencia entre el esquema de Linder y la teoría poskeynesiana y neoclásica del comercio internacional en su enfoque macroeconómico. Sin embargo, como del lado de las exportaciones se considera que hay elementos reales, que impiden un desarrollo de las ventas de los países atrasados, adecuado a las necesidades de importación, entonces se presenta un déficit en la balanza en cuenta corriente con el exterior, que no sólo es producto de un gasto nacional excesivo, sino de la necesidad de cumplir metas mínimas de inversión, que son superiores al ahorro interno generado por estos países. Es un desequilibrio que surge de la necesidad de crecer a una tasa más rápida de lo que permiten los recursos propios y no es sólo un problema de propensiones marginales a importar y a gastar. Por todo ello se le llama desequilibrio de fomento o estructural.

En este caso, la deflación como medicina para contraer el gasto total y con él las importaciones, significaría que se lograría el equilibrio externo (exportaciones igual a importaciones), a costa del equilibrio interno (las metas necesarias de inversión se contraerían y con ello las tasas de desarrollo).

Este es, en resumen, el modelo de Linder que, como se habrá advertido, no intenta encontrar una hipótesis que explique el origen y las ventajas del comercio exterior. Eso lo hizo años atrás, cuando supuso que el comercio exterior dependía del desarrollo del mercado interno, del horizonte del productor y de otro conjunto de fuerzas económicas e históricas. Lo que aquí sugiere es que en un análisis dinámico, independientemente de que sea valedera o no la teoría de la dotación de factores o de las ventajas comparativas, no es suficiente el principio de que basta con tener comercio libre y especialización absoluta para con ello lograr el equilibrio económico que garantice optimización de producción, precios, bienestar para el consumidor y pagos a los factores productivos.

3. CONCLUSION

En todo este largo ensayo se ha trabajado con los elementos que constituyen la llamada teoría pura del comercio internacional en su planteamiento neoclásico, representado por el modelo

23 En este aspecto hay un capítulo muy importante de la obra citada de French-Davis y Griffin, que contiene un buen resumen de lo que varios economistas han hecho al respecto, *ibidem*, cap. III.

24 Staffan Burenstam Linder, *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*, CEMLA, México, 1965.

25 *Ibidem*, p. 4.

26 *Ibidem*, p. 13.

de la proporción de factores. Asimismo, se discutieron argumentos que tratan de plantear nuevas hipótesis básicas sobre las causas y ventajas del comercio exterior. Es tiempo de intentar una conclusión al respecto.

No resulta ocioso a estas alturas recordar que la teoría del comercio internacional en realidad se compone de tres partes estrechamente interrelacionadas entre sí: la teoría del comercio internacional y la estructura económica (costos, precios, oferta y demanda), la teoría del bienestar y la teoría de la balanza de pagos. En esta ocasión nos hemos ocupado primordialmente de la primera parte, aunque muchas veces se incurrió en cuestiones que corresponden a la segunda, o sea al bienestar, y se tocó el problema de la balanza de pagos, con el objeto de indagar qué nuevas interpretaciones existen sobre la teoría pura del comercio exterior.

En rigor, la aportación de los clásicos, con su teoría de costos comparativos originados por diferencias de productividad de los factores, y la de Heckscher-Ohlin, con su explicación del comercio basado en la proporción de factores, constituyen hipótesis muy claras del origen y las ventajas del comercio exterior. Por tanto, no necesitan cuestionarse demasiado, ya que constituyen un caso muy concreto, fundamentado en supuestos que restringen su validez, y cuyo fin es simplemente explicar por qué razón surge el comercio entre naciones.

Pero cuando se pretende derivar de la teoría neoclásica principios que caen dentro del campo de la economía del bienestar[27] y de ellos proponer fórmulas y políticas para todos los países, ricos o pobres, es cuando la necesidad de revisar la hipótesis, o cuando menos tratar de comprobarla en la realidad, se vuelve imperiosa.

Desde el punto de vista teórico, la limitación más importante del análisis neoclásico es que se estudia el caso hipotético y estático, de países antes y después de la existencia del comercio exterior, a fin de establecer qué efectos tendrá dicho comercio sobre la estructura económica (producción, consumo, precios) y sobre el bienestar de los países que comercian. En otras palabras, la aparición del comercio en las condiciones supuestas, da lugar a una reasignación de factores que eleva las condiciones de producción y consumo de los países que comercian y permite llevar a la economía por el camino del "óptimo paretiano".

Este procedimiento no tiene discusión en cuanto a su elaboración que, como se ha repetido varias veces, constituye un sólido y elegante raciocinio del análisis económico de estática comparada. Sin embargo, si lo que quiere investigarse es el proceso de cambio económico a través del tiempo y el impacto que el comercio exterior tiene sobre el mismo, entonces se deben manejar otras hipótesis. En este caso, la explicación de por qué existe comercio, se puede tomar como un hecho dado, para de ahí intentar un modelo general que explique los efectos del comercio sobre el proceso de cambio, o de estancamiento económico.

Por lo que respecta a la especificación de cuáles son las fuerzas que determinan los módulos de especialización de cada país o región, lo cual para el análisis dinámico ya no interesa, hay que mencionar que, en general, los clásicos se concretaron a las diferencias de oferta; en especial, en las dotaciones desiguales de factores productivos que son las que en última instancia determinan costos distintos de producción en cada región. Pero hay otras formas de encarar el problema; por ejemplo, como lo hace Linder, que busca en la estructura de la demanda y los niveles de ingreso las causas que provocan los tipos de especialización.

En resumen, la teoría de la proporción de factores sirve para explicar qué fuerzas condicionan la especialización de los países. Es incompleta pero adecuada; otras teorías recientes han venido a arrojar nueva luz sobre el problema, en especial al buscar el origen del comercio no en las diferencias que existan en las funciones de producción de cada país, sino en las similitudes de las funciones de consumo. En todo caso, este esfuerzo de sistematización teórica corresponde sólo a una parte del problema de la teoría del comercio internacional: la que se refiere al origen y causas del comercio exterior. Otra parte distinta es la que concierne al impacto que el comercio exterior tiene sobre el cambio económico a través del tiempo.

Ambos elementos se complementan y son distintos. La existencia de uno no implica la invalidez o ignorancia del otro; simplemente se necesitan nuevos esfuerzos para profundizar en los principios de cada uno de ellos. La estática económica permite encontrar conceptos e hipótesis básicas, pero la dinámica económica tiene sus propios problemas. Las conclusiones de la primera no tienen por qué mantenerse *a fortiori* en el análisis de la segunda. Son dos fases diferentes. En comercio exterior, es conveniente conocer el análisis neoclásico y sus limitaciones, para no rechazarlo en forma tan superficial como se acostumbra, y para no extender sus conclusiones a situaciones que corresponden a otra problemática.

27 Economía del bienestar es aquella rama de la ciencia económica que trata de evaluar las políticas económicas sobre la base de criterios dados o postulados ampliamente aceptados de lo que se considera el beneficio general. Por tanto, los aspectos del bienestar en la teoría del comercio internacional tienen que ver con el total de las políticas comerciales.

BIBLIOGRAFIA

French-Davis, Ricardo, y Keith B. Griffin, *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico*, F C E, México, 1967.

Hirsch, Seev, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 1967.

ILPES, *La brecha comercial y la integración latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 1967

Kindleberger, Charles P., *Comercio exterior y economía nacional*, Aguilar Editores, Madrid, 1968.

Kuznets, Simon, *Economic Change*, Norton and Co., Nueva York, 1953.

Linder, Staffan Burenstam, *Teoría del comercio y política comercial para el desarrollo*, CEMLA, México, 1965.

Linder, Staffan Burenstam, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons, Nueva York, 1961.

Maizals, Alfred, *Growth and Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, 1970.

Perkins, J. O. N., *International Policy for the World Economy*, George Allen and Unwin, Londres, 1969.

Prebisch, Raúl, *Nueva política comercial para el desarrollo*, Informe del Secretario a la UNCTAD, F C E, México, 1965.

Samuelson, Paul A., *Fundamentos del análisis económico*, Editorial El ateneo, Buenos Aires, 1957.

Walter, Ingo, *International Economics: Theory and Policy*, The Ronald Press Co., Nueva York, 1968.

Wells, S. J., *British Export Performance: A Comparative Study*, Cambridge University Press, Cambridge, 1964.

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

El comercio mundial en 1970: una apreciación preliminar

De acuerdo con estimaciones estadísticas de las Naciones Unidas, basadas en cifras correspondientes a los nueve primeros meses de 1970, las exportaciones mundiales alcanzaron el año que acaba de concluir un nuevo máximo y registraron una tasa de crecimiento significativa, aunque las de los países en desarrollo tuvieron un comportamiento mucho menos dinámico que las de las países avanzados, tanto de economía de mercado como socialistas.

El total de exportaciones mundiales en 1970, de acuerdo con esas estimaciones, bien puede llegar a 307 000 millones de dólares, nivel que supondría un incremento de 12% sobre el de 273 000 millones registrado en 1969 y de 140% sobre el de 128 000 millones correspondiente a 1960. La mayor parte del crecimiento del comercio mundial en 1970 se concentró en los primeros seis meses del año, toda vez que, a partir del tercer trimestre se advirtió una moderación sensible del ritmo de crecimiento.

Del total ya señalado de 307 000 millones de dólares, a los países avanzados de economía de mercado correspondieron exportaciones por 222 000 millones, es decir, el 72.3% del total mundial, lo que supone un importante incremento (15.0%) sobre el nivel de 193 000 millones registrado en 1969. En cambio, las exportaciones de los países en desarrollo, al llegar a 52 000 millones de dólares, registraron un alza de sólo 4% so-

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones que aparecen en cada número corresponden a acontecimientos producidos hasta el día último del mes anterior.*

bre el nivel de 1969, que contrasta notablemente con el aumento del 12% registrado en ese año respecto de 1968. Quizá el principal factor que explica la diferencia entre las tasas de crecimiento de las exportaciones de los países avanzados y de los países en desarrollo —dice el análisis de Naciones Unidas— se origina en que "los precios de las materias primas procedentes de los países en desarrollo no aumentaron tan rápidamente como los de los bienes industriales exportados por los países avanzados".

Los países socialistas alcanzaron, según las estimaciones de Naciones Unidas, un total de exportaciones estimado en 33 000 millones de dólares, 10% más que el correspondiente a 1969.

Entre los países avanzados de economía de mercado, los mayores aumentos en las exportaciones, de acuerdo con cifras correspondientes a los primeros nueve meses, correspondieron a Japón, 20.6%; Francia, 20.1%; República Federal de Alemania, 20.0%; Estados Unidos, 16.4%; Canadá, 15.1%, y Gran Bretaña, 13.8 por ciento.

PRODUCTOS BASICOS

Café: el problema de las cuotas y los precios

Los dieciséis miembros del Comité Ejecutivo del Acuerdo Internacional del Café, reunidos del 14 al 18 de diciembre en Londres, no pudieron resolver el problema de los precios de las cuatro categorías (arábicos suaves colombianos, otros suaves, arábicos sin lavar y robustas) que, desde mediados de noviembre, ha venido influyendo sobre el mercado del producto.

Resulta obvio que, al estancamiento del mercado, se añaden factores que alteran por completo el sistema de precios sobre el que se basa esencialmente el funcionamiento del Acuerdo, desde las medidas adoptadas en septiembre pasado en la última reunión plenaria del Consejo Internacional del Café.[1] Los precios se ubican en los siguientes niveles aprobados por productores y consumidores: 52.88 a 56.88 centavos de dólar estadounidense por libra para los suaves colombianos; 49.25 a 53.25 para los otros suaves; 48.25 a 52.25 para los arábicos sin lavar, y 38.82 a 42.82 para los robustas. Empero, desde el principio del año cafetero, se han mantenido los arábicos sin lavar a precios superiores en 5 a 7 centavos sobre su tope. Mientras tanto, los otros suaves permanecen desde fines de octubre por abajo de su precio mínimo de 49.25 centavos por libra, sufriendo por tanto dos reducciones selectivas que arrojan un volumen de 547 646 sacos. Los suaves colombianos estuvieron a un nivel inferior a su precio mínimo a fines de noviembre, experimentando su primer corte selectivo (205 692 sacos) en muchos años. Sólo los robustas se mantienen dentro de sus límites. Muchos observadores estiman que únicamente el precio de los otros suaves refleja la situación real del mercado. El de los otros queda distorsionado por exigencias nacionales y prácticas comerciales dañinas, especialmente los "contratos especiales" concluidos a precios muy por abajo del precio oficial.

Por tanto, surgieron tres posiciones divergentes en los trabajos del Comité Ejecutivo. Los consumidores atribuyeron unánimemente la baja de los precios y la perturbación del mercado al sistema de los contratos especiales, culpando sobre todo a Brasil; aunque otros países, entre ellos los mayores productores africanos, siguen políticas parecidas. Los productores quedaron divididos en dos campos: los que exigen una revisión general de precios, colocando los de los arábicos sin lavar a niveles que correspondan a los efectos de la actual escasez de cafés brasileños; los otros, estiman que los problemas del presente año cafetero obedecen a que la cifra total de la cuota anual, aprobada a petición de los consumidores, se sitúa muy por encima de las necesidades del mercado. Tales discrepancias se deben, en parte, a que tanto unos como otros se están preparando para librar la gran batalla de las nuevas cuotas básicas al caducar el acuerdo internacional en 1972-73, y cuyo tema central será, como siempre, la cuota de Brasil (38 por ciento del total del café exportable).

Al ser rechazadas dos proposiciones: una de Brasil, para que se redujera la cuota anual 1970-71 a 51 millones de sacos; y otra de Perú, para que se opere la transferencia al segundo semestre de parte de las cuotas que corresponden al primer semestre de 1970-71, el Comité Ejecutivo resolvió adoptar un remedio ya clásico ante las situaciones sin salida: crear un grupo de trabajo.

Este, constituido por Brasil, Colombia, Congo Kinshasa, El Salvador, México y la OAMCAF, por los productores, y Alemania Federal, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Países Bajos y Suiza, por los consumidores, estudiará el problema de precios y la situación del mercado hasta mediados de enero. (El Comité Ejecutivo se reunirá nuevamente a fines de este mes.)

Mientras tanto, el Director Ejecutivo de la OIC, Alexandre Beltrao, decidió tomar una importante medida para reducir, en todo lo posible, las disponibilidades de café en lo inmediato, dentro de lo autorizado por las reglas del Acuerdo: retener hasta el final del segundo trimestre (enero-marzo) todas las cantidades que podrían ser sometidas a cortes, tanto a prorrata como por el juego de la selectividad. Así, en lo que quede del año cafetero se reducen las disponibilidades del mercado en 4 625 000 sacos. Esto significa que, si no se restablecen los precios suficientemente para autorizar la liberación de las cantidades retenidas, la cuota anual, que había alcanzado 56 millones de sacos a fines de octubre, quedará reducida a 49.7 millones de sacos, aproximadamente.

Fondo de Diversificación de la OIC

El 11 de diciembre próximo pasado, la Asamblea del Fondo de Diversificación de la Organización Internacional del Café (OIC) acordó la planificación cafetera en Honduras, Venezuela y Madagascar. Dicho Fondo (60 millones de dólares en la actualidad) persigue mejorar el producto y propiciar la diversificación de la agricultura en los países en desarrollo. La fuente de recursos del Fondo han sido las aportaciones de los productores de café que exportan volúmenes superiores a 100 000 sacos anualmente (60 centavos de dólar por saco).

Reunión de los productores

El 12 de enero del año actual se reunieron en Río de Janeiro los representantes de 10 naciones, que producen el 80% de la cosecha mundial de café, con miras a una ampliación de su participación en el mercado mundial del producto.

[1] Véase "Turbulenta reunión del Consejo Internacional del Café", *Comercio Exterior*, septiembre de 1970, p. 776.

Pese a que las reuniones son secretas, se dio a conocer la agenda oficial, que abarca los puntos siguientes:

a] situación general del mercado mundial del café;

b] países que efectúan transacciones a corto plazo con el fin de estabilizar el mercado frente al nivel actual de suministros;

c] evaluación de la posición de los países consumidores ante el Acuerdo Internacional del Café; y

d] examen de una política a largo plazo de estabilización del mercado del café por los países productores.

En dicha conferencia participan Brasil, Colombia, Costa de Marfil, Costa Rica, El Salvador, Etiopía, Guatemala, México, Portugal y Uganda.

Reunión de la OPEP: se generaliza el aumento de precios

El 9 de diciembre de 1970 inició sus trabajos la XXI Conferencia de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en Caracas, Venezuela.

Los temas principales objeto de examen fueron: precios, impuestos y producción, aunque durante las sesiones los ministros de Abu Dhabi, Argelia, Arabia Saudita, Indonesia, Irán, Irak, Kuwait, Libia, Qatar y Venezuela discutieron también problemas de paridad monetaria y la reducción de actividades exploratorias y de otras actividades discriminatorias que desarrollan las compañías concesionarias.

Al terminar los trabajos de la OPEP, el 12 de diciembre de 1970, se expidió un informe sobre la reunión que en su parte medular expresa:

"La Conferencia discutió detalladamente numerosos asuntos de importancia, entre los que cabe destacar los precios del petróleo crudo y las tasas de impuestos; el programa de producción, la paridad monetaria de los países miembros y las tácticas discriminatorias por parte de las compañías concesionarias."

Las resoluciones fueron difundidas el 28 de diciembre del año pasado. Sin duda, la más interesante es la que se refiere a los precios del producto, en la que se señala:

"La Conferencia,

"oída la declaración del Jefe de la Delegación de Libia referente al resultado de las negociaciones llevadas a cabo por ese país miembro con sus compañías concesionarias, tendientes a corregir la base injustificable sobre la cual habían sido calculados los precios cotizados libios desde que fueron establecidos;

"oídas las declaraciones de los jefes de las delegaciones de Irán y Kuwait relacionadas con los aumentos recientes de los precios cotizados de ciertos petróleos crudos y con la adopción de una tasa fiscal uniforme del 55% en esos países miembros, y habiendo, asimismo, oído la declaración del jefe de la delegación de Arabia Saudita de que una oferta de naturaleza similar fue hecha a su país;

"habida cuenta del reciente reajuste hecho público por las compañías concesionarias en Irak y Arabia Saudita, mediante el cual se aumentó en 20 centavos de dólar el barril de petróleo crudo despachado desde las terminales del Mediterráneo oriental;

"oída la declaración formulada por el jefe de la delegación de Argelia referente a las negociaciones que se llevan a cabo con el gobierno francés concernientes a la revisión de los términos fiscales aplicables a las compañías petroleras francesas;

"oída la declaración formulada por el jefe de la delegación de Venezuela referente a la situación de los precios en dicho país miembro, donde algunas de las compañías concesionarias exportadoras no han ajustado sus precios de exportación con el fin de reflejar las condiciones prevalecientes en el mercado, tal como lo establecen los convenios existentes sobre precios de referencia, en detrimento eventual de la renta fiscal venezolana;

"teniendo en cuenta las Resoluciones XIII.80, XIII.81 y XIX.105, mediante las cuales la Organización apoyaba las disposiciones que establecieran los gobiernos de Libia, Irak y Argelia para proteger sus legítimos intereses con respecto al aumento de los precios cotizados o de referencia y de la renta fiscal;

"de conformidad con los principios establecidos en la Resolución XVI.90, que disponen la revisión de los convenios existentes cuando lo justifique el cambio de las circunstancias, y el que los precios de referencia, destinados a determinar el gravamen fiscal aplicable a las compañías concesionarias, deben ser fijados por los gobiernos de los países miembros;

"habida cuenta de los informes presentados por el Secretariado concernientes a la necesidad de eliminar inmediatamente las disparidades existentes y de aumentar los precios cotizados o de referencia establecidos en todos los países miembros;

"considerando el mejoramiento general en las perspectivas económicas y del mercado para la industria petrolera internacional, así como en su posición competitiva con otras fuentes de energía:

"resuelve que todos los países miembros adopten los siguientes objetivos;

"1) fijar el 55% como tasa mínima de gravamen fiscal a la renta neta de las compañías petroleras establecidas en los países miembros;

"2) eliminar las disparidades existentes en los precios cotizados o de referencia para fines fiscales de los petróleos crudos de los países miembros, en base al precio cotizado más alto aplicable en éstos, tomando en consideración las diferencias de gravedad y de ubicación geográfica y de cualquier aumento pertinente en el nivel de ese precio en los años futuros;

"3) establecer en todos los países miembros un aumento general uniforme en los precios cotizados o de referencia para fines fiscales con el fin de reflejar en éstos el mejoramiento general de las condiciones del mercado internacional del petróleo;

"4) adoptar un nuevo sistema de diferenciales de gravedad para ajustar los precios cotizados o precios de referencia para fines fiscales, en base a 0.15 centavos de dólar por barril y por 0.1º API para petróleos crudos de hasta 40º API, y de 0.2 centavos de dólar por barril y por 0.1º API para petróleos crudos a partir de 40.1º API, y

"5) eliminar totalmente, a partir del 1 de enero de 1971, los descuentos concedidos a las compañías petroleras.

"A este fin, todos los países miembros iniciarán negociaciones con las compañías petroleras correspondientes con

miras a la realización de los citados objetivos y, reconociendo la similitud de ubicación geográfica y de otras condiciones en Abu Dhabi, Irán, Irak, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita, se constituirá un comité integrado por los representantes de Irán, Irak y Arabia Saudita para negociar en nombre de Abu Dhabi, Irán, Irak, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita con los representantes de las compañías petroleras que operan en dichos países miembros.

"El comité iniciará negociaciones en Teherán con las compañías petroleras correspondientes dentro de un lapso de 31 días a partir de la fecha en que concluya la presente Conferencia e informará a todos los países miembros por mediación del Secretario General acerca de los resultados de las negociaciones dentro de un término no mayor de siete días.

"Dentro de los 15 días siguientes a la entrega del informe del comité a los países miembros en particular, se convocará una reunión extraordinaria de la Conferencia con el objeto de evaluar los resultados de las negociaciones del comité y de cada país miembro en particular. En caso de que fallen las negociaciones para el logro de estos objetivos, la Conferencia dictará y pondrá en ejecución un procedimiento que permita cumplir y alcanzar las metas señaladas en esta resolución, mediante una acción conjunta y simultánea de todos los países miembros."

Otra resolución alude la creación de un comité permanente, con representantes de todos los países miembros, cuya función sería determinar los factores de mayor importancia que deben tomarse en cuenta para la elaboración de un programa conjunto de producción que deberá iniciarse en 1972.

Algunas reacciones

Una de las primeras reacciones ante la reunión de Caracas y sus resoluciones surgió en los círculos petroleros de Londres, los cuales estiman que es probable la aparición de otra serie de alzas de los productos del petróleo, y que era de señalarse que en los recientes arreglos sobre mayores precios del crudo no se había incluido a todos los miembros de la OPEP. Se espera que el nuevo nivel de los costos totales de los precios cotizados para el aceite del Medio Oriente repercutirán en cargas más pesadas para el consumidor europeo de petróleo y combustible.

Un destacado consultor petrolero, al referirse a los resultados de la reunión de Venezuela, manifestó que la situación no podría ser más trágica en términos de los intereses estratégicos y económicos occidentales, y que hay el peligro de que los países productores asuman el control unilateral sobre la política de precios y de impuestos de toda la producción petrolera extranjera, y que de ser así, a los consumidores les esperan fatales consecuencias.

El 13 de enero del año actual, se suspendieron las pláticas que se habían iniciado en Teherán, sobre el problema de los precios entre los representantes de las compañías de Occidente y los países petroleros del golfo Pérsico. Al propio tiempo, se efectuó una reunión en Washington, D.C., de los representantes de la mayoría de los países industrializados importadores de petróleo. Se dijo que dicha junta estudiaría las peticiones de los países productores de petróleo del Oriente Medio, América Latina y Africa del Norte; también se examinaron los problemas que se originaron en las negociaciones de Teherán y las que se efectúan entre Argelia y Francia.[1]

NORTEAMERICA

EUA: un político demócrata en la Tesorería

A mediados de diciembre último, en un anuncio que conmovió no sólo a los círculos financieros y a la opinión pública norteamericana, sino también a los de otros países, el presidente Nixon aceptó la renuncia de David Kennedy al puesto de Secretario del Tesoro, que se hará efectiva a partir del 1 de febrero de 1971, y designó para sucederlo a John B. Connally Jr., ex gobernador de Texas, ex secretario de Marina, "político profesional derechista, del Partido Demócrata, surgido de una familia humilde y que hizo su fortuna en los negocios del gas y del petróleo", pero del que no se sabe que cuenta con "los detallados conocimientos de la operación de los mercados financieros y de las cuestiones monetarias internacionales" necesarios para el desempeño de la tarea que se le ha asignado. Esta circunstancia, y el hecho de que David Kennedy pase a ocupar, con rango de miembro del gabinete, una posición como "embajador especial" responsable de las cuestiones financieras internacionales y de las relaciones con la CEE, fueron ampliamente interpretados como indicio de que Nixon había jugado, con el nombramiento de Connally, una carta esencialmente política y que no las tenía todas consigo acerca del resultado de esta acción en cuanto a las relaciones financieras internacionales de Estados Unidos.

De cualquier modo, la renuncia de Kennedy fue considerada un claro indicio de la insatisfacción prevaleciente en la Casa Blanca con el curso de una política económica que ha sido incapaz de superar la situación de estancamiento con inflación y desempleo que desde hace meses caracteriza a la coyuntura económica estadounidense. En algunos órganos de la prensa norteamericana se señaló que, si bien puede dudarse de que Connally sea capaz de cambiar drásticamente esta situación, al menos ofrecerá una imagen más "popular y aceptable" de una política económica que difícilmente satisface a algún norteamericano. Se trata, como todos aceptan, de una medida política hábil, pero riesgosa. "Hábil porque el Presidente necesitaba un Secretario del Tesoro con sensibilidad política, con personalidad definida y agresiva y con prestigio suficiente para poder enfrentarse a un Congreso dominado por los demócratas" (para no hablar de los 26 votos electorales de Texas que Connally controla). Riesgosa, tanto por la fuerza política de Connally como porque si, "por su falta de experiencia en las cuestiones económicas y monetarias, comete errores, el Presidente hallará difícil controlarlo o disciplinarlo, y el costo político de removerlo puede ser aún mayor para Nixon que las posibles ventajas de haberlo llevado a la Tesorería".

Debido a que las tres funciones básicas del Departamento del Tesoro son las de consejero del Presidente en cuestiones de política financiera nacional e internacional, de política fiscal, de política presupuestaria y de manejo de la deuda pública; de agente financiero del gobierno, que incluye la recaudación de impuestos y el control y supervisión de los bancos, y de encargado de la seguridad del Presidente y del Vicepresidente, el puesto de Secretario del Tesoro es, sin duda, uno de los dos más importantes en la administración norteamericana. "En tiempos relativamente recientes, la importancia del puesto puede ser vista a la luz de las funciones tan importantes desempeñadas

[1] Ver, a este respecto, las notas "El conflicto petrolero franco-argelino" (I) y (II), *Comercio Exterior*, agosto de 1970, p. 668, y noviembre de 1970, p. 994, respectivamente.

por gente como Henry Morgenthau, con Roosevelt; o como George Humphrey, con Eisenhower, o, el caso de un republicano en una administración demócrata, Douglas Dillon, con el presidente Kennedy (para no mencionar a titanes míticos de la talla de Alexander Hamilton y Albert Gallatin)."

El *New York Times* plantea que los principales problemas de Connally en el Departamento del Tesoro serán, principalmente, conseguir imponerse a la burocracia de Washington; considerar en una perspectiva amplia lo que hasta ahora han sido sus intereses personales, como las cuestiones de defensa de los recursos petroleros y de las cuotas de importación de petróleo, y poder hacer frente y entender plenamente las posiciones que asuman otras entidades que intervienen en la formulación de la política financiera, como por ejemplo la Junta de la Reserva Federal.

Sin embargo, la prensa norteamericana coincide en afirmar que el principal activo de Connally es su experiencia política, que le permitirá enfrentarse a los líderes de los comités congresionales que intervienen en las cuestiones financieras y que incluyen a políticos tan influyentes como los representantes Wilbur Mills, del Comité de Medios y Arbitrios; George Mahon, del Comité de Asignaciones, y Wright Patman, del Comité de Moneda y Banca.

En un discurso pronunciado días antes de que se anunciara su nombramiento, Connally había expresado dudas de que pudiera combatirse efectivamente la inflación sin recurrir a controles de salarios y precios: "Con las herramientas de que dispone el gobierno, estimo que no puede obtener su propósito sin acudir a los controles de precios y salarios, sin embargo, estimo que esos controles no van a ser considerados y que nadie desea que se impongan". La fórmula ofrecida por Connally, de acuerdo con su tradición conservadora, fue una especie de "ley y orden" en la esfera económica: lo que necesitamos, concluyó, es "trabajar duro, tan simple como esto".

Canadá: la política voluntaria de ingresos en dificultades

La política de ingresos de Canadá había venido marchando satisfactoriamente en los últimos años en virtud de una serie de "acuerdos entre caballeros". Empero, a finales de 1970, todo el "castillo de naipes", tan trabajosamente construido, pareció empezar a venirse abajo. Después de la promesa de aumentar el nivel de los precios en menor proporción que el de los costos y absorber la diferencia, los empresarios canadienses reconocieron finalmente que no podrían seguir conteniendo las presiones al alza.

La Comisión de Precios e Ingresos, encargada de vigilar y controlar el alza de precios y salarios y de aplicar la política de ingresos voluntaria, no tuvo mejor suerte con los gobiernos provinciales, los que poco caso hicieron ante las recomendaciones de comprimir sus gastos. Con los sindicatos obreros, a los que la Comisión recomendaba que buscasen aumentos de salarios no mayores del 6%, sucedió lo mismo, al haber finalmente alcanzado alzas promedio de 9%. En vista de todo esto, hacia finales del año último, el ministro del Trabajo, Bryce Mackasey, declaró: "creo que hemos pasado por un período en el que se demuestra que el procedimiento voluntario deja mucho que desear, debido a que no parece haber muchos voluntarios".

De esta suerte, y tras una sorprendente estabilidad de precios en comparación con la mayoría de los países industrializados y una vez que los efectos deflacionistas de la revaluación del dólar canadiense se extinguieron,[1] Canadá se suma a la corriente mundial inflacionista con depresión.

El nuevo presupuesto federal lo reconoce claramente al incluir medidas tendientes a descongestionar la actividad económica y propiciar el empleo. Al mismo tiempo, el Ministro del Trabajo advirtió que quizá haya necesidad de "imponer controles selectivos", dado que los "profesionistas y propietarios rentistas, entre ellos ingenieros, arquitectos y doctores, no muestran ninguna inclinación a reducir sus honorarios o rentas". "Es injusto —agregó— culpar sólo a los trabajadores de las fallas de la política voluntaria de ingresos."

Por su parte, el líder de la oposición, Robert Stanfield, después de decir que "la maquinaria antiinflacionista del presente gobierno se encuentra en ruinas", instó al mismo a realizar otro esfuerzo para promover una nueva campaña de austeridad voluntaria entre los empresarios y los trabajadores, similar a la que intentó la Comisión de Precios e Ingresos.

1 Véase "Se permite la libre fluctuación del dólar canadiense", *Comercio Exterior*, junio de 1970, p. 485.

BLOQUE SOCIALISTA

Polonia: crisis agrícola, nuevo gobierno y nueva política

La crisis de la economía polaca, particularmente del sector agrícola, se manifestó indirectamente en el último mes de diciembre por el movimiento obrero en los puertos de Gdansk, Gdynia y Sopot, en la costa del mar Báltico, y obligó a recordar los acontecimientos de Poznan, en junio de 1956, que llevaron al poder a Wladyslaw Gomulka.

Esta explosión social, que degeneró en enfrentamientos callejeros del pueblo con la policía, causando numerosas víctimas, incendios de edificios públicos e incluso la intervención de tanques del ejército, ocurrió unos días después de haberse anunciado un aumento del 20%, en promedio, en los precios de algunos productos alimenticios.

Dos malas cosechas, que afectaron la producción de forrajes y granos, han contribuido a la crisis del sector agrícola de Polonia. La escasez de forrajes provocó una disminución de 250 000 cabezas de ganado vacuno, en comparación con 1969, y el ganado porcino disminuyó en un millón de cabezas.

Las exportaciones de carne procesada y otros productos alimenticios son una importante fuente de divisas para financiar las importaciones de Polonia. Por esta razón, el gobierno trató de mantener el nivel de las exportaciones, pero se enfrentaba también a la necesidad de importar grandes cantidades de forrajes y de granos: 4 millones de toneladas de grano (que serían obtenidas en el oeste, ya que otros países socialistas se enfrentan a problemas agrícolas similares) con un costo de 260 millones de dólares, cifra fuera del alcance de la balanza de pagos de Polonia.

Consecuentemente, la solución que se adoptó fue la de elevar los precios de los productos alimenticios y disminuir los de los bienes de consumo durables, esperando que esta medida estimulara el sector industrial y provocara la exportación de maquinaria.

La crisis agrícola no explica completamente la escasez de carne y de otros productos alimenticios que llevó al gobierno a reducir el consumo interno. Se tiene además, como causa importante, la

inversión en la agricultura, la que debido a cálculos erróneos, fue demasiado pequeña para lograr los aumentos planeados en la productividad agrícola.

El gobierno polaco admitió que a pesar de la reducción en los precios de los bienes de consumo duradero, habría una reducción en el poder de compra, sobre todo en el de las familias de obreros de bajos ingresos, que llegaría a un 2% de su ingreso real.

Los disturbios en Polonia desprestigiaron considerablemente al gobierno de Wladyslaw Gomulka, quien pretendía, con las medidas adoptadas, contener la inflación. Pero contener la inflación era solamente una parte del programa de reforma económica, cuyo objetivo principal era elevar la productividad en la industria y competir en los mercados mundiales; ajustar los precios y salarios a las condiciones de la oferta y la demanda y dar a los directores industriales mayor flexibilidad y libertad al tomar decisiones administrativas, que las que tenían durante la planeación altamente centralizada del pasado.

Algunos observadores comentaron que la huelga de los trabajadores de los astilleros de Gdansk se debió tanto a la proposición de cambiar las regulaciones que gobiernan sus salarios como al anuncio del aumento en los precios de los productos alimenticios, de los combustibles y otros artículos esenciales. Los trabajadores temían que los cambios en los salarios redujeran sus ingresos, mientras que los reformadores de la economía esperaban que este temor indujera a los trabajadores polacos a incrementar su productividad. Sin embargo, la hostilidad a las reformas económicas demostró ser muy grande tanto entre la clase trabajadora como entre los dirigentes de la economía, acostumbrados a las antiguas reglas y renuentes a cualquier cambio.

Durante la década de los sesenta, Polonia, al igual que otros países de Europa oriental, al concurrir a los mercados mundiales, tuvo que mejorar la calidad de sus productos y disminuir sus costos de producción para poder competir con los productos norteamericanos, alemanes, franceses, ingleses, japoneses, etc. El estímulo a esta competencia fue subrayado por el gobierno polaco al tratar de ganarse el apoyo público para la reforma económica y el aumento de los precios. Pero, para los trabajadores, resulta bastante lejano el problema de la competencia internacional y el de la balanza de pagos y más bien relacionan esta reforma con la perturbación de su más o menos confortable *statu quo*, mediante la amenaza de baja de los salarios.

Esta situación se vuelve aún más compleja debido al sentimiento de igualdad, pues muchos trabajadores se preguntan por qué algunos obtendrán mayores salarios que otros y si esto no es volver a la competencia capitalista, la cual se supone abolida por el socialismo. Además, los obreros tienen desconfianza de la reforma económica por el temor al desempleo que podría ocasionar el incremento en la productividad.

De esta suerte, la reforma económica se ha enfrentado a dos obstáculos principales. Primero, Polonia no podría permitirse ni siquiera unos años de deflación, porque significaría reducir las inversiones en educación, vivienda y salud, esenciales para un país de rápido crecimiento de población. Segundo, el gobierno no podría tolerar el desempleo ni la emigración de los trabajadores a los países occidentales, como ocurre con Yugoslavia y los países capitalistas más pobres de Europa.

Finalmente, los disturbios ocurridos en Polonia condujeron a la reestructuración del gobierno. La crisis culminó con la renuncia de Gomulka, quien había estado en el poder durante 14 años, y la designación de Edward Gierek como líder del Partido (y del gobierno) y de Piotr Jaroszewicz, como primer ministro.

En sus primeras declaraciones, Gierek afirmó que el país se enfrentaba a serias dificultades y que tenían que ser rectificadas algunas concepciones erróneas de política económica. Comunicó que la elevación en los precios de los bienes de consumo permanecería, pero prometió congelar los niveles de precios por lo menos durante dos años, excepto para algunos productos tales como la leche, los huevos y los vegetales.

En cuanto al aumento de salarios, 5.2 millones de obreros resultarán beneficiados. El salario mínimo fue aumentado de 850 a 1 000 zloties (500 pesos, aproximadamente) con efecto retroactivo al 1 de diciembre recién pasado. La tasa de las subvenciones familiares aumentó de 10 a 20 por ciento.

Al proponer estas reformas, Gierek mencionó la necesidad de establecer relaciones constantes con los trabajadores, respetando el principio de tomar decisiones colectivas y la democracia en la vida del Partido. Pero el aumento de la productividad, la calidad y las exportaciones siguen siendo problemas impostergables de la economía polaca, y también de su política. "Este podría ser el camino en el que sus nuevos líderes se mantienen o caen."

AFRICA

Zambia: una economía nacionalizada

La revolución económica de Zambia se ha consumado —al decir del presidente Kenneth Kaunda— con la nacionalización de bancos, empresas constructoras, compañías de seguros y diversas firmas extranjeras más.

En el transcurso de sólo dos años y medio, los nacionales de ese país han asumido el control de todas las grandes empresas industriales, comerciales y financieras.

Cuando en abril de 1968 Zambia anunció la nacionalización de 25 compañías extranjeras, el Presidente afirmó que no se tenía el propósito de nacionalizar las minas de cobre de propiedad extranjera que representan el 97% de las ventas exteriores del país; empero, apenas 16 meses después decidió que pasaran al control del gobierno mediante un proceso lento de transición.

Las inversiones del Estado se agruparán en tres corporaciones: MINDECO, con el 51% de las minas cupríferas cuyos activos alcanzan los 672 millones de dólares; INDECO, que controla una amplia variedad de industrias secundarias, con bienes valorizados en 168 millones de dólares; y FINDECO, una flamante organización que opera las recién adquiridas inversiones financieras del país.

Para evitar el surgimiento de una aristocracia económica zambiana, al calor de las facilidades que el gobierno otorga, cuando una determinada empresa alcance cierta magnitud el gobierno intervendrá con la mira de arreglar algún mecanismo para la participación de los trabajadores; el Presidente elabora programas para establecer la participación obrera, incluso en las empresas de control estatal, como las colosales firmas mineras.

Se considera que no será fácil que el presidente Kaunda logre que los políticos y funcionarios públicos renuncien espontáneamente a su dispendioso modo de vivir; empero, al asumir el control pleno de la economía, que antes detentaban capitalistas foráneos, se esfuerza

en lograr que los frutos de la revolución económica de Zambia sean compartidos, en medida cada vez mayor, por las clases populares.

ASIA

Propuestas para una unión de compensación y un banco de reserva regionales

La Conferencia Ministerial sobre Cooperación Económica en Asia, celebrada durante los días 16 a 19 de diciembre último, en Kabul, perfeccionó la proposición en torno a la creación de una Unión de Compensación y de un Banco de Reserva.

Pese a que ya se ha llegado hasta el detalle acerca de cómo habrán de estructurarse ambas instituciones, su concepción sólo tiene carácter provisional, pues para que se establezcan es necesaria la cooperación plena de Japón e Indonesia que, hasta el presente, se han opuesto.

La Unión de Compensación Asiática

Podrán ser miembros de la Unión, de acuerdo con el proyecto, los bancos centrales y las autoridades hacendarias o monetarias de los países que pertenezcan a la ECAFE (Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente), aunque también podrán tomar parte en los arreglos de compensación países o grupos de países no miembros.

Las facilidades serían optativas para los bancos, empresas o personas, sin perjuicio de que las autoridades monetarias de los países las hicieran obligatorias. La esfera de las transacciones compensatorias comprendería renglones del comercio visible e invisible, exceptuando el petróleo y sus derivados.

Los pagos y la facturación en los arreglos de compensación se expresarían en las monedas de los respectivos países participantes o en dólares asiáticos compensatorios que equivaldrían a un DEG (derecho especial de giro) o a un dólar estadounidense al valor efectivo de paridad. Cada país participante reservaría una línea de crédito mediante la Unión de Compensación equivalente a 1/12 del valor anual de exportación, y de esta línea de crédito reservado los países participantes podrían disponer de 1/24 del valor de importación anual.

Los países deudores participantes tendrían la obligación de pagar interés sobre los saldos insolutos diariamente entre las fechas de pago; tal monto de la tasa de interés sería estipulado por la Unión de Compensación, siendo uniforme y comparable a los niveles de tasa de interés prevaleciente en los principales centros monetarios.

Cuando haya incumplimientos, los pagos respectivos serían garantizados conjuntamente por la línea de crédito reservada por los países participantes de que se trate.

El establecimiento de la Unión de Compensación sólo será efectivo con, por lo menos, cinco miembros de la ECAFE. Cuando se establezca el Banco de Reserva Asiático, éste actuará como agente de la Unión de Compensación; mientras ello no suceda, ésta funcionará como agente de los bancos centrales de los países participantes, contando con comunicación adecuada, mercado libre de cambios y un importante volumen de transacciones cambiarias.

El Banco de Reserva Asiático

Cada país participante (abierto a la totalidad de los miembros de la ECAFE constituirá un depósito en oro o moneda convertible, con el 10% de su oro y existencias oficiales de divisas, calculado a fines de cada trimestre.

El depósito obligatorio de cualquier país participante no excedería el 25% de la cantidad total del depósito.

El Banco podría otorgar préstamos o aceptar depósitos de países participantes no miembros u otras agencias.

Cada país participante podría obtener un préstamo del Banco hasta por una cantidad no mayor de la mitad de las reservas oficiales (oro y divisas) con los requisitos siguientes:

a] Se requeriría una mayoría de cuatro quintos de votos en el Consejo de Administración, para una cantidad que exceda dos veces el depósito estatutario o el duplo de las reservas oficiales;

b] Sólo será necesaria mayoría simple de votos para una cantidad máxima de hasta dos veces el depósito estatutario, a fin de garantizar que dicho préstamo no se aplicará a la financiación de un déficit persistente;

c] Se requerirá una mayoría de cuatro quintos de votos del Consejo para el otorgamiento de un préstamo cuyo monto exceda el duplo del depósito reglamentario o dos veces la reducción de la reserva oficial.

Por lo que atañe a cada aumento por encima de la reserva, que se conceda a cada país en concepto de préstamo, se aplicarán normas de amortización mensual por cada crédito pendiente de pago. Si tales amortizaciones no alcanzaran para cubrir las deudas de un país participante en un lapso de tres años, los saldos insolutos deberían pagarse totalmente mediante abonos trimestrales en forma contractual durante un período no mayor de dos años. En caso de que un país participante no cumpla con sus pagos por amortización, la obligación correspondiente sería garantizada por todos los países participantes por medio de una garantía igual de sus depósitos estatutarios en la fecha de la falta de pago.

Cuando se presenten excesivas o persistentes fluctuaciones en las posiciones de reserva neta de los países participantes, se celebrarán consultas para determinar las políticas de reajustes internos y externos, tomando en cuenta las disposiciones vigentes con relación al Fondo Monetario Internacional.

Aunque la política de préstamos habría de basarse en consideraciones globales de balanza de pagos, las presiones sobre los calendarios de pagos causados por la aplicación de la liberalización del comercio regional constituirían un factor determinante para que el Banco acceda al otorgamiento de créditos.

Al principio, por lo menos dos tercios del monto total del depósito serán mantenidos por el Banco en forma de activos externos, tales como oro, monedas convertibles o DEG, para garantizar plena liquidez y convertibilidad y para finalidades de balanza de pagos.

Si las fuentes del Banco son superiores a las demandas de los propósitos mencionados, el excedente se utilizará para comprar bonos emitidos por agencias internacionales.

El convenio relativo al establecimiento del Banco de Reserva sólo tendrá efectividad, si por lo menos 7 países de la ECAFE se convierten en miembros del Banco de Reserva y a condición de que los países participantes aporten un depósito mínimo o préstamos, para que la institución esté en aptitud de operar.

Gasto público y cambio social: una crítica metodológica

DAVID BARKIN

Durante los tres años transcurridos desde su publicación, *The Mexican Revolution: Federal Expenditures and Social Change Since 1910*[1] ha gozado de la estimación no sólo de los estudiosos interesados en México sino, más ampliamente, de la de los interesados en los fenómenos del cambio social. Con la aparición de una edición revisada, a la rústica, en la que orgullosamente se anuncia que el libro obtuvo el Premio Bolton para el mejor estudio histórico sobre América Latina en 1967, se encuentra un nuevo testimonio de la estimación que los colegas de Wilkie tienen por su obra. Parece entonces apropiado reexaminar el libro y tratar de determinar si éste ha resistido la prueba del tiempo y si se confirman los elogios dispensados hace unos años.

Para los economistas que lo manejan, este libro resulta un trabajo ejemplar de investigación histórica, que intenta integrar la información y las técnicas analíticas de varias disciplinas a fin de llegar a algunas conclusiones acerca del efecto global de la Revolución mexicana durante sus primeros cincuenta años. La combinación del análisis histórico con la investigación documental incansable, ha permitido a Wilkie reunir lo que quizá sea el conjunto de estadísticas más completo de que se dispone acerca de la forma en que el Gobierno federal ha distribuido sus recursos en México. Además, al comparar los datos de gasto real con los del presupuesto de egresos y con los planes anunciados por las diferentes administraciones, Wilkie presenta numerosas inferencias acerca de los estilos político, económico, social y

NOTA: El autor es investigador auxiliar en El Colegio de México y durante la preparación de este trabajo gozó de una beca del Joint Committee of Latin American Studies del Social Science Research Council, y del American Council of Learned Societies.

1 James Wilkie, *The Mexican Revolution: Federal Expenditures and Social Change Since 1910*, University of California Press, Berkeley y Los Angeles, 1970, segunda edición, revisada.

"equilibrado" como Wilkie los llama, de los distintos presidentes de México después de 1910. Otra virtud del trabajo estriba en que "se presentan estadísticas detalladas, de suerte que puedan ser reordenadas si el lector no está de acuerdo con la forma en que aquí se presentan" (p. 21). En realidad, muchos estudiosos han aprovechado esta facilidad.

No es el propósito de este texto resumir el análisis de Wilkie o comentar el enfoque que utiliza, dado que esto ha sido hecho en varias otras reseñas.[2] Tampoco parece necesario mencionar con gran detalle algunas de las instancias de análisis histórico que amplían la profundidad del análisis, como la inclusión de partes de las entrevistas que Wilkie hizo durante su estancia en México. La larga cita de las ideas de Ramón Beteta acerca de la corrupción administrativa en México (pp. 8-9) bien puede convertirse en un texto clásico; también es de gran interés la declaración de Lázaro Cárdenas (pp. 72-73) que recoge su opinión sobre la política. En cambio, en este texto, hemos preferido presentar comentarios sobre algunos de los enfoques metodológicos que Wilkie utiliza para el estudio del gasto federal y el cambio social. Esto no significa desdeñar su contribución al análisis de la relación entre ideología y políticas presupuestarias, al que se hará breve referencia y que es, sin duda, de importancia para los estudiosos, sino más bien cuestionar los procedimientos que el autor utilizó para comparar esta parte de su trabajo con el fenómeno del cambio social.

Se advierten varias debilidades serias cuando el autor intenta relacionar el proceso de gasto público con los cambios sociales ocurridos durante el período que estudia. Para poder hacer esta comparación, Wilkie construyó un "índice de pobreza" basándose en la información censal disponible sobre las características sociales y culturales de la población. Wilkie se cuida de no caer en una trampa etnocéntrica al diseñar este índice y nos asegura (p. 206) que lo evitó, pero, como veremos, ello no le impide incurrir en algunos problemas metodológicos serios en esta parte del análisis.

Sin embargo, antes de hacer referencia a estos problemas examinaremos algunas de las cuestiones contenidas en su análisis de los procesos de formulación presupuestal y de gasto federal. Quizá la deficiencia más seria de esta parte del análisis se deriva de un enfoque inadecuado del proceso de formulación presupuestal en México y de los efectos de este proceso de formulación sobre los tipos de gasto que "inesperadamente" se incrementan durante el curso del año fiscal. En realidad, este "acelerado crecimiento de los fondos disponibles para gasto después de que el presupuesto inicial ha sido elaborado" (p. 91) no resulta sorprendente para la mayoría de los estudiosos de las finanzas públicas mexicanas. Incluso en la Cámara de Diputados, que aprueba *ex post facto* los aumentos de gasto en que incurre el Poder Ejecutivo, se reconoce que "el presupuesto es el programa mínimo del gobierno que se propone ante la imposibilidad de prever el comportamiento del mercado interno y externo de capitales".[3] Rafael Rodríguez Barrera, un diputado del partido mayoritario, el Revolucionario Institucional, explicó que "es más prudente reducirse a contar con los ingresos propios, seguros, para no caer en el peligro y el riesgo de que por falta de financiamientos pudiera frenarse el proceso nacional".[4]

Son pues bastante explícitas las declaraciones oficiales acerca de la política de formulación presupuestal en México. El presupuesto que cada año se presenta a la Cámara de Diputados (al que Wilkie alude como "presupuesto proyectado") no es nunca concebido como el programa total de gasto del Gobierno federal, sino más bien como la parte del presupuesto de egresos que será cubierta con los ingresos ordinarios del Gobierno federal, estimados de manera sumamente conservadora; en consecuencia, es siempre un presupuesto equilibrado.[5] Aún más, el equilibrio presupuestal es un requisito legislativo existente. Todo esto es relevante porque conduce a comprender dos características importantes y sistemáticas del análisis del gasto público que Wilkie presenta: el hecho de que el gasto efectivo de beneficio social sistemáticamente queda por debajo del nivel presupuestado, y el también sistemático incremento de la participación relativa del gasto efectivo de fomento económico en el total, frente a la prevista en el documento enviado a la Cámara de Diputados.

También ayuda a comprender la forma en que el Gobierno está en posibilidad de presupuestar sistemáticamente gastos relativamente importantes para servicios sociales esenciales, como la educación, y por qué es constantemente criticado debido a que "el régimen no había cumplido el compromiso adquirido en el presupuesto inicial de invertir el 25% del total del gasto público en educación".[6] Wilkie hace notar que, en sus informes, el Gobierno por lo general menciona únicamente las cifras "proyectadas" y también hace notar que las cifras reales son mucho más difíciles de obtener.

Esta diferenciación consciente, que equivale al diseño de dos presupuestos, presenta otro problema en relación al significado de *la* ideología del Presidente de que se trate, que es un elemento importante en el análisis de Wilkie. El "presupuesto proyectado", que es el que se difunde y da a conocer ampliamente, parece recoger los lineamientos que el Gobierno piensa son más congruentes con la ideología política (de ahí la elevada proporción asignada, por ejemplo, al gasto en educación), mientras que el programa de gasto real representa el resultado del proceso de negociación con los distintos sectores de la economía así como la disponibilidad y las necesidades de financiamiento externo. Es difícil afirmar, en realidad, si uno de los dos, presupuesto o gasto real, representa *per se* la ideología de la administración.[7]

2 Véanse, por ejemplo, Robert Potash, *American Historical Review*, LXXIII, 5 (junio de 1968), p. 1689; Peter Calvert, *International Affairs*, 44, 3 (julio de 1968), p. 623; Michael Meyer, *Hispanic American Historical Review*, XLVIII, 3 (agosto de 1968), p. 509; Rodolfo Becerril, *Comercio Exterior*, XVII, 12 (diciembre de 1967) p. 1032; Thomas Skidmore and Peter Smith, *Latin American Research Review*, V, 1 (primavera de 1970), con una réplica de Wilkie en el mismo número, pp. 71-91. En las siguientes páginas se harán frecuentes referencias a esta última reseña.

3 *El Día*, México, 4 de noviembre de 1970.

4 *Ibidem*. Las mismas observaciones fueron presentadas con mucho más fuerza en 1968 por la Comisión de Presupuestos y Cuenta en su "Dictamen Relativo a las Cuentas de la Hacienda Pública Federal y del Departamento del Distrito Federal por el Ejercicio Fiscal de 1967", octubre de 1968, especialmente pp. 7, 14, 15, 16 y 18-23.

5 En su reseña, Skidmore y Smith nos recuerdan que todas las cifras presupuestales se refieren al gasto directo del Gobierno federal y, en consecuencia, excluyen el gasto de los organismos descentralizados y empresas de participación estatal así como el de otros niveles de gobierno. Estas entidades gastan un monto equivalente al de los gastos analizados por Wilkie, de acuerdo con los datos disponibles a partir de 1965 (Wilkie, pp. 5-6). Wilkie responde a esta objeción señalando que estos gastos no están sujetos al control del Gobierno federal y, en consecuencia, no son de interés para su análisis. El autor de esta reseña considera que, aunque no es fácil conocer las cifras presupuestales del sector paraestatal, los lineamientos básicos de formulación de política y ejecución de proyectos están sujetos a cierto control y, lo que es quizá más importante, deben ser tomados en consideración por el Presidente en el diseño de su propio presupuesto y programa de inversiones.

6 Declaración del señor Jorge Garavito, diputado del Partido Acción Nacional, el 3 de noviembre de 1970, *El Día*, México, 4 de noviembre de 1970.

7 Esta definición se complica aún más por la dificultad para diferenciar claramente los tipos de las categorías de gasto como Wilkie los presenta. Véase la reseña de Skidmore y Smith, pp. 76-77.

En realidad, parece bastante clara la razón que explica las distintas tasas de crecimiento de los diversos renglones de gasto entre los presupuestos proyectado y efectivo. Muchos gastos de beneficio social son financiados con base en la recaudación del Gobierno federal debido a que no se consideran como gastos de inversión (o debido a que no son elegibles para ser financiados mediante créditos de las agencias financieras internacionales), mientras que muchos proyectos "económicos" son financiados con los fondos derivados de la colocación de deuda, interna y externa. El recurso al financiamiento deficitario de la inversión pública ha estado creciendo en los últimos años y la participación del endeudamiento externo en el total se ha incrementado tan rápidamente que se ha convertido en un asunto frecuentemente discutido en la prensa.

Aquí se encuentra otra deficiencia del análisis de Wilkie que merece ser destacada. El tratamiento de la deuda pública es deficiente en varios aspectos. No es particularmente acertado incluir los pagos por intereses y amortizaciones dentro de los gastos "administrativos" debido a que: *a)* ejercen efectos económicos distintos de los otros gastos incluidos en esa categoría, los que por lo general dan lugar a un incremento directo en el empleo gubernamental[8] y *b)* no hay forma de comparar esos gastos con el incremento en las obligaciones de deuda asumidas durante el período. Esta última cuestión se torna particularmente importante durante los últimos gobiernos, cuando porciones importantes de las nuevas contrataciones de deuda se utilizaron para refinanciar la deuda existente y para alterar la estructura de sus plazos (es decir, las obligaciones de rembolso) de acuerdo con la capacidad del Gobierno para atender tales desembolsos; parte de estas transacciones quedaron incluidas como gastos mientras que los correspondientes ingresos quedaron inexplicablemente omitidos de las cifras. Esto también provoca algunos problemas en la determinación de las fuentes de ingresos gubernamentales mencionadas en diversos momentos en el texto y presentadas en un cuadro estadístico del apéndice.[9] De este modo, a través de lo señalado en el texto (pp. 112-114) parecería que Wilkie tiene conciencia de este problema, pero que al abordarlo en otras secciones del texto no toma en cuenta los cambios a los que daría lugar.

Aunque estos problemas no suponen ninguna dificultad para el uso de las estadísticas que el autor presenta en la primera parte del libro, la segunda parte, dedicada al estudio del cambio social, presenta grandes obstáculos analíticos para el lector. Esto es fácilmente comprensible dado que la elaboración de un "índice de pobreza" es particularmente difícil. Wilkie seleccionó siete indicadores que "representan grados relativos de niveles de vida no modernos". "Estos indicadores se refieren a las personas que, en los censos, declararon que: *a)* son analfabetas; *b)* hablan sólo un dialecto indígena; *c)* viven en una comunidad de menos de 2 500 habitantes; *d)* andan descalzos; *e)* usan huaraches; *f)* regularmente comen tortillas en lugar de pan de trigo, y *g)* sus viviendas carecen de drenaje" (p. 205).[10] El índice es un promedio no ponderado de estos indicadores, dado que, como el autor señala, "nadie puede decir que el analfabetismo sea un problema más grave que el hablar únicamente un dialecto indígena" (p. 205).[11]

Al discutir las bondades de su enfoque, que el autor considera "una nueva visión de la pobreza en México durante el siglo XX" (p. 245), en comparación con otros, señala que P. L. Yates, uno de los primeros que intentó construir un índice del nivel general de bienestar en las diversas entidades federativas de México, se equivocó por ser un economista: "está bien que Yates, que es un economista, nos diga que en 1958 había 20.2 vehículos de motor por cada mil mexicanos, pero esto no nos indica qué tan bien ha vivido cada mexicano, comparativamente, durante 50 años de Revolución" (p. 245). Este ataque particular es injusto y malicioso; el índice de Yates abarca 10 indicadores, entre ellos la tasa de mortalidad, analfabetismo, relación maestros-alumnos, viviendas con agua corriente, salarios mínimos, alcance de la seguridad social, consumo de azúcar, electricidad y gasolina y, finalmente, número de camiones y automóviles en relación a la población.[12] Aunque Yates no intenta calcular las tasas de cambio de su índice ni presenta datos para todas las entidades de la nación, su método de análisis recuerda en gran medida al de Wilkie, por lo que la evaluación que éste hace de un trabajo pionero en su campo parece muy injustificada.

Pero un análisis más directo del índice de pobreza de Wilkie revela algunas debilidades derivadas de su propio concepto de pobreza. Al discutir este concepto, Wilkie tiene cuidado en diferenciar entre el mejoramiento de la situación material y la pobreza espiritual que puede ser resultado de los mejoramientos de las condiciones económicas (p. 205). Pero, al limitarse al uso de los indicadores censales, Wilkie en realidad se aproxima a una diferenciación de la población sobre la base de las características culturales de segmentos aislados de la población y de algunas de las manifestaciones sociales de la pobreza, pero no consigue, como explícitamente señala, medir directamente la pobreza.[13] Empero, critica a otros autores por elegir enfoques del cambio social que "suponen cambios para las masas pero no intentan medirlos directamente" (p. 203).

Lo anterior se torna evidente cuando se comparan los resultados de Wilkie con una jerarquización de las entidades federativas de México sobre la base de sus niveles de desarrollo relati-

8 Skidmore y Smith señalan que esta falla caracteriza a todo el análisis económico de Wilkie. De este modo, en ninguna de las categorías se diferencia el gasto corriente del gasto de capital, siendo difícil determinar el efecto real del gasto gubernamental sobre la sociedad sin tal división. Aunque tales datos son por lo general inobtenibles en casi todos los países de América Latina, como Wilkie señala en su réplica, sí existen en México, en un libro que Wilkie utilizó ampliamente en su investigación *(México: Inversión Pública Federal —1925-1963).* Las objeciones de Skidmore y de Smith al tratamiento de Wilkie sobre gasto corriente y gasto de inversión comprenden un análisis de los problemas de medir su efecto, a fin de discutir la relación entre gasto público y cambio social.

9 Debe mencionarse, sin embargo, que los datos sobre la deuda federal de México son particularmente difíciles de interpretar con claridad. Wilkie analiza algunos de los problemas para el manejo de estos datos (pp. 106-115) y proporciona información adicional en el apéndice M. Empero, en el apéndice F, las fuentes de ingreso federal están incompletas dado que no incluyen ningún ingreso por "préstamos y financiamientos" en los años anteriores a 1958, aunque, de acuerdo con el apéndice M, hubo importantes aumentos en la deuda pública antes de esa fecha.

10 En su inimitable prosa, Octavio Paz ha objetado la validez de algunos de estos indicadores para el propósito que Wilkie les asigna. Véase *Posdata*, Siglo XXI Editores, México, 1970, pp. 99-103. Skidmore y Smith presentan sus propias dudas acerca de la validez de los componentes y del significado de la "pobreza básica" de las masas.

11 Debido a las limitaciones de los datos censales, Wilkie sólo pudo usar tres indicadores para los años 1910 a 1930 (los incluidos en los incisos *d), e)* y *f).* Señala, sin embargo, que "los tres indicadores de 1910 a 1930 son representativos de los siete, si éstos hubieran sido registrados antes de 1940" (p. 232). No parece advertir que el uso de cifras absolutas está directamente relacionado con el número de indicadores incluidos. Si Wilkie tuviera razón, los tres indicadores serían suficientes para todo el período, pero dado que él claramente admite la existencia de diferencias, la sobrenumeración de ciertos grupos (indígenas, campesinos pobres, etc.) conduce a dudar de si él está consciente del sistema de ponderación implícito, que da más influencia a estos grupos subprivilegiados.

12 Paul Lamartine Yates, *El desarrollo regional de México,* Banco de México, México, 1961, p. 125.

13 Tampoco consigue, como pretende, "superar los problemas del análisis *per capita*" (p. 245), dado que todos sus datos están basados en cifras *per capita* promedio extraídas de los censos.

vo.[14] Con este enfoque se intenta también medir las diferencias en los niveles regionales de desarrollo entre 1900 y 1960 y, aunque el trabajo se encuentra aún en sus etapas preliminares, parece indicar que existen diferencias sustanciales en la posición que asumen los estados en cada uno de estos estudios. El segundo enfoque se basa en un índice de desarrollo que abarca veinte indicadores distintos, entre ellos: población urbana, índices de participación en la fuerza de trabajo de toda la población y de las mujeres, tasas relativas de participación en la fuerza de trabajo y de ingreso de cada uno de los tres sectores de la economía, ingreso *per capita*, productividad industrial, fuerza de trabajo no manual, migración interna, mortalidad juvenil, servicios médicos, analfabetismo, escolaridad, número de alumnos por maestro, niveles dietéticos y disponibilidad de agua potable. Los dos últimos indicadores sólo están disponibles para el análisis de la situación en 1960.

Cuando se comparan los dos índices desde principios de siglo (aunque la base es algo débil debido a que los estudios son desde 1900 y 1910) se encuentran 16 entidades diferentes (de las 30 entonces en existencia para las que pueden usarse los datos) en las que los rangos ocupados en las dos escalas muestran una diferencia mayor de 5, bien sea en dirección positiva o negativa; ambas jerarquizaciones muestran acuerdo sólo en un caso: el Distrito Federal es la más próspera de las entidades. En 1960 hubo 11 entidades (de 32) en las que se advierten diferencias de rango mayores de 5 y sólo 2 en las que ambas jerarquizaciones concuerdan: Distrito Federal y Chihuahua.

Al mencionar estas comparaciones no damos por supuesto que los investigadores de El Colegio de México hayan llegado a un método perfecto para determinar los niveles regionales de desarrollo relativo. Más bien queremos indicar que el desacuerdo de muchos estudiosos con el índice de pobreza de Wilkie parece tener buenos fundamentos. El índice de Wilkie no resulta tan válido como el autor lo considera y las pruebas de consistencia interna que él usa no establecen la validez de su índice, dado que no son independientes de la forma en que el índice se elaboró. Posteriormente, Wilkie compara la regionalización que él utiliza con una evidentemente inadecuada regionalización utilizada en el censo. Aunque menciona otras regionalizaciones que no pueden usarse debido a que no se basan en las divisiones estatales, no menciona la división regional por estados utilizada durante muchos años por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con propósitos de análisis económico. Puede ser interesante comparar esta división con algunas de las conclusiones sobre niveles de bienestar regional presentadas sobre la base de las divisiones de Wilkie.

Wilkie presenta una sección muy interesante en la que compara la distribución regional de la inversión pública con la población (pp. 246-257). Estos datos no incurren en las deficiencias del índice de pobreza y parecen indicar que, a pesar de los esfuerzos recientes, para corregir algunos de los desequilibrios sociales del gasto federal, a partir de la administración de López Mateos, la distribución regional del gasto ha contribuido a agudizar las desigualdades existentes". Wilkie ve con justificado escepticismo las políticas para alentar "la actividad privada... que, en algún grado, refuerzan los desequilibrios regionales económicos y sociales" (p. 255)[15] pero agrega que "no existen soluciones fáciles para conseguir ni el desarrollo social ni el económico" (p. 261). Esto forma parte de su perspectiva general que queda bien resumida en su declaración de que "quienes señalan que México necesita otra revolución violenta para mejorar el bajo nivel de vida de las mayorías no deben olvidar que la guerra civil dañó gravemente a la economía mexicana de 1910 a 1921 y que ha sido el desarrollo de la economía mexicana desde 1940 el que ha empezado, finalmente, a hacer descender los niveles de pobreza" (p. 261).

Cualquiera que sea la conclusión sobre la forma de medir los niveles de vida relativos en las distintas partes del país, es claro, como Wilkie muestra, que ha habido un sustancial mejoramiento de las condiciones de vida desde la Revolución mexicana.[16] Los niveles absolutos de consumo han aumentado y también ha crecido la esperanza de vida; los servicios médicos y educativos se han ampliado y México ha venido creciendo a una tasa real de más de 6% anual por casi 35 años. Sin embargo, también es muy claro que persisten serios problemas en la distribución del ingreso[17] y que ha habido muy pocos o ningunos progresos en la superación de las importantes disparidades regionales que continúan caracterizando a México.[18] Wilkie señala, al revisar la efectividad de las políticas aplicadas, que "la revolución política destruyó el viejo orden institucional, pero no creó un Estado democrático. La revolución social atacó la vieja estructura de la sociedad, pero no creó una nueva, ni económica ni socialmente. La revolución económica fomentó la industrialización en gran medida, pero no creó un crecimiento económico equilibrado ni un amplio mercado interno. En el momento en que un enfoque revolucionario más equilibrado pretende remediar las deficiencias de fases anteriores de la Revolución, la cuestión estriba en si México tiene los recursos para permitir el crecimiento adecuado y simultáneo de todos lo sectores de la sociedad y de la economía" (p. 281).[19] Pero a pesar de este análisis y del gran número de datos que permiten al lector observar la persistencia de esas desigualdades y, por tanto, la canalización de los beneficios del crecimiento económico a las regiones más prósperas de la nación, Wilkie se atreve a concluir que "México no necesita y no debe sacrificar el desarrollo económico en aras del gasto social" (p. 272).[20]

14 K. Albrechtsen, R. Domínguez y D. Murayama, "Desarrollo desigual en México: 1900-1960", Centro de Estudios Económicos y Demográficos, El Colegio de México, 1970 (mimeo).

15 Un examen más completo de las políticas mexicanas de desarrollo regional y un análisis de la función del sector privado en estos programas se encuentra en D. Barkin y T. King, *Regional Economic Development: The River Bassin Aproach in Mexico,* Cambridge University Press, Cambridge, 1970.

16 Quizá una de las contribuciones más importantes del debate entre Skidmore y Smith, y Wilkie es la de arrojar luz sobre la forma en que se usan los datos para inferencias causales sobre los efectos del gasto gubernamental en el cambio social. Wilkie señala que la "revolución social" de Cárdenas facilitó el crecimiento económico y que la "revolución económica" de Alemán no frenó el progreso social. Los críticos indican, con razón, las dificultades de este tipo de análisis y concluyen que "desorienta al lector". En esta parte del libro, como en muchas otras, las conclusiones que se presentan sobre diversos temas a menudo rebasan el campo del análisis, lo que conduce a generalizaciones excesivas de dudoso valor intelectual.

17 Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso en México", *El perfil de México en 1980* (vol. 1), Siglo XXI Editores, México, 1970.

18 Albrechtsen, *et. al, op. cit.*

19 Desafortunadamente, la identificación de distintos regímenes presidenciales con diferentes tipos de "revolución" no considera el tiempo necesario para la maduración de los distintos tipos de "revolución". Los diferentes períodos de gestación de las inversiones de beneficio social y de las directamente productivas, por ejemplo, probablemente obliguen a que la identificación del efecto de los programas presidenciales de gasto tenga que hacerse necesariamente sobre la base del examen de proyecto por proyecto.

20 Es un tanto desalentador advertir que, a pesar del hecho de que Wilkie está claramente consciente de que la pobreza relativa de las regiones no se ha modificado y de que acepta el análisis estadístico de Skidmore y Smith en el que se muestra que "han sido los estados ricos y no los pobres los que han venido eliminando la pobreza a ritmos relativamente más rápidos" (*op. cit.*, p. 82), Wilkie pueda sostener, sin mayor calificación, que "un período de revolución económica entre 1950 y 1960 no causó, como se ha pensado, estancamiento en el decrecimiento de las características de pobreza compartidas por un gran sector de la población, que hasta ahora [*sic*] ha sido estudiado inadecuadamente" (*op. cit.* p. 89).

Bibliografía

UNA EVALUACION DE LA REVOLUCION MEXICANA EN LOS AÑOS CUARENTA

Congreso de Crítica de la Revolución Mexicana, 1945, HORACIO LABASTIDA Y ANTONIO PEREZ ELIAS (Eds.). Colección Naucalpan (s.p.i.), México, 1970, 184 pp.

En octubre de 1945, un grupo de jóvenes mexicanos, encabezado por José Rogelio Alvarez, organizó y celebró el Congreso de Crítica de la Revolución Mexicana, para "dar cauce a un impulso de la actual generación universitaria, preocupada por encontrar los fundamentos ideológicos de una actitud vital frente a los problemas de México". El Congreso se celebró con la participación de 120 delegados "invitados por el Comité Organizador" y agrupados en cuatro comisiones. La lista de los delegados recoge gran cantidad de nombres que en los años posteriores destacaron relevantemente en el terreno académico y en el político. Se tiene la impresión de que el Congreso reunió una muestra muy representativa de la juventud mexicana estudiosa de mediados de los años cuarenta.

Para los organizadores del Congreso, la Revolución mexicana enfrentaba, en 1945, "un momento de crisis, un duro trance de revalorización, acentuado acaso por influjo de las circunstancias internacionales", que obligaba a "medir y pesar, valorar e interpretar los más agudos problemas de México". Los trabajos del Congreso se sujetaron a un temario dividido en cuatro aspectos, que correspondieron a las cuatro comisiones organizadas: "La política", presidida por Fernando de Rosenzweig y con participación, entre otros, de Pablo González Casanova, Luis Echeverría y Wilberto L. Cantón; "La economía", presidida por José Atolini y con participación, entre otros, de Ifigenia Martínez y Juan Noyola Vázquez; "La educación", presidida por Fernando Fuentes Galindo y con participación, entre otros, de Emilio Uranga y Julián Díaz Arias, y "La sociedad", presidida por Manuel Calvillo y con participación, entre otros, de Enrique González Casanova, Guadalupe Rivera Marín y José Iturriaga.

La presidencia del Congreso fue conferida a Luis Correa Saravia, la Secretaría General a Alfonso Zahar Vergara y José Rogelio Alvarez presidió una "Comisión de Iniciativas", que tenía a su cargo la coordinación de los trabajos del Congreso.

En la presentación de este volumen, los editores, Horacio Labastida y Antonio Pérez Elías informan que el Congreso hubo de inaugurarse el 9 de octubre de 1945 en el paraninfo de la UNAM, pues "la Secretaría de Educación Pública no había facilitado para ello el Palacio de Bellas Artes". El ambiente "era propicio para toda clase de discusiones y polémicas" y se apreciaba una cierta "atmósfera de temor"; sin embargo, "la brillante juventud de entonces mostró poseer una clara conciencia de sus responsabilidades y una sabia idoneidad para normar su conducta de acuerdo con las exigencias del momento histórico". Un momento histórico, se nos recuerda, particularmente tenso tanto en el plano internacional, como en el de la política mexicana y en el de la propia vida universitaria. De esta suerte, a pesar de que el Congreso advirtió que "nada tiene ni nada pretende tener que ver con los intereses políticos electorales del momento", se vio indefectiblemente insertado en ese momento político.

La inauguración del Congreso estuvo dominada por los mensajes del rector de la Universidad, Genaro Fernández McGregor, y de los ex rectores Alfonso Caso y Gustavo Baz, en los que los prologuistas advierten "un tono paternal que intentaba, quizá, compensar cierta inquietud por las consecuencias de aquello que los adultos de la época tenían tan sólo por una nueva travesura estudiantil".

De los trabajos del Congreso, el volumen recoge algunas de las ponencias, las conclusiones resultado de los trabajos de las comisiones, algunas intervenciones particulares y algunos votos de disidencia respecto de la opinión mayoritaria.

Quizá el tema más debatido del Congreso fue el relacionado con la "orientación general de la educación", alrededor del concepto constitucional, entonces vigente, de "educación socialista". Una subcomisión, integrada por Emilio Uranga, Jaime García Terrés y José Rogelio Alvarez, concluyó que el Congreso debería pronunciarse "en contra de la educación socialista postulada por el artículo III [constitucional], por no eficaz y no positiva", y pugnar "por el establecimiento de un sistema educativo basado en el criterio de eficacia que no intente imponer una ideología y mucho menos un dogma religioso". Esta conclusión fue objetada en votos particulares, entre ellos el de Luis Echeverría, quien manifestó que "el artículo tercero constitucional representa un ideal que es preciso preservar y llenar de contenido profundo... [siendo inadmisible que] sea ahora atacado y menos en términos equívocos tan semejantes a los usados tradicionalmente por la reacción", y en el debate general resultó derrotada.

La discusión de las cuestiones económicas en el Congreso se vio claramente dominada por la personalidad y la inteligencia de Juan Noyola Vázquez. En una breve, lúcida ponencia sobre desarrollo agrícola, Noyola presentó criterios que habrían de regir la política agrícola mexicana en las décadas siguientes ("la región agrícola potencialmente más rica en cuanto a recursos agro e hidrológicos de México es el noroeste, pero para utilizarla ple-

namente es necesaria la irrigación, en escala gigantesca"); señaló deficiencias que no han sido aún superadas ("como resultado del atraso técnico y de la baja productividad del trabajo agrícola, el nivel de vida del campesino mexicano es bajísimo"); objetó la orientación y los resultados prácticos de la política agraria ("se han desintegrado las grandes unidades económicas de explotación que fueron las haciendas para convertirlas en minúsculas propiedades incapaces de aprovechar los beneficios de la producción en gran escala"), y expuso con claridad su conclusión ("la verdadera reforma agraria está por hacerse. Urge abrir nuevas tierras al cultivo, tecnificar la agricultura, dotar al campesino de crédito barato a largo plazo y sustituir la pequeña propiedad y la parcela ejidal por sistemas de propiedad colectiva, cooperativas de producción u otras formas semejantes").

Noyola intervino también en los trabajos de una subcomisión de industrialización, que planteó con claridad los problemas de insuficiencia del mercado interno, de desarrollo económico desequilibrado y, quizá, la primera manifestación en este terreno, de necesidad de la integración económica regional: "México debe impulsar un movimiento continental de planes nacionales que empalmen dentro del pensamiento de coordinación económica internacional que es la única forma como pueden inmigrar al país las gigantescas inversiones y recursos técnicos, condicionando su ingreso a las conveniencias nacionales".

En el libro se recogen también diversas opiniones sobre el Congreso y se reproducen diversas noticias periodísticas sobre su desarrollo. Unas y otras, a juicio de los prologuistas, manifestaron una simpatía, a veces condescendiente y a veces paternal. Hubo también, sin embargo, los editoriales y opiniones reprobatorios.

En suma, esta memoria, publicada 25 años después de la realización del Congreso, refleja el interesante panorama de un grupo de jóvenes que, en ese momento, "enriquecieron el pensamiento mexicano y su propia experiencia ideológica y política", y, con ello, "dieron el paso decisivo hacia el mundo de los adultos".—JORGE EDUARDO NAVARRETE.

LA ALIANZA QUE EXTRAVIO EL CAMINO

The Alliance That Lost its Way, JEROME LEVINSON y JUAN DE ONIS, Quadrangle Books, Chicago, 1970, 384 pp.

Este estudio, preparado en la primavera de 1970, constituye quizá el primer análisis global, *post morten,* de la Alianza para el Progreso. Como los autores reconocen, el panorama de las relaciones económicas interamericanas estuvo dominado, en los años sesenta, por un programa, la Alianza para el Progreso, que fue concebida —en términos de la retórica kennediana— como "un vasto esfuerzo de cooperación, sin precedente en su magnitud y nobleza de propósitos, para satisfacer las necesidades básicas de los pueblos de América: techo, trabajo y tierra, salud y escuela",[1] que seis años después trató de ser revitalizada —en términos de la retórica johnsoniana— declarando "los próximos diez años el decenio de la urgencia",[2] y que dos años más tarde fue sustituida —en términos de la retórica nixoniana - por "una asociación en la que derechos y responsabilidades son compartidos por una comunidad de estados independientes".[3]

1 Discurso de John F. Kennedy, 13 de marzo de 1961.
2 Discurso de Lyndon B. Johnson, 14 de abril de 1967.
3 Discurso de Richard M. Nixon, 31 de octubre de 1969.

La Alianza arrojó en su corta vida un balance de completo desencanto: la Alianza no consiguió sus objetivos económicos; no mejoró apreciablemente las condiciones materiales de vida en América Latina; no propulsó el tipo de organización político-social adecuado para impulsar el desarrollo, en fin, no constituyó nunca alternativa viable para los latinoamericanos. En cambio, la Alianza, que desde su inicio se caracterizó por una enorme grandilocuencia, despertó grandes esperanzas y expectativas que, al no cumplirse, alimentaron la búsqueda de otros caminos: bien fueran caminos nuevos, con la participación de los segmentos progresistas de las fuerzas armadas y con una mayor participación popular, o bien fuera el regreso a las fórmulas autoritarias tradicionales, que la Alianza había, supuestamente, combatido. Es claro, entonces, que la Alianza influyó en el desarrollo latinoamericano, quizá a pesar de sí misma y muchas veces en forma contraria a los objetivos establecidos.

En este orden de ideas los autores señalan:

La Alianza, definida como el historial de las relaciones interamericanas en los años sesenta, justifica la desilusión. Aunque tuvo éxito en el objetivo de evitar el ascenso al poder de regímenes de tipo castrista en el Continente, lo consiguió por medios militares, fracasando por completo en el aliento de la causa de la izquierda democrática. Estados Unidos intervino abiertamente en la República Dominicana y menos abiertamente en Brasil y Guatemala para ayudar, no a la izquierda democrática, sino a los partidarios civiles y militares del conservadurismo. En los conflictos entre los gobiernos latinoamericanos y las empresas estadounidenses, Estados Unidos aplicó toda suerte de presiones económicas contra América Latina, sin importar el verdadero contenido de los conflictos. La concesión de ayuda financiera se condicionó constantemente a que los países receptores adoptasen programas de estabilización monetaria, pero nunca se exigieron programas de reforma social. El Congreso y el Poder Ejecutivo de Estados Unidos exigieron el uso de los fondos de ayuda en la compra de productos norteamericanos (particularmente de aquellos que no resultaban competitivos en términos de precio) y en otros empleos que contribuyeran a favorecer la balanza de pagos de Estados Unidos.

Para añadir en otro momento:

Pero aunque la Alianza no pudo conseguir la mayor parte de sus objetivos explícitos y de sus metas específicas [el ritmo de crecimiento económico quedó muy por debajo de la meta de 2.5% anual *per capita*, no hubo mejoramiento significativo en la distribución del ingreso en la región, no se elevaron al ritmo previsto los ingresos por exportación, aumentó el desempleo y la marginalidad social, disminuyó la disponibilidad de alimentos por habitante, aumentó el número de campesinos sin tierra, aumentó el número de niños sin acceso a la educación formal, etc.], tuvo ciertos resultados significativos. Los años sesenta dieron a América Latina una nueva conciencia de desarrollo, que ha alcanzado a grandes segmentos de la población (incluyendo a dos de las instituciones más tradicionalistas de la región: el ejército y la Iglesia). La planeación económica, particularmente en Brasil, Colombia y Chile, ha alcanzado un nivel impresionante de sofisticación y, en todo el hemisferio, los jóvenes técnicos desempeñan funciones importantes en las instituciones del sector público. Al mismo tiempo, el sector privado aloja a una creciente "clase media" de empresarios exitosos y a un número creciente de administradores industriales eficientes.

Los autores pasan revista a la actividad de la Alianza en

muy diversos terrenos. Examinan, por ejemplo, la cuestión de la ayuda financiera y sus limitaciones, el papel de la inversión directa norteamericana, el problema de la reforma agraria y las cuestiones de la revolución urbana. En ningún momento caen en la simple descripción de acontecimientos, sino que relacionan las tareas de la Alianza con el medio político y social en el que se desenvuelven y analizan las causas de los escasos éxitos y de los repetidos fracasos.

En general, Levinson y De Onís presentan un cuidadoso recuento de las tareas que la Alianza cumplió y de las que dejó de cumplir. Analizan cuidadosamente los factores atribuibles a Estados Unidos y los factores atribuibles a los gobiernos latinoamericanos que contribuyeron al fracaso de la Alianza. Empero, aceptan, con cierto candor, que todo esto ocurrió a pesar de la buena intención de todas las partes implicadas.

Seguramente el elemento más objetable del análisis de Levinson y De Onís es el tratamiento que dan a la cuestión de las relaciones entre la Alianza y el proceso latinoamericano de integración económica. Dan por supuesto que, desde el principio, la Alianza adoptó una actitud favorable hacia los esfuerzos de integración. Empero, como bien se sabe, esta supuesta actitud favorable no se materializó en ningún programa de ayuda importante de la integración latinoamericana, la que más bien se enfrentó a la indiferencia y el recelo de los responsables de la política económica exterior de Estados Unidos. En realidad, no fue hasta 1967 cuando el Gobierno norteamericano apoyó oficialmente la integración de América Latina (en la Conferencia de Presidentes de Punta del Este, que por algunos fue interpretada como "las exequias extraoficiales de la Alianza"). Pero aún después de esta fecha el apoyo no ha pasado, en realidad, del terreno de las declaraciones.

En cambio, uno de los elementos más estimables del trabajo de Levinson y De Onís es la indudable objetividad con que se examinan las cuestiones políticas planteadas a lo largo de la exposición. Aunque puede no estarse de acuerdo con el ideal político al que se adhieren los autores, es evidente que adoptan una óptica desapasionada al examinar el amplio y conflictivo espectro político latinoamericano.—JORGE EDUARDO NAVARRETE.

EL NACIENTE "SUPERESTADO" JAPONES*

The Emerging Japanese Superstate, HERMAN KAHN, Prentice Hall, Nueva York, 1970, 488 pp.

Sería una gran ironía de la historia que, habiendo subestimado la capacidad y las aspiraciones nacionales de Japón antes de la II Guerra Mundial, Estados Unidos empezará ahora a sobreestimarlas; pero igualmente irónico, y posiblemente con consecuencias tan graves como las de hace décadas, sería una nueva subestimación, por parte de Estados Unidos, de la posición y perspectivas de Japón.

Esta cuestión es una de las más importantes a las que se enfrentan tanto los responsables de la política exterior como los hombres de negocios norteamericanos. En la medida en que Estados Unidos, de acuerdo con la llamada "Doctrina Nixon", se dispone a reducir su presencia y actividad en Asia, espera que Japón asuma una mayor responsabilidad como líder y sirva como un factor de estabilización política en la región del Pacífico. Los hombres de empresa norteamericanos esperan, por su parte, que la actividad comercial y las inversiones japonesas propicien un auge económico en la cuenca del Pacífico y se disponen a adoptar las providencias que les permitan participar y beneficiarse de ese auge.

Los japoneses mismos no parecen estar completamente seguros del papel que les corresponde, o del que desean asumir, a escala mundial. Empero, como señala Herman Kahn, el aceleradísimo crecimiento de su economía les proveerá los recursos necesarios para alcanzar cualquier objetivo que eventualmente se fijen.

Kahn, director del Hudson Institute, es un estratega especialista en juegos de simulación militar, que se ha convertido en una especie de adivino económico y político. En *The Emerging Japanese Superstate*, Kahn predice que Japón superará a la Unión Soviética, en cuanto al volumen de su producto nacional bruto, en algún momento de la década de los ochenta; que superará a Estados Unidos, en cuanto al nivel de ingreso *per capita*, alrededor de 1990, y que para 2000 se habrá convertido en el *dai-ichi* (el número uno). Kahn estudia los posibles módulos de crecimiento y concluye que lo más probable es que se mantenga un crecimiento anual promedio de 9.4% en lo que resta de este siglo, que prácticamente duplica al de cualquier otra nación industrializada importante.

Anticipándose a los escépticos, que seguramente objetarán sus impresionantes predicciones, Kahn alega que los occidentales han adoptado en el pasado actitudes equivocadas con relación a Japón porque equivocadamente han supuesto que los japoneses actúan como los occidentales. Kahn estima que los patrones económicos y culturales y las características sociales de Japón, que incluyen altas tasas de ahorro, alta prioridad a la educación superior, actitud favorable al trabajo y "orientación al éxito", constituyen guías más adecuadas para prever el futuro económico de Japón que el análisis tradicional de las tendencias de su PNB.

Es evidente que la economía de Japón se desarrolla a un ritmo muy distinto del de las economías occidentales, situación que Kahn explica mediante una curiosa mezcla de análisis histórico, político y económico. Empero, Kahn puede estar subestimando el efecto que sobre Japón tendrán las presiones inflacionarias que padecen otros países industriales. Hay ya indicios de que los aumentos de salarios están superando a los incrementos de la productividad en Japón. En dos industrias clave, automóviles y siderurgia, las empresas japonesas se han visto obligadas a reducir sus programas de expansión. Muchos japoneses consideran, además, que los patrones culturales tradicionales, que conceden gran importancia al trabajo productivo y a la lealtad a la empresa o al grupo, se están debilitando bajo la presión social del rápido crecimiento económico.

Por todo esto, parece que Kahn sobreestima un tanto la capacidad de Japón para mantener su expansión económica al ritmo conseguido en los años recientes. Sin embargo, no parece haber razones para dudar de que, en los años venideros, el ritmo de crecimiento de la economía japonesa continuará superando al del resto del mundo industrial. Además, bien sea que Japón rebase a Estados Unidos y a la Unión Soviética o que no lo consiga, de cualquier modo se convertirá en una potencia de primera línea y ésta es la principal conclusión del libro de Kahn. En Washington, Moscú y en las capitales de Europa occidental —aunque todavía no en Pekín— los responsables de la política exterior han descubierto que será Japón, y no China, el

* La versión inglesa original de esta nota apareció en *Business Week*, Nueva York, núm. 2153, 5 de diciembre de 1970.

país que ejercerá mayor influencia en Asia en las próximas décadas. En su calidad de "futurólogo profesional" y de jefe del equipo intelectual del Hudson Institute, Kahn explica con toda claridad lo que esto significa para las futuras relaciones entre Japón, Estados Unidos y el ~~resto~~ del mundo. En el análisis de Kahn no se encuentra, en ningún momento, el sentimiento de alarma que caracteriza a muchos de los estudios sobre la espectacular recuperación japonesa de posguerra. Kahn acepta que Japón puede dar los primeros pasos para disponer de armas nucleares en la próxima década, pero asegura que no intenta convertirse en una superpotencia militar, sino más bien conseguir una posición de miembro de menor importancia del "club atómico", a la par con Francia y China.

En opinión de Kahn, Estados Unidos y Japón comparten buen número de intereses y objetivos que constituyen la base para una alianza que "resulte útil para las dos partes, al menos durante las próximas una o dos décadas y, quizá, indefinidamente". Aislados, ni Estados Unidos ni Japón pueden asegurar la paz y la prosperidad en la región del Pacífico; reunidos, los dos "superestados" bien pueden crear lo que el primer ministro Eisaku Sato llama la "nueva era del Pacífico".—JOHN PEARSON.

UN ANALISIS A LARGO PLAZO DE LA ECONOMIA DE URUGUAY

El proceso económico del Uruguay, JOSE DOMINGO NOCETO, *et al*, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Montevideo, 1969, 424 pp.

El presente estudio es la respuesta de un grupo de universitarios uruguayos a las interrogantes que plantea el deterioro económico y social que padece el pequeño país del estuario del Plata desde hace varios años.

En la obra se hace resaltar la existencia de una amplia clase media que favoreció, durante muchos decenios, la solución de los problemas y contradicciones nacionales por la vía pacífica. Paralelamente, se hace notar la persistencia de una clase privilegiada, "el viejo patriciado", que domina la tierra desde antes de la creación del país y que manifiesta una fuerza económica y política indiscutible, no obstante el fortalecimiento de las clases medias en las primeras décadas de este siglo.

Durante el último cuarto del siglo pasado, Uruguay entró a la economía mundial como un país altamente competitivo en materia de exportaciones pecuarias (carnes y lanas). Situación favorecida tanto por las condiciones naturales, suelo y clima, como por la escasa población del país y las bajas exigencias técnicas y de capital de las explotaciones.

La creciente demanda de carnes y lanas en los mercados europeos, durante las últimas décadas del siglo pasado y las tres primeras del presente permitieron a Uruguay disponer de gruesas sumas de divisas y a los estancieros y exportadores acumular considerables beneficios.

En los primeros años de nuestro siglo, un grupo político acaudillado por el Dr. Batlle y Ordóñez tomó el poder e inició una serie de reformas. Apoyado en la clase media Batlle y Ordóñez quería dar satisfacción a las demandas de este importante sector de la población, producto de la inmigración europea. A través de hábiles medidas, el régimen canalizó parte de las gruesas utilidades de los estancieros al financiamiento de la construcción de obras públicas y a sostener nacientes empresas del Estado, por esos años casi el único empresario audaz del país.

Al fortalecerse las empresas estatales, la clase media obtuvo gradualmente ciertas satisfacciones sociales. Pero también la ampliación del aparato estatal fomentó una enorme burocracia que, con el tiempo, se revelaría desproporcionada a las necesidades y posibilidades del país. Bajo las condiciones expuestas, el país continuó su crecimiento económico hasta el momento de la crisis mundial. El colapso de 1929 reveló la extrema vulnerabilidad de la economía del país.

Después de 1930 el proceso económico de Uruguay se caracterizó por el estancamiento a largo plazo del sector agropecuario y el fomento de la industrialización, basada en la sustitución de importaciones. A partir de la segunda guerra mundial la agricultura de exportación y la ganadería intesiva (lechera) toman un nuevo papel en la vida económica del país.

El capítulo tercero está formado por un bien llevado análisis comparativo de las posibilidades para incrementar la productividad pecuaria, a través del estímulo a la creación de praderas artificiales, antítesis de las estancias, de explotación extensiva. Sin embargo estas últimas aportan el grueso de la producción ganadera en condiciones de competitividad cada vez mas difíciles.

La industria de sustitución de importaciones, estimulada por los desajustes originados durante la crisis de los años 30, se nutrió de la mano de obra especializada y semiespecializada aportada por la inmigración europea, y de la mano de obra no calificada proveniente de las zonas ganaderas.

Los capitales que promovieron las actividades industriales los aportó el excedente dejado por las exportaciones pecuarias. Por esta circunstancia no es de extrañar que, hasta comienzos de la década de los sesenta, las relaciones entre empresarios industriales y ganaderos fueran muy estrechas. Otra fuente de recursos para el financiamiento industrial provino de los impuestos al comercio de importación, relativamente elevado en lo que al país concierne.

Para los autores no hay duda de que las medidas de protección y los estímulos cambiarios a las exportaciones tradicionales son el origen del proceso de inflación que vive el país.

Durante la década 1945-1955 se produce el período de crecimiento más intenso de la industria. A su vez, el proceso industrial estimuló el crecimiento de otros sectores de la economía: el sector agrícola, los servicios y el propio sector industrial.

El sector público continuó manteniéndose como un receptor de desplazados en buena medida, y su peso sobre las actividades productivas quedó de manifiesto al no ampliarse sus propias funciones. Algunas cifras son elocuentes, el número de empleados públicos presenta la siguiente evolución: 17 000 en los primeros años del siglo, 30 000 en 1930 y más de 168 000 en 1955, o sea, casi un 20% de la ocupación total, en un país de dos y medio millones de habitantes.

La magnitud y velocidad del proceso industrial originó presiones sobre la balanza de pagos que no podían ser cubiertas con las posibilidades derivadas de las exportaciones agropecuarias. El estancamiento del desarrollo industrial en los últimos años, no sobrevino en forma gradual, sino adquirió características de crisis económica y social particularmente violenta, "la

resistencia de los distintos grupos a soportar el peso del reajuste es —en síntesis— la historia de la etapa inflacionaria".

La segunda parte del libro se inicia con las interpretaciones sobre la inflación uruguaya. En primer lugar se expone la tesis del Fondo Monetario Internacional, en segundo, la opinión de los autores de la obra.

El criterio del FMI se basa en el supuesto de la existencia de un nivel de consumo por encima de las posibilidades de la oferta. Un grupo social, el de los obreros y las bajas clases populares, obtenían reivindicaciones por encima de las posibilidades de aumento de la productividad. En consecuencia, la inflación es el resultado de un conflicto entre grupos sociales que reivindican más altos niveles de ingresos.

Para los autores, la inflación es un proceso lógico en un país de estructura capitalista y con una organización dependiente desde el punto de vista internacional. Dentro de este criterio el proceso inflacionario es impulsado por los grupos que están en la cúspide de la estructura social. En consecuencia, los autores responsabilizan de la crisis económica del país, y no sólo de la inflación, a los ganaderos, los exportadores y empresarios industriales nacionales y extranjeros, quienes detentan un poder económico y político suficiente para mantener sus altos ingresos durante las fluctuaciones de precios internacionales de los productos de exportación, a través de presiones sobre el aparato estatal para devaluar y variar los regímenes cambiarios en su favor.

A medida que el proceso se deterioraba, aumentaba la resistencia de los grupos menos favorecidos, obteniendo, obviamente, algunas reivindicaciones, aquellos que estaban más organizados. Durante décadas el equilibrio entre las organizaciones obreras, patronales y el Estado, se mantuvo sin graves sobresaltos, en los últimos años tal equilibrio se ha roto con graves consecuencias para las clases populares.

Entre 1954 y 1961 los aumentos anuales de los precios sumaron 20%, entre 1961 y 1967 el porcentaje de incremento anual llegó a 60%, y entre 1967 y principios de 1969 el aumento sobrepasó de 100%. A pesar de la resistencia obrera, entre 1957 y 1961 los salarios básicos reales se deterioraron en un 16% y entre 1961 y 1968 su nivel perdió 10 puntos más.

De acuerdo con los autores se perseguían tres objetivos con la política inflacionista: redistribuir la plusvalía en favor de los grupos ganaderos y exportadores, conceder a la industria un cierto nivel de protección, y por último, no reducir la capacidad ocupacional del propio Estado. Para los ganaderos, la devaluación aseguraba sus exportaciones tradicionales; para los industriales se mantenía el monopolio interno que supone el régimen de recargos; para el Estado, el aumento de sus ingresos fiscales por exportación e importación. Agregada a esto la congelación de salarios y créditos, la espiral de los precios debía detenerse, pero los hechos demostraron exactamente lo contrario.

Entre otros problemas complementarios de la crisis se encuentra la fuga de capitales nacionales y maniobras especulativas en gran volumen. Los autores estiman, conservadoramente, en 300 millones de dólares las colocaciones uruguayas en el extranjero, hasta 1967.

La inclusión de 75 cuadros estadísticos, muchos de ellos de fuentes directas de universidad, y el número de problemas abordados, ponen de manifiesto que se está ante una obra de consulta necesaria para cualquier interesado en los problemas actuales del Uruguay.— LEOPOLDO GONZALEZ AGUAYO.

RADIOGRAFIA ESTADISTICA DE LA UNAM

Estructura de la UNAM: ensayo socioeconómico, RAMON RAMIREZ GOMEZ y ALMA CHAPOY B., Fondo de Cultura Popular, México, 1970, 105 pp y 61 cuadros.

La Universidad Nacional Autónoma de México es un organismo que en 1969 albergó a 100 000 alumnos, de los cuales 40 000 eran preparatorianos (nivel medio superior), y tuvo un presupuesto de 608 millones de pesos. En 1968, el número total de sus profesores fue de 10 041, de los que 199 (algo menos del 2%) eran de tiempo completo y 253 (2.5%) de medio tiempo; los empleados administrativos de la Universidad llegaron este año a poco más de 8 000 personas. En 1967, el costo promedio por alumno fue de 5 602 pesos y en los últimos años el porcentaje de alumnos regulares no ha pasado del 42% del total.

Tales son algunos de los datos significativos que aparecen en este trabajo, realizado bajo los auspicios del Instituto de Investigaciones Económicas de la propia UNAM y el cual está dedicado en su mayor parte a examinar la situación de los estudiantes de la institución, con base en las estadísticias que la Universidad elabora a partir de los cuestionarios que cada universitario tiene que llenar una vez al año. También se consignan informaciones referentes al personal docente y de investigación y, en muy pequeña medida, a los trabajadores administrativos. Por otra parte, se habla en esta obra de la organización jurídico-administrativa de la Universidad, de su presupuesto y de otros aspectos importantes de la vida universitaria, como los referentes a las actividades de sus centros deportivos y culturales. El ensayo está realizado en forma de comentarios analíticos e innumerables cuadros estadísticos, acompañados de unas "apreciaciones finales" de los autores sobre la información proporcionada.

Resulta útil poder examinar en este libro la organización jurídico-administrativa actual de la UNAM y las diferentes funciones de cada uno de los elementos que las integran: Junta de Gobierno, Consejo Universitario, Rector, consejos técnicos de cada facultad o escuela, etc. En sus apreciaciones finales, los autores proponen algunos cambios que, a su juicio, harían más acorde dicha organización con los fines de la UNAM.

Según se señala arriba, la proporción de maestros de tiempo completo y medio tiempo es verdaderamente exigua en el total del personal docente; asimismo es muy limitada la cantidad de los investigadores universitarios: 329 en 1969. Es válida, entonces, la recomendación de que se trate de mejorar esta situación, así como de que se modifique la tendencia que muestra el ejercicio del presupuesto universitario, ya que los gastos generales y de conservación tienden a crecer y a elevar su participación dentro del total, de un 36% en 1962-63 a un 56% en 1966-67, mientras los gastos en docencia e investigación disminuyen del 46% al 37%, respectivamente.

Resalta el hecho de que siguen siendo las carreras tradicionales: medicina, derecho, comercio, ingeniería, las que absorben un mayor porcentaje de los alumnos inscritos en la Universidad, aunque tal proporción prácticamente se ha estabilizado en el período 1962-1968; en cambio, las nuevas carreras han mostrado un ritmo de incremento más importante, por ejemplo las correspondientes a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales han observado un incremento en la inscripción de 161% en el mismo período.

Por otra parte, si se adopta una división de las carreras universitarias en humanísticas y sociales, técnicas, asistenciales,

científicas, y artísticas, se observa que de 1962 a 1968 las científicas aumentan su participación en el total del 2.9% al 4.9%, las humanísticas y sociales del 39.2% al 42.6% y, lo que es un grave hecho, las técnicas ven descender su participación, del 33.0% al 27.9%. Se indica en el libro que, aparentemente, el acelerado crecimiento del Instituto Politécnico Nacional y de diversos centros privados de enseñanza superior tienen mucho que ver con esta situación. Probablemente también, el hecho de que las carreras técnicas ocupan prácticamente todo el tiempo del estudiante, impida una demanda más activa de esta importante clase de educación por los estudiantes de más escasos recursos.

Los datos que indican la extracción social de los estudiantes universitarios señalan a éstos como provenientes en su mayor parte de familias de empleados, comerciantes, profesionistas y obreros de ingresos medios; los de extracción campesina representan una fracción ínfima del total y que tiende a decrecer; los hijos de industriales y propietarios doblan el número de los hijos de campesinos, y su participación en el total tiende a aumentar.

Las becas otorgadas a los estudiantes de escasos recursos son verdaderamente exiguas en número y monto; de un 2.9% de alumnos que gozaban de becas de algún tipo, no tan sólo de la UNAM, en 1962 se descendió a 1.3% en 1966.

El cuadro descrito muestra de manera general las luces y sombras de ese organismo vivo que es la Universidad Nacional, que no son más que el reflejo de las contradicciones del propio desenvolvimiento del país y, en particular, de las características del sistema educativo mexicano. Si a nivel nacional existen grupos de población para los que las oportunidades de educación —no ya universitaria sino aun secundaria o en buena medida la misma primaria— son escasas, difícilmente en la Universidad se podría presentar el caso contrario. Si el individualismo rampante prevalece aún en la sociedad mexicana como un todo, no pueden esperarse manifestaciones de responsabilidad colectiva como el otorgamiento masivo de becas suficientes a los estudiantes de escasos recursos que sean capaces de proseguir una carrera universitaria. Asimismo, no cabe pensar en una reorientación de las vocaciones universitarias hacia aquellas áreas más beneficiosas al desarrollo general del país, cuando las actividades más remuneradas actualmente por la sociedad son las menos productivas en términos de ese desarrollo.

De cualquier manera, el conocimiento de estos hechos puede permitir el encauzar mayores esfuerzos a su transformación.—JUAN JOSE HUERTA.

TECNICAS DE MUESTREO PARA TRABAJOS DE AUDITORIA

Manual de Muestreo para Auditores, DEPARTAMENTO DE AUDITORIA INTERNA DE LOCKHEED AIRCRAFT CORP., Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1970, 136 pp.

El centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos acaba de editar su versión española del *Manual de Muestreo para Auditores* que originalmente elaboró el Departamento de Auditoría Interna de Lockheed Aircraft Corporation y, no obstante tratarse de cuestión que no está estrechamente vinculada a las actividades específicas del CEMLA, no es ajena por completo al ámbito de las finanzas y su difusión será de utilidad indiscutible para los auditores de habla española. Fue el Instituto de Auditores Internos de México el organismo que sugirió al CEMLA la idea de publicar este *Manual*. Con el fin de facilitar su empleo, se estimó conveniente reunir en forma ordenada las variantes terminológicas más significativas que en materia de muestreo se utilizan en los países latinoamericanos, para lo cual se requirió a los bancos centrales asociados al CEMLA que examinaran la versión preliminar del "Glosario" que incluye el *Manual* y le comunicaran sus observaciones; de las respuestas obtenidas, que en la mayoría de los casos rebasaron el campo meramente terminológico para entrar en el conceptual, se han seleccionado las equivalencias de vocablos y designaciones con las que se ha formado un anexo al "Glosario".

El *Manual* es un instrumento que tiende a reducir en los procedimientos de auditoría la cantidad de revisión detallada que se necesita, a la vez que a aumentar la utilidad de los datos en la adopción de decisiones, sin que pretenda ser un profundo tratado sobre teoría de muestreo. Ha sido escrito sobre todo, pensando en el profano o en el insuficientemente preparado en estas materias y se ha alcanzado sencillez en la presentación. Es una obra práctica para la aplicación de planes y técnicas de muestreos básicos (tanto estadísticos como de criterio) en las tareas cotidianas del auditor; una guía de carácter práctico en casi todas las aplicaciones de auditoría. Sin embargo, cuando el caso haga necesaria una determinación más precisa, el auditor deberá recurrir a los textos de consulta de que dispone sobre el tema de muestreo estadístico. Algunas de estas obras figuran en la bibliografía que aparece al final del *Manual*.

La primera parte del *Manual* ("Principios de muestreo") es un examen general del mismo y un análisis detallado que intenta aclarar los conceptos, a menudo confusos, de nivel de confianza y precisión. La segunda ("Planes de muestreo") fija los métodos que se emplean para alcanzar objetivos específicos de auditoría. Se consideran el de atributos, el económico método de muestreo de suspensión o continuación, el de variables, y el de descubrimiento. También se incluyen entre estos planes el de criterio, método que resulta poco agradable al estadígrafo, pero que es vital para el auditor práctico, por lo cual se examina abiertamente y se le confiere la importacia que merece. La tercera ("Técnicas de selección de muestras") señala las que se consideran más apropiadas para llevar a cabo esa selección: el muestreo por números aleatorios (o muestreo irrestricto); el muestreo por intervalos (o sistemático); el muestreo estratificado y el de conglomerados, así como el muestreo mecanizado o de procesamiento electrónico de datos, para ayudar al auditor en su selección de muestras, y se ofrecen algunas normas sobre cómo utilizar la máquina para fines de auditoría.

La cuarta parte contiene extractos de los amplios cuadros que generalmente se presentan en los textos sobre métodos de muestreo, ya que la inclusión de los cuadros completos hubiese hecho de este libro un trabajo difícil de manejar o demasiado voluminoso. Todos los cuadros se presentan en una misma sección del *Manual*, y no junto a los textos que los explican, a fin de que el auditor los pueda consultar fácilmente.

En el apéndice técnico, se examinan los métodos de estimación y se exponen, para el auditor interesado en los aspectos técnicos, las bases matemáticas de algunas de las aplicaciones del muestreo.

Figura a continuación el glosario de terminología técnica del muestreo a que nos referimos al principio de esta reseña. Por último, se ofrece al lector una lista de varios textos de consulta sobre muestreo y estadística, para los auditores que deseen profundizar en los aspectos técnicos del muestreo estadístico, o resolver problemas que el *Manual* no ha considerado.—ALFONSO AYENSA.

Intercambio comercial México-Canadá

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

I. COMERCIO EXTERIOR DE CANADA

1. *Balanza comercial*

Dentro de la actividad económica canadiense, el comercio exterior es de gran significación ya que de él se deriva cerca de la quinta parte de su producto nacional bruto y una proporción elevada de los ingresos de numerosas industrias.

En los últimos años, el intercambio comercial de Canadá se ha expandido considerablemente, pues de 16 079 millones de dólares que sumó en 1965 pasó a 26 890 millones de dólares en 1969. Esta última cifra es superior en 67.2% a la correspondiente a 1965, como consecuencia de que el ritmo medio anual de aumento fue de 13.7%, uno de los más altos en el mundo.

En la tendencia de este comercio ha influido principalmente el dinamismo de las exportaciones que pasaron de 8 091 millones a 13 754 millones de dólares entre los años anotados, incre-

CUADRO 1

Balanza comercial de Canadá
(Millones de dólares)

	Total		*Exportación*		*Importación*		
Años	*Valor*	*Incremento (% anual)*	*Valor*	*Incremento (% anual)*	*Valor*	*Incremento (% anual)*	*Saldo*
1965	16 079	9.4	8 091	4.7	7 988	14.6	103
1966	18 643	15.9	9 513	17.6	9 130	14.3	383
1967	20 805	11.6	10 555	10.9	10 250	12.3	305
1968	23 987	15.3	12 556	19.0	11 431	11.5	1 125
1969	26 890	12.1	13 754	9.5	13 136	14.9	618
Tasa media		13.7		14.2		13.2	

Fuente: *Canadian Statistical Review, Trade of Canada*, y OCED, *Trade by Commodities.*

mento logrado a una tasa media anual de 14.2%, destacando 1966 y 1968 con incrementos respectivos de 17.6% y 19.0% sobre los años precedentes.

Las importaciones, por su parte, se incrementaron anualmente en 13.2%, ritmo ligeramente inferior al de las exportaciones, registrando un ininterrumpido crecimiento anual que pasó de los 7 988 millones de dólares durante el primer año del período en cuestión a 13 136 millones de dólares en el último.

Lo anterior ha dado como resultado una balanza comercial favorable a Canadá durante los últimos años, destacando el saldo de 1968 con 1 125 millones de dólares.

2. *Comercio por bloques económicos y principales países*

En el ámbito internacional Canadá es, quizá, el país que en mayor proporción comercia con los países desarrollados, proporción que alcanza del lado de las exportaciones alrededor del 92.4% y en las importaciones el 91.0%. Presenta además, la ca-

CUADRO 2

Canadá, estructura geográfica de su comercio exterior
(Millones de dólares)

	Exportaciones (FOB)			*Importaciones (CIF)*			
	1968	*1969*		*1968*	*1969*		
Concepto	*Valor*	*Valor*	*% del total*	*Valor*	*Valor*	*% del total*	*Saldo 1969*
Total	*12 556*	*13 458*	*100.0*	*11 439*	*13 234*	*100.0*	*224*
Países desarrollados	11 474	12 441	92.4	10 363	12 048	91.0	393
Países en desarrollo	756	830	6.2	971	1 077	8.1	– 247
Países socialistas	326	187	1.4	105	109	0.9	78
América	9 004	10 068	74.8	9 008	10 276	77.6	– 208
Estados Unidos de América	8 527	9 519	70.7	8 380	9 610	72.6	– 91
Mercado Común Centroamericano[1]	2	4	.	3	5	–	– 1
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio[2]	302	331	2.5	445	455	3.4	– 124
Venezuela	95	87	0.6	331	322	2.4	– 235
México	53	68	0.5	48	60	0.5	8
Argentina	45	58	0.4	5	8	0.1	50
Brasil	46	47	0.3	36	39	0.3	8
Otros	63	71	0.5	25	26	0.2	45
Resto de América	173	214	1.6	180	206	1.6	8
Europa	2 247	2 116	15.7	1 603	1 881	14.2	235
Comunidad Económica Europea	706	780	5.8	612	735	5.6	45
República Federal de Alemania	215	258	1.9	276	331	2.5	– 73
Holanda	171	172	1.3	64	73	0.6	99
Italia	123	125	0.9	106	131	1.0	– 6
Otros	197	225	1.7	166	200	1.5	25
Asociación Europea de Libre Comercio	1 329	1 218	9.1	874	1 015	7.7	203
Reino Unido	1 134	1 022	7.6	644	737	5.6	285
Noruega	109	97	0.7	36	42	0.3	55
Suecia	30	38	0.3	72	79	0.6	– 41
Otros	56	61	0.5	122	157	1.2	– 96
Consejo de Ayuda Mutua Económica	127	27	0.2	71	71	0.5	– 44
URSS	83	8	0.1	20	11	0.1	– 3
Polonia	17	6	–	12	12	0.1	– 6
Otros	24	13	0.1	39	48	0.4	– 35
Resto de Europa	85	91	0.7	46	60	0.5	31
Asia	986	970	7.2	628	816	6.2	154
Japón	563	582	4.3	333	462	3.5	120
India	104	89	0.7	35	38	0.3	51
República Popular China	151	114	0.8	22	26	0.2	88
Otros	168	185	1.4	238	290	2.2	– 105
Africa	109	113	0.8	101	126	1.0	– 13
Oceanía	210	190	1.4	98	136	1.0	54

Notas: Países desarrollados incluye Estados Unidos, Europa occidental, Japón, Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica.
Países en desarrollo incluye el resto del mundo, excepto los países socialistas.
1 Incluye a Guatemala.
2 Excepto Bolivia y Paraguay en 1968.
Fuentes: 1968: OCED, *Overall Trade by Countries*, abril de 1969. 1969: *Trade of Canada*, enero-diciembre de 1969

racterística de un alto grado de concentración de mercados, pues su intercambio comercial lo efectúa fundamentalmente con los Estados Unidos de América (71% en 1969) en una importancia creciente y en detrimento de otras regiones, principalmente de la Asociación Europea de Libre Comercio y dentro de ésta el Reino Unido, así como de la Comunidad Económica Europea, en donde destaca el comercio exterior que realiza con la República Federal de Alemania.

Después de Estados Unidos, el país que acusa mayor dinamismo en el Comercio con Canadá, es Japón; sin embargo, la participación relativa de este país dentro de las exportaciones totales del Canadá se redujo ligeramente al pasar de 4.5% en 1968 a 4.3% en 1969. Por el contrario, la posición de Japón como mercado proveedor de Canadá se fortaleció durante el bienio pasando del 2.9% al 3.5% del total.

Por lo que respecta a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, su importancia relativa (2.5%) como mercado para los productos canadienses se mantuvo prácticamente al mismo nivel de 1968 (2.4%), destacando en primer término Venezuela y México. Como abastecedor de las necesidades canadienses, la ALALC vio reducida su participación relativa, de 3.9% a 3.4%, pero en términos absolutos avanzó de 445 millones de dólares a 455 millones durante el último bienio, en virtud del incremento que registraron las compras a México, Brasil y Argentina, no obstante el deterioro sufrido en las procedentes de Venezuela, principal abastecedor de Canadá entre los países de la zona.

3. *Comercio por productos*

a] Exportaciones

El avance de la tasa de crecimiento de las exportaciones canadienses en 1969 que fue de 9.5% estuvo fincado, principalmente, en los aumentos registrados en los valores absolutos de los renglores de maquinaria y equipo de transporte, combustibles y lubricantes, manufacturas y materias primas industriales, que crecieron en 952, 99, 87 y 72 millones de dólares, respectivamente. Dentro del primer grupo señalado destacaron las ventas de equipo de transporte por valor de 3 314 millones de dólares, superiores en 29.2% a las efectuadas un año antes, en tanto que en el reglón de combustibles y lubricantes sobresalieron las ventas de petróleo y sus derivados con un valor de 514 millones de dólares que excedió en 17.9% al que alcanzaron en 1968. En el renglón de manufacturas el avance más significativo en términos absolutos fue el operado en las ventas de papel, cartón y sus manufacturas que pasaron de 1 015 a 1 163 millones de dólares y se incrementaron, por lo tanto, en 148 millones de dólares o sea en 14.6%. Por su parte, entre las materias primas industriales destacaron las ventas de pulpa y desperdicios de papel, las de madera y corcho, las de fertilizantes y minerales en bruto y las de semillas, nueces y granos oleaginosos, cuyos incrementos absolutos y relativos fueron, en cada caso, los siguientes: 116 millones de dólares, 19.8%; 35 millones, 5.2%; 16 millones, 5.3%; y 10 millones, 13.0 por ciento.

Aunque en menor grado, influyeron también en el resultado obtenido durante 1969 los avances registrados en las ventas canadienses de artículos manufacturados diversos, de bebidas y tabaco, y de productos químicos que fueron superiores respectivamente en 43.9%, 17.1% y 11.8% a las realizadas un año antes. En conjunto, el incremento absoluto de estos renglones de exportación ascendió a 152 millones de dólares.

A diferencia de los rubros arriba indicados, las exportaciones de productos alimenticios fueron inferiores en 166 millones de dólares (12.9%) a las efectuadas un año antes.

b] Importaciones

Como en años anteriores, en 1969 el crecimiento de las importaciones canadienses se basó principalmente en adquisiciones de maquinaria y equipo de transporte, renglón que registró un incremento sustancial de 18.7% al alcanzar la cifra de 6 654 millones de dólares, superior en 1 050 millones a la anotada un año antes por el mismo concepto. En este renglón destacaron las compras de equipo de transporte que pasaron de 2 878 millones de dólares en 1968 a 3 376 millones en 1969, o sea que se incrementaron en 17.3%, en tanto que las de maquinaria no eléctrica y las de maquinaria y aparatos eléctricos crecieron 18.6% y 25.6% al pasar de 2 082 a 2 469 y de 644 a 809 millones de dólares, respectivamente, en los años mencionados.

Otros renglones de la importación canadiense que registraron aumentos durante 1969 fueron el de artículos manufacturados diversos con 194 millones de dólares más y el de manufacturas que se incrementó en 348 millones, renglón este último en el que sobresalieron por su dinamismo las compras de los productos cuyos incrementos relativos se señalan a continuación: hierro y acero, 39.4%; manufacturas de madera y corcho, 36.7%, e hilos, hilazas, telas y confecciones textiles, 19.1%. Asimismo, en 1969 aumentaron las adquisiciones canadienses de productos químicos en 87 millones y las de productos alimenticios en 112 millones, excepto en los rubros correspondientes al café, té, cacao y especias, y en el de cereales y sus preparaciones, que se redujeron en 3.0% y 1.5%, respectivamente. Las adquisiciones de materias primas industriales se incrementaron en 18 millones de dólares; en este grupo destacaron los aumentos registrados en las importaciones de semillas, nueces y granos oleaginosos (36.6%), así como las de madera y corcho (8.4%), que compensaron las reducciones observadas en las compras de minerales metálicos y desperdicios de metal (−12.7%) y en las fibras textiles y sus desperdicios (−2.7%).

La importación de bebidas aumentó en 42.9% y la de tabaco y sus manufacturas en 11.1%, lo cual se reflejó en un aumento de 19 millones de dólares en las adquisiciones de esta naturaleza, frente a las similares efectuadas el año anterior; igualmente, las compras de aceites y grasas aumentaron 12.9% al pasar de 31 millones de dólares a 35 millones.

II. COMERCIO EXTERIOR MEXICO–CANADA

1. *Generalidades*

Las relaciones comerciales entre México y Canadá se realizan dentro de un marco configurado por la venta de pocos productos en gran proporción básicos, frente a la compra de bienes industriales, por una tendencia al descenso, en los intercambios, que se prolongó hasta 1968, ya que en 1969 el monto del comercio alcanzó montos superiores; por una mayor magnitud del renglón de importaciones que convierte a México en importador neto; por la presencia de un comercio indirecto vía Estados Unidos, y por la característica dominante de un desequilibrio persistente de los saldos comerciales desfavorables a México.

En el ámbito mundial, Canadá figura entre los diez primeros países con los que comercia México, pues es el octavo mercado consumidor de productos mexicanos y el séptimo abastecedor de los requerimientos nacionales. Sin embargo, su participación en el total de México es reducida, llegando en 1969 a 1.2% en las exportaciones y a 1.9% en las importaciones.

CUADRO 3

Estructura del comercio exterior de Canadá
(Millones de dólares)

Concepto	Exportaciones 1968 Valor	Exportaciones 1969 Valor	Exportaciones 1969 % del total	Importaciones 1968 Valor	Importaciones 1969 Valor	Importaciones 1969 % del total
Total	*12 556*	*13 754*	*100.0*	*11 431*	*13 156*	*100.0*
Productos alimenticios	1 248	1 118	8.1	778	890	6.8
Fruta y vegetales	69	75	0.5	339	364	2.8
Café, té, cacao y especias	12	n.d.	—	134	130	1.0
Cereales y sus preparaciones	761	552	4.0	67	66	0.5
Carne y preparaciones de carne	66	79	0.6	64	115	0.9
Azúcar, preparaciones de azúcar y miel	14	n.d.	—	61	82	0.6
Pescado y preparaciones de pescado	224	239	1.7	31	38	0.3
Alimentos para animales	50	58	0.4	27	32	0.2
Bebidas y Tabaco	205	240	1.7	51	70	0.5
Bebidas	152	182	1.3	42	60	0.5
Tabaco y sus manufacturas	53	58	0.4	9	10	0.1
Materias primas industriales	2 965	3 037	22.1	607	625	4.8
Minerales metálicos y desperdicios de metal	1 170	1 057	7.7	205	179	1.4
Fibras textiles y sus desperdicios	10	n.d.	—	110	107	0.8
Madera y corcho	671	706	5.1	71	77	0.6
Fertilizantes y minerales en bruto	300	316	2.3	65	66	0.5
Semillas, nueces y granos oleaginosos	77	87	0.6	41	56	0.4
Pulpa y desperdicios de papel	587	703	5.1	9	n.d.	—
Combustibles y lubricantes	645	744	5.4	730	663	5.0
Petróleo y sus derivados	436	514	3.7	530	553	4.2
Carbón, coke y briquetas	28	24	0.2	154	85	0.6
Gas natural y manufacturado	168	188	1.4	35	17	0.1
Aceites y grasas animales y vegetales	16	16	0.1	31	35	0.3
Aceites y grasas vegetales	6	n.d.	—	26	26	0.2
Aceites y grasas animales	9	n.d.	—	2	n.d.	—
Productos químicos	408	456	3.3	616	703	5.4
Elementos y compuestos químicos	158	183	1.3	190	212	1.6
Materiales plásticos, celulosa regenerada y resinas artificiales	25	28	0.2	155	174	1.3
Materiales y productos químicos no especificados	36	46	0.3	101	120	0.9
Materiales colorantes y curtientes	4	n.d.	—	58	66	0.5
Productos farmacéuticos y medicinales	19	28	0.2	55	69	0.5
Aceites esenciales y materiales para perfumería	3	n.d.	—	35	38	0.3
Fertilizantes manufacturados	156	159	1.2	11	n.d.	—
Manufacturas	2 907	2 994	21.8	1 682	2 030	15.5
Hilos, hilazas, y confecciones textiles	65	71	0.5	367	437	3.3
Manufacturas de metal no especificadas	111	128	0.9	332	378	2.9
Hierro y acero	316	282	2.1	315	439	3.3
Metales no ferrosos	1 197	1 140	8.3	219	247	1.9
Manufacturas de minerales no metálicos	31	41	0.3	178	205	1.6
Papel, cartón y sus manufacturas	1 015	1 163	8.5	90	103	0.8
Manufacturas de madera y corcho (excepto muebles)	135	134	1.0	49	67	0.5
Maquinaria y equipo de transporte	3 863	4 815	35.0	5 604	6 654	50.7
Equipo de transporte	2 565	3 314	24.1	2 878	3 376	25.7
Maquinaria no eléctrica	911	1 075	7.8	2 082	2 469	18.8
Maquinaria y aparatos eléctricos	387	427	3.1	644	809	6.2
Artículos manufacturados diversos	157	226	1.6	1 074	1 268	9.7
Artículos manufacturados diversos, no especificados	64	84	0.6	440	521	4.0
Instrumentos científicos, artículos fotográficos y de óptica, relojes	22	n.d.	—	369	435	3.3
Ropa	40	63	0.5	139	164	1.2
Calzado	40	n.d.	—	50	60	0.5
Accesorios y conexiones para plomería, calefacción y alumbrado	11	n.d.	—	37	44	0.3
No especificados	107	109	0.8	260	200	1.5

n.d.: No disponible.
Fuente: OCED *Trade by Commodities*, enero-diciembre, 1968 y 1969.

2) *Balanza comercial*

De 1964 a 1968 la evolución del intercambio comercial señaló una baja continua, ya que el valor del intercambio total pasó de 68.4 millones de dólares a 38.5 millones en los años anotados respectivamente. El año de 1969 constituye una recuperación a la tendencia anotada, ya que la cifra total llegó a 55.8 millones de dólares, 17.3 millones más que 1968, lo que representó porcentualmente un incremento del 44.9 por ciento.

El factor dominante en este intercambio comercial han sido las importaciones que representan en promedio el 75.0% del total, lo que prácticamente ha determinado la tendencia del comercio global. El valor de las importaciones mexicanas procedentes de Canadá fue, en el año de 1964, de 60.9 millones de dólares, reduciéndose en los años subsiguientes hasta llegar a 30.1 millones de dólares en 1968, la mitad de la cifra anterior. La recuperación que se observó en 1969 en el comercio total se generó en elevada proporción en las importaciones que aumentaron en este año un 33.0%, colocándose en 40.1 millones de dólares.

Las exportaciones a su vez, registraron un extraordinario dinamismo en 1969 al totalizar 15.8 millones de dólares, 87.2% de aumento con relación al año anterior. Esto contrastó con el estancamiento de los años anteriores, ya que en 1964 el valor exportado fue de 7.5 millones, en 1966 de 8.6 millones y en 1968 de 8.4 millones de dólares.

Como consecuencia de la dispar evolución de los dos renglones del intercambio, el saldo comercial deficitario para México presentó reducciones de 53.4 millones de dólares en 1964 a 21.7 millones en 1968. En 1969 dicho saldo se incrementó a 24.3 millones de dólares, en virtud de que de los aumentos, los absolutos correspondientes a las importaciones fueron mayores que los de las exportaciones, en tanto que en los relativos la situación fue a la inversa.

CUADRO 4

Balanza comercial de México con Canadá
(Miles de dólares)

Años	*Total*	*Exportación*[1]	*Importación*	*Saldo*
1964	68 413	7 489	60 924	-- 53 435
1965	44 927	7 185	37 742	-- 30 557
1966	49 152	8 601	40 551	- 31 950
1967	44 503	8 232	36 271	-- 28 039
1968	38 549	8 426	30 123	- 21 697
1969	55 844	15 773	40 071	- 24 298
1970[2]	43 064	8 066	34 098	- 26 932

1 Incluye revaluación.
2 Incluye enero-septiembre.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC, y Banco de México, S. A.

3) *Exportaciones mexicanas a Canadá*

Tradicionalmente, el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá lo integran pocos productos. En los tres últimos años, ocho artículos han representado alrededor del 80.0% del total, con ligeras variantes en cuanto a la participación de los mismos. En 1969 absorbieron dicho porcentaje, el algodón, el espato flúor, los extractos para la fabricación de bebidas, las hilazas e hilos de algodón, el hilo de engavillar de henequén, el óxido de plomo, la sal y el café; si a estos productos se le agregan los 14 que les siguen en importancia, el porcentaje se eleva al 91.2%, lo que pone de relieve la escasa diversificación de los productos mexicanos objeto de exportación al mercado canadiense.

Otro hecho peculiar derivado de la relación de las exportaciones es la presencia de las manufacturas, pues de los 23 productos listados, 16 corresponden a esta clasificación y su peso relativo en el valor de los artículos considerados fue en 1969 del 46.4%; los productos primarios agrícolas fueron 4 con el 28.9% y los minerales 2, con el 24.7 por ciento.

Entre las manufacturas destacan el extracto para la fabricación de bebidas, que constituye una exportación reciente, con iniciación en 1968, pero con un notable impulso en 1969 ocupando el tercer lugar en orden de importancia y representando además un papel importante en el incremento del total de 1969; las hilazas o hilos de algodón que prácticamente cobran importancia en 1969 colocándose en cuarta posición; les siguen el hilo de engavillar de henequén, el óxido de plomo, las hormonas, y las bolsas, carteras y portamonedas de piel, cuyos envíos constituyen una tradición en las ventas a Canadá. Otros artículos con menor importancia, pero que de hecho representan exportaciones nuevas son los cartuchos cargados para armas de fuego, los tubos de cobre y los juguetes.

Entre los productos agrícolas sobresale el algodón, de exportación tradicional con un fuerte incremento en 1969 que lo coloca como principal producto de exportación, contribuyendo también al aumento que experimentaron las ventas totales; le siguen el café con una expansión en 1969, después de que presentó reducciones consecutivas en 1967 y 1968, y las mandarinas que acusaron una reducción. Cabe mencionar al cacahuate y al azúcar mascabado como productos que han perdido importancia, pues incluso el azúcar no se exportó en 1968 y 1969, cuando en 1966 y 1967 ambos productos tuvieron preponderancia dentro de los envíos.

Los productos mineros primarios se circunscriben al espato flúor, segundo producto en importancia en 1969 y la sal común que han sido constantes en sus exportaciones.

CUADRO 5

Principales exportaciones mexicanas a Canadá
(Miles de dólares)

Productos	*1966*	*1967*	*1968*	*1969*	*1970*[1]
Total	*8 601*	*8 232*	*8 426*	*15 773*	*8 066*
Suma de artículos seleccionados	7 117	7 189	7 551	14 385	6 711
Algodón	790	2 114	2 126	3 353	80
Espato flúor o fluorita	2 331	2 001	2 886	2 991	2 217
Extractos para la fabricación de bebidas	—	—	30	2 051	1 327
Hilazas o hilos de algodón	-	69	16	1 723	435
Hilo de engavillar de henequén	511	944	573	622	324
Oxido de plomo	95	262	378	606	46
Sal común	286	273	340	555	265
Café	1 102	176	86	541	897
Hormonas naturales o sintéticas	266	322	304	267	185
Mandarinas	63	81	278	220	88
Bolsas, carteras y portamonedas de piel	96	141	157	219	144
Partes sueltas para aviones	24	10	23	194	224
Cartuchos cargados para armas de fuego	-	-	—	170	36

Productos	1966	1967	1968	1969	1970[1]
Tubos de cobre	–	–	–	154	–
Juguetes no automáticos de resinas sintéticas	–	–	–	154	–
Vidrio o cristal manufacturado	37	33	56	108	78
Muebles de madera fina u ordinaria	33	17	9	101	30
Prendas de vestir de tela de algodón	11	31	37	99	178
Piña en almíbar o en su jugo	486	135	135	85	64
Botas con corte o suela de piel	10	9		76	77
Sulfato de calcio mineral	206	176	104	54	
Cacahuate	569	205	13	42	16
Azúcar mascabado	201	190	–	–	–
Otros	1 484	1 043	875	1 388	1 355

1 Enero-septiembre.
Nota: Incluye revaluación, excepto en 1970
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC, y Banco de México, S. A.

4 *Importaciones mexicanas procedentes del Canadá*

Las compras mexicanas desde Canadá las integran artículos manufacturados, dentro de los cuales una elevada proporción tradicionalmente se concentra en tres tipos de productos: papel, cartón y pasta de papel; material fijo para ferrocarril, y amianto, que dentro del total significaron una participación cercana al 60.0% en 1969 y consecuentemente con una decisiva influencia en la tendencia que sigue el total, siendo los determinantes en el notable incremento que registraron las compras mexicanas en dicho año.

Otros artículos con menor peso relativo, pero que también han mostrado consistencia en las importaciones son las máquinas cosechadoras, los bovinos con o sin *pedigree,* la leche en polvo o en pastillas; los rodamientos, cojinetes, chumaceras, flechas y poleas; máquinas estadísticas o análogas, etcétera.

En esta corriente comercial figuran artículos que han dejado de adquirirse como el acetato de celulosa que en 1966 se importó por 5.1 millones de dólares; los cables y cordajes de aluminio y películas.

CUADRO 6

Principales importaciones mexicanas procedentes de Canadá (Miles de dólares)

Productos	1966	1967	1968	1969	1970[1]
Total	*40 551*	*36 271*	*30 123*	*40 071*	*34 998*
Papel blanco para periódico	3 893	4 392	3 118	6 008	3 999
Amianto en fibras, en polvo o capas, incluso los desperdicios	3 639	4 565	5 262	5 783	4 160
Material fijo para vías férreas	10 635	7 343	2 184	5 580	2 127
Pasta de papel	1 105	2 443	3 149	4 304	1 961
Máquinas cosechadoras o trilladoras, incluidas las prensas para paja de forraje	1 404	1 115	1 326	2 186	673
Bovinos con o sin *pedigree* excepto toros de lidia	1 147	1 464	1 189	1 512	1 274
Escoria de mineral ferrotitánico, con más del 65% de titanio como bióxido	594	1 028	1 257	976	983
Leche en polvo o en pastillas	87	119	140	832	1 838
Partes sueltas y piezas de refacción para automóviles	168	99	–	735	1 504
Rodamientos, cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	238	109	238	486	698
Hule natural o sintético	553	302	395	431	215
Máquinas continuas para fabricar papel o cartón con peso superior a 500 toneladas	–	–	22	398	–
Maquinaria y equipo para la industria de la construcción		–	180	362	106
Piezas para instalaciones eléctricas		–	169	286	172
Máquinas de estadística o análogas	415	291	253	283	92
Chapas, planchas, hojas o tiras de níquel sin alear	199	261	274	268	596
Planchas o láminas de acero inoxidable	174	258	683	258	406
Minerales de hierro y sus concentrados	–		–	238	–
Flejes de acero inoxidable	110	112	474	220	64
Carbono	177	76	71	206	205
Grúas con aguilón de accionamiento hidráulico		–	–	196	
Resinas naturales y sintéticas		–	4	180	980
Jugo de manzana	252	237	353	179	225
Mezclas crudas de tripsina, quimotripsina y ribonucleasa		–	114	163	55
Medicamentos empleados en medicina o en veterinaria	105	80	240	156	62
Aisladores n.e.	–	–	158	155	111
Retardadores para el hule	–	–		150	115
Contadores de electricidad	1	97		140	2
Papeles o cartones n.e.	2 585	1 356	1 585	2 095	2 626
Acetato de celulosa	5 096	874	51	–	–
Aparatos de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión	2	86	88	475	119
Películas para exposición fotográfica sin movimiento	411	–		–	
Tractores agrícolas de rueda y orugas	324	403	5	41	86
Cables, cordajes, trenzas o análogas, de aluminio	–	1 452	–	–	–
Otros	7 237	7 709	7 146	4 789	9 544

1 Enero-septiembre.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

III. POSIBILIDADES DE INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A CANADA

Las oportunidades para colocar productos mexicanos en el mercado canadiense cuentan con la presencia de coyunturas que las favorecen y que deben ser aprovechadas mediante mayores esfuerzos que redundarían en un comercio equilibrado.

Dentro del marco considerado como coyuntural, hay que mencionar la constante expansión del mercado canadiense, basado en el dinamismo de su desarrollo económico y en el alto

poder adquisitivo de la población, que determinan una demanda dinámica.

Para hacer frente a sus requerimientos, Canadá demanda del exterior fuertes volúmenes de bienes de consumo y de insumos necesarios a su desarrollo industrial, que lo colocan como el sexto importador en el mundo.

Hay que considerar asimismo, la ausencia de restricciones cambiarias y para el caso particular de México se pueden aunar a lo anterior, la complementariedad en las estructuras económicas y en los ciclos agrícolas de producción; las ventajas derivadas de la cercanía geográfica y de los medios de transporte; la creciente posibilidad de exportación por parte de México, debido a la expansión de su industria que genera artículos en condiciones de competencia internacional en precios y en calidad, que pueden suplir a las compras que Canadá realiza a terceros países; las ventajas que representa para algunos productos mexicanos las concesiones que Canadá realiza en acuerdo a la Ronda Kennedy y que son extensivas a México en virtud del trato de nación más favorecida que le otorga, a través del Convenio Comercial México-Canadá firmado el 8 de febrero de 1946; la presencia del Consejero Comercial de México en Canadá, con domicilio en: 159 Bay Street, Suite 217, Commerce & Transportation Bldg., Toronto 1, Ontario, Canadá, y al cual pueden dirigirse los exportadores mexicanos en demanda de cualquier información que coadyuve a incrementar sus ventas, y finalmente el interés de los gobiernos de ambos países por lograr niveles de intercambio más elevados.

Todo lo anterior configura un marco propicio a las posibilidades de exportación mexicana que podrían cristalizar si son acompañadas de una mayor promoción. Entre los artículos mexicanos que cuentan con mejores oportunidades de incrementar o iniciar su colocación en el mercado del Canadá, de acuerdo con la magnitud de la demanda canadiense, están algunos productos agrícolas como algodón, azúcar, cacao, plátano, tomate, melón, hortalizas, verduras, fresas, naranjas, especias y pimientos.

El camarón, la langosta y los mariscos, entre los productos pesqueros, tienen amplia aceptación en el mercado del Canadá y de los productos derivados de la actividad minera, el mercurio, la sal, el manganeso, el cobre y el espato flúor, cuentan con un mercado importante de acuerdo con las compras externas que realiza Canadá.

Para las manufacturas que produce México, Canadá ofrece una perspectiva más amplia, al hacer importaciones significativas de productos de hierro o acero; vidrio y sus manufacturas; conservas y jugos de frutas; productos textiles, artículos de piel y zapatos; manufacturas de henequén y muebles de madera; bebidas alcohólicas, aceites esenciales, manufacturas de cobre, óxidos y otros, que con mayor detalle se pueden observar en el cuadro 7.

Varios de estos productos de procedencia mexicana son ampliamente conocidos en Canadá, que los adquiere a través de Estados Unidos en comercio indirecto, por lo que un mayor contacto directo de los exportadores mexicanos con los importadores del Canadá aportaría grandes beneficios a las transacciones comerciales entre ambos países.

Las desgravaciones arancelarias que Canadá otorgó dentro del marco de las negociaciones Kennedy también ofrecen mejores condiciones de exportación a algunos productos de interés para México como el plomo, el cinc y sus aleaciones, el cobre y tubos de cobre, la piña preparada, el camarón, tomate, pimienta, cebolla, el cacao y manteca de cacao, entre otros.

Es importante también tomar en cuenta para el incremento de las ventas de México al Canadá aquellos productos que tienen libre acceso al mercado canadiense, entre los que destacan algunas frutas, chicle, hilo de engavillar, aceite esencial de limón, ixtle, cueros y pieles, etcétera.

El régimen arancelario de importación que aplica Canadá se contempla en el cuadro 8, para los productos de mayor interés para México.

CUADRO 7

Importaciones del Canadá en las que México puede iniciar o incrementar su participación, 1969

Concepto	*Miles de dólares*
Carne fresca o congelada	202
Langosta fresca o congelada	2 576
Camarones frescos o congelados	10 675
Mariscos frescos o refrigerados	1 002
Mariscos y sus productos n/e.	555
Manzanas frescas	4 989
Plátanos frescos	32 747
Toronja fresca	9 958
Uvas frescas	25 303
Melones frescos (musko-melons)	3 456
Melones frescos n/e.	3 974
Naranjas, mandarinas, etc., frescas	30 071
Piñas frescas	454
Frutas, excepto bayas, frescas n/e.	1 185
Fresas frescas	4 854
Fresas congeladas	3 826
Jugo de piña sin concentrar	1 526
Jugo de naranja concentrado y congelado	15 792
Jugo de naranja concentrado, no congelado	1 035
Frutas en conserva no enlatadas n/e.	1 949
Piña enlatada	6 906
Frutas y sus productos enlatados n/e.	891
Espárragos frescos	1 997
Frijoles frescos	1 802
Col fresca	2 862
Pepino fresco	2 843
Verduras frescas n/e.	2 061
Pimientos enlatados	268
Salsas n/e.	908
Melazas	4 063
Cacao en grano	10 688
Manteca de cacao	7 346
Pimienta	1 242
Pimientos	1 296
Especias n/e.	1 047
Extractos y esencias aromáticas	3 120
Ron	4 872
Licores	3 307
Bebidas destiladas	897
Tabaco no manufacturado	1 007
Pieles sin curtir	3 613
Semillas para siembra n/e.	1 330
Cacahuate	16 262
Chile crudo	865
Materias vegetales crudas no comestibles n/e.	1 150
Algodón en rama	43 515
Borra de algodón	2 232
Desperdicios de algodón	2 597
Henequén y fibras de agave	2 627
Cobre en minerales concentrados	7 063
Manganeso en minerales y concentrados	4 901
Cinc en minerales y concentrados	1 115
Minerales metálicos en concentrados y desperdicios n/e.	8 460
Asbesto sin elaborar	1 328
Espato flúor	3 221
Yeso	272
Sal	2 877
Azufre	1 581

Concepto	Miles de dólares
Minerales no metálicos crudos n/e.	1 758
Manufacturas de madera n/e.	2 332
Hilo de algodón para coser	2 044
Hilo o hilaza de algodón del No. 20 o menos n/e.	1 841
Hilo o hilaza de algodón de más de 20 y menos de 40 n/e.	3 921
Hilo o hilaza de algodón del 40 o más fino	2 539
Hilo o hilaza de algodón n/e.	5 923
Hilo o hilaza de rayón viscosa o acetato	5 215
Hilo de engavillar (baler twine)	3 929
Cuerdas e hilos n/e.	332
Cuerdas para llanta	2 815
Materiales textiles fabricados n/e.	4 372
Aceite de semilla de algodón	2 194
Cera de abeja	187
Ceras animales y vegetales n/e.	162
Aceite de limón y naranja	1 072
Aceites esenciales n/e.	5 165
Colofonia	2 856
Mercurio	876
Oxido de plomo	901
Sulfato de cinc	297
Compuestos heterocíclicos n/e.	16 705
Urea	452
Resinas acrimolitrilbutadieno-estireno	2 570
Materias colorantes ácidas	3 645
Pigmentos para textiles	972
Pigmentos y colorantes n/e.	5 558
Parafina cruda	526
Parafina refinada	751
Tubos de cobre	2 184
Alambre y cable de cobre	934
Materiales fabricados de plomo n/e.	302
Plata	32 428
Cinc en polvo	503
Artículos de vidrio no terminados	1 082
Gemas y piedras ornamentales	3 401
Artículos de minerales no metálicos	1 627
Fibras vegetales para cepillos	357
Partes sueltas para motores de automóviles	19 030
Bombas centrífugas	1 619
Partes para bombas mecánicas	11 888
Máquinas para lavar y capsular botellas	5 780
Partes sueltas para vehículos automotores n/e.	1 622 309
Partes sueltas para aviones	70 449
Discos fonográficos	3 594
Transformadores	8 133
Equipo eléctrico n/e.	36 921
Lámparas incandescentes	5 545
Globos, reflectores, etc., para alumbrado	3 620
Pantallas y sus partes n/e.	1 374
Lámparas incandescentes grandes	3 707
Termómetros	1 961
Muebles de madera	15 697
Herramientas de mano y sus partes n/e.	10 574
Escobas y cepillos	483
Blusas de algodón no tejidas	247
Vestidos de algodón no tejidos	1 259
Camisas de algodón no tejidas	2 165
Ropa exterior no tejida n/e.	4 521
Camisas, sudaderas de algodón, tejidas	1 638
Ropa exterior tejida n/e.	7 127
Bolsas de mano para mujer	6 428
Billeteras y monederos	651
Botas y zapatos para hombres y niños	12 942
Botas y zapatos para mujeres y niñas	19 558
Calzado n/e.	3 826
Joyería de metales preciosos	2 571
Muñecas	1 850
Juguetes y sus partes n/e.	14 527
Utensilios de cocina de aluminio	1 735
Utensilios de cocina de acero inoxidable	1 757
Artículos de vidrio para la mesa	4 802
Artículos decorativos de vidrio	2 069
Artículos decorativos n/e.	6 325
Hormonas corticales	3 733
Hormonas sexuales	3 825
Productos medicinales y farmacéuticos n/e.	16 094
Libros y folletos n/e. excepto en inglés	11 656
Impresos	21 457
Instrumentos musicales y sus partes n/e.	3 035
Municiones para uso no militar	3 172
Envases de metal	5 077
Envases de vidrio	7 052
Sillas de montar y arneses	1 375
Productos de cuero n/e.	204

Fuente: *Trade of Canada*, OCED, *Imports by Commodities*, diciembre de 1969.

CUADRO 8

Régimen arancelario de Canadá a productos de interés para México

Productos	Unidad	Arancel preferencial británico	Arancel de la nación mas favorecida — Ronda Kennedy: Impuesto al 31 de diciembre de 1967	Arancel de la nación mas favorecida — Ronda Kennedy: Desgravación al 1 de enero de 1972	No negociado
Carnes frescas n/e.	Lb.	2 Cts.	2.5 cts.	1.25 cts.	
Vainilla	—	Libre	2.5%	Exento	
Plátanos	—	15%			17.5%
Piña preparada	—	1 cts	2 cts.	"	
Camarón	—	n.d.	5%	"	
Jugo de piña	—	7.5%	7.5%	5%	
Manzanas frescas	Lb.	Exento	1/4 cts.	Exento	
Piña preparada	Lb.	1 cts.	2 cts.	"	
Especias n/e.	—	Exento	12.5%	5%	
Tomate y pimienta	Lb.	Libre	7.5 cts.	Exento	
Cebolla	Lb.	"	15 cts.	"	
Cacao en grano	100 Lb.	"	20% Dls. 1.00	"	
Frijol n/e.	Lb.	Exento			1.5 cts.
Melones n/e.	—	"			Exento
Naranjas	—	"			"
Ajo	—	"			"
Maíz (*green corn*)	—	"			"

Productos	Unidad	Arancel preferencial británico	Arancel de la nación mas favorecida — Ronda Kennedy: Impuesto al 31 de diciembre de 1967	Arancel de la nación mas favorecida — Ronda Kennedy: Desgravación al 1 de enero de 1972	No negociado
Jugo de limón	–	Exento			Exento
Jugo de tomate	–	20%			25%
Pasta de cacao	Lb.	3 cts.	3 cts.	1 cts.	
Manteca de cacao	Lb.	Exento	2.25 cts.	Exento	
Legumbres secas o deshidratadas n/e.	–	15%	20%	17.5%	
Tomate enlatado	–	Exento			2 cts.
Algodón	–	5%	10%	5%	
Borra de algodón	–	Exento			Exento
Hilo de engavillar	–	"			"
Chicle	–	"			"
Aceite esencial de limón	–	"			"
Ixtle	–	"			"
Raíz de jalapa	–	"			"
Henequén	–	"			"
Ron	Gal.	50 cts.	Dls. 2.00	Dls. 2.00	
Brandy	Gal.	Dls. 1.00	Dls. 2.00	Dls. 2.00	
Mezcal	Gal.	50 cts.	Dls. 6.00	Dls. 1.00	
Aceite de linaza crudo	–	Exento	-	10%	
Aceite de coco crudo	–	"		Exento	
Aceites vegetales crudos	–	"	–	10%	
Aceite de semilla de algodón	–	n.d.	–	10%	
Aceite de cacahuate	–	n.d.	–	10%	
Cera de abeja	–	Libre	15%	7.5%	
Cueros y pieles crudos	–	Exento			"
Acido cítrico	–	10%			15%
Antibióticos	–	10%			15%
Oxido de cobre	–	Exento			15%
Fertilizantes compuestos	–	"			Exento
Plomo	Lb.	"	0.5 cts.	Exento	
Plomo en barras		5%	10%	5%	
Cinc y aleaciones de cinc	Lb.	Exento	0.5 cts.	Exento	
Cobre, incluyendo el cobre electrolítico	Lb.	"	0.75 cts. 20%	"	
Cobre en barras	–	5%	10%	5%	
Cinc en polvo	Lb.	Exento			"
Lingotes de cobre	–	"			"
Lingotes de plata	–	"			"
Tarjetas postales	–	15%	25%	20%	
Tarjetas de felicitación	–	15%	25%	20%	
Bolsas de papel	–	15%	20%	15%	
Muebles para baño	-	12.5%	22.5%	20%	
Cemento portland	100 Lb.	Exento	3.5 cts.	Exento	
	100 Lb.		3.5 cts.		
Tubos de cobre de no más de media pulgada de diámetro	–	5%	10%	5%	
Artículos de cocina de aluminio	–	20%	22.5%	17.5%	
Manufacturas de oro y plata	–	20%	27.5%	22.5%	
Tubos de hierro o acero	–	12.5%	20%	17.5%	
Carros de ferrocarril	–	15%	23.5%	17.5%	
Motores eléctricos y sus partes	–	15%	22.5%	15%	
Hilo o hilaza de algodón	–	15%	20%	17.5%	
Telas de algodón sin blanquear, mercerizar o teñir	–	15%	20%	17.5%	
Telas de algodón blanqueadas o mercerizadas, sin teñir	–	17.5%	22.5%	20%	
Telas de algodón teñidas	–	17.5%	22.5%	20%	
Ropa de tela de algodón	–	25%	25%	22.5%	
Botas, zapatos y pantuflas	–	20%	27.5%	25%	
Manufacturas de piel n/e.	–	20%	22.5%	17.5%	
Joyería de cualquier materia	–	–	30%	25%	
Joyería de oro	–	20%			25%
Artículos de tocador de t/c	–	17.5%	25%	20%	
Instrumentos musicales n/e.	–	15%	17.5%	15%	
Artículos de vidrio	–	Exento			Exento
Bolsas o sacos de sisal	–	12.5%			12.5%
Cinturones de piel	–	7.5%			20%
Blusas para mujer de algodón	–	22.5%			22.5%
Libros, diccionarios que no sean de habla inglesa	–	Exento			Exento
Camisas de algodón	–	22.5%			22.5%
Manufacturas de cobre	–	17.5%			17.5%
Bolsas de mano para mujer	–	12.5%			20%
Implementos agrícolas n/e.	–	Exento			Exento
Láminas de hierro o acero n/e.	–	5%			12.5%
Sillas y arneses de piel	–	15%			20%

Fuente: GATT, *Legal Instruments Embodying the Results of the 1964-67 Trade Conference*, y *Canadian Customs and Excise Tariffs*.

sumario estadístico

Principales indicadores económicos de México

Concepto	Período de comparación	Unidad	1969	1970	Cambio porcentual en 1970 con relación a 1969
I. PRODUCCION PESQUERA					
Totales	Ene-Ago	Toneladas	157 361	158 756	+ 0.9
Comestibles[1]	"	"	122 853	123 192	+ 0.3
Industriales[2]	"	"	34 508	35 564	+ 3.1
II. PRODUCCION INDUSTRIAL					
Bienes de producción:					
Pastas de celulosa al sulfato	Ene-Sep	Toneladas	122 987	131 867	+ 7.2
Llantas para automóviles y para camiones	"	Miles de piezas	2 409	2 521	+ 4.6
Fibras químicas[3]	"	Toneladas	48 763	58 978	+ 20.9
Acido sulfúrico	"	"	764 476	874 092	+ 14.3
Sosa cáustica	"	"	113 210	123 544	+ 9.1
Amoniaco anhidro	"	"	301 153	385 294	+ 27.9
Sulfato de amonio	"	"	308 327	303 750	− 1.5
Superfosfato de calcio	"	"	271 814	278 242	+ 2.4
Anhídrido ftálico	"	"	4 395	4 970	+ 13.1
Carbonato de sodio (soda-ash)	"	"	235 436	236 436	+ 0.4
Urea[4]	"	"	115 595	121 296	+ 4.9
Coque	"	"	788 407	864 728	+ 9.7
Vidrio plano liso[5]	"	Miles de m^2	9 406	11 165	+ 18.7
Cemento gris	"	Miles de toneladas	4 925	5 446	+ 10.6
Hierro de 1a. fusión[6]	"	"	1 528	1 603	+ 4.9
Lingotes de acero	"	"	2 542	2 792	+ 9.8
Tubos de acero sin costura	"	Toneladas	119 675	139 081	+ 16.2
Tubería de cobre	"	"	3 623	4 828	+ 33.3
Varilla corrugada	"	"	385 016	441 667	+ 14.7
Cobre electrolítico	"	"	43 846	41 903	− 4.4
Aluminio en lingotes	"	"	23 883	24 713	+ 3.5
Camiones de carga	"	Unidades	37 152	40 841	+ 9.9
Motores para automóvil	"	"	96 187	122 765	+ 27.6
Motores para camión	"	"	40 844	43 021	+ 5.3
Carros de ferrocarril	"	"	349	989	+ 183.4
Tractores agrícolas	"	"	4 543	2 765	− 38.9
Bienes de consumo:					
Azúcar	Ene-Jul	Miles de toneladas	2 225	2 056	− 7.6
Cerveza	Ene-Sep	Millares de litros	1 021	1 070	+ 4.8
Automóviles de pasajeros	"	Unidades	87 943	105 629	+ 20.1
III. PRODUCCION MINERA					
Oro	Ene-Sep	Kilogramos	4 191	4 561	+ 8.8
Plata	"	Toneladas	1 015	1 009	− 0.6
Plomo	"	"	128 212	130 990	+ 2.2
Cinc	"	"	188 372	198 722	+ 5.5
Cobre	"	"	51 385	47 159	− 8.2
Hierro[7]	"	"	1 548 543	1 780 608	+ 15.0
Azufre	"	"	1 285 017	1 057 474	− 17.7
IV. PRODUCCION PETROLERA					
Petróleo crudo procesado	Ene-Sep	Miles de m^3	19 982	21 888	+ 9.5
Gasolinas refinadas	"	"	5 601	6 085	+ 8.6
Gases	"	"	1 939	2 063	+ 64.0
Combustóleos	"	"	5 169	5 621	+ 8.7
V. PRODUCCION PETROQUIMICA					
Dodecilbenceno	Ene-Sep	Toneladas	35 923	37 584	+ 4.6
Tolueno	"	"	75 668	69 548	− 8.1
Benceno	"	"	64 681	58 850	− 9.0
VI. COMERCIO EXTERIOR [8]					
Valor total de la importación[9]	Ene-Sep	Millones de pesos	19 130.5	22 677.4	+ 18.5
Valor total de la exportación[10]	"	"	12 526.5	12 666.7	+ 1.1
VII. COMERCIO DE MEXICO CON LA ALALC					
Valor de la importación	Ene-Sep	Millares de pesos	502 339	564 996	+ 12.5
Valor de la exportación	"	"	815 586	823 843	+ 1.0

Notas: [1]Incluye camarón, ostión, sardina, anchoveta, sierra, mero, abulón, langosta, pescado fresco de mar no especificado y otras especies comestibles. [2]Incluye sargazos de mar no especificados, harina de pescado y otras especies industriales. [3]Incluye rayón, acetato, nylon, hilo de alta tenacidad, fibras de poliéster, cuerdas para llanta nylon y rayón, y fibras acrílicas cuya producción empezó en octubre de 1967. [4]Se incluye una nueva planta de guanos y fertilizantes en Unidad Camargo. [5]Se incluye a partir de octubre la producción de cristal flotado que es un tipo de vidrio plano cuya producción se inició en junio de 1968. [6]Incluye fierro-esponja. [7]Corresponde al contenido metálico del mineral de hierro extraído. [8]Comprende únicamente el movimiento de mercancías, excluyéndose la importación y la exportación de valores (oro, plata, etc.). Datos preliminares para 1970. [9]Incluye perímetros libres. [10]Incluye revaluación (preliminar para 1970).

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística.

sumario estadístico

Balanza de pagos de México[p]
(Miles de dólares)

Concepto	Enero a marzo 1969	Enero a marzo 1970
I. *Exportación de mercancías y servicios*	668 837	711 322
Exportación de mercancías y productos de oro y plata[a]	361 063	363 313
Turismo*	116 981	129 065
Transacciones fronterizas*	172 332	191 910
Braceros	3 750	4 085
Otros conceptos de ingresos	14 711	22 949
II. *Importación de mercancías y servicios* (—)	696 862	786 729
Importación de mercancías	484 216	548 880
Turismo*	43 358	50 172
Transacciones fronterizas*	113 520	130 968
Otros conceptos de egresos	55 768	56 709
III. *Balanza de mercancías y servicios*	— 28 025	— 75 407
IV. *Derechos especiales de giro*	—	45 360
V. *Movimiento de capital a largo plazo* (neto)	129 012	— 2 050
Disposición de créditos a largo plazo (menos financiamiento al exterior)*	231 164	101 068
Amortización de créditos a largo plazo*	—120 197	—103 703
Créditos concedidos al exterior	— 3 771	— 623
Deuda gubernamental (neto)	6 738	4 208
Operaciones con valores (neto)	15 078	— 3 000
VI. *Movimiento de ingresos y egresos estimados trimestralmente* (neto)	100 987	— 32 097
VII. *Movimiento de ingresos y egresos que no se estiman trimestralmente* (intereses y dividendos de inversiones extranjeras directas, nuevas inversiones, etc.), *y errores y omisiones* (neto)	—166 507	18 232
VIII. *Resultado* (cambio en los activos internacionales a corto plazo de particulares y empresas, bancos privados, bancos nacionales y Banco de México, S. A.) (neto)	— 65 520	—13 865

a Deducidos el oro y la plata utilizados en el país para fines industriales.
p Cifras preliminares.
* Cifras estimadas.
— No hubo movimiento.
Signo negativo (—) egreso de divisas.
Fuente: Banco de México, S. A.

Comercio exterior de México por grupos económicos[1]
(Miles de pesos)

Concepto	Enero a agosto: Exportación* 1969	Exportación* 1970	Importación 1969	Importación 1970	Variación relativa: Exportación 1970/69	Importación 1970/69
Total	11 023 962	11 500 956	16 984 003	20 182 002	4.3	18.8
I. BIENES DE CONSUMO	5 095 752	5 585 792	3 196 842	4 459 086	9.6	39.5
A. No duraderos	4 541 022	4 815 669	910 168	1 768 168	6.0	94.3
1) Alimentos y bebidas	4 117 773	4 284 392	322 397	1 007 715	4.0	212.6
2) No comestibles	423 249	531 277	587 771	760 453	25.5	29.4
B. Duraderos	554 730	770 123	2 286 674	2 690 918	38.8	17.6
II. BIENES DE PRODUCCION	4 541 814	4 307 721	13 787 161	15 722 916	— 5.2	14.0
Materias primas y auxiliares	3 819 003	3 473 658	5 768 461	6 425 579	— 9.0	11.4
Bienes de inversión	722 811	834 063	8 018 700	9 297 337	15.4	15.9
Ajuste por revaluación	1 386 396	1 607 443	—		15.9	—

1 Datos definitivos para 1969 y preliminares para 1970.
* Incluye revaluación solamente en los totales.
Fuente: Banco de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC.

Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas[1]
(Miles de pesos)

Bloques económicos y países	Exportación*				Importación			
	Agosto		Enero a agosto		Agosto		Enero a agosto	
	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969	1970
Total	1 000 238	1 343 564	11 023 962	11 500 956	2 118 025	2 711 255	16 984 003	20 182 002
América del Norte	674 599	829 350	6 586 554	7 368 057	1 352 508	1 716 985	10 739 371	13 258 369
Estados Unidos	664 890	820 574	6 500 898	7 278 825	1 307 008	1 654 963	10 459 534	12 865 161
Canadá	9 709	8 776	85 656	89 232	43 500	62 022	279 837	393 208
Mercado Común Centroamericano	21 434	28 858	160 504	185 028	5 039	2 686	18 674	29 540
Costa Rica	3 302	8 432	31 868	45 883	4 096	1 547	11 137	3 999
El Salvador	3 551	3 669	27 891	29 211	17	14	684	1 213
Guatemala	10 265	10 520	73 733	78 393	893	1 117	5 643	9 201
Honduras	1 981	2 799	12 205	15 178	2	–	140	362
Nicaragua	2 335	3 438	14 807	17 363	31	8	1 070	14 765
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	61 176	117 477	721 292	736 323	50 015	61 364	442 666	503 452
Argentina	10 871	18 036	108 300	119 653	12 601	13 170	103 124	122 381
Bolivia	770	222	8 994	1 967	–	–	11 156	6 507
Brasil	13 683	13 241	125 644	110 526	14 299	18 199	87 991	127 738
Colombia	8 919	19 033	206 304	108 834	374	772	5 238	7 133
Chile	14 602	26 501	92 810	121 257	14 867	8 735	73 218	72 930
Ecuador	900	1 967	9 623	12 558	828	332	7 780	3 460
Paraguay	148	30	2 679	1 150	477	1 209	2 996	6 126
Perú	4 255	7 650	42 252	59 312	4 278	12 918	104 854	105 088
Uruguay	715	2 304	14 587	24 142	2 058	4 246	15 499	22 924
Venezuela	6 313	28 493	110 099	176 924	233	1 783	30 810	29 165
Resto de América	48 786	20 417	190 892	136 352	11 076	26 911	129 875	174 996
Islas Bahamas	17 798	1 716	85 258	12 113	26	–	103	2 349
Panamá	25 318	9 405	71 048	57 144	8 905	26 096	61 158	103 755
Cuba	66	28	284	740	5	15	116	52
Puerto Rico	1 882	5 404	12 492	37 123	464	301	9 836	1 831
República Dominicana	1 221	1 474	7 699	8 604	–	–	9	64
Antillas holandesas	208	193	2 713	4 049	–	–	39 123	53 808
Otros países	2 293	2 197	11 198	16 579	1 676	499	19 530	13 137
Comunidad Económica Europea	49 760	75 747	613 656	608 871	401 436	448 963	2 982 132	3 183 920
República Federal de Alemania	15 708	19 207	269 317	224 079	171 620	201 463	1 360 463	1 549 929
Bélgica-Luxemburgo	3 651	2 928	16 583	26 400	23 720	14 527	202 286	181 450
Francia	2 790	4 620	62 487	35 196	108 129	132 835	790 595	841 729
Italia	15 454	24 478	181 641	173 897	57 258	56 700	368 781	329 457
Países Bajos	12 157	24 514	83 628	149 299	40 709	43 438	260 007	281 355

Bloques económicos y países	Exportación*				Importación			
	Agosto		Enero a agosto		Agosto		Enero a agosto	
	1969	1970	1969	1970	1969	1970	1969	1970
Asociación Europea de Libre Comercio	26 237	37 610	512 579	203 555	149 715	283 321	1 163 523	1 676 839
Austria	110	116	137	2 619	1 760	1 982	25 582	15 106
Dinamarca	85	250	4 490	7 140	3 581	7 827	35 445	33 081
Noruega	94	254	4 819	1 587	1 440	11 352	18 573	42 581
Portugal	2 552	2 261	10 576	17 309	2 666	4 010	14 390	13 741
Suecia	1 492	485	7 153	5 305	33 988	70 306	268 860	360 851
Suiza	13 435	18 055	422 891	86 090	32 739	86 698	268 931	558 456
Reino Unido	8 469	16 189	62 513	83 505	73 541	101 146	531 742	653 023
Consejo de Ayuda Mutua Económica	1 513	6 518	11 209	29 546	5 472	7 143	48 702	52 869
República Democrática Alemana	28	–	28	36	1 863	1 394	5 922	8 801
Bulgaria	-	1	13	1	13	–	24	1
Checoslovaquia	1	89	119	256	3 390	4 198	31 847	29 853
Hungría	273	289	590	12 284	143	815	2 028	5 022
Mongolia	–	–	–	–	–	–	–	–
Polonia	1 208	6 125	9 710	15 123	28	275	4 052	7 171
Rumania	–	–	645	92	2	1	3	6
URSS	3	14	104	1 754	33	460	4 826	2 015
Resto de Europa	18 167	12 774	80 624	118 901	30 973	38 094	271 849	276 092
España	17 536	11 790	59 844	88 545	21 124	24 374	225 183	218 353
Finlandia	1	977	1 517	6 885	9 532	7 745	31 717	41 586
Otros países	630	7	19 263	23 471	317	5 975	14 949	16 153
Asia	57 075	107 955	734 328	466 580	86 504	105 229	1 001 541	878 477
Japón	55 662	103 280	687 255	411 696	64 257	87 928	863 496	716 660
Filipinas	193	301	9 017	8 407	34	188	300	317
Hong Kong	507	1 156	8 560	11 986	3 613	4 427	23 000	27 883
India	1	–	292	41	1 789	405	8 897	7 960
Israel	4	66	4 229	7 483	315	404	5 661	9 343
República de China (Formosa)	213	884	10 314	17 734	2 056	2 486	11 285	18 521
Tailandia	–	652	1 595	4 590	1	–	14	7
Ceilán	–	–	–	–	2 800	2 138	23 060	20 449
Singapur	5	640	1 366	835	11 282	4 840	60 706	64 150
Otros países	490	976	11 700	3 808	357	2 483	5 122	13 187
Africa	1 338	995	8 503	8 752	943	1 330	10 381	23 747
Liberia	45	195	3 499	2 697	111	–	114	272
República Arabe Unida	4	–	11	–	–	–	68	3
Unión Sudafricana	70	419	1 126	2 648	831	1 199	9 492	21 899
Otros países	1 219		3 867		1		707	
Oceanía	7 625	628	17 424	31 548	24 342	19 159	175 289	123 702
Australia	7 615	624	16 066	31 290	23 466	12 354	165 445	100 952
Nueva Zelandia	–	4	920	65	876	6 789	9 770	22 015
Otros países	10		438		–		74	
Ajuste por revaluación	32 528	105 235	1 386 396	1 607 443	–	–	–	–

1 Datos definitivos para 1969 y preliminares para 1970.
* Incluye revaluación solamente en los totales.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

50 principales artículos de importación

Concepto	Enero a agosto			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1969	1970	1969	1970
Total	–	–	16 984.0	20 182.0
Suma de los artículos seleccionados	–	–	10 312.4	12 314.7
Automóviles para personas	125 218	143 709	934.3	1 008.5
Refacciones para automóviles	21 313	22 949	494.3	578.3
Maíz	5 375	566 792	10.5	527.9
Máquinas herramientas, sus partes sueltas y refacciones	19 083	16 314	555.9	517.0
Maquinaria textil, sus partes sueltas y refacciones	14 034	13 992	462.0	496.6
Petróleo y sus derivados	996 019	1 068 950	439.3	486.4
Mezclas y preparaciones industriales	63 200	64 114	448.0	473.6
Chasises para automóviles	67 184	69 692	445.2	444.8
Hierro o acero en lingotes o en pedacería	431 375	599 457	293.3	443.1
Aparatos telefónicos y telegráficos	2 653	3 834	264.8	397.2
Carros de ferrocarril, sus partes sueltas y refacciones	19 517	21 323	286.5	351.1
Refacciones de metal para maquinaria	11 627	7 261	351.0	329.6
Piezas para instalaciones eléctricas	6 522	4 355	309.1	300.4
Aplanadoras y conformadoras	11 644	12 906	262.1	292.2
Aviones, sus partes sueltas y refacciones	435	822	193.8	272.3
Papel o cartón preparado o sin preparar	45 873	85 653	172.7	263.3
Motores estacionarios de combustión interna sus partes y refacciones	5 451	5 845	204.5	260.0
Máquinas y aparatos para diversas industrias	5 503	7 698	205.8	253.0
Resinas naturales o sintéticas	33 373	43 968	175.6	250.6
Sales y óxidos minerales	201 048	110 846	282.0	243.4
Pasta de celulosa	82 752	113 407	166.1	235.0
Refacciones de radio y televisión	1 400	2 491	122.5	212.6
Antibióticos no dosificados	189	222	155.5	174.8
Semilla de lino y otras oleaginosas	116 114	114 966	34.4	174.5
Hule, caucho, látex natural o artificial	24 114	26 913	160.4	173.4
Embarcaciones, sus partes sueltas y refacciones	14 625	5 932	92.5	170.6
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	3 947	3 407	170.7	161.2
Tractores agrícolas	12 451	10 473	163.0	159.9
Forrajes y pasturas	81 493	86 952	121.7	154.7
Láminas de hierro o acero	17 427	19 978	104.0	147.3
Máquinas para producir energía eléctrica	4 056	3 806	97.1	144.1
Carbón mineral, coque o hulla	527 741	438 743	165.0	143.6
Cueros o pieles sin curtir de ganado de todas clases	28 043	31 566	126.2	142.5
Leche en polvo o en pastillas	30 480	35 049	93.8	136.3
Máquinas clasificadoras de tarjetas tabuladoras	497	421	120.4	132.8
Prendas de vestir de fibras artificiales	1 252	1 900	89.8	131.0
Lana peinada	10 985	6 649	202 8	122.5
Libros impresos	3 356	5 362	90.2	121.7
Papel blanco para periódico	81 595	62 254	154.2	120.1
Máquinas para la industria de material moldeable y de plásticos	2 023	2 907	92.8	118 6
Máquinas para la imprenta y artes gráficas	2 342	2 582	93.4	155.6
Juguetes de todas clases	3 691	4 578	96.9	113.8
Eteres o ésteres	28 393	24 223	127.4	113.6
Tubos y cañerías de hierro o acero	10 465	11 478	85.1	108.8
Camiones de carga	13 284	14 601	106.4	107.7
Maquinaria agrícola	6 818	5 970	113.3	105.6
Herramientas de mano	1 956	1 844	98.5	105.1
Generadores y motores eléctricos	2 673	2 421	105.9	101.9
Material fijo para ferrocarril	15 396	21 159	82.7	94.1
Hornos o calentadores de uso industrial	5 644	2 666	89.0	82.0
Artículos no seleccionados	–	–	6 671.6	7 867.3

Fuente: Banco de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC.

50 principales artículos de exportación[1]

Concepto	Enero a agosto			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1969	1970	1969	1970
*Total**	–	–	11 023.9	11 500.9
Suma de los artículos seleccionados	–	–	7 730.2	8 533.5
Azúcar	490 886	552 841	930.2	1 081.1
Café	55 632	58 017	461.3	639.9
Ganado vacuno	50 625	71 078	339.0	505.4
Algodón	187 468	105 117	879.0	492.5
Máquinas, aparatos y material eléctrico	7 346	8 197	279.3	439.9
Tomate	252 355	336 097	303.6	403.2
Camarón	10 647	14 225	290.7	371.4
Carnes frescas	23 512	28 942	270.5	349.6
Petróleo y sus derivados	2 724 399	2 279 192	342.5	311.7
Frutas frescas	156 540	175 461	261.3	296.9
Estructuras y partes sueltas para vehículos de transporte	8 316	15 648	143.8	293.3
Partes o piezas de refacción para máquinas o aparatos	7 892	5 303	188.8	291.3
Plomo afinado y en barras	57 466	63 344	190.6	251.2
Espato flúor o fluorita	653 233	570 410	213.5	224.9
Fresas enteras adicionadas de azúcar	49 641	58 640	185.1	223.8
Minerales concentrados de cinc	209 840	215 489	157.9	198.8
Hormonas naturales o sintéticas	166	151	148.7	160.0
Azufre	699 030	444 003	349.5	141.1
Láminas de hierro o acero	83 322	82 852	121.6	139.6
Libros impresos	3 603	3 978	109.5	135.4
Hortalizas frescas	106 891	130 446	94.8	117.4
Oxido de plomo	29 907	26 248	94.2	108.2
Tabaco en rama o capa	6 642	8 184	83.5	106.4
Mercurio metálico	762	787	111.8	103.0
Artefactos elaborados de metales comunes	12 590	14 086	83.7	88.9
Prendas de vestir	2 016	2 885	49.7	88.6
Cinc afinado	29 504	24 820	93.3	86.0
Sal común	2 372 437	2 039 218	81.9	72.5
Mieles incristalizables	281 521	274 925	66.6	67.1
Madera, corcho, corozo y similares	20 741	19 192	61.8	62.0
Cobre en barras impuras	4 783	2 979	67.9	57.9
Vidrio o cristal manufacturado	11 139	12 923	49.1	57.6
Bismuto en barras impuras	516	454	43.0	57.4
Miel de abeja	22 433	19 284	57.7	56.9
Tubos de hierro o acero	41 719	21 227	99.3	55.7
Medicamentos o cultivos bacteriológicos	590	610	45.2	51.3
Ixtle cortado y preparado	7 183	5 418	55.6	50.6
Brea o colofonia	16 814	15 623	41.4	50.4
Hilazas o hilos de algodón sin mercerizar	4 150	3 376	61.6	48.8
Piña en almíbar	15 574	16 614	42.2	46.2
Especialidades de uso industrial	4 483	6 750	34.7	45.2
Cacao en grano	4 867	5 474	48.0	40.6
Manufacturas de henequén	10 037	10 986	38.1	39.6
Instrumentos musicales	923	1 809	20.7	39.1
Hilazas o hilos de engavillar	19 830	14 111	58.0	37.8
Pieles y sus manufacturas	355	388	27.3	32.0
Telas de algodón	2 116	2 168	30.4	31.4
Celulosa de borra de algodón	10 616	9 548	33.3	30.4
Calzado y material para su fabricación	605	841	15.8	26.6
Azulejos y mosaicos	15 452	9 234	37.8	23.9
Artículos no seleccionados	–	–	1 742.7	1 163.0
Ajuste por revaluación	–	–	1 386.4	1 607.4

1 Datos definitivos para 1969 y preliminares para 1970.
* Incluye revaluación solamente en los totales.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC, y Banco de México, S. A.

banco nacional de comercio exterior, s. a.

INSTITUCION DE DEPOSITO Y FIDUCIARIA VENUSTIANO CARRANZA No. 25

MEXICO 1, D. F.

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1970

ACTIVO

Caja y Banco de México	$ 30 161 392.92	
Bancos del país y del extranjero	110 072 863.88	
Otras disponibilidades	35 754 601.80	$ 175 988 858.60
Valores de renta fija	77 562 000.00	
Acciones	25 225 450.00	
	102 787 450.00	
Menos: reserva por baja de valores	6 925 617.68	95 861 832.32
Descuentos	116 111 610.10	
Préstamos directos y prendarios	1 223 093 757.95	
Préstamos de habilitación o avío	21 468 897.61	
Préstamos refaccionarios	1 762 621.77	1 362 436 887.43
Deudores diversos (neto)		64 720 009.83
Otras inversiones (neto)		11 396 373.52
Mobiliario y equipo	5 969 345.20	
Menos: reserva	4 982 659.19	986 686.01
Inmuebles y Accs. de Socs. Inmob.	9 946 242.17	
Menos: reserva	66 358.94	9 879 883.23
Cargos diferidos (neto)		1 262 212.04
		$ 1 722 532 742.98

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista	$ 93 279 728.19	
Bancos y corresponsales	4 475 778.16	
Otras obligaciones a la vista	321 785 206.74	$ 419 540 713.09
Préstamos de bancos	18 735 000.00	
Otras obligaciones a plazo	348 946 079.69	367 681 079.69
Otros depósitos y obligaciones		6 063.10
Reserva para obligaciones diversas		9 855 369.32
Créditos diferidos		39 166 426.43
Capital social	$ 50 000 000.00	
Menos: capital no exhibido	16 491 400.00	33 508 600.00
Reserva legal y otras reservas		776 686 101.52
Utilidad en el ejercicio	70 795 762.61	880 990 464.13
Superávit por revaluación		5 292 627.22
		$ 1 722 532 742.98

CUENTAS DE ORDEN

Títulos descontados con n/endoso	$ 30 221 829.11	
Avales otorgados	3 931 880 384.73	
Aperturas de crédito irrevocables	130 053 975.22	$ 4 092 156 189.06
Bienes en fideicomiso o mandato	327 775 405.60	
Bienes en custodia o en administración	6 887 767 284.91	7 215 542 690.51
Cuentas de registro		183 159 091.91

El presente estado se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la Comisión Nacional Bancaria para la agrupación de cuentas, habiendo sido valorizados los saldos en monedas extranjeras al tipo de cotización del día.

Se hace constar que, de las inversiones en créditos, la cantidad de $ 165 957 644.55 representa activos cedidos en garantía de créditos a cargo de la institución.

La aprobación del presente balance está pendiente por parte de la Comisión Nacional Bancaria.

Director General
C.P. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Auditor General
C.P. OSCAR MARQUEZ VALLEJO

Contador General
C.P. MARIO GARCIA REBOLLO

Un útil libro de consulta sobre el México de nuestros días | $ 50.00

A comprehensive handbook on today's Mexico | Dls. 4.00

Pedidos a | Orders to

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES
Venustiano Carranza 32 México 1, D. F.

MEXICO 1970