comercio exterior

banco nacional de comercio exterior, s. a.

méxico, d. f. junio de 1971

Las relaciones económicas con Centroamérica

Vol. XXI, Núm. 6, junio de 1971

comercio exterior

466 | editorial

Las relaciones económicas con Centroamérica dentro del marco del proceso latinoamericano de integración económica

488

POLITICA ECONOMICA Y PROMOCION DE EXPORTACIONES EN MEXICO: UN NUEVO ENFOQUE

Dr. Saúl Trejo Reyes

En este trabajo, se presenta un nuevo enfoque del problema de la promoción de exportaciones, en función de los elementos que lo condicionan, es decir, mediante la correlación y equilibrio que debe existir entre los diferentes factores e instrumentos de la actividad económica.

503

LA LEY FEDERAL DE REFORMA AGRARIA

Ing. Ramón Fernández y Fernández

Partiendo del análisis de la situación actual de la tenencia de la tierra en México, el autor, conocido especialista en la materia, hace un análisis crítico de la nueva Ley Federal de Reforma Agraria, promulgada el 1 de mayo del presente año.

507

LA DINAMICA DEL CRECIMIENTO DE LA CIUDAD DE MEXICO

Luis Unikel

En este estudio se ofrece un amplio panorama del crecimiento de la ciudad de México y se proporciona una interpretación de la dinámica del crecimiento de la metrópoli en terminos ecológico-urbanos.

517

LOS ILUSIONISTAS Y SUS CONEJOS

Dr. Fritz Machlup

En este interesante y ameno ensayo el autor, especialista en finanzas internacionales, analiza y define la situación e importancia del muy mencionado pero poco conocido fenómeno de la creación de eurodólares.

suplemento

CEPAL: DOCUMENTACION Y RESOLUCIONES DEL DECIMOCUARTO PERIODO DE SESIONES
(Santiago de Chile, 27 de abril a 8 de mayo de 1971)

Se recogen en este suplemento fragmentos de la documentación básica y los textos de las principales resoluciones aprobadas en el XIV Período de Sesiones de la Comisión Económica para América Latina.

Comercio Exterior es el órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. editado por su DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS Y DIFUSION e impreso en los talleres de imprenta y offset *Policromía,* 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 ESTUDIOS Y DIFUSION, Lic. Jorge Eduardo Navarrete, Jefe, Venustiano Carranza 32, México 1, D. F. Teléfono 518-43-59.

470

INFORME MENSUAL DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

Uruguay plantea una nueva crisis en la ALALC
La difícil situación del programa de liberación del comercio intrazonal en la ALALC
Estado en que se encuentran las ratificaciones de diferentes tratados, protocolos y convenios de la ALALC
Cuenca del Plata: Acuerdo parcial para crear un fondo financiero de desarrollo

475

SECCION NACIONAL

Las relaciones comerciales y económicas con Centroamérica
Entrevista de los presidentes de México y Guatemala
Reunión de los presidentes de México y Costa Rica
La XI Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos
Programa especial de financiamiento a la industria textil del algodón
El trato fiscal al gasto suntuario de las empresas

495

SECCION LATINOAMERICANA

La Reunión de los Ministros de Agricultura de América
Argentina: el Plan Nacional de Desarrollo
Colombia: el plan cuatrienal de exportaciones
Chile: Primer informe anual del presidente Allende

524

SECCION INTERNACIONAL

¡Oh! Europa / The Economist
Aspectos de la asistencia al desarrollo: estrategia para la segunda década
Las dificultades de la industria siderúrgica
EUA: Persiste la recesión-inflación
Canadá: diversificación de las relaciones económicas internacionales
El encuentro Heath-Pompidou

536

BIBLIOGRAFIA

Industria y comercio en algunos países en desarrollo
Una colección de artículos sobre los problemas económicos de México
Herejías económicas
Los antecedentes de la revolución agraria en México
Sobre los desequilibrios regionales del desarrollo mexicano
Noticias

544

MERCADOS Y PRODUCTOS

Ixtle de lechuguilla

552

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. MARIO RAMON BETETA
SR. LIC. ANTONIO MARTINEZ BAEZ
SR. LIC. GILBERTO LOYO
SR. LIC. GUSTAVO PETRICCIOLI
SR. LIC. ERNESTO FERNANDEZ HURTADO
SR. LIC. JORGE DE LA VEGA DOMINGUEZ
SR. LIC. JULIO FAESLER

Comisario Propietario:
SR. LIC. JOSE CAMPILLO SAINZ

Secretario del Consejo:
SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZABAL

Director General
SR. CP. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Subdirector:
SR. LIC. JOSE BRAVO SILVA

Las relaciones económicas con Centroamérica dentro del marco del proceso latinoamericano de integración económica

Para poder apreciar la justa dimensión y evaluar los alcances a largo plazo de los recientes acontecimientos en el campo de las relaciones comerciales, económicas y políticas entre México y Centroamérica —las entrevistas del Presidente de México con los de Guatemala y Costa Rica y el anuncio, hecho a través del Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, de una nueva política en las relaciones comerciales y económicas con los países del Istmo[1]—, aquéllos deben ser vistos como parte de un proceso de acercamiento que data ya de varios años y dentro de una perspectiva que, rebasando el marco de las relaciones bilaterales, se inscribe en el más amplio del largo proceso latinoamericano de integración económica regional.

Sólo de este modo se pondrá de relieve que tales acontecimientos lejos de responder a intereses o imperativos políticos de corto plazo o al pretendido deseo de afirmar o consolidar supuestas áreas de influencia, como se ha sugerido en algunos comentarios de la prensa internacional, son, en realidad, un nuevo episodio de un fenómeno histórico: la integración económica de América Latina, cuyo objetivo global es, precisamente, extraer a la región del juego político internacional de las zonas de influencia, por medio de la afirmación de su plena autonomía económica.

México, Centroamérica y la ALALC

En enero de 1966, el Presidente de México visitó los seis países centroamericanos y estableció, en una serie de comunicados conjuntos, lo que a la sazón fue considerado como "una carta de cooperación económica en el marco del proceso de integración de América Latina".[2] En ese momento —mediados de los años sesenta—, el proceso latinoamericano de integración económica conseguía avances crecientes tanto en Centroamérica como en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y resultaba oportuno iniciar un acercamiento entre los distintos movimientos hemisféricos de integración económica. Dentro de este intento de acercamiento o convergencia —que posteriormente habría de ser objeto de un acuerdo formal—, se previó que México aplicaría diversas medidas para conseguir un resultado más equilibrado, a mayores niveles, de su comercio con Centroamérica. Entre esas medidas destacaban la realización de inversiones conjuntas y la adopción de diversas formas de cooperación industrial, así como la concesión de acceso preferencial al mercado mexicano a los productos centroamericanos de exportación, punto este último que requería el consentimiento de los demás países signatarios del Tratado de Montevideo.

En consecuencia, en diciembre de 1966, durante la primera reunión del Consejo de Ministros de la ALALC, México propuso un mecanismo que preveía: "*a)* el otorgamiento de preferencias arancelarias sin reciprocidad, por parte de México a los países centroamericanos y Panamá; *b)* la extensión de esas preferencias a Paraguay y Ecuador [países de

[1] Véanse, en la Sección Nacional de este mismo número de *Comercio Exterior,* las crónicas de las entrevistas presidenciales México-Guatemala y México-Costa Rica y el texto de la declaración sobre la nueva política en materia de relaciones comerciales y económicas con Centroamérica.

[2] Véanse "Los acuerdos con los países del Istmo" y "Documentos: Acuerdos económicos entre México y América Central", *Comercio Exterior,* enero de 1966, pp. 2-3 y 10-14, respectivamente.

menor desarrollo económico relativo]; *c)* la extensión a Centroamérica y Panamá, sin reciprocidad, de las desgravaciones ya otorgadas a Paraguay y Ecuador, dentro de la ALALC, y *d)* que, además de México, las otras partes contratantes del Tratado de Montevideo que lo deseen, también otorguen a los países centroamericanos, a Panamá y a los países de menor desarrollo económico relativo de la ALALC, preferencias arancelarias unilaterales, sin reciprocidad."[3] En esa reunión se reconoció, en la resolución 168 (CM-I/III-E), que "el planteamiento formulado por el Gobierno de México puede contribuir al cumplimiento de la aspiración de establecer un mercado común latinoamericano, de acuerdo con la letra y el espíritu del Tratado de Montevideo" y se decidió que el Comité Ejecutivo Permanente estudiase la propuesta y sometiese "los resultados a la segunda reunión del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC".[4]

Durante el período de estudio previsto en la resolución que acaba de citarse, ocurrieron acontecimientos de importancia para el futuro de la integración latinoamericana: en abril de 1967 se celebró la Conferencia de los Presidentes de América, en la que se decidió "crear en forma progresiva... el Mercado Común Latinoamericano [a través del] perfeccionamiento y la convergencia progresiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y del Mercado Común Centroamericano, teniendo en cuenta el interés de los países latinoamericanos no vinculados aún a tales sistemas".[5] Para gobernar el perfeccionamiento y la convergencia se resolvió, en la misma Conferencia, el establecimiento de "una comisión compuesta por los órganos ejecutivos de la ALALC y del MCCA".[6]

En atención al acuerdo de los presidentes, en la segunda reunión del Consejo de Ministros de la ALALC (Asunción, agosto-septiembre de 1967), se convino en establecer la Comisión Coordinadora de la ALALC y el MCCA (Resolución 190 [CM-II/VI-E]), así como multilateralizar la propuesta mexicana de conceder preferencias arancelarias a los países centroamericanos. El texto adoptado preveía realizar estudios complementarios sobre "la política de la Asociación sobre preferencias arancelarias sin reciprocidad que los países de la ALALC podrían otorgar a Centroamérica y Panamá, extensivas únicamente a los países de menor desarrollo relativo" y, en su momento, "someter esta materia a la Comisión Coordinadora ALALC-MCCA" (Resolución 196 [CM-II/VI-E]).[7] De este modo, el destino de la propuesta mexicana de conceder, unilateralmente, trato preferencial no recíproco a los países centroamericanos quedó ligado al destino general del proceso latinoamericano de integración económica.

Desafortunadamente, como es bien sabido, en los últimos años de la década de los sesenta se deterioró progresivamente la perspectiva general de ese proceso de integración tanto en la ALALC como en Centroamérica, llegándose a situaciones de verdadera crisis que, en el primer caso, se manejaron mediante el aplazamiento de las decisiones fundamentales y, en el segundo, están aún por ventilarse. Pero, al mismo tiempo, surgió y recibió carta de legitimidad dentro de la ALALC, un nuevo enfoque del proceso de integración: el enfoque subregional, del que parecen depender ahora todas las posibilida-

[3] Véase el documento ALALC/CM/I/dt5 en "ALALC: Primera reunión del Consejo de Ministros y sexta conferencia negociadora (resoluciones y protocolos)", *Comercio Exterior* (suplemento), enero de 1967, p. 12.

[4] Véase el texto de la Resolución 168 (CM-I/III-E) en "ALALC: Primera reunión del Consejo de Ministros...", *loc. cit..*, pp. 11 y 12.

[5] Véase "Declaración de los Presidentes de América", *Comercio Exterior*, mayo de 1967, p. 336.

[6] *Ibidem.*, p. 339.

[7] Véase "ALALC: II Reunión del Consejo de Ministros-IV y V Reuniones Extraordinarias de la Conferencia", *Comercio Exterior* (suplemento), septiembre de 1967.

des reales de avance de la integración económica en nuestra parte del mundo. De esta suerte, aunque en los años últimos no fue posible establecer la relación preferencial México-Centroamérica conforme al plan descrito, a la vuelta de cinco años se ha llegado a un punto en que podría reformarse la propuesta antigua mediante un planteamiento subregional diferente.

México y Centroamérica: una relación económica creciente

En cambio, en el terreno de los contactos comerciales y económicos bilaterales entre México y las repúblicas centroamericanas, la "carta de cooperación económica" de 1966 dio lugar a una relación crecientemente intensa y de cada vez mayor complejidad. En efecto, como recientemente se ha señalado en estas páginas,[8] en la segunda mitad de los años sesenta se obtiene un avance modesto hacia el objetivo de conseguir un resultado más equilibrado del comercio entre México y Centroamérica, pues mientras las exportaciones mexicanas a los seis países se incrementaron, en promedio, a una tasa de 1.5% anual, entre 1966 y 1970, las compras mexicanas de artículos centroamericanos crecieron a una tasa media anual de 10.9%. Así, mientras que en 1966 las exportaciones absorbieron el 73.1% del intercambio comercial total México-Centroamérica, en 1970 esa participación descendió a 65.5%. Sin embargo, como se ha reconocido en numerosas ocasiones, es preciso seguir realizando esfuerzos sistemáticos para conseguir un resultado más equilibrado del intercambio, pues sólo así podrá garantizarse su crecimiento a largo plazo.

Simultáneamente, se han efectuado inversiones de capital mexicano y se ha brindado asistencia técnica a empresas centroamericanas en diversos sectores industriales: siderurgia, industria del vidrio, material eléctrico, fertilizantes y muebles de oficina. Asimismo, México ha participado en estudios de factibilidad y en obras de infraestructura vial.

Los crecientes contactos comerciales y económicos se han visto apoyados en el sector financiero por el Convenio de Compensación y Créditos Recíprocos entre el Banco de México y los bancos centrales miembros de la Cámara de Compensación Centroamericana y por las líneas de crédito del Banco Nacional de Comercio Exterior en favor de diecisiete bancos de las seis repúblicas centroamericanas.

Las perspectivas de la relación bilateral

La experiencia de las relaciones comerciales y económicas entre México y Centroamérica en la segunda mitad de los años sesenta revela que se cuenta con canales de comercialización; actividad conjunta en proyectos de infraestructura y desarrollo industrial, y facilidades financieras para llevar adelante una más intensa relación comercial y económica que aproveche las posibilidades existentes.

Sin embargo, como se señaló en la declaración sobre la nueva política de las relaciones económicas y comerciales con Centroamérica, esa intensificación depende de que se diseñen e instrumenten mecanismos efectivos para conseguir un resultado más equilibrado de los pagos por transacciones comerciales y por otras transacciones corrientes y de capital, lo que sólo se alcanzará mediante más altos niveles de intercambio comercial y actividad económica conjunta.

[8] Véase Departamento de Estudios y Difusión, "Intercambio comercial México-Centroamérica", *Comercio Exterior,* mayo de 1971, pp. 448-458.

Las perspectivas de la relación multilateral

Como antes se subrayó, en el actual momento, en que es preciso encontrar nuevos caminos para sacar al proceso latinoamericano de integración económica del estado de postración y estancamiento en que ha caído, resulta oportuno plantear, dentro de una nueva óptica, los esfuerzos de acercamiento comercial y económico de México y las seis repúblicas centroamericanas.

Sin ignorar que la idea requeriría acuciosos estudios de las diversas partes que intervendrían, así como deliberaciones y negociaciones entre ellas, es concebible, en principio, que México y el Mercado Común Centroamericano —considerado éste como una unidad— constituyeran un nuevo grupo subregional que se inscribiría en el marco de la ALALC, con vistas a la integración del mercado común latinoamericano. Esta nueva agrupación subregional estaría abierta, desde luego, a Panamá y a otros países de la zona del Caribe que hasta la fecha no se han incorporado formalmente al proceso de integración del subcontinente, así como a países contiguos geográficamente, como Colombia y Venezuela, miembros de la ALALC. En última instancia, como demuestra cabalmente la evolución reciente del Grupo Andino —que representa el único elemento alentador dentro del proceso latinoamericano de integración económica—, la base más sólida de una agrupación subregional como la que se propone no es otra que la existencia de intereses comunes que puedan ser mejor servidos dentro de una organización de este tipo. Así, dentro de un sistema subregional se facilitaría la programación de inversiones conjuntas y de la cooperación técnica, con lo que se estimularía el desarrollo. Además la defensa de los productos básicos de exportación de México y Centroamérica en los mercados mundiales puede perseguirse de manera más coordinada y coherente. Asimismo, la incorporación de nuevos países puede negociarse con mayor facilidad al nivel de un grupo subregional que en el marco más amplio de la ALALC o del mercado común latinoamericano.

En suma, la "carta de cooperación económica" que México y Centroamérica establecieron en 1966 puede evolucionar, ahora, hacia el establecimiento de un grupo subregional dentro del proceso latinoamericano de integración económica en el que participarían, en principio, México y el MCCA y que estaría abierto a los demás países latinoamericanos, insulares y continentales, del área del Caribe. Se trata de una posibilidad cuya exploración y estudio seguramente parecen justificados.

Se trata, en realidad, de brindar un contexto institucional a la política de acercamiento y cooperación económica con Centroamérica anunciada por la actual Administración mexicana, de suerte que se realice una contribución efectiva y duradera al proceso latinoamericano de integración económica, afianzando "nuestros nexos de cooperación y fraternidad con los pueblos que forman la comunidad indolatina del continente americano".[9]

[9] Discurso de toma de posesión del Presidente de México, Presidencia de la República, *El Gobierno Mexicano,* México, 1, 1/31 de diciembre de 1970, p. 24.

ACLARACION

. En la nota editorial "Las nuevas sacudidas del sistema monetario internacional", *Comercio Exterior,* mayo de 1971, p. 371, párrafo 6º, línea 8, apareció una errata que afecta el sentido de lo señalado. La oración correcta es como sigue:
"Así, Alemania occidental y Holanda pusieron a flotar sus monedas, mientras Francia e Italia mantenían sus paridades; fuera de la CEE, Austria y Suiza revaluaban."

Informe mensual de la integración latinoamericana

Uruguay plantea una nueva crisis en la ALALC

No es ésta la primera vez que Uruguay muestra su inconformidad con la marcha del proceso de integración. Recuérdese la crisis que se suscitó cuando se intentaba firmar el primer tramo de la Lista Común; en aquel entonces Uruguay retrasó su aprobación durante bastante tiempo. Con posterioridad, en 1967, basándose en la balanza comercial persistentemente deficitaria que tenía dentro de la zona, Uruguay reclamó el tratamiento de país de menor desarrollo económico relativo, aunque fuese con carácter temporal. Ahora, fundándose en razonamientos más o menos iguales a los empleados en ocasiones anteriores, sobre todo en la última de las señaladas, Uruguay demanda una reunión de Ministros de Relaciones de la ALALC, con la mira de que se analice la situación del comercio intrazonal. Una declaración en este sentido fue hecha en Montevideo por el Canciller uruguayo el 6 del presente mes de junio, a su regreso de una conferencia celebrada en Asunción por los ministros de Relaciones de los cinco países en la Cuenca del Plata (conferencia a la que nos referiremos más adelante).

Fue el día 12 de mayo cuando Uruguay, por boca de su ministro de Economía y Finanzas, Dr. Carlos Mario Fleitas, hizo saber que creía necesario revisar a fondo el régimen y la política de la ALALC, añadiendo que Uruguay debía llegar prontamente a una conclusión sobre si le convenía o no seguir participando en la ALALC. Las cifras que se manejaban en ese momento para demostrar los escasos beneficios que Uruguay obtiene del comercio intrazonal y para poner de relieve en qué medida el déficit con los otros países asociados influye desfavorablemente en su balanza comercial global, consistían en la serie de saldos correspondientes al intercambio uruguayo con el conjunto de la zona desde antes de la entrada en vigor del Tratado de Montevideo. Si bien estos datos no encubrían ni mucho menos el hecho de que el déficit comercial de Uruguay con la zona era muy anterior a la aplicación de las normas del Tratado, tampoco ocultaban la circunstancia de que ese déficit había seguido en cierto modo un curso ascendente, sobre todo si se tomaba en cuenta el saldo resultante en 1970. Efectivamente, el año pasado el desequilibrio en contra de Uruguay derivado de las operaciones comerciales con los otros diez países asociados ascendió a la cifra casi sin precedente de 43.4 millones de dólares, resultante de una importación de 74.5 frente a unas exportaciones de 29.2 millones. Las compras en los otros países de la ALALC representaron en 1970 el 29.5% del total de la importación uruguaya; en cambio, la cifra de la exportación a la ALALC no pasó de ser el 12.6% de las exportaciones globales del país. El déficit de más de 43 millones de dólares es superior en 64% al que ese país tuvo en 1969 y, además, queda muy poco por debajo del máximo —47 millones de dólares— que sufrió Uruguay en 1959. Las informaciones de Montevideo destacan que, dentro de ese cuadro, son Argentina y Brasil, los dos grandes vecinos de Uruguay, los países con los que el comercio arroja los déficit más voluminosos. El año pasado el déficit con Argentina rebasó levemente los 22 millones de dólares y con Brasil fue de casi 23 millones.

Por todo ello, nada tiene de extraño que la prensa uruguaya subraye repetidamente la magnitud de los desequilibrios con esos dos países e insista en la fuerte repercusión que tienen en el déficit global del país con la ALALC. Así, el diario *La Mañana* (de Montevideo) decía en un editorial el 8 de abril:

> En gran medida ese déficit [el déficit global con la ALALC] es imputable al crónico y creciente desequilibrio en el intercambio recíproco con el Brasil y la Argentina y pone en evidencia la insuficiencia de las modestas desgravaciones especiales que en los últimos tres años aquellos países consintieron en allanar a Uruguay.

Un mes después, el mismo periódico comentaba en un editorial el hecho de que

Desde 1962 a 1970, mientras sus compras [de Uruguay] en el ámbito de la ALALC ascendieron a 415 millones de dólares, sus colocaciones en el mismo período se empinaron apenas hasta 176.7 millones: el saldo desfavorable acumulado en el período considerado trepa así hasta los 238.8 millones de dólares.

Son muy diversas las explicaciones que las autoridades y los economistas de Uruguay dan a esta marcha desfavorable para su país del intercambio comercial en la ALALC. Hay que mencionar, por ejemplo, el argumento denominado en Uruguay del "contrabando legalizado". Los uruguayos sostienen que puesto que las mercancías desgravadas por ellos en la ALALC entran a su país en abierta franquicia, los desniveles de la balanza se manifiestan no sólo entre lo que Uruguay gasta y lo que obtiene en materia de divisas, sino también en lo que no percibe por concepto tributario interno. Refiriéndose a tal desgravación, que libera grandes volúmenes de importaciones que entran en Uruguay sobre todo desde Argentina y Brasil, un técnico tarifario calificó a esas compras como parecidas "a un contrabando legalizado". El argumento añade: se contabilizan las divisas que cuestan, pero esas mercancías entran libres de gravámenes, no pagan nada o pagan muy poco.

Otro razonamiento parte de reconocer que ya antes del Tratado de Montevideo, Uruguay tenía saldo comercial desfavorable con el resto de los países de la zona, pero añade que lo alarmante es que durante todo un decenio no haya sido posible remediar o atenuar el fenómeno.

A mediados de febrero último, otro periódico de Montevideo señalaba lo siguiente:

> En el campo de la integración económica se hace perentorio evaluar los efectos de la ALALC sobre el comercio exterior y el desarrollo del país (dice en el capítulo relativo a "integración" del relatorio de la nueva Dirección General de Comercio Exterior) para plantear luego los objetivos del Uruguay en esta materia. Y también alude dicho documento a la conveniencia de estructurar un nuevo sistema de integración especial con Argentina y Brasil, que atienda a la realidad económica del Uruguay. Ambos puntos señalados en el relatorio de la Dirección General de Comercio Exterior tocan los dos aspectos neurálgicos de nuestra situación en la ALALC. Porque si desfavorable es en general nuestro saldo comercial en la zona, tal desnivel se agudiza hasta extremos muy visibles en cuanto se refiere a nuestro intercambio con Argentina y Brasil.

Los otros argumentos que expone Uruguay para justificar su requerimiento de revisión de las normas del Tratado de Montevideo concernientes al comercio intrazonal pueden resumirse como sigue, de acuerdo con las declaraciones hechas a mediados de mayo por el Ministro de Economía y Finanzas:

1) Dentro de los convenios de la ALALC existe una considerable diferencia de proceder entre Uruguay y los otros países. En tanto Uruguay cumple fielmente los compromisos contraídos, aplicando con agilidad las desgravaciones y facilitando los trámites en forma de obviar toda demora, en los estados asociados hay que dar mil vueltas y aguantar pacientemente pesados engranajes burocráticos. "Nosotros somos liberales en los trámites, en las concesiones y en el modo de negociar y muchos de nuestros vecinos no son liberales en ninguno de los tres puntos", afirmó el Ministro.

2) Mientras Uruguay se sigue abasteciendo preferentemente en los países miembros de la ALALC, sus proveedores no hacen lo mismo aquí, provocando el mantenimiento de un desequilibrio en las respectivas balanzas comerciales. Además, nos encontramos con que en cada compra que efectúa nuestro país en esos Estados asociados, aparecen aumentos de precios, siendo ello sistemático en productos de gran consumo como son el café, el banano, la hierba mate, el yute y la madera. Con este intercambio, que casi no lo es, pues nuestras ventas a esos países abastecedores son ínfimas comparadas con lo que ellos nos colocan, prácticamente estamos importando inflación.

3) Uno de los casos más evidentes es el de la hierba mate que Uruguay importa de Brasil por más de 3 millones de dólares anualmente. Resulta que el único mercado que tiene Brasil para colocarla hoy en día en América Latina es Uruguay, y, sin embargo, los precios de venta a Uruguay son superiores a los precios internos en Brasil del mismo producto. "Creo que si hay mercado común y un producto que diariamente lo consumimos nosotros y ellos, lo menos que podemos aspirar es que se tenga el mismo nivel de precios", afirma el Ministro uruguayo.

4) Diversos fenómenos revelan que la organización de libre comercio que pretende ser la ALALC se transforma en realidad en una organización en la que cada uno trata de ver cómo saca ventajas y no cómo las concede recíprocramente.

Al final de sus declaraciones, el Ministro uruguayo de Economía y Finanzas anunció que pensaba visitar a sus colegas de varios países particularmente los de Argentina, Brasil y Chile, con el fin de estudiar con ellos la forma de resolver estos problemas.

Al mismo tiempo se indicó que el Presidente de la República había designado un grupo gubernamental para que estudie los problemas y elabore la futura política uruguaya en la materia. El grupo de expertos está a punto de terminar sus tareas y de presentar el documento que, sin duda, constituirá el elemento básico de los planteamientos que Uruguay piensa llevar a la solicitada conferencia de cancilleres de la ALALC.

CUADRO 1

ALALC: comercio de Uruguay con los otros países asociados
(Millones de dólares)

	1952/61[a]	1957/61[a]	1959/61[a]	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Exportaciones fob	17.8	7.0	4.0	5.8	8.0	15.0	15.0	15.6	26.8	17.0	18.9	30.6	29.2
Importaciones cif	38.1	32.1	31.5	34.5	34.0	31.8	49.3	32.1	46.8	44.1	42.0	58.2	74.5
Saldo	−20.3	−25.1	−27.5	−28.7	−26.0	−16.8	−34.3	−16.5	−19.2	−27.1	−23.1	−27.6	−43.4

[a] Promedio anual.
Fuente: Con base en el cuadro 9 de las páginas 23-24 del documento de CEPAL, ***Evolución reciente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*** (E/CN. 12/887, 18 de marzo de 1971).

Se prorroga por un año a favor de Colombia la autorización de aplicar licencia previa a importaciones de limas y escofinas

Del 15 al 22 de abril del presente año tuvo lugar en Montevideo el IX Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes. El objeto fue, únicamente, estudiar la demanda que había presentado Colombia para que se prorrogara por un año el permiso que se le concedió para aplicar el régimen de licencia previa a las importaciones de limas y escofinas de dentro de la zona. La autorización había sido otorgada por el Comité Ejecutivo Permanente y es aplicable también a las importaciones del mismo producto originarias de terceros países.

En los tres primeros meses de 1970, las importaciones de limas y escofinas hechas por Colombia superaban las anuales realizadas en los últimos cinco años. Esto indujo al gobierno colombiano a solicitar autorización del Comité Ejecutivo Permanente para hacer uso de la cláusula de salvaguardia que consigna el Tratado de Montevideo. Gracias a la aplicación de las medidas restrictivas, la empresa productora colombiana que se encontraba en aquel entonces en una coyuntura difícil, que la hubiera llevado a suspender o a reducir sus actividades y a prescindir de una ampliación que estaba en curso, logró recuperarse hasta el punto que su producción total está siendo colocada en el mercado interno colombiano y hasta exporta una pequeña cantidad a los mercados de Chile y Nicaragua.

En la demanda presentada por Colombia se hace constar lo siguiente:

> No escapa al buen juicio de los señores representantes que la amenaza de grave peligro para la empresa que se dedica a esta industria subsistiría, de abrirse nuevamente el mercado nacional a las exportaciones procedentes de fuera. Por esta razón, mi gobierno se ve en la necesidad de solicitar por ahora una prórroga en la aplicación de las medidas aludidas, al amparo de lo que dispone la Resolución 219 (VII) de la Conferencia.

Como resultado de las deliberaciones del IX Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes, se adoptó la Resolución 280 (IX-E), referente a la

Aplicación de los artículos 23 y 26 del Tratado de Montevideo

La Conferencia de las Partes Contratantes, en su Noveno Período de Sesiones Extraordinarias,

Visto el artículo 26 del Tratado de Montevideo, la Resolución 219 (VII) de la Conferencia, así como las Resoluciones 204 y 236 del Comité Ejecutivo Permanente,

Considerando que el gobierno de Colombia ha solicitado a las Partes Contratantes autorización para prolongar por un año más la aplicación del régimen de licencia previa a las importaciones de limas y escofinas, *item* NABALALC 82.03.0.04, originarias de los países miembros de la ALALC, régimen cuya aplicación había sido autorizada por Resolución 204 del Comité Ejecutivo Permanente;

Que dicho régimen se aplica también a las importaciones del mismo producto originarias de terceros países;

Que es propósito del gobierno de Colombia procurar la eliminación de las restricciones a dichos productos durante el lapso que se le autorice para su aplicación, siempre que las condiciones que lo obligan a mantenerlas hayan desaparecido; y

Que los antecedentes, informaciones y razones que presenta el gobierno de Colombia son suficientes para conceder la autorización solicitada,

Resuelve:

Primero. Autorizar al gobierno de Colombia a continuar aplicando el régimen de licencia previa a las importaciones de "limas y escofinas", *item* NABALALC 82.03.0.04, originarias de los países miembros de la ALALC, por un nuevo plazo que vencerá el 1 de abril de 1972.

Segundo. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior la Conferencia de las Partes Contratantes en su Decimoprimer Período de Sesiones Ordinarias examinará el estado del problema.

Se autorizan a Uruguay cláusulas de salvaguardia para ciertas importaciones

Sin duda, éste es lugar oportuno para recordar que, a principios de enero del presente año, el Comité Ejecutivo Permanente, utilizando las facultades que le ha otorgado la Conferencia para decidir sobre casos de aplicación de cláusulas de salvaguardia, resolvió autorizar al gobierno de Uruguay a recurrir a ellas a favor de los productos acetatos de butilo e isobutilo y anhídrido ftálico.

La resolución correspondiente lleva el No. 223. El Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC declara y resuelve lo siguiente:

El Comité Ejecutivo Permanente,

Visto La Resolución 219 (VII) de la Conferencia, que faculta al Comité para decidir sobre los casos de aplicación de cláusulas de salvaguardia,

Considerando Que el gobierno de la República Oriental del Uruguay ha invocado el artículo 23 del Tratado para aplicar un recargo cambiario a las importaciones originarias de la Zona de acetatos de butilo e isobutilo (NABALALC 29.14.2.18) y de anhídrido ftálico (NABALALC 29.15.2.02) del 40 y 90 por ciento respectivamente en la misma oportunidad en que se eleve el referido recargo a, por lo menos, el 90 por ciento para las importaciones procedentes de terceros países;

Que dichos productos fueron negociados por el Uruguay en el Primer Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia; y

Que los antecedentes e informaciones presentados fundamentan el recurso al artículo invocado y justifican la concesión de la correspondiente autorización (CEP/Repartidos 1310 y 1310/Add. 1),

Resuelve:

Autorizar al gobierno de la República Oriental del Uruguay a aplicar un recargo cambiario del 40 por ciento a las importaciones de acetatos de butilo y de isobutilo (*item* 29.14.2.18) y del

90 por ciento a las de anhídrido ftálico (*item* 29.15.2.02) cuando ellas sean procedentes de los países miembros de la ALALC, por el término de un año contado a partir de la fecha en que se eleve el referido recargo a por lo menos el 90 por ciento para las importaciones de los mismos productos procedentes de terceros países.

La difícil situación del programa de liberación del comercio intrazonal en la ALALC

Un estudio de CEPAL titulado *Evolución reciente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio* (E/CN.12/887, del 18 de marzo de 1971) analiza el estado en que se encuentra el programa de liberación del comercio intrazonal. Pone de relieve que en el X Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes, que terminó en diciembre de 1970, la ALALC llegó al punto más bajo en su historial de negociaciones: sólo cinco de las once Partes Contratantes concertaron desgravaciones, y éstas no pasaron en total de 31, habiendo correspondido además a productos de escasa significación para el comercio actual o potencial de la región. A juicio de la CEPAL, "el debilitamiento de la actividad negociadora obstaculiza el cumplimiento del programa de liberación comercial establecido en el capítulo II del Tratado y hace difícil alcanzar no sólo la tasa anual de desgravación de 8%, que estipula el artículo 5, sino también la de 2.9% que regirá una vez ratificado por todas las Partes Contratantes del Protocolo de Caracas, suscrito el 11 de diciembre de 1969, por el cual se extiende el período de transición fijado inicialmente". El documento de CEPAL recuerda también que

> la Secretaría de la ALALC ha efectuado cálculos provisionales de promedios ponderados de los gravámenes que aplican a terceros países y a miembros de la ALALC nueve de las once Partes Contratantes, los que han mostrado que la mayoría de éstas no ha cumplido plenamente con sus compromisos de desgravación, ya que sólo una de ellas aparece cumpliéndolos en las dos hipótesis de cálculo utilizadas y otra aparece cumpliéndolas en una sola de esas hipótesis.

El mismo estudio dedica particular atención al examen del estado en que se hallan los acuerdos de complementación industrial. Destaca que después de los cambios que se introdujeron en el régimen de los mismos a fines de 1964 (Resolución 99 de la IV Conferencia), en 1966, 1967, 1968 y 1969 se firmaron diversos acuerdos, "algunos de cierta importancia, pero esta tendencia se acentuó en 1970, año en que se firmaron 7 acuerdos y se convino ampliar el acuerdo No. 9, con lo cual habría hasta entonces 16 acuerdos de complementación vigentes".

La CEPAL, con base en el cuadro 3, señala que el total de concesiones incluidas hasta el momento en los acuerdos de complementación industrial, 1631, constituye casi el 15% de las incluidas en las Listas Nacionales. Luego agrega las siguientes consideraciones: "Es verdad que se trata de desgravaciones de diferente naturaleza, pero las de las Listas Nacionales son utilizadas por todas las Partes Contratantes y las de los otros sólo por los firmantes del acuerdo respectivo. Tampoco existe necesariamente una relación entre el número de concesiones y el volumen de comercio generado por ellas. Pero en general no se puede negar que en los últimos años se observa una tendencia particularmente definida: la pérdida de importancia de las Listas Nacionales y el acrecentamiento correspondiente de los acuerdos de complementación como vehículo de concesiones. Las causas se hallan principalmente en las modalidades mismas de los acuerdos de complementación y en las diferentes posiciones que han ido adoptando los países ante el proceso de integración, especialmente después de suscribirse el Acuerdo de Cartagena".

Según la CEPAL son múltiples las razones por las cuales los países parecen preferir los acuerdos de complementación a las concesiones en Listas Nacionales. La conclusión a que llega la CEPAL es que "sin entrar en juicios de valor, los países tienen más facilidad de maniobra con los acuerdos que con las Listas Nacionales, de modo que los prefieren y que, como la situación no variará en el futuro más o menos inmediato, en el corto plazo seguirán concertándose acuerdos de complementación en número creciente". La CEPAL agrega:

> En suma, todo parece indicar que, por lo menos hasta 1974, fecha en que nuevamente deberán tomarse decisiones impor-

CUADRO 2

ALALC: número de concesiones negociadas por las Partes Contratantes en las Listas Nacionales

	Año de vigencia de la Lista Nacional									
País	*1962*	*1963*	*1964*	*1965*	*1966*	*1967*	*1968*	*1969*	*1970*	*1971*
Argentina	414	1 072	1 280	1 363	1 537	1 621	1 717	1 839	1 867	1 870
Bolivia	—	—	—	—	—	—	178	194	192	192
Brasil	619	1 250	1 312	1 352	1 511	1 603	1 710	1 802	1 842	1 851
Colombia	268	619	704	714	745	751	766	777	777	777
Chile	343	833	864	872	894	917	959	970	972	973
Ecuador	—	1 714	1 677	1 680	1 685	1 689	1 697	1 720	1 718	1 718
México	288	607	727	802	937	1 030	1 090	1 173	1 194	1 206
Paraguay	520	589	665	663	677	691	691	696	695	695
Perú	227	299	355	364	392	402	424	470	494	494
Uruguay	567	610	664	664	676	689	716	784	789	789
Venezuela	—	—	—	—	—	—	434	444	478	484
Total	*3 246*	*7 593*	*8 248*	*8 474*	*9 054*	*9 393*	*10 382*	*10 869*	*11 018*	*11 049*
Incremento en relación con el año anterior		4 347	655	226	580	339	989	487	149	31

Fuente: CEPAL. *Evolución reciente de la ALALC* (E/CN.12/887). En mimeógrafo.

tantes sobre el futuro de la ALALC, especialmente en lo que se refiere a los mecanismos de liberación comercial, se mantendrá la tendencia a concertar acuerdos de complementación, principalmente entre los países de mayor desarrollo económico relativo y también, en ciertos casos, Uruguay y Venezuela. Y parece probable que las nuevas desgravaciones en Listas Nacionales seguirán siendo escasas.

CUADRO 3

ALALC: número de concesiones otorgadas en Listas Nacionales y de las incluidas en los acuerdos de complementación

Primer año de vigencia de las concesiones[a]	*Número de concesiones*		
	Otorgadas en Listas Nacionales	*Incluidas en acuerdos de complementación*	
1962	3 246	(1)	20
1963	4 347		—
1964	655	(2)	85
1965	226		—
1966	580	20 (3) 17 (4)	37
1967	339		—
1968	989	292 (5) 142 (6) 39 (7)	473
1969	487	47 (8) 16 (9)	63
1970	149	51 (10) 9 (11) 195 (ampl. 5)	255
1971	31	40 (ampl. 9) 658 (12 al 16)	698
Total	*11 042*		*1 631*

a Para las concesiones otorgadas en listas nacionales, el año indicado es el primero de su vigencia, en tanto que para las concesiones incluidas en acuerdos de complementación, el año corresponde al de declaración de compatibilidad de dichos acuerdos.

Fuente: CEPAL, *Evolución reciente de la ALALC* (E/CN.12/887). En mimeógrafo.

Estado en que se encuentran las ratificaciones de diferentes tratados, protocolos y convenios de la ALALC

Reproducimos a continuación un cuadro difundido por la Secretaría de la ALALC el 10 de mayo último (CEP/Rep. 906.1), en el que se detalla la fecha del depósito de los instrumentos de ratificación de los diferentes tratados, protocolos y convenios suscritos en el marco jurídico de la Asociación.

CUENCA DEL PLATA

Acuerdo parcial para crear un Fondo Financiero de Desarrollo en la Cuenca del Plata

Durante los tres primeros días de junio se reunió en Asunción la IV Conferencia de Cancilleres de los cinco países de la Cuenca del Plata (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay). En la reunión se acordó constituir un "Fondo Financiero para el Desarrollo de la Región", pero no se encontró la necesaria fórmula de avenencia en cuanto al capital, los objetivos y la sede de dicho Fondo.

El asunto del Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata viene discutiéndose entre los cinco países desde hace bastante tiempo. Inicialmente se pensó que el Fondo podría constituirse con un capital de 100 millones de dólares, con aportaciones iguales de los cinco países de la Cuenca. Después, se ideó que las dos terceras partes del capital deberían corresponder, por partes iguales, a Argentina y Brasil, y que el resto sería aportado por los otros tres países. La discrepancia en cuanto a los objetivos del Fondo Financiero se había manifestado ya en ocasiones anteriores, pues mientras algunos países preconizaban que el Fondo debería limitarse a financiar estudios de factibilidad, otros recomendaban que financiase las obras propiamente dichas.

En la conferencia de Asunción de principios de junio la discrepancia anterior volvió a surgir y los cinco cancilleres se limitaron a mostrarse acordes con el establecimiento de un Fondo Financiero, de duración ilimitada, que sería una entidad con personalidad jurídica internacional. En vista de sus distintas opiniones en cuanto a capital, objetivos y sede, recurrieron al expediente de encomendar al Comité Intergubernamental de la Cuenca del Plata la preparación de un proyecto de convenio para la ejecución del acuerdo; el proyecto deberá ser sometido a los gobiernos para su estudio en la siguiente reunión. Esta se celebrará el año próximo en Montevideo.

Ahora la divergencia fundamental se produjo entre Brasil, por un lado, que deseaba limitar el objetivo del Fondo Financiero al financiamiento exclusivo de proyectos de factibilidad e ingeniería, y los tres países menores, por el otro lado, que pedían que financiara también obras de infraestructura. Argentina adoptó una buena "disposición" para la actitud de los tres y, además, sugirió que el Fondo Financiero pudiese canalizar recursos de fuera de la zona. Asimismo, al principio Brasil se oponía a que se constituyera un organismo con personalidad jurídica y mostraba preferencia por la constitución de un llamado "sistema de fondos" que tendría cuentas destinadas a financiar proyectos en cada país.

	Argentina	*Bolivia*	*Brasil*	*Colombia*	*Chile*	*Ecuador*	*México*	*Paraguay*	*Perú*	*Uruguay*	*Venezuela*
Tratado de Montevideo	2/5/1961	8/2/1967	2/5/1961	30/9/1961	2/5/1961	3/11/1961	2/5/1961	21/6/1961	2/5/1961	2/5/1961	31/8/1966
Consejo de Ministros	8/9/1967		2/10/1968	10/12/1968		31/7/1969	13/3/1969	4/7/1967		16/2/1971	
Protocolo de Caracas	10/7/1970	10/3/1971	17/11/1970					26/1/1971			31/3/1971
Privilegios e inmunidades	12/4/1966		20/4/1965	8/1/1970	5/9/1969			4/7/1967		1	
Transporte por agua					22/10/1968	31/7/1969	5/5/1967	5/11/1970			
Solución de controversias			26/2/1969	5/5/1971		31/7/1969	13/3/1968			16/2/1971	
Tránsito de personas					2/9/1967	31/7/1969		4/7/1967		23/6/1969	

1 Uruguay suscribió un acuerdo sobre privilegios e inmunidades con la Asociación, ratificándolo por ley No. 13.510.

Nota: Comisión Coordinadora ALALC/MCCA. El acta de canje respectiva fue aprobada por el Consejo de Ministros de la ALALC por Resolución 190 (CM-II/IV-E) y por el Consejo Económico Centroamericano por Resolución No. 42, de 17 de agosto de 1967.

Sección Nacional

COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL

Entrevista de los presidentes de México y Guatemala

El 8 de mayo del año en curso, el presidente de México, licenciado Luis Echeverría, y el presidente de Guatemala, coronel Carlos Arana Osorio, sostuvieron una entrevista que se realizó a ambos lados de la frontera. El Presidente de Guatemala dio la bienvenida al Presidente de México en el poblado de Tecún Umán —antigua Ayotla. Por su parte, el presidente Echeverría ofreció una comida al presidente Arana Osorio, en el campo experimental Rosario Izapa, Chiapas. En dicha entrevista, ambos mandatarios iban acompañados por los cancilleres de México y de Guatemala, Lic. Emilio O. Rabasa y Dr. Roberto Herrera, respectivamente.

Las informaciones que se reproducen 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 cesos en que expresamente así se manifieste. En cada número se recogen informaciones sobre acontecimientos acaecidos hasta el final del mes precedente.*

Durante el desayuno que se efectuó en Tecún Umán, el coronel Arana Osorio pronunció un discurso en el que señaló que "no podemos vivir aislados dentro de un mundo cada vez más interdependiente". En el aspecto internacional, "se torna forzoso el entendimiento mutuo para que los duros problemas que enfrentamos los países menos desarrollados puedan ser solucionados conjunta y solidariamente, para poder llevarlos a niveles de decoro ante las grandes potencias. Debiéramos intensificar la más estrecha colaboración en el plano internacional para que presentemos frentes unidos y por eso más sólidos. . ."

Por su parte, el Presidente de México en el discurso que pronunció en el campo experimental Rosario Izapa indicó, entre otras cosas, que "la existencia de grandes bloques políticos y económicos, de estados de dimensiones continentales y de economías transnacionales, han originado la creación de grupos de países más débiles, que por pertenecer a otra etapa de evolución necesitan comprenderse a fondo y complementarse a fin de asegurar su independencia nacional y el pleno aprovechamiento de sus recursos en beneficio de sus respectivos pueblos". Señaló, asimismo, que los temas que interesan a ambos países "abarcan desde la seguridad de las fronteras hasta la defensa común de los precios de nuestras materias primas en los mercados mundiales y cubren ámbitos tan importantes como el comercio bilateral, los proyectos de complementación industrial, la política de inversiones conjuntas, la asistencia técnica, el turismo, las comunicaciones y los transportes; en suma, del desarrollo de todos aquellos medios que permitan hacer más fecunda, para ambos, las relaciones entre nuestros pueblos".

Finalmente, los señores Lic. Emilio O. Rabasa y el Dr. Roberto Herrera dieron a conocer un comunicado conjunto que expidieron los dos presidentes. A continuación, se incluyen los puntos más importantes de dicho comunicado.

a] Fomentar en grado máximo las relaciones de tipo cultural, incrementándolas por medio de becas, grupos de estudio, conferencias y otras formas.

b] Con objeto de incrementar el turismo en ambos países, los dos presidentes acordaron prestar la mayor colaboración a los turistas extranjeros que se encuentren en uno de los dos países y deseen visitar el otro. Igualmente estuvieron de acuerdo en adoptar las medidas necesarias para facilitar el tránsito de los nacionales y vehículos de cada país.

c] Los presidentes de México y Guatemala acordaron que sus gobiernos den el impulso y apoyo que sean necesarios para que la Comisión Internacional de Límites y Aguas entre México y Guatemala active los estudios relativos al apro-

vechamiento racional de la cuenca del río Usumacinta en beneficio de los dos países, con las debidas salvaguardias de la soberanía, el territorio y los intereses de cada uno de ellos, y presente sus recomendaciones a los gobiernos lo antes posible.

d] Utilizar los instrumentos de promoción necesarios para buscar un camino que aliente el comercio creciente entre los dos países y tienda a reducir el desequilibrio de la balanza comercial.

e] Acordaron adoptar las medidas necesarias para que, con objeto de reducir el desequilibrio mencionado, se dé mayor fluidez al intercambio comercial entre México y Guatemala y se dinamicen los mecanismos correspondientes.

f] Acordaron también impulsar el funcionamiento de la Comisión Bilateral de Comercio México-Guatemala y reforzarla para que opere con agilidad y eficacia. Asimismo, señalaron que las medidas que se tomen deberán ser establecidas por sus respectivas autoridades de relaciones exteriores y de economía, dentro de un plazo no mayor de seis meses.

g] También estuvieron de acuerdo en seguir una política de cooperación en los asuntos internacionales del café.

Reunión de los presidentes de México y Costa Rica

Dentro del marco de una nueva modalidad en el ámbito de las relaciones diplomáticas, como lo señala la prensa nacional, que hasta ahora se han efectuado conforme a un estricto protocolo, del 20 al 23 de mayo último los presidentes de México y Costa Rica se reunieron a fin de tratar asuntos de interés para ambas naciones, al tiempo que realizaron una intensa gira de trabajo en el estado de Yucatán y en el territorio de Quintana Roo. Ambos jefes de Estado fueron acompañados por diversos colaboradores, así como por representantes de diferentes sectores de la actividad nacional. A continuación se recogen algunos de los aspectos que sobresalieron en el transcurso de la reunión de referencia.

En primer término, durante la comida de bienvenida que el Presidente de México ofreció al de Costa Rica, el primero de ellos, después de señalar las relaciones que unen a ambos países, subrayó otros aspectos que harán posible la expansión del intercambio en todos los órdenes.

De esta suerte. hizo referencia a que, teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo que prevalecen en ambas economías, sería interesante realizar proyectos de inversión conjunta, de complementación industrial, de asistencia técnica y de equilibrio en las transacciones comerciales. Al mismo tiempo, en virtud de que los dos países se enfrentan a los mercados internacionales en condiciones semejantes, sería conveniente que formasen "un frente unido que favorezca la defensa de los precios de nuestras materias primas y el cumplimiento de los acuerdos internacionales que ambos países han suscrito".

Asimismo, expresó que las necesidades actuales de México y Costa Rica, que registran las tasas de crecimiento demográfico más elevadas de la región, determinan que se lleve a cabo un esfuerzo notable tendiente a incrementar el volumen de los recursos financieros, con ahorro interno y con el empleo racional del crédito externo. De igual forma, subsanar esas necesidades implica una expansión considerable del intercambio de productos con países de otras áreas. Lo anterior significa que las respectivas economías adquieran en mayor medida un carácter competitivo a través del aumento de la productividad y del pleno aprovechamiento de los recursos.

En respuesta, el presidente de Costa Rica, después de desglosar el problema de Yucatán, afirmó que éste no era de orden local, sino que era común a toda América Latina, en tanto que en la región perdura la existencia de grupos mayoritarios de la población cuyas necesidades primarias aún no son satisfechas.

Indicó que el llamado tercer mundo continúa enfrentándose a un sistema de comercio internacional que, pese a los logros alcanzados en el plano político, sigue teniendo un matiz colonialista. Al referirse a los términos de intercambio hizo hincapié en que éstos significan "una monstruosidad comercial", difícil de aceptar por parte de los países industrializados. Para superar el subdesarrollo es necesario, opinó el Presidente costarricense, llevar a cabo un exhaustivo análisis que determine las raíces primarias del mismo, para redundar en el diagnóstico adecuado.

Posteriormente, ambos mandatarios visitaron las instalaciones de Cordemex, S.A. de C.V., en donde se efectuó un intercambio de impresiones sobre los diferentes aspectos que reviste el problema henequenero. También, como parte de la gira de trabajo, se visitaron exposiciones de productos artesanales; se estudió un plan para el establecimiento de un complejo turístico del Mayab, mismo que incluye un puerto de gran calado, un parque, un ejido turístico y otros aprovechamientos y se inauguró un camino vecinal que une las poblaciones de Opichén y Muná, así como una escuela en Ticul.

En Quintana Roo, se recorrieron distintos centros de atractivo turístico y el Jefe de Estado mexicano expresó que existe un amplio programa tendiente a crear nuevas fuentes de trabajo en el Territorio, mediante el establecimiento de industrias productoras de alimentos y el fomento de la industria hotelera y otros servicios turísticos.

Además, se llevó a cabo una sesión de trabajo a la que concurrieron funcionarios de gobierno de ambos países y presidida por los dos jefes de Estado. En el transcurso de dicha reunión el Secretario de Industria y Comercio de México patentizó que se procuraría estudiar las posibilidades de incrementar las relaciones económicas que vinculan a ambos países; que la dirección del comercio exterior no era la adecuada y que los volúmenes de intercambio eran favorables para México en proporción de doce a uno. De esta forma, se inclinó por la corrección de la balanza comercial, sin que ello implique disminuir las operaciones. Asimismo, informó sobre la realización de diversas promociones de tipo comercial como exposiciones y ferias.

Por su parte el Secretario de Economía de Costa Rica expresó que en virtud de que su país requiere una mayor participación en los mercados internacionales así como recursos de capital y tecnológicos, México podría colaborar en este sentido; consideró que la experiencia mexicana puede ser mucho más benéfica para su país que la de otros países y, finalmente, se pronunció en favor de inversiones conjuntas para impulsar la industria y el turismo, así como el intercambio comercial y la cooperación técnica.

El Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN) explicó que el industrial mexicano está dispuesto a invertir fuera del país, no obstante la necesidad de capital en México, porque le ha sido posible acumular experiencia y desarrollar una industria moderna que se desperdiciaría si no exportase tecnología y capital, como es el caso de las cuatro inversiones mexicanas que se han realizado en Costa Rica y que reciben un tratamiento igualitario. Al igual que otros colegas de la iniciativa privada, el Presiden-

te de la CONCAMIN dejó de manifiesto que ese sector está dispuesto a colaborar ampliamente a través de la importación de capital y tecnología tanto con Costa Rica como con cualquier otro país centroamericano.

El Director del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., puso de relieve que los créditos para la importación de productos mexicanos están vigentes y que no se han aprovechado debidamente por los bancos centroamericanos. También ofreció financiamiento inmediato para importar bienes de capital a Costa Rica y coadyuvar a la formación de empresas de capital mixto, en la proporción que acuerden los inversionistas mexicanos.

A su vez, el Director de Guanos y Fertilizantes de México informó que dicho organismo posee una planta en Punta Arenas, Costa Rica, que produce 45 000 toneladas de fertilizantes complejos y de nitrato de amonio, ejemplo de la colaboración técnica que prevalece entre ambos países.

El Director del Instituto Mexicano de Comercio Exterior hizo saber que el Jefe del Ejecutivo mexicano dispuso que por medio de exposiciones, conferencias, publicación de listas de ofertas y reunión de empresarios y oficiales se promueva la importación de productos costarricenses.

Por su parte, un representante de Líneas Aéreas Costarricenses propuso alentar el transporte aéreo y el turismo, esto último por medio del establecimiento de facilidades migratorias.

Finalmente, el 23 de mayo se dio a conocer el comunicado conjunto que suscribieron ambos presidentes, en el que se refrendan los conceptos tratados durante la asamblea de trabajo y se reconoce "la necesidad de unir esfuerzos, asociar capitales, intercambiar tecnología y crear instituciones, con el fin de lograr las metas del progreso nacional dentro del plazo más breve posible, enfrentando conjuntamente los crecientes problemas y necesidades que caracterizan el avance de los países en vías de desarrollo". Asimismo, conviene en el establecimiento de una Comisión Bilateral de Cooperación Económica México-Costa Rica, en la que participarán los Secretarios de Industria y Comercio de los dos países y a través de la cual se apoyarán no sólo las actividades que promueve el sector oficial sino también el privado.

En relación al fomento de intercambio de productos agropecuarios, la Compañía Nacional de Subsistencias Populares de México y el Consejo Nacional de Producción de Costa Rica establecerán los contactos adecuados para aprovechar las experiencias de sus respectivos sistemas de comercialización, industrialización, distribución y promoción del bienestar social.

También en el terreno del desarrollo agropecuario se pretende colaborar en el intercambio de conocimientos sobre los métodos de combate y prevención de plagas y enfermedades exóticas y la protección en los mercados internacionales de productos de exportación, especialmente por lo que hace al café.

XI Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos

Al finalizar el pasado mes de mayo se llevó a cabo, en Puerto Vallarta, Jalisco, la XI Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos. Los trabajos de la reunión se dividieron para su realización en tres comités: uno de asuntos políticos, otro de asuntos económicos y un tercero de asuntos sociales.

Desde la inauguración de esta entrevista, el jefe de la delegación mexicana estableció, en términos generales, los puntos a tratar, después de señalar dos hechos resultado de anteriores reuniones a nivel legislativo: las ratificaciones del Tratado de Cooperación entre México y Estados Unidos, que entre otros puntos observa la recuperación y devolución de bienes arqueológicos, históricos y culturales robados, y del Protocolo II del Tratado de Tlatelolco. De esta forma, en primer término se mencionó el problema de la salinidad de las aguas del río Colorado que llegan al valle de Mexicali procedentes de Estados Unidos. Asimismo, se demandó un trato más equilibrado en el terreno de las relaciones comerciales.

Aspectos económicos

En el Comité de Asuntos Económicos, los representantes del sector mexicano realizaron un examen de la situación que guarda la balanza de pagos México-Estados Unidos, en especial la de 1970, que registró el déficit más alto hasta ahora alcanzado, al ascender a 865 millones de dólares e incrementarse en un 83% respecto al del año anterior.

Este saldo desfavorable obedece, en buena medida, a las disposiciones de las empresas estadounidenses en el sentido de que sus filiales en México remitan sus utilidades. En total, en 1970 salieron de nuestro país 243 millones de dólares de utilidades de empresas extranjeras, cabiendo hacer notar que el mayor porcentaje de este renglón tiene como destino al vecino país del norte. También se puso de relieve la necesidad de que la inversión extranjera se oriente hacia la producción de mercancías susceptibles de exportarse.

Por lo que hace a la balanza comercial, tradicionalmente deficitaria, su saldo negativo pasó de 322 millones de dólares en 1960 a 441 millones en 1970. Lo anterior obedece al descenso relativo de los precios de exportación, a la inestabilidad de los mercados de productos primarios y a la existencia de barreras no arancelarias. Se señaló la conveniencia, dado que México ocupa el quinto lugar entre los compradores de Estados Unidos y tiene interés de colocar en el exterior productos elaborados, de que aquel país aboliese los obstáculos antes mencionados.

Al examinarse la situación del turismo, hubo de ponerse de manifiesto que este factor, que hasta ahora había funcionado como nivelador de la balanza de mercancías y servicios, empieza a mostrar cierto deterioro como resultado de las limitaciones impuestas al gasto de turistas estadounidenses que viajan al extranjero.

También se trataron las cuestiones relativas a las tiendas *in bond,* que expenden artículos sin cargos de impuestos, propician la introducción ilícita de mercancías y frenan el desarrollo del comercio de la frontera norte. De esta forma, se sugirió celebrar convenios para regular el comercio internacional de las ciudades fronterizas. Asimismo, se señaló que es factible reglamentar las compras en tales tiendas, solicitando la identificación del comprador, la inclusión de los datos de dicho documento en el "manifiesto de exportación" y la información expedita y oportuna a las autoridades mexicanas de tales ventas.

Por último se sugirió que se elaborase una iniciativa de ley al Congreso estadounidense a fin de reducir las autorizaciones para la creación de tales comercios, o bien tomar medidas específicas respecto a las mercancías que allí se expenden.

En cuanto a las industrias maquiladoras, se hizo notar la conveniencia de crear un mayor número de ellas, así como la de incrementar el número de empresas de capital mixto, en virtud de que se propicia la creación de nuevas fuentes

Las relaciones comerciales y económicas con Centroamérica

En una conferencia de prensa, celebrada el 8 de junio último, el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., hizo una amplia exposición, que a continuación se reproduce, sobre la nueva política de relaciones comerciales y económicas de México con Centroamérica.

La coincidencia de intereses económicos y la definida voluntad de cooperación —expresada, como acaba de ocurrir, al más alto nivel político— configuran, en este momento, una coyuntura particularmente promisoria para incrementar el intercambio comercial y las relaciones económicas entre México y las repúblicas de Centroamérica, cuyos actuales niveles están lejos de corresponder a la magnitud de las posibilidades existentes.

Ante esta situación, el Gobierno de México ha decidido iniciar una nueva política de relaciones comerciales y económicas con Centroamérica, cuyo objetivo básico no es sólo el de incrementar el volumen de intercambio sino el de conseguir que mediante el comercio y otras formas de cooperación económica, tanto las repúblicas centroamericanas como nuestro país consigan impulsar sus respectivos procesos de desarrollo económico y avance social.

Dentro de esta nueva política, a las entidades del sector público mexicano corresponde contribuir en la mayor medida posible, dentro de sus respectivos ámbitos de actividad, a crear condiciones que favorezcan el rápido crecimiento del intercambio comercial y el de otras formas de relación económica. En todos los casos, se perseguirá un entendimiento mutuo que garantice el servicio a los legítimos intereses tanto de nuestro país como de las repúblicas centroamericanas.

En este sentido, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., que desde hace tiempo ha brindado financiamiento en condiciones preferenciales al intercambio comercial entre México y Centroamérica, ha recibido instrucciones del Presidente de México a efecto de que amplíe su apoyo financiero a esas transacciones comerciales, así como para atender otro tipo de operaciones, mediante el otorgamiento de créditos a mediano plazo que permitan el establecimiento de empresas mixtas, con participación minoritaria de capital mexicano, en Centroamérica, observando siempre un estricto apego a las disposiciones relevantes de la legislación centroamericana. Al anunciar este nuevo programa de créditos a mediano plazo, el Banco estima que su contribución puede ser importante para el fortalecimiento de las relaciones económicas mexicano-centroamericanas y para

conseguir un resultado más equilibrado de las transacciones comerciales entre nuestro país y las repúblicas de Centroamérica.

Además, el Gobierno federal está convencido de que las posibilidades de intercambio comercial y cooperación económica entre México y Centroamérica —que más adelante se precisan— merecen ser examinadas por los empresarios de estos países, a los que corresponderá dar contenido concreto a las oportunidades de intercambio comercial y cooperación económica existentes. Sin una participación dinámica de los empresarios mexicanos y centroamericanos no podrán cristalizar las posibilidades existentes.

Comercio exterior México-Centroamérica

En 1970 las exportaciones mexicanas a Centroamérica alcanzaron un total de 27.8 millones de dólares, en tanto que nuestras compras a los seis países de la región se elevaron a 14.7 millones, registrándose, por tanto, un saldo comercial favorable a México por 13.1 millones de dólares. En la segunda mitad de los años sesenta las exportaciones mexicanas a Centroamérica se mantienen más o menos estancadas, ya que mientras que en algunos años se registran aumentos importantes, como en 1968, en otros hay declinaciones también significativas, como en 1969 y en 1970. En cambio, las adquisiciones mexicanas de productos centroamericanos siguieron una tendencia creciente, con una tasa media anual de crecimiento del orden de 10.9%. Desde el punto de vista de las exportaciones mexicanas, los mercados centroamericanos más significativos son: Guatemala, que en 1970 adquirió el 31.8% de las ventas totales mexicanas a la región; Panamá, con el 23.4%, y Costa Rica, con el 18.5%. En cambio, cuatro quintas partes de las importaciones mexicanas desde Centroamérica proceden de Panamá.

Se advierte un grado importante de diversificación en las ventas mexicanas a Centroamérica. Entre los principales productos se cuentan los medicamentos (4.3 millones de dólares en 1970) vendidos principalmente a Panamá y Costa Rica; los libros impresos (1.9 millones de dólares) a Panamá, Guatemala y Costa Rica; los abonos químicos (1.6 millones de dólares) a Guatemala; las hormonas naturales o sintéticas (987 000 dólares) a Panamá y Guatemala; el cinc afinado (836 000 dólares) a Guatemala y Costa Rica; el bismuto afinado (807 000 dólares) a Panamá; las embarcaciones (576 000 dólares) a Nicaragua y Panamá, y las hilazas o hilos de fibras artificiales (522 000 dólares) a Guatemala. La estadística mexicana registra, además, otros treinta y cinco productos que en 1970 se exportaron a Centroamérica por valor de más de 100 000 dólares cada uno, entre ellos las estructuras metálicas, la tubería de cobre, bronce y latón, diversos artículos de vidrio, recipientes de hierro y acero, alambre de cobre, máquinas de escribir y láminas de hierro o acero.

Las importaciones mexicanas desde Centroamérica se concentran, como se ha señalado, en Panamá. Los artículos importados de mayor significación en 1970 fueron los antibióticos, la semilla de algodón, algunos tipos de gasolina, los tejidos de fibras sintéticas, algunos compuestos químicos y el aceite diésel. En el mismo año, México importó de Centroamérica otros 13 productos con valor superior, en cada caso, a los 100 000 dólares.

Dentro de los respectivos intercambios globales, el comercio mexicano-centroamericano es de importancia muy reducida. Así, las exportaciones mexicanas a Centroamérica en 1970 equivalieron a sólo el 2% de las exportaciones totales de México y la proporción respectiva en el caso de las importaciones fue de sólo 0.6%. Si se compara este comercio con el total de Centroamérica se llega a proporciones igualmente poco significativas.

Posibilidades de incremento del comercio y de las relaciones económicas entre México y Centroamérica

Se ha llegado a determinar que son muy importantes y diversificadas las posibilidades que México tiene de ampliar sus exportaciones al mercado centroamericano. Estudios realizados en el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.,[1] muestran que existen oportunidades concretas de mercado para una amplia gama de productos, entre los que destacan los de hierro y acero, especialmente la tubería y sus accesorios, las láminas, alambre, viguetas, ángulos, perfiles y estructuras; las manufacturas de vidrio, principalmente vidrio plano y envases; las manufacturas de cobre, particularmente cañerías y alambre; el equipo de cocina, en especial, baterías, vajillas, estufas, hornos y refrigeradores; los medicamentos, como antibióticos, vitaminas y sulfas; las frutas preparadas y en conserva; diversos tipos de maquinaria, equipo de transporte y sus partes, y, entre otros, artículos de cuero y piel y libros.

Sin embargo, es importante no perder de vista que la realización de estas posibilidades depende de que los productos centroamericanos tengan también un mayor acceso al mercado nacional, de suerte que se consiga un resultado cada vez más equilibrado del intercambio. La diferencia de desarrollo económico relativo entre México y Centroamérica hace que no sean muy numerosas las oportunidades comerciales directas para que nuestro país importe productos centroamericanos. Sin embargo, a través de inversiones conjuntas, proyectos de complementación industrial y establecimiento de empresas mixtas, es posible generar oportunidades de colocación de los productos centroamericanos en el mercado nacional. Son precisamente éstas las posibilidades que se busca desarrollar al máximo con la nueva política de comercio entre México y Centroamérica y con el nuevo programa de créditos a mediano plazo para el establecimiento de empresas mixtas que el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., pondrá en marcha dentro de la nueva política dictada por el Presidente de México.

1 Véase "Intercambio comercial México-Centroamérica", *Comercio Exterior*, mayo de 1971, pp. 448-458.

de trabajo y se acelera el proceso de industrialización de la frontera norte.

Por lo que hace al contrabando, que en México se está combatiendo no solamente a través de sanciones, sino además a través del crecimiento de nuestra propia industria, se vio con buenos ojos la nueva disposición de la Dirección de Aduanas de Estados Unidos que no permite el tráfico de mercancías por lugares inadecuados y horas inhábiles, solicitando siempre, en tal caso, la presencia de un funcionario aduanero mexicano. Se añadió que este tipo de medidas benefician a ambas partes.

También se manifestó que era justo que los legisladores estadounidenses rechazaran el proyecto de la ley americana del azúcar, que se discutía en ese país. Se solicitó que se sostuviera la cuota que Estados Unidos había fijado a México y que le permitía, a este último, abastecer el 6% del mercado estadounidense. Se explicó que los productores mexicanos del azúcar han cumplido sus compromisos de abastecimiento a tiempo, en beneficio de los dos países, no obstante que en algunas ocasiones el precio del producto en el mercado libre estuvo por encima al del mercado estadounidense.

De la misma forma, los legisladores mexicanos defendieron la concurrencia del algodón, la barita, la fluorita, el plomo, el cinc y el tomate al mercado estadounidense.

En el caso del algodón, se indicó que Estados Unidos fomenta la producción de este producto, faltando a los principios establecidos en el título IV de la Carta de Punta del Este.

Cabe mencionar que los legisladores mexicanos, dentro del Comité de Asuntos Económicos, distribuyeron un documento en el cual se sostenía la tesis principal de que la cooperación internacional no debe utilizarse como instrumento de presión. El documento intitulado "Bosquejo histórico de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos", contempla un balance de estas relaciones y presenta las conclusiones que emanaron de las anteriores reuniones.

El problema de la salinidad del río Colorado

En el ámbito del Comité de Asuntos Políticos se trató la necesidad de que los 1 850 millones de metros cúbicos de agua del río Colorado que corresponden anualmente a México, sean entregados al valle de Mexicali con las mismas características y calidad de las que son utilizadas por los usuarios estadounidenses. Al profundizar en el problema, se señaló que éste no sólo afecta al valle de Mexicali, sino también a una tercera parte del área cultivable de San Luis Río Colorado, Sonora.

Por su parte, los legisladores estadounidenses reconocieron que su gobierno tiene la obligación de encontrar una solución para reducir el nivel de salinidad de las aguas que se entregan a México, de forma tal que tengan una calidad adecuada. En opinión de uno de los miembros de la delegación estadounidense, el gobierno de aquel país tendría que hacer una inversión de 150 millones de dólares para prolongar hasta el mar el canal de desvío del Welton-Mohawk, que es el que contiene las aguas salinas.

COMERCIO EXTERIOR

Programa especial de financiamiento a la industria textil del algodón

El 4 de junio último, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., dio a conocer el establecimiento de un programa especial de financiamiento a la producción de textiles de algodón destinada a la exportación. El programa se ha formulado conforme al nuevo Convenio Textil del Algodón, negociado el pasado mes de mayo entre los gobiernos de México y Estados Unidos de América y tiene por objeto complementar, en este sector productivo, la política gubernamental de promoción de las exportaciones de manufacturas mexicanas.

Con el programa especial de financiamiento, se busca apoyar a las empresas textiles mexicanas, dotándolas de recursos financieros adicionales, para que incrementen su producción exportable y aprovechen plenamente las oportunidades que brinda el nuevo convenio con Estados Unidos, en el que se prevé un aumento importante de los cupos de textiles de algodón mexicanos que se podrán colocar en el mercado norteamericano, al tiempo que utilicen en mayor medida su capacidad de producción instalada y eleven el grado de manufactura de los artículos que se colocan en el mercado norteamericano, sustituyendo la exportación de fibra cruda por la de hilaturas, telas y confecciones.

A esta fecha, el Banco había otorgado créditos, dentro del programa especial de financiamiento, a cuatro importantes empresas textiles, e invitó a las demás empresas de esta rama para que aprovechen los beneficios del nuevo convenio con Estados Unidos y del nuevo programa especial de financiamiento, que en seguida se detallan.

Características del nuevo Convenio Textil del Algodón México-Estados Unidos

El nuevo Convenio Textil del Algodón, negociado el pasado mes de mayo, entre los gobiernos de México y de Estados Unidos, permitirá consolidar la posición exportadora de nuestra industria textil algodonera en el mercado norteamericano. La duración de 5 años (1971-76) del nuevo Convenio y el crecimiento anual de 5% que se acordó para el límite total agregado, nos llevará, a la terminación del mismo, a una cuota potencial de exportación de aproximadamente 130 millones de yardas cuadradas.

La nueva estructura de nuestras exportaciones de textiles de algodón se refleja también en el nuevo Convenio, en el que se concede mayor significación económica a las exportaciones de telas y confecciones, tal como corresponde a la etapa presente de nuestra industria textil en esta rama, lo que permite agregar más mano de obra y otros insumos a la transformación de la materia prima antes de exportarla. Por otra parte, en el nuevo Convenio se reconoce implícitamente que los primeros estadios del proceso de la industrialización del algodón, como son la elaboración de hilos y de telas de gran contenido de fibra, han dejado de ser atractivos para los países industriales, cuyos costos de mano de obra son muy altos.

El nuevo Convenio incorpora también una mayor flexibilidad de operación, lo que permite un mejor aprovechamiento de las oportunidades de exportaciones de hilos y telas, ya que quedan libres de restricciones tope las categorías 3 y 4 para hilaturas y las combinaciones de categorías 9/10, 22/23 y 26/27 liberan a las exportaciones de telas de los límites restrictivos a que estaban sujetas, separadamente, en el antiguo Convenio.

La industria del vestido tiene, dentro del nuevo Convenio, un mayor margen para fomentar sus exportaciones en el mercado norteamericano, al pasar su cuota de exportación de 2.2 millones de yardas cuadradas a 7.4 millones. Las prendas típicas artesanales tienen una cuota específica de 3.4 millones de yar-

das cuadradas y, además, un régimen bien estructurado que facilitará el control y la exportación. En el Convenio antiguo no se contempla este problema.

Como parte de los esfuerzos de colaboración internacional que se llevan a cabo en los foros de las Naciones Unidas, tendientes a facilitar el acceso de las exportaciones de manufacturas procedentes de países en desarrollo en los mercados de las naciones industrializadas, en el Convenio a Largo Plazo sobre el Comercio Internacional de Textiles de Algodón del GATT, del cual México y Estados Unidos son signatarios, se reconoce claramente que es deseable y factible establecer esta clase de comercio cuando el país en desarrollo cuenta con las materias primas y la capacidad técnica necesarias para producir y exportar al mercado mundial aquellos productos que su industria elabora eficientemente.

Esta posibilidad se concreta en el caso de las exportaciones de textiles de algodón de México a Estados Unidos, por la complementaridad entre el abastecimiento básico de hilos y telas de gran contenido de algodón y la actividad secundaria de la industria textil norteamericana, como ha quedado reconocido en el nuevo Convenio y, además, por la rápida entrega del pedido específico o la facilidad de modificación de éste, que son fruto de la proximidad geográfica de los dos países.

Las exportaciones mexicanas de textiles de algodón a Estados Unidos

Al amparo del anterior convenio México-Estados Unidos para el comercio de textiles de algodón, en los años sesenta las exportaciones mexicanas de estos productos al mercado norteamericano alcanzaron montos significativos. En conjunto, entre 1962 y 1970 el valor de estas ventas alcanzó un total acumulado de 1 086 millones de pesos. El monto anual máximo (302.4 millones de pesos) se registró en 1966; el mínimo (27.0 millones) en 1963; en 1969 y 1970 las exportaciones sumaron, respectivamente, 124.3 y 155.6 millones de pesos.

La exportación al mercado norteamericano ha sometido a la industria textil mexicana a una dura prueba, pues Estados Unidos cuenta con la industria textil más avanzada del mundo y es el mercado que mayores exigencias plantea en términos de calidad, precios y oportunidad de entregas. Además, la posibilidad de colocar los productos en el mercado norteamericano permite un mayor grado de aprovechamiento de la capacidad instalada en la industria nacional, con el consiguiente abatimiento de los costos unitarios de producción.

El nuevo Convenio Textil del Algodón México-Estados Unidos abre la posibilidad, como se ha señalado, de un notable incremento de las exportaciones de hilos, telas y confecciones de algodón al mercado norteamericano. En particular, los cupos para 1971, comparados con los de 1970, son como sigue:

(Millones de yardas cuadradas)	*1970*	*1971*	*Incremento*
Cuota total	86.1	101.5	17.9%
Hilos	59.4	50.7	– 14.6%
Telas	24.1	43.1	78.9%
Confecciones	2.6	7.7	196.2%

Como se advierte, existe la oportunidad de incrementar sustancialmente las ventas de telas y confecciones, es decir, de los artículos con más alto grado de manufactura nacional.

El programa especial de financiamiento a la industria textil del algodón

Con base en los elementos anteriormente expuestos y teniendo en cuenta la importancia que representa la industria textil en nuestra economía nacional, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., como la institución nacional de crédito especializada en el financiamiento de las exportaciones mexicanas, ha puesto en marcha un programa especial de financiamiento a la industria textil del algodón, cuyo objetivo esencial es contribuir al financiamiento de la producción destinada directamente a la exportación de las empresas textiles mexicanas.

Se tuvo en cuenta, como elemento básico para definir el programa de financiamiento, la necesidad de que las empresas textiles mexicanas no enfrenten dificultad financiera alguna para ampliar su producción con vistas a la exportación y puedan aprovechar cabalmente las oportunidades que brinda el nuevo Convenio con Estados Unidos.

Hacia principios de junio, dentro del programa especial de financiamiento, ya se habían otorgado créditos para la exportación de sus productos a las siguientes empresas: Hilados de México, Hilaturas Lourdes, Nacional Textil Manufacturera y Textiles Sonora.

El Banco Nacional de Comercio Exterior hace un llamado al resto de las empresas de la rama textil del algodón para que examinen las posibilidades que abre el nuevo Convenio con Estados Unidos y aprovechen las facilidades que brinda el programa especial de financiamiento del Banco, obteniendo los créditos necesarios para realizar mayores producciones destinadas a la exportación.

Como ocurre en todos los casos en que esta institución presta apoyo financiero a la preexportación y a la exportación, estos créditos van acompañados por los servicios de asistencia técnica que las empresas requieran en cuanto a orientación para cumplir los trámites de exportación, contactos con posibles demandantes en el extranjero y prospección de mercados.

El Banco expresó la confianza de que, con la experiencia acumulada en la exportación de textiles de algodón al mercado norteamericano por parte de nuestra industria, con las oportunidades que abre el nuevo Convenio y con el apoyo financiero del Banco, se obtendrán en este año y los sucesivos, incrementos sustanciales y crecientes de las exportaciones mexicanas de hilos, telas y confecciones de algodón.

Mayor acercamiento México-Japón

Misión comercial de Sinaloa a Japón

El 21 de mayo del año en curso partió con destino a Japón una misión comercial sinaloense encabezada por el gobernador de dicha entidad, Lic. Alfredo Valdés Montoya, e integrada por 25 personas representantes del sector público y del sector privado.

El Lic. Valdés Montoya, durante una conferencia de prensa que se efectuó en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), indicó que los objetivos de la misión eran:

a] Obtener asistencia técnica y financiera para modernizar el puerto de Mazatlán y posiblemente para construir uno en Topolobampo.

b] Solicitar asistencia técnica para el cultivo de especies marinas en algunas lagunas y esteros de Sinaloa.

c] Sentar las bases para operaciones de venta de azúcar y de programas para el desarrollo de la industria azucarera.

d] Estudiar la posibilidad de que Japón otorgue asistencia técnica y financiera para la creación de un área especializada en cultivos de exportación.

e] Impulsar en forma directa la venta de productos agrícolas a Japón y estudiar la compra de determinado tipo de barcos japoneses, más que con propósitos pesqueros para resolver el problema del transporte de hortalizas a los mercados europeos.

Por otra parte, el Gobernador de Sinaloa señaló que en 1970 se redujeron en 44% las exportaciones mexicanas a Japón en comparación con 1969, ya que pasaron de 122 millones de dólares en este último año a 68 millones en 1970. Agregó que este fenómeno se debió a la caída de la producción algodonera y a los problemas derivados de una deficiente transportación.

El 25 de mayo se dio a conocer, en algunos diarios capitalinos, la noticia de que la misión comercial sinaloense había obtenido la promesa de obtener ayuda técnica y financiera para la construcción del puerto de Topolobampo. La empresa japonesa que proporcionará la ayuda es la Corporación Técnica de Ayuda a Ultramar (OTCA). Dicha empresa planea enviar una comisión a México antes de finalizar el año para determinar los requerimientos exactos del nuevo puerto. La construcción de dicho puerto deberá iniciarse a principios del año próximo.

Asociación Tecnológica de Moto Islo, S. A., y Honda Motor Co.

El 14 de mayo próximo pasado, el señor Soichiro Honda, presidente de Honda Motor Co., después de una audiencia con el Presidente de México informó que se inauguraría en Saltillo la empresa Islo-Honda. Dicha empresa que se iniciará con una inversión de 35 millones de pesos y que tendrá una inversión total de 150 millones, formará parte del Grupo Industrial Saltillo que se integra por 16 empresas y se dedicará a fabricar motocicletas de 90cc y otros vehículos de transporte.

Oficina en México del Banco de Exportación e Importación de Japón

El 19 de mayo último, el presidente del Banco de Exportación e Importación de Japón, señor Tadashi Ishida, en una visita de cortesía al licenciado Guillermo Martínez Domínguez, director general de Nacional Financiera, informó sobre la apertura en México de la oficina de representación del EXIMBANK de Japón y señaló que permitirá un mayor acercamiento económico entre los dos países.

Misión comercial alemana en México

El 21 de mayo del año en curso llegó a México una misión comercial de la República Democrática Alemana (RDA), encabezada por el señor Gerhard Thiel, vicepresidente de la Cámara de Comercio Exterior de la RDA. Dicha misión tuvo por objeto analizar e intensificar las relaciones comerciales entre la RDA y México.

Al día siguiente de su llegada a México, el señor Gerhard Thiel indicó que actualmente México desaprovecha un mercado potencial de gran importancia en Europa, el de la RDA, debido a la absoluta carencia de promoción de los artículos que requiere aquella nación y que se elaboran en nuestro país.

Por otra parte, el Vicepresidente de la Cámara de Comercio de la RDA señaló que la mayoría de los productos mexicanos que compra su país son adquiridos a través de intermediarios, principalmente Estados Unidos y Gran Bretaña. Esto ocurre, por ejemplo, en la compra de mercurio y otros minerales mexicanos. Señaló, asimismo, la urgencia de que se instale en algún lugar de la RDA una oficina mexicana de promoción permanente, lo que redundaría en un fructífero incremento de las exportaciones mexicanas.

Al referirse a la situación de la balanza comercial de México con la RDA en 1970, el señor Thiel expresó que dicha balanza fue favorable para México en alrededor de 10 millones de pesos.

A los pocos días de su llegada, la misión comercial alemana realizó una visita a la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO). Durante la recepción que dicha Cámara ofreció a los integrantes de la misión comercial alemana, el presidente de la CANACO señaló que existen amplias posibilidades de incrementar el intercambio comercial entre ambos países; indicó que México puede aumentar sus envíos de cobre, miel de abeja, café, naranja, pimienta, sidras naturales y frutas frescas, en tanto que la RDA puede incrementar sus ventas de maquinaria textil, artes gráficas, herramientas, máquinas de contabilidad, productos químicos y compuestos farmacéuticos.

Posteriormente la misión visitó la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores (ANIERM). En dicha ocasión, el señor Thiel mencionó que México perdió la oportunidad de efectuar una considerable venta de maíz a la RDA como consecuencia de la demora en las negociaciones. El trato, señaló, se tuvo que realizar finalmente con Estados Unidos.

Por su parte, los industriales asistentes a la reunión expusieron la potencialidad industrial de México y las posibilidades de exportar algunos productos elaborados al mercado alemán.

Finalmente, la misión alemana asistió a una reunión que se efectuó en la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA). En dicha reunión, el consejero comercial de la RDA, señor Heinz Lohn informó que a su país le interesa importar de México principalmente frutas frescas, como mandarina, naranja, toronja y plátano. Señaló, asimismo, que en el mes de mayo se realizó la primera operación de naranja fresca, con valor de dos millones de dólares.

Posible incremento del intercambio comercial México-Indonesia

El 29 de mayo del año en curso, una misión comercial procedente de Indonesia y encabezada por el vicepresidente del Congreso de dicho país, mayor general Mashudi, se reunió con un grupo de técnicos del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, presidido por el licenciado Jorge Canavati, director de Promoción Internacional de dicho Instituto. En la reunión quedó claro el interés que tienen ambos países por incrementar su intercambio comercial, que actualmente es casi nulo. Cabe señalar que hace algún tiempo México vendía a dicho país textiles por un valor aproximado de 600 millones de pesos anuales, pero ese mercado se perdió por haber decrecido la calidad del producto elaborado en nuestro país, enfocando Indonesia su importación al Japón.

En dicha reunión se acordó crear un grupo de trabajo, con representantes mexicanos y de aquella nación, para que

examine las posibilidades de incrementar el intercambio comercial entre ambos países.

El señor Mashudi indicó que la misión se encontraba interesada en adquirir barcos pesqueros, algodón, textiles y fertilizantes mexicanos. Por otra parte, manifestó que con objeto de estudiar las características técnicas de las embarcaciones pesqueras fabricadas en México, a principios del mes de junio del año en curso vendría a México el agregado naval de Indonesia en Washington, para examinar la calidad y características de los barcos pesqueros que esa nación pretende adquirir. Afirmó también que los indonesios tienen interés en adquirir textiles mexicanos si sus precios son competitivos con los que ofrece Japón y Hong Kong.

Finalmente, Mashudi solicitó información sobre las condiciones de crédito que México podría otorgar a su país, y propuso a los productores mexicanos concurrir a la Exposición Internacional que anualmente se celebra en Jakarta.

El mismo día 29, el director general de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), licenciado Jorge de la Vega Domínguez, tuvo una entrevista con la misión comercial de Indonesia. En dicha entrevista quedaron formalizadas las bases para el establecimiento de un intenso intercambio comercial agrícola entre México e Indonesia. El jefe de la misión comercial de Indonesia manifestó gran interés por obtener información relativa a la estructura y funcionamiento de la CONASUPO.

Por otra parte, el funcionario indonesio expresó el interés de su país para el establecimiento regular de intercambio de funcionarios; de comunicación de sistemas y procesos de producción, almacenamiento, comercialización y distribución de los productos agrícolas.

Misión comercial de Formosa

En la segunda quincena del mes de mayo recién pasado, estuvo en México una misión comercial de Formosa encabezada por el señor C. Tseo. Dicha misión tuvo por objeto incrementar el intercambio comercial entre ambos países.

El jefe de la misión de Formosa indicó que su país se encuentra interesado en adquirir de México algodón, productos químicos, fertilizantes, artesanías y otros productos.

El 25 de mayo último, la misión visitó la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, ANIERM, en donde se efectuó una reunión de trabajo. Concretamente, la mencionada reunión tuvo por objeto conocer las oportunidades que México ofrece al mercado de Formosa en los renglones del plástico y sus manufacturas, tejidos, hule y sus manufacturas y artesanías.

Los empresarios visitantes dieron a conocer a sus colegas mexicanos los avances industriales logrados por su país en diversos órdenes y acordaron la realización de intercambios comerciales.

Finalmente, se ratificó que el mercado de Formosa se encuentra totalmente abierto a los productos manufacturados mexicanos y exhortaron a los empresarios mexicanos a concurrir en mayor número a ese mercado.

DESARROLLO REGIONAL

Nueva política económica para Yucatán

Antes de recibir la visita del Presidente de Costa Rica,[1] el presidente de la República, licenciado Luis Echeverría, inició en el estado de Yucatán una gira de trabajo en la que, después de una prolongada asamblea de trabajo en la que se escucharon las demandas de distintos sectores de la entidad, se anunciaron, para beneficio de la misma, inversiones por más de 2 500 millones de pesos en obras y servicios.

Se dio a conocer la apliación de una política de facilidades para promover nuevos campos de la actividad productiva, como la industrialización que habrá de fundamentarse en el sistema de plantas maquiladoras, así como fomentar aquellos renglones que ofrecen mayores posibilidades, como es el caso del turismo. En relación a las inversiones, éstas se concentrarán en el desarrollo del sector agropecuario, de las comunicaciones, del turismo y de la pesca.

En esa misma ocasión, el Secretario de Agricultura informó sobre los aspectos de la política agropecuaria y forestal que el Gobierno federal aplicará en Yucatán en los próximos 6 años. Para su realización se prevé una inversión de 964 millones de pesos, de los cuales 104 procederán de inversión directa y el resto, de créditos refaccionarios y de avío de la banca oficial.

Dejó de manifiesto la importancia del problema que significa el hecho de que el cultivo del henequén ocupe el 54% de la superficie cultivable, lo que implica que el Estado erogue más de 365 millones de pesos anuales en la compra de alimentos.

En tanto que la inversión directa se destinará a la investigación, extensión e ingeniería agrícolas, sanidad vegetal, semillas mejoradas, ganadería y explotación forestal, los recursos crediticios se destinarán a diversificar los cultivos que se desarrollan en la región.

El Secretario de Hacienda y Crédito Público informó, por su parte, que se procederá a tomar las medidas necesarias para establecer las industrias maquiladoras que pueden trasladarse a Yucatán con la mayor brevedad posible. Hizo mención de los planes que en materia de turismo se están realizando en el Estado.

Por su parte, el Secretario de Comunicaciones y Transportes enumeró una serie de proyectos específicos en materia de comunicaciones que habrán de absorber una inversión de 600 millones de pesos.

La Secretaría de Obras Públicas canalizará recursos por 346 millones de pesos para rutas camineras, carreteras federales y de inversión tripartita.

El Subsecretario de Pesca de la Secretaría de Industria y Comercio dijo que la actividad pesquera se promoverá en la medida en que habrá de incrementarse y modernizarse la flota, de crearse un centro de capacitación pesquera e instalaciones anexas al puerto de Yucalpetén.

En otro orden, los oradores locales expusieron sus problemas, que se reúnen en los siguientes puntos: las carencias de ayuda por parte de la iniciativa privada en materia de crédito agrícola; la proliferación de cordelerías que implican una desleal competencia, sobre todo si se toma en cuenta que existe una saturación del producto; el diseño de una política que haga posible aprovechar al máximo y racionalmente los recursos hidráulicos del Estado en base al Plan piloto Chac.

De otra parte, el Presidente de la República asistió a una reunión en Cordemex, S. A., de C. V., en la que el Director de dicha empresa rindió un informe sobre la situación que guarda. En el informe se pone de relieve que es necesario

1 Véase, en esta misma "Sección Nacional", la nota "Reunión de los presidentes de México y Costa Rica".

aumentar la productividad de la planta industrial, ya que opera al 70% de su capacidad. De igual forma, crear estructuras financieras menos onerosas, investigar el mercado interno y el externo y aplicar tecnología que permita transformar la fibra y los subproductos. Es urgente, también, reestructurar el sistema financiero de la empresa.

Cordemex, en virtud de la depresión de los mercados internacionales, la caída de los precios y la disminución de la demanda de henequén, arrojó un déficit de 45 millones de pesos, amén de que existe un excedente de producción del orden de 90 000 toneladas.

A su vez, los secretarios de Hacienda y Crédito Público y del Patrimonio Nacional coincidieron en indicar que las empresas estatales no deben operar con pérdidas, es decir, deben ser rentables y no una carga para el erario. Los subsidios que se destinan a empresas de esta índole, se dijo, podrían dedicarse a otros sectores igualmente necesitados de tales recursos.

HACIENDA PUBLICA

El trato fiscal al gasto suntuario de las empresas

En el número 62 de la revista *Investigación Fiscal,* editada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se publicó un estudio sobre los gastos suntuarios de las empresas[1] en el que se pone de manifiesto que en nuestro país las autoridades hacendarias se enfrentan continuamente al mal crónico de la evasión fiscal "legal". Esta evasión se origina, señala el autor, en un afán de fraude por parte del causante o, en el mejor de los casos, en una interpretación parcial del espíritu y normas legales.

De acuerdo con lo establecido en los artículos 20 y 26 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, de los ingresos acumulables de las empresas se podrán deducir únicamente "los gastos normales y propios del negocio" y las deducciones deberán reunir los siguientes requisitos: "que sean las ordinarias y estrictamente indispensables para los fines del negocio, consecuencia normal del mismo y estén en proporción con las operaciones del causante".

[1] "Interpretación y tratamiento de los gastos suntuarios de las empresas", Lic. Ernesto Sánchez Aguilar, *Investigación Fiscal*, México, febrero de 1971.

A fin de lograr la aplicación correcta de la Ley es necesario que concurran todos y cada uno de los conceptos anumerados anteriormente, mismos que deben ser interpretados por el causante en un sentido único: se considera *normal* una erogación hecha por una negociación si ese gasto es acostumbrado en una mayoría de empresas dedicadas a su misma actividad; será *propio* si el gasto realizado conviene y es causa eficiente para la consecución de los fines del negocio; se considerará *ordinario* al gasto que una empresa determinada acostumbra hacer regularmente. También puede aceptarse cuando, debido al avance tecnológico o por nuevas necesidades, la empresa hace un gasto que anteriormente no había efectuado y que incremente directamente la producción y ventas del negocio; será *estrictamente indispensable* si, al no efectuarlo, se daña la buena marcha del negocio; por *consecuencia normal del mismo* se entiende que la erogación debe ser resultado directo de las actividades del negocio tomando como base el resultado de otras empresas que persiguen el mismo fin, y será *proporcionado* cuando los gastos de una empresa guarden una relación cuantitativa mesurada respecto al monto de las operaciones totales de la misma empresa.

En opinión del autor, a fin de ponderar el tratamiento que se da en México al gasto suntuario, es útil presentar algunas medidas aplicadas en el extranjero, para lo cual escogió dos países: Francia y Estados Unidos. En el primero, actualmente se fijan sumas límites en cada uno de los diferentes gastos de las empresas y cuando se sobrepasan esos límites las empresas están obligadas a presentar un estado de cuenta detallado de los gastos en cuestión. Entre los diferentes gastos sujetos a verificación se encuentran: *a)* remuneraciones directas o indirectas, incluso los rembolsos de gastos pagados a las personas mejor remuneradas; *b)* gastos de viaje y de traslado efectuados por esas mismas personas; *c)* gastos y cargos correspondientes a vehículos y otros bienes que esas personas puedan disponer fuera de los locales profesionales; *d)* obsequios, y *e)* gastos de representación.

En Estados Unidos, por su parte, para que sean deducibles los gastos de las empresas deberán ser "necesarios y ordinarios" pero además necesitan reunir otros requisitos "sustantivos": los obsequios no deben sobrepasar de un límite anual previamente fijado; los gastos de representación deben estar "directamente relacionados" o "asociados" con la actividad del negocio, y los viáticos deben estar acordes con la finalidad del negocio y no deben ser "extravagantes" de acuerdo a las circunstancias.

Con el fin de llevar un mejor control del ingreso gravable y evitar la evasión "legal", la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha elaborado cuestionarios en los cuales se pide a las empresas información sobre: propiedad de inmuebles habitacionales; arrendamiento de inmuebles habitacionales; propiedad de automóviles, aviones y embarcaciones; gastos de representación de sus ejecutivos; tarjetas de crédito y su uso; empleados y/o servidumbre; viajes al extranjero y obsequios; reinversión de utilidades en los últimos diez años, y aumentos de capital y compras de activo fijo.

Con base en las respuestas a estos cuestionarios, informa el licenciado Sánchez, la SHCP ha procedido a girar liquidaciones a las empresas que no han seguido los lineamientos correctos al interpretar los preceptos legales o a aquellas que francamente los contravienen. A manera de ilustración presenta tres oficios de liquidación expedidos por dicha Secretaría: en el primero de éstos, se rechazan como gastos deducibles del ingreso global gravable de la empresa, los viáticos y gastos de representación realizados por un almacenista y un empleado de mostrador de la misma, debido a que no cumplen con los requisitos estipulados en los artículos correspondientes de la Ley del Impuesto sobre la Renta. El segundo oficio rechaza las partidas de gastos de mantenimiento y depreciación —presentados por una empresa distribuidora de automóviles cuyas operaciones están circunscritas a la ciudad de México— de un avión que mantiene en copropiedad la mencionada empresa. En el tercer oficio se rechazan como gastos deducibles del ingreso gravable, los viáticos pagados a unos empleados de determinada empresa que se dedica a la fabricación de productos medicinales, tomando en consideración que los viajes realizados revisten el carácter de vacaciones unos y de descanso y negocios otros.

Por último, el autor presenta una serie de recomendaciones tendientes a eliminar el gasto suntuario, entre las que se encuentra tratar de "procurar una mayor y mejor educación integral y fiscal del causante, así como de los empleados de la Secretaría de Hacienda, creando conciencia sobre sus deberes y derechos tributarios" y "la elaboración de reglamentos de la Ley del Impuesto sobre la Renta dentro de los cuales se establezca claramente la interpretación que se debe dar, para efectos fiscales, a las disposiciones conceptuales del artículo 20, fracción VIII y del 26 fracción I, de la mis-

ma Ley. Concretamente, y para evitar la evasión 'legal', la reglamentación podría contemplar el concepto de un 'coeficiente de gasto suntuario' (relación del gasto suntuario al ingreso acumulable), graduando en una escala que permita señalar un punto de equilibrio, más allá del cual se justifique un control preciso y permanente de dichos gastos por parte del fisco. Dicho punto de equilibrio se establecería de acuerdo a diversos porcentajes, determinados en función de sectores, ramas y grupos de empresas".

CREDITOS INTERNACIONALES

Financiamiento del BIRF para la agricultura mexicana

El 18 de mayo último el BIRF otorgó a México un crédito para fines agropecuarios por un monto de 75 millones de dólares. El crédito se realizará por conducto de Nacional Financiera la que se encargará de transferirlo al Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura. El plazo de amortización de dicho crédito será de 20 años, incluyendo un período de gracia de cuatro años, y la tasa de interés del 7.25 por ciento.

Por su monto, el crédito del BIRF a México no tiene precedentes en la historia de los obtenidos de instituciones internacionales de crédito para apoyar la producción agrícola y ganadera; además, las condiciones en cuanto a plazo, tasa de interés y finalidad, responden a los requerimientos que en materia de política de endeudamiento externo del sector público señala la actual administración.

Este crédito del Banco Mundial desempeñará una importante función adicional catalizadora, pues propiciará la movilización de cuantiosos recursos que, según se estima, podrán ascender a la significativa suma de alrededor de 2 500 millones de pesos que aportarán los campesinos beneficiarios de los préstamos, los bancos privados, el Banco Nacional Agropecuario (utilizando sus propios recursos) y el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura.

Se espera que con la aplicación de tales recursos se ampliarán las superficies de cultivo y se elevará el volumen de producción a nivel de predio; con ello, la producción agrícola y ganadera recibirá un importante estímulo que no sólo se aprovechará para satisfacer la demanda interna sino, incluso, para efectuar ventas de excedentes.

Los recursos, que se aplicarán según el mecanismo del crédito supervisado (que implica aportación de asistencia técnica y, por ende, mayor eficiencia productiva), irán a beneficiar principalmente a pequeños agricultores y ejidatarios, ya sea en forma individual o como miembros de organizaciones.

Más de un 60% del crédito se canalizará hacia el financiamiento de actividades pecuarias, habida cuenta de la demanda interna, de las regiones norteñas tradicionalmente exportadoras y la potencialidad ganadera de la región del sureste y el noreste. Asimismo, el programa atenderá al financiamiento de cultivos agrícolas de ciclo anual, de la fruticultura y de actividades agroindustriales, así como de aquellas obras de infraestructura que demanda la operación de las explotaciones agropecuarias.

Los recursos aportados por el BIRF permitirán que el Fondo asesore técnicamente a los agricultores y ganaderos beneficiados no sólo en la fase de la eficiencia productiva, sino también en las etapas de comercialización e industrialización de los productos de que se trate.

OPINIONES Y COMENTARIOS

Suplemento de "Le Monde Diplomatique" sobre México

El número correspondiente a mayo del año en curso de *Le Monde Diplomatique,* publicación mensual del prestigiado diario parisino *Le Monde,* contiene un suplemento en el que se presenta un panorama sobre la situación actual y el futuro de México, y se reproducen una serie de entrevistas a diversas personalidades mexicanas, así como artículos firmados por técnicos en diversas materias, tanto nacionales como franceses.

La entrevista con el Presidente

Entre las entrevistas, destaca la realizada por la enviada especial de dicha publicación al presidente de México, Lic. Luis Echeverría, en la que se pone de manifiesto que si bien es cierto que el país ha logrado superar una serie de problemas que en el pasado parecían insalvables, aún quedan muchos por superar, lo que constituye un verdadero reto para la actual administración.

De acuerdo con lo señalado por el Presidente de México, el problema de la explosión demográfica "no constituye una amenaza, como piensan algunos, sino más bien un desafío que pone a prueba nuestra capacidad creativa... En realidad, México no está sobrepoblado. Disponemos de un vasto territorio y de innumerables recursos naturales aún sin explotar y que pueden satisfacer las necesidades de millones de mexicanos... Lo que debemos hacer es acondicionar nuestro espacio económico a fin de que viva y trabaje en él un número cada vez mayor de habitantes. Tal es la empresa que nos hemos propuesto desarrollar y estoy seguro de que seremos capaces de realizarla".

Por lo que hace al problema de la tenencia de la tierra, el Presidente de México señaló que en la actualidad es necesario reforzar las formas de tenencia engendradas por la reforma agraria —el ejido, la pequeña propiedad y las tierras comunales— aunque enfatizó que es necesario, asimismo, hacerlas más productivas, dado que el crecimiento demográfico ha reducido la extensión de tierra laborable disponible para cada familia y ha creado graves problemas de desempleo. "Sin embargo, lo que nos parece más importante es la diversificación de la economía campesina. No basta con aumentar el volumen de irrigación ni con extender las disponibilidades de crédito, mejorar las técnicas de cultivo o promover el trabajo cooperativo. Es necesario que encontremos nuevas fuentes de trabajo que complementen a las agrícolas y absorban a la abundante mano de obra que existe en el campo y que emigra constantemente hacia las ciudades."

"Con el fin de lograr lo anterior es necesario multiplicar las actividades extractivas, desarrollar la pesca y la silvicultura y hacer los esfuerzos necesarios para industrializar los productos del campo. Hemos acordado también dar prioridad a la cría de ganado, dado que una extensa parte de nuestro territorio puede dedicarse a esta actividad, misma que no sólo es más rentable para los campesinos sino que contribuye también a mejorar la alimentación de los mexicanos y ofrece grandes posibilidades de exportación."

Respecto a la descentralización industrial, uno de los problemas a los que se ha prestado una mayor atención en las últimas fechas, el Presidente señaló que el desarrollo industrial se ha concentrado en reducido número de centros urbanos

que poseen una infraestructura adecuada y un amplio mercado, y que si no se contrarresta a tiempo esta tendencia es posible que entrañe graves consecuencias. Debido a lo anterior, la actual administración muestra un gran interés por alentar la creación de nuevos polos de desarrollo y por crear mejores condiciones de existencia en el medio rural. "Durante los próximos años vamos a orientar la inversión pública en el sentido de establecer una infraestructura adecuada que ofrezca a los empresarios los estímulos suficientes para que creen fuentes de trabajo en zonas alejadas de los centros en los que está actualmente concentrada la actividad industrial y comercial."

Más adelante, respecto a la política fiscal de su administración, el licenciado Echeverría comentó que "durante muchos lustros México ha sostenido un alto ritmo de crecimiento económico, pero nosotros no podríamos afirmar que ese progreso ha sido distribuido equitativamente entre los diferentes sectores de la población. Por el contrario, un importante número de mexicanos están todavía marginados de la actividad económica y el incremento del producto no está basado en una mayor eficacia del trabajo. Estos hechos nos han llevado a dar una nueva orientación a la política económica, y uno de los instrumentos para lograr lo anterior debe ser la reforma fiscal. . ."

"La firmeza de nuestra moneda y la puntualidad con que México ha cumplido con sus compromisos económicos internacionales han incrementado nuestra posibilidad de conseguir crédito en el exterior. Sin embargo, en la actualidad tratamos con mucho cuidado nuestra política de endeudamiento externo. Es necesario que el país crezca principalmente con base en sus propios recursos y, sobre todo, que el Estado disponga de los medios suficientes para promover una distribución más equitativa del ingreso y para extender la infraestructura fiscal y social, los servicios de bienestar, la educación, la ciencia y la tecnología. . ."

"No ignoramos los problemas a los que se debe enfrentar una reforma fiscal si verdaderamente quiere ser eficaz y no provocar desequilibrios económicos. De esta suerte, hasta este momento hemos puesto el acento en mejorar las formas de percepción de impuestos y en combatir firmemente algunos fenómenos como el contrabando, tan nocivos en un país como el nuestro que tiene grandes fronteras con una gran potencia económica y que está apenas en vías de industrializarse."

En lo que respecta al comercio exterior, el presidente Echeverría señaló que el hecho de que varios de los nuevos embajadores de México en el exterior sean expertos en comercio internacional obedece a una intención deliberada: "señalar la importancia que le damos al incremento y a la diversificación de nuestras relaciones económicas con todos los países del mundo".

"Estas designaciones coincidieron, en efecto, con la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior que coordinará los esfuerzos públicos y privados con el fin de aumentar el volumen de nuestras transacciones comerciales. Hemos llegado a un momento en el que, para continuar modernizando nuestra economía, es necesario recibir el cúmulo de conocimientos científicos y de bienes de capital que el país no produce, lo que constituye uno de los objetivos primordiales de nuestro programa de gobierno."

Por último, el Presidente de México puntualizó la necesidad de realizar una reforma a fondo del sistema educativo del país, aunque indicó que "no deseamos que la modernización del sistema se confunda con la simple superposición de la enseñanza técnica a todos los niveles. Creemos que lo más importante es elevar el espíritu crítico de los alumnos, habituarlos a pensar por sí mismos y proporcionarles los elementos necesarios para que puedan adaptarse a las grandes transformaciones que deberá sufrir el conocimiento humano en el último tercio de este siglo".

De acuerdo con lo declarado por Echeverría la reforma educativa constituye uno de los capítulos más importantes del programa de la actual administración, ya que, en su opinión, "todos nuestros problemas están relacionados con el de la educación y, si no incrementamos de manera considerable nuestra capacidad científica, no podremos llevar a cabo todas las metas económicas y sociales que el país se ha propuesto.

"Parece evidente que, en la actualidad, la disponibilidad real de ciencia y tecnología es la clave —y con mayor razón lo será en el futuro— de un desarrollo autónomo. Se ha llegado a afirmar, no sin razón, que la distancia que separa hoy día a los países pobres de los más evolucionados no es el acceso a las fuentes de capital sino la amplitud de eso que llaman la brecha tecnológica. . ."

"Aspiramos legítimamente a desarrollar una infraestructura científica y tecnológica propia. A este efecto, hemos puesto en marcha un plan a largo plazo que engloba desde la educación primaria y la difusión de los conocimientos científicos hasta la formación intensiva y selectiva de investigadores."

La opinión del Director General de Nacional Financiera

Del estudio realizado por Guillermo Martínez Domínguez, director general de Nacional Financiera, S.A., publicado en el mencionado suplemento de *Le Monde Diplomatique,* se desprende que el ritmo de crecimiento de la economía mexicana no ha dejado de mejorar, como muestran las cifras de 1970.

"Durante 1970 el producto interno bruto aumentó en 7.5% en términos reales, y en 13% en términos monetarios. Este acelerado aumento del producto interno bruto a precios constantes refleja un mayor dinamismo de las inversiones, tanto en el sector público como en el privado. La reserva bruta en oro, plata y divisas del Banco de México era del orden de 820.1 millones de dólares el 31 de diciembre del año pasado, lo que representa un aumento de casi 14% respecto al año anterior, que es el mayor incremento registrado en este renglón por el país."

"Todos los sectores y ramas de actividad de la economía han contribuido al crecimiento del producto interno bruto. Las actividades primarias aumentaron en 5.9%, la producción del sector industrial en 8.7% y la del sector de servicios en 7.2%. Por otra parte, el sector industrial elevó su participación en el producto total a 34.1% frente a sólo 33.7% en 1969. . . El producto interno *per capita* a precios constantes fue, en 1970, del orden de 6 132 pesos, lo que representa un incremento de 4% respecto a 1969 y de 52.5% sobre 1960."

En opinión de Martínez Domínguez, este crecimiento del producto interno se debe en gran medida a una constante mejora de la productividad del trabajo: la producción por trabajador ha aumentado, a precios constantes, de 13 876 pesos en 1960 a 21 527 pesos en 1969 y a 22 709 pesos en 1970.

Por lo que ve al sector externo, el Director de NAFINSA señaló que, "en 1970, las relaciones económicas de México con el exterior presentaron un saldo positivo, a pesar del incremento del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, que pasó de 472 millones de dó-

lares en 1969 a 865 millones en 1970. Se cree que este aumento en el déficit se debe al decremento observado en la producción agrícola durante el ciclo 1969-1970 que ocasionó, por un lado, una reducción de los ingresos de divisas (los productos agrícolas representan más del 50% del valor de las exportaciones mexicanas) y, por el otro, que se realizaron gastos suplementarios debidos a la necesidad de importar productos agrícolas para satisfacer la demanda interna... En lo que respecta a los movimientos de capital a largo plazo, se registraron ingresos netos del orden de 541 millones de dólares, es decir, 22.1% menos que en 1969. Esta disminución se debe a la nueva política gubernamental que tiende a reducir la contratación de nuevos créditos en el exterior. Sin embargo, tomando en cuenta los movimientos de capital a corto plazo juntamente con los de largo plazo, el saldo ha podido compensar el déficit de la cuenta corriente y ha permitido un aumento de la reserva bruta del Banco de México".

Las nuevas cooperativas de productores permitirán combatir la desocupación rural

De acuerdo con un estudio realizado por Sergio Reyes Osorio, asesor del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, "una reforma agraria no debe ser reducida a una simple medida de carácter técnico. Representa una decisión más amplia que, con vistas a resolver los problemas agrícolas, provoca cambios importantes en la estructura política, económica y social de un país y modifica los esquemas de distribución del ingreso y del poder político".

Después de definir su concepción sobre la reforma agraria, Reyes Osorio presenta un análisis de la evolución de la distribución de las tierras, en el que pone de manifiesto que a partir del gobierno del presidente Lázaro Cárdenas (1935-1940), se desarrolla una política de reparto masivo de tierras. "A partir de esos años, el crecimiento de la producción agrícola se acelera de manera sensible, manteniendo desde entonces un ritmo medio anual de 4.4%, tasa bastante superior a la del crecimiento demográfico (3.1%)... El dinamismo del crecimiento del sector agrícola mexicano aparece con bastante evidencia cuando se contempla que, en sólo veinte años, el consumo de abonos y fertilizantes se multiplicó por 63: pasó de 8 000 toneladas en el período 1949-1950 a casi 600 000 toneladas en 1970."

Más adelante, Reyes Osorio señala que en los últimos años se ha observado una disminución en el ritmo de crecimiento del sector agrícola, "que no se debe a la incapacidad de este sector de continuar creciendo, sino, por el contrario, a la ausencia de un mercado que se desarrolle al mismo ritmo que la producción agrícola mexicana. Aunque parezca paradójico, este país afronta problemas de sobreproducción (en relación con el mercado nacional e internacional) en sus principales cultivos, por lo que ha sido necesario restringir de una manera importante la expansión de la producción de ciertos productos como el algodón, el trigo y el maíz".

En opinión del autor, esta situación está ocasionada, principalmente, por la inequitativa distribución del ingreso que se observa en el país, fenómeno que se presenta con mayor agudeza en el medio rural: "La desocupación rural y los bajos niveles de ingreso que engendra constituyen el problema más grave de este país".

La situación del país vista por el Director de Estudios Económicos de la Secretaría de la Presidencia

En el estudio realizado por Leopoldo Solís, director de Estudios Económicos de la Secretaría de la Presidencia, se pone de manifiesto que una de las características más relevantes de la historia mexicana moderna es el desarrollo acelerado de su economía, fenómeno que se origina en la profunda transformación de las estructuras realizada por el movimiento revolucionario de 1910. Este movimiento trajo como consecuencia la descentralización de la propiedad agrícola, un aumento en la tasa de desocupación rural, un movimiento masivo de esta mano de obra desocupada hacia los centros urbanos y, consecuentemente, una oferta de mano de obra barata y abundante que favoreció el proceso de industrialización del país. "La redistribución del ingreso, consecuencia del aumento de la superficie de tierras disponibles para el cultivo, ha provocado presiones inflacionarias debido a que a la demanda total no correspondía una oferta elástica de productos alimenticios básicos. La política gubernamental en el sentido de ayudar al desarrollo de la infraestructura y de alentar a los sectores agrícola e industrial, ha agravado estas presiones inflacionistas financiando los gastos por medio de mecanismos deficitarios. En esta primera fase caracterizada por un crecimiento inflacionista, la participación del sector agrícola en el desarrollo del país fue muy importante. La exportación de productos agrícolas financió en gran medida la importación del equipo necesario para el sector industrial... El año 1960 marca el principio de una nueva fase, caracterizada por un rápido crecimiento de la producción con estabilidad de precios. Es importante señalar el papel de las instituciones de financiamiento durante esta etapa, dado que la canalización selectiva del crédito ha permitido que las actividades agrícolas e industriales dispongan de un volumen creciente de recursos de inversión, mientras que el Estado se veía cada vez menos obligado a recurrir a procesos inflacionistas para financiar los gastos públicos."

En opinión del Lic. Solís la tasa de crecimiento de la economía ha sido siempre superior a la de la población, debido en gran medida a la importancia de las inversiones, que en la actualidad representan aproximadamente el 25% del producto nacional bruto. "La influencia del sector público en la actividad económica es importante, no solamente en razón de su participación en la demanda agregada y en la formación de capital —a la cual contribuye con un 40% aproximadamente— sino sobre todo por el control que ejerce sobre ciertos sectores clave de la economía: electricidad, petróleo, ferrocarriles."

Respecto al sector privado, el autor señala que "la participación de las inversiones privadas en el financiamiento global también ha aumentado, gracias a que el sistema financiero ha sido extremadamente dinámico en la formación de ahorro".

Por otra parte, "la importancia relativa del sector externo en la orientación de la actividad productiva ha disminuido... Las exportaciones de productos manufacturados han aumentado gracias a una política de estímulos fiscales y crediticia que ha permitido a los productos mexicanos un acceso a los mercados internacionales a precios competitivos".

Finalmente, el licenciado Solís señala que "en realidad, a pesar de la importancia de los logros realizados, existen todavía una serie de desequilibrios debidos a ciertas deformaciones inseparables de todo proceso acelerado de desarrollo. Es por ello que la estrategia general de desarrollo adoptada por la nueva administración tiende fundamentalmente a abrir una nueva etapa, en la cual los beneficios del progreso serán distribuidos de una manera más equitativa; la educación será más difundida y el gobierno se esforzará por crear cada año un número creciente de empleos para responder al desafío demográfico".

Política económica y promoción de exportaciones en México: un nuevo enfoque

DR. SAUL TREJO REYES

LA BALANZA DE PAGOS EN LA ETAPA ACTUAL DEL DESARROLLO DE MEXICO

Es innegable que en el momento actual uno de los aspectos de mayor importancia en la planeación de la economía mexicana es la balanza de pagos. Desde el punto de vista de los límites al crecimiento futuro del país, así como si se considera también el problema de mantener la estabilidad del desarrollo, incluyendo la de los precios, es necesario enfocar esfuerzos al estudio de la relación entre la balanza de pagos y el resto de las variables económicas que determinan el ritmo de crecimiento económico nacional.

Nota: Agradezco la colaboración de varias personas en el desarrollo de esta investigación. Alberto Valencia brindó generosamente su ayuda en los aspectos de computación de este modelo, Leopoldo Solís proporcionó valiosos comentarios en las etapas iniciales del trabajo, Francisco Gil Díaz y Luis de Pablo contribuyeron a mejorar la versión final con sus sugerencias. Finalmente, numerosas personas del Departamento de Estudios Económicos del Banco de México colaboraron con sus comentarios y su ayuda en la recopilación del material estadístico. Naturalmente, la responsabilidad final es exclusivamente del autor.

Naturalmente, los resultados de un estudio estrictamente económico no considerarán todas las relaciones que existen entre las variables económicas y el nivel de desarrollo político, social y económico, que debe ser la preocupación fundamental al realizar investigaciones con fines de política económica. Por lo tanto, los resultados del presente análisis deberán complementarse con otros dentro de un marco integral.

Durante los últimos diez años, la cuenta corriente (mercancías y servicios) de la balanza de pagos de México se ha deterioriado considerablemente, como puede observarse en el cuadro 1. Los saldos negativos se han cubierto mediante endeudamiento cada vez mayor con el exterior, lo cual, además, ha resultado en

una carga creciente de servicio de la deuda externa en relación a la generación total de divisas mediante la exportación de mercancías y servicios. (Cuadro 2.) Aun cuando esta situación de por sí no es grave hasta la fecha, definitivamente se plantea la necesidad de un cambio en la política industrial y comercial del país, tendiente a incrementar la generación de divisas mediante una mayor tasa de crecimiento de nuestras exportaciones en relación con las de las importaciones.

CUADRO 1

Saldo de la balanza de pagos en cuenta corriente 1960-1970 (Miles de dólares)

1960	174 037
1961	62 361
1962	93 667
1963	206 039
1964	406 466
1965	375 271
1966	296 116
1967	506 278
1968	632 200
1969	472 000
1970	865 000[a]

[a] Cifra preliminar.
Fuente: Informes anuales del Banco de México, S. A (1960-1970).

CUADRO 2

Relación: servicio de deuda/exportación total de mercancías y servicios 1960-1970

Años	*Relación (%)*
1960	11.28
1961	12.70
1962	19.34
1963	16.68
1964	19.91
1965	21.51
1966	24.98
1967	25.74
1968	28.36
1969	21.20
1970	23.66

Fuente: Informes anuales del Banco de México, S. A (1960-1970).

A la fecha, el desarrollo industrial de México se ha orientado casi exclusivamente a satisfacer la demanda interna.[1] Al mismo tiempo que se ha realizado este proceso, se ha incrementado la demanda de bienes intermedios y de capital provenientes del exterior, de tal manera que la dependencia de la economía respecto de dichas importaciones se ha acentuado durante los últimos veinte años. Aparentemente, la sustitución de importaciones ha creado una estructura industrial altamente diversificada, pero orientada hacia mercados limitados y protegidos, y al mismo tiempo dependiente del exterior para una parte considerable de sus insumos intermedios y bienes de capital.[2]

De esta manera, el proceso de sustitución de importaciones, tal como se ha realizado en nuestro país, parece haber disminuido nuestra dependencia respecto de la importación de bienes de consumo final, pero al mismo tiempo ha contribuido a incrementar dicha dependencia en los renglones de bienes intermedios y de capital.

PROTECCIONISMO Y DESARROLLO

La creación de una base industrial mediante una política proteccionista ha significado, en el caso de México, una serie de distorsiones de tipo económico y social. Por un lado, los precios de los productos e insumos industriales son considerablemente mayores que en el exterior.[3] Dado que estas diferencias en los niveles de precios varían en forma importante de una industria a otra, la estructura de costos industriales se encuentra seriamente distorsionada, de tal manera que es difícil evaluar la eficiencia relativa de distintas industrias a fin de diseñar mejores políticas de desarrollo industrial y de promoción de exportaciones. Por otro lado, el proteccionismo ha fomentado la generación de utilidades monopólicas al resguardar a los productores nacionales, permitiéndoles de esta manera incrementar la rentabilidad de sus inversiones. La concentración del ingreso resultante de este proceso se ha visto agravada por los incentivos que nuestras políticas comerciales e industriales han brindado a la utilización de tecnologías intensivas de capital, en detrimento de una mayor creación de empleos en el sector industrial. Entre estos incentivos se pueden mencionar las facilidades otorgadas a la importación de bienes de capital, así como también la poca importancia concedida hasta ahora a los efectos de distintas políticas sobre el empleo en el sector industrial. El resultado de este sesgo ha sido que el problema del desempleo abierto y de la subocupación se ha agravado en los años recientes.

Al analizar, aun cuando sea en forma breve, los efectos distributivos del patrón de desarrollo industrial seguido hasta la fecha, se manifiesta de inmediato que estos efectos han sido políticos y sociales tanto o más que económicos. De tal manera, surge de inmediato la necesidad de un cambio fundamental en la dirección de nuestra política económica, a fin de alcanzar las metas gemelas de un desarrollo independiente y de una distribución del ingreso más equitativa que la lograda hasta ahora.

En términos más concretos, se plantea el problema de lograr un mayor incremento en nuestras exportaciones, una estructura interna de precios y costos más equilibrada, así como una mayor generación de empleos con altos niveles de productividad. Dado el enfoque elegido, en el presente trabajo se estudian sólo las dos primeras cuestiones, pues el problema del empleo es bastante complejo y se le da un amplio tratamiento en otro trabajo del autor, que próximamente se publicará.

A la fecha, se han utilizado una serie de enfoques para estudiar el problema de la balanza de pagos y la estructura de costos industriales del país. Algunos de los más recientes son el trabajo de Balassa en que se evalúa la política comercial de México[4] y los ensayos ya citados de Bueno y Solís.

Esencialmente, dichos autores han intentado realizar un diagnóstico de los impactos de la política proteccionista sobre la ca-

1 Véase, por ejemplo, Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas,* Siglo XXI Editores, México, 1970.

2 Véase Saúl Trejo Reyes, "Los patrones del crecimiento industrial y la sustitución de importaciones en México", *El Trimestre Económico,* México, vol. XXXVI, núm. 3, 1969.

3 Véase G. Bueno, *The Structure of Protection in Mexico,* México, mayo de 1970 (mimeo).

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

pacidad de exportación y sobre la estructura de costos del sector industrial.

El trabajo de Bueno se basa en la teoría de la protección efectiva que una industria recibe, una vez que se han considerado no sólo los aranceles que protegen al producto de dicha industria, sino también los que encarecen sus insumos mediante la protección que les proporcionan. De tal manera, Bueno concluye que existen diferencias sustanciales entre el grado de protección que aparentemente recibe una actividad (protección nominal) y la protección que, una vez que se ha considerado la protección a sus insumos, realmente recibe dicha industria (protección efectiva).

Son precisamente estas diferencias las que distorsionan la estructura de costos industriales y nos impiden determinar la eficiencia real de distintas industrias, pues aquellas que aparecen como más rentables pueden serlo debido solamente a la mayor protección que reciben. Al mismo tiempo, actividades poco rentables y con un alto nivel de protección nominal, pueden estar sufriendo los efectos de una alta protección a sus insumos. Esto elevaría sus costos y, por lo tanto, haría aparecer a dichas actividades como poco rentables, aun cuando pudieran estar haciendo un uso realmente eficiente de sus factores productivos, es decir, mano de obra, capital y divisas.

Dados los resultados obtenidos por Bueno, así como los análisis de Balassa y Solís, se tiene ahora una idea más clara de los problemas a los que se enfrenta el país al tratar de derivar una estrategia de desarrollo industrial y de comercio exterior, no sólo a un nivel general, sino en un plano más directamente operativo. Esencialmente, es necesario encontrar aquellas industrias que, desde el punto de vista de promoción de exportaciones o de sustitución de importaciones, generen una unidad neta de divisas con la mínima utilización de recursos escasos.

El criterio de mínima utilización de recursos escasos por unidad neta de divisas generada, estructurado dentro de un marco general de análisis de la economía, tal como se planteará más adelante, tiene la ventaja de que conduce a una asignación óptima de recursos, si los precios de los insumos y factores reflejan adecuadamente sus costos de oportunidad. Dado que uno de los resultados más importantes del análisis realizado son los "precios sombra" que se obtuvieron, el criterio utilizado conduce al mejor uso posible de los recursos escasos, según el objetivo planteado y las disponibilidades de esos recursos.

El planteamiento anterior sería relativamente sencillo de llevar a la práctica, de no ser por la política proteccionista, la cual distorsiona la estructura interindustrial de insumo-producto, y por tanto la estructura de costos de cada industria. Como resultado de estas distorsiones, a primera vista no es evidente cuáles serían las industrias más eficientes según el criterio presentado, es decir, cuáles generarían la mayor cantidad de divisas por unidad de recursos escasos utilizada. Es además necesario considerar el hecho de que las políticas más adecuadas en materia de desarrollo de distintas actividades, dependerán en parte muy importante de los objetivos que se persiguen. Aun cuando en este trabajo se analiza solamente la interacción entre objetivos estrictamente económicos y diversas medidas de política económica, no debe perderse de vista que el desarrollo es un proceso multidimensional, con aspectos distributivos, sociales y políticos de importancia quizá mayor que el aspecto meramente económico. De tal manera, el planteamiento aquí realizado deberá encuadrarse dentro de un marco político-social y económico, a fin de lograr un entendimiento más adecuado del proceso de desarrollo del país.

UN NUEVO ENFOQUE AL PROBLEMA DE BALANZA DE PAGOS DE MEXICO

Descripción

Los análisis de la balanza de pagos del país realizados hasta ahora se han hecho, desde el punto de vista teórico, dentro de un marco parcial, puesto que no han considerado en forma detallada varios aspectos del problema: primero, las repercusiones sectoriales de distintas políticas, no sólo de balanza de pagos, sino también de tipo macroeconómico o de tipo sectorial; segundo, no se ha integrado un análisis cuantitativo del impacto de la estructura proteccionista sobre el nivel y estructura de costos de distintos sectores de la economía y, por consiguiente, sobre la competitividad de diferentes industrias; tercero, la complementaridad o competitividad entre distintos objetivos de política económica, como crecimiento en el ingreso nacional y equilibrio en el sector externo, es un tema que se ha estudiado sólo a nivel agregado. En el estudio realizado, y descrito aquí en forma general, todos los elementos anteriores se han integrado dentro de un marco de *equilibrio general* de la economía, que permite analizar las interdependencias existentes en ésta, entre objetivos y políticas, no sólo a nivel global, sino también al nivel sectorial.

Para otros países se han realizado algunos intentos de este tipo; el primero de ellos para Israel. Los resultados obtenidos han sido prometedores, y por lo tanto se decidió desarrollar un modelo de optimización, de programación lineal, para México, en el cual se planteó la pregunta de qué programa sectorial de asignación de recursos serviría para lograr, durante un período dado:

a] el mayor saldo neto positivo en la balanza de pagos, y

b] la mayor tasa posible de crecimiento en el nivel del ingreso nacional.

Habiendo establecido los objetivos generales del estudio, fue necesario determinar cuáles eran las relaciones de tipo sectorial y global que afectan el logro de cada uno de los objetivos mencionados, así como los recursos de que se dispondría durante el período de análisis y que, mediante los criterios planteados, se asignarían a distintos sectores a fin de lograr un programa óptimo de crecimiento. Dichas relaciones forman parte del problema de programación lineal como restricciones que debe satisfacer el patrón de crecimiento a que se llegue como resultado.

Estas restricciones reflejan esencialmente las relaciones entre los distintos sectores de la economía. Algunas de ellas reflejan relaciones de comportamiento, mientras que otras son las definiciones necesarias a fin de determinar los valores de ciertas variables y para cerrar el modelo. En éste se plantearon seis tipos de restricciones sectoriales y cuatro tipos de restricciones globales o macroeconómicas.

Las restricciones de tipo sectorial que se utilizaron fueron las siguientes:

a] Equilibrio sectorial. Es decir, la oferta de cada sector, representada por la producción bruta, deberá ser suficiente para satisfacer la demanda total, representada por la demanda interna para consumo, inversiones y usos intermedios, así como las exportaciones del sector. A la producción bruta de cada sector se sumaron sus importaciones de tipo no competitivo, a fin de ob-

tener la oferta total disponible. En estas restricciones, el excedente exportable se define como la diferencia entre las disponibilidades totales y los usos internos, tanto finales como intermedios.

b] El patrón sectorial de la demanda interna resultante deberá ser congruente con el nivel del ingreso nacional, es decir, las funciones sectoriales de demanda deberán basarse en los patrones normales de consumo, de tal manera que la demanda interna por la producción de cada sector sea una función del ingreso nacional.

c] El patrón de importaciones, así como el monto total de las mismas, deberá estar determinado en función no sólo del ingreso nacional, sino también del patrón sectorial de producción e inversión. Esto se logra mediante la especificación de funciones sectoriales de importación, para usos intermedios e inversión, así como de una función de demanda de importaciones finales.

d] La capacidad productiva de la economía nacional, y de cada sector, estará determinada por la inversión que se lleve a cabo en el mismo. Naturalmente, dados los objetivos planteados, el patrón de inversiones que resulte como óptimo será aquel que contribuya en mayor medida a dichos objetivos.

e] Deberá considerarse que desde el punto de vista de determinar un patrón óptimo de crecimiento, se parte de la base de la estructura productiva existente, de tal manera que un sector, por ineficiente que sea, se resistirá a ver disminuida su producción, al menos a mediano plazo. De tal manera, el nivel mínimo de la producción en cada sector estará dado por su nivel en el baño base. Al mismo tiempo, el máximo crecimiento que un sector puede lograr durante un período dado, se verá limitado por su capacidad para asimilar productivamente recursos adicionales. Por lo tanto, se fijaron límites superiores al nivel que la producción que cada sector puede alcanzar.

Además de las relaciones de tipo sectorial planteadas, es necesario considerar ciertas restricciones globales o macroeconómicas que aseguren la consistencia global del programa de desarrollo resultante.

a] Deberá existir un equilibrio entre el ahorro disponible, interno y externo, y la inversión en la economía. Esta última, por lo tanto, será igual o menor a la suma del ahorro interno y externo.

b] La determinación del ahorro nacional deberá obedecer a una relación de comportamiento en la economía, siendo el ahorro función del ingreso nacional.

c] Deberá existir una identidad de definición del ingreso nacional, para asegurar el equilibrio global, en un sentido contable, de los valores resultantes para las distintas variables.

d] Cuando el objetivo es la maximización del ingreso, se deberá satisfacer una restricción de balanza de pagos, que señala el máximo nivel tolerable para el déficit externo.

El modelo descrito contiene 275 variables y alrededor de 320 restricciones. Las relaciones sectoriales están planteadas al nivel de agregación de las cuentas nacionales,[5] es decir, en 45 sectores. Este es el máximo nivel de desagregación posible con la información disponible; sin embargo, al evaluar actividades adicionales dentro del modelo, el nivel de desagregación puede incrementarse.

Significado

El planteamiento del problema en la forma descrita hace posible experimentar con los objetivos de balanza de pagos e ingreso nacional, utilizando esencialmente las mismas restricciones.[6] De esta manera se traza una "frontera de posibilidades" que refleja hasta qué grado es necesario sacrificar uno de los objetivos para lograr el otro, y por lo tanto señala el grado de complementaridad que existe entre los dos objetivos.

En términos generales, el significado del planteamiento realizado puede explicarse por la necesidad de incluir como restricciones para lograr los objetivos deseados, una serie de relaciones estructurales, tanto sectoriales como globales, que reflejan el comportamiento de la economía en los aspectos relevantes para la determinación de la *oferta* de bienes exportables. El tipo de relaciones estructurales que se deben incluir en el modelo son, por lo tanto, de producción (relaciones de uso de factores a cantidad de producto), y de demanda de insumos, de importaciones, así como de uso final, tanto para consumo como para inversión. Este tipo de relaciones condicionan la capacidad de oferta de la economía. Por lo tanto, cuando se trata de maximizar las exportaciones, éstas se determinan como el *excedente exportable* producido por cada sector, es decir, el remanente una vez que a la producción bruta de cada industria se le restan los usos internos, tanto intermedios como finales.

Es importante subrayar el carácter de *oferta* del modelo tal como se ha desarrollado hasta ahora, pues aún no ha sido posible determinar *funciones de demanda* de las exportaciones mexicanas al nivel de desagregación del modelo, cuarenta y cinco sectores. De esta manera, el resultado del esquema refleja el punto de vista de costos únicamente. Sin embargo, dado que la estructura matemática del modelo ya se ha determinado, una vez que se llegue a contar con información que permita determinar las funciones de demanda de las exportaciones, será posible incorporar dicha información al modelo en la forma de restricciones adicionales, de tal manera que el precio al cual se venda en el exterior la producción de cada sector, sea en función de la cantidad vendida. De esta manera se mejorará el realismo de los resultados obtenidos.

Es igualmente necesario aclarar que a la fecha aún se está trabajando en la obtención de una especificación adecuada de los requerimientos de mano de obra de cada uno de los cuarenta y cinco sectores utilizados. Este ha sido un problema serio, pues la falta de estadísticas adecuadas ha hecho necesario desarrollar nuevas cifras, especialmente de empleo industrial.

Base estadística

En general, los modelos de este tipo requieren que gran parte del esfuerzo se dedique al desarrollo de estadísticas confiables. Esto fue especialmente cierto en este caso, pues el tamaño del modelo hizo necesario un gran esfuerzo en esta dirección.

[5] Banco de México, S. A., *Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica, 1950-1967,* Departamento de Estudios Económicos, México, 1969.

[6] Cuando el objetivo es maximizar el ingreso nacional, debe existir una restricción de balanza de pagos, pero dicha restricción no tiene sentido cuando el objetivo es maximizar el saldo neto positivo en la balanza de pagos, pues se estaría incluyendo como restricción la función que se trata de optimizar.

Por otro lado, dado que uno de los objetivos principales era la determinación de lo que en algún sentido pudiera llamarse la "estructura real de costos" de la economía, no era posible trabajar con la información de insumo-producto disponible, puesto que ésta se encuentra distorsionada por el proteccionismo. Por lo tanto, se desarrolló una metodología que, considerando los distintos grados de protección efectiva y nominal a cada industria, diera como resultado una matriz de insumo-producto para México tal como ésta sería de no existir protección alguna, es decir, a precios de importación.

En general, el propósito de dicha metodología es encontrar cuál sería la estructura de insumo-producto de no existir protección alguna. Del análisis de las diferencias entre ambas estructuras, se llega a conclusiones acerca de dónde es mayor el impacto de la protección arancelaria sobre la estructura de costos de la economía, es decir, al nivel de agregación utilizado, se logra conocer en qué forma la protección al sector *i* afecta al sector *j* que utiliza la producción del primero como insumo. Esto se logra al conocer cómo el coeficiente a_{ij} de producto-insumo se ve afectado por la protección arancelaria, tanto al sector *i* como al sector *j*, y, dentro del marco general de análisis utilizado, por la protección que recibe cada uno de los sectores.

Los resultados obtenidos fueron de gran interés, pues la nueva matriz (sin protección) difiere de la matriz original de insumo-producto para 1960 en forma sustancial, de tal manera que se puede apreciar directamente el impacto de la protección sobre la estructura de costos de la economía.

RESULTADOS

Resultados globales

Una vez que se hubo depurado el modelo EXPORTA, tanto en su planteamiento matemático como en cuanto a la información utilizada, se procedió a resolverlo bajo una variedad de condiciones. Se plantearon las dos funciones objetivo señaladas con anterioridad y al mismo tiempo se especificaron una serie de condiciones distintas en relación a la disponibilidad de divisas y capital, y en cuanto a los niveles de algunas de las otras restricciones, a la fecha se han obtenido alrededor de doce soluciones distintas, realizándose diversos análisis de sensibilidad de los resultados respecto a los cambios en la disponibilidad de los recursos mencionados.

Los resultados de distintas soluciones al modelo son de gran interés en cuanto al tipo de información que arrojan acerca de la economía mexicana.

Los resultados de tipo global permiten entre otras cosas, medir cuál es la tasa de crecimiento que se puede lograr mediante una distinta asignación de recursos que optimice dicha tasa. Bajo condiciones parecidas a las reales en cuanto a niveles de inversión y de flujos de capital del exterior, la tasa de crecimiento del ingreso nacional que resultó para el período 1967-1972 fue de 8.4 por ciento anual. Esto da una idea del grado al cual puede decirse que, en el presente, la economía no está utilizando su capacidad de crecimiento al máximo.

Uno de los aspectos más importantes de los modelos de programación lineal de este tipo es que arrojan, como solución al problema dual, "precios sombra" o "costos de oportunidad", los cuales reflejan la productividad marginal de los factores de la producción. Tomando en cuenta las limitaciones inherentes al modelo, es de gran interés analizar los precios sombra que se obtienen para el capital y las divisas. Naturalmente, dichos precios varían de acuerdo a la especificación de las condiciones exógenas. Sin embargo, en lo que puede considerarse el caso más probable, ya que es el que más se asemeja a las condiciones reales de disponibilidad de capital y divisas, el precio sombra del capital es de 0.32 (un rendimiento marginal del 32 por ciento), pero sin tomar en consideración restricción alguna sobre la disponibilidad de mano de obra, es decir, suponiendo (como fue necesario hacer en un principio, debido a la falta de información), que la productividad marginal de la mano de obra es igual a cero. Por lo tanto la cifra obtenida como precio sombra del capital representa su productividad *promedio.* Al respecto, es interesante notar que el profesor A. S. Manne, en un modelo también de programación lineal, que actualmente desarrolla para el Banco Mundial[7] obtuvo bajo condiciones similares, un precio sombra del capital muy parecido a la cifra antes mencionada. Al introducir restricciones de mano de obra a su modelo, el precio sombra del capital, que en este caso sí representa su productividad marginal o costo de oportunidad, disminuyó a alrededor de 0.18, es decir, un rendimiento neto del capital del 18 por ciento.

En cuanto al precio sombra de las divisas, éste varía de acuerdo con el nivel del déficit que se puede permitir en la balanza de pagos. Sin embargo, en el caso más probable es de 16.80 pesos por dólar. Es importante interpretar este resultado, pues da una guía acerca de la política a seguir en materia de sustitución de importaciones y de promoción de exportaciones. En cuanto a la primera, indica que el país debe estar dispuesto a gastar hasta 16.80 pesos para ahorrar un dólar de divisas mediante la sustitución de importaciones o para conseguirlo mediante la promoción de exportaciones. Es decir, si gastando 16.80 pesos o menos de recursos internos puede ahorrarse o ganarse un dólar, esto es eficiente desde el punto de vista del país. Por el contrario, si el gasto necesario en alguna actividad ahorradora de divisas es de más de 16.80 pesos por dólar, entonces dicha actividad no sería eficiente como ahorradora de divisas. Visto desde otro punto de vista, este resultado da una idea del diferencial de precios, entre los niveles internos y externos, que resulta de la política proteccionista. Al mismo tiempo, puede servir como guía para la selección de proyectos viables de sustitución de importaciones y de promoción de exportaciones.

Cabe señalar que, como este resultado es consistente con los diferenciales de precios observados entre México y Estados Unidos, refleja el costo de la protección en términos del nivel de precios de la economía. Por lo tanto, gastar más de dicho costo para obtener un dólar adicional, ya sea mediante sustitución de importaciones o mediante promoción de exportaciones, es ineficiente, pues significa que los proyectos ahorradores (o generadores) de divisas no se están seleccionando adecuadamente, es decir, en base a costos de oportunidad sociales.

Naturalmente, este resultado es solamente tentativo; sin embargo, provee una base para justificar el uso de un precio sombra del dólar distinto de 12.50 pesos en la evaluación y selección de proyectos. De esta manera, se trata de corregir una de las distorsiones de precios más importantes en la economía. A través del uso de este y otros precios sombra, como se verá más adelante, se llega a una integración del enfoque de equilibrio general del modelo, con las necesidades concretas de la práctica de determinación de los mejores proyectos en un plan de desarrollo.

7 Véase A. S. Manne, "Economic Alternatives for Mexico: A Quantitative Analysis", BIRF, Basic Research Center, *memorandum* 70-12, noviembre de 1970, y *memoranda* 70-7, 70-8 y otros.

Resultados sectoriales

En cuanto a los resultados sectoriales, se destacarán únicamente los más importantes.

En cada una de las soluciones, el patrón resultante de crecimiento es aquel en el cual se hace el mejor uso de los recursos escasos, según las disponibilidades de éstos. Destacan, entre los sectores aparentemente más eficientes en la generación de divisas, algunos de los exportadores tradicionales como la agricultrua (sector que se expande al máximo nivel permitido, el cual se fijó exógenamente en un incremento de la producción bruta de un setenta por ciento en el período de cinco años), el turismo y la minería. Sin embargo, también resultan como muy redituables algunas otras actividades que normalmente no se han considerado como exportadores potenciales debido a su aparente ineficiencia. La explicación de estos resultados radica en que, una vez que se considera el nivel de precios a que dichos sectores adquieren sus insumos, y la cantidad de factores escasos (capital y divisas) que utilizan por unidad de producción, esas industrias son realmente eficientes, es decir, generan una unidad de divisas con poco uso, relativamente de recursos escasos.

En la primera versión, "el caso más probable", los sectores que expanden su producción al máximo son los siguientes: *Agricultura, Silvicultura, Pesca, Minería, Minerales no metálicos, Petróleo, Productos de la molienda del trigo y maíz, Bebidas, Tabaco, Hule, Cosméticos, Equipo de transporte, Vehículos y Hoteles y restaurantes* (actividad ésta ligada directamente al turismo).

Aun cuando en esta lista se encuentran algunas actividades que *a priori* se espera que tengan una ventaja comparativa, existen otras que no se esperaría encontrar en la lista, y un tercer grupo de actividades (petróleo, equipo de transporte y vehículos) donde el resultado es tal vez atribuible a la dificultad de especificar con precisión las actividades en cuestión.

Dado que cada solución está basada en una especificación distinta de la disponibilidad de factores escasos, así como de otras condiciones exógenas, es importante analizar los cambios en el patrón de ventaja comparativa que resultan de una variación en dichas condiciones. En otra solución, cuando la disponibilidad de capital para inversión fue la mínima considerada, las ctividades que se expandieron al máximo resultaron las siguientes: *Agricultura, Silvicultura, Pesca, Minería, Minerales no metálicos, Petróleo, Productos de la molienda del trigo y maíz, Papel, Jabones y detergentes, Productos farmacéuticos, Cosméticos y Productos minerales no metálicos.*

Al analizar estos y otros cambios producidos por los incrementos en la disponibilidad de capital, existen varios aspectos de importancia. Primero, la producción ganadera se expande constantemente, hasta llegar al límite superior fijado exógenamente. Este cambio indica que, desde el punto de vista de la economía, la ganadería es una actividad sumamente eficiente, aun cuando requiere montos relativamente altos de capital. Al disminuir la escasez del mismo, por lo tanto, se canalizan recursos adicionales hacia dicho sector. Segundo, existen otras actividades que también incrementan su producción al aumentar la disponibilidad de capital. Son las siguientes: *Madera, Imprenta, Cuero, Abonos y fertilizantes y Maquinaria no eléctrica.*

Los aumentos en la producción son de mayor importancia, entre estos sectores, en el de abonos y fertilizantes. En las otras actividades los incrementos son menores. En general, sin embargo, dichos incrementos indican que estas actividades incrementan su rentabilidad, relativa a la de otros sectores, al aumentar la disponibilidad de capital para la economía en conjunto. Esto es importante, pues existe un grupo de actividades que *disminuyen* su producción al incrementarse la disponibilidad de capital. La interpretación económica de este resultado es que la ventaja comparativa de tales actividades está basada en forma importante en el uso eficiente que hacen del capital. Al incrementarse la disponibilidad del mismo, la posición de dichos sectores respecto al conjunto de la economía se deteriora, y por lo tanto reducen su nivel de producción. En este grupo de industrias se encuentran las siguientes: *Otras industrias textiles, Química básica, Cosméticos y otros productos químicos.*

Las reducciones en la producción son constantes y de importancia sólo en la rama 26: cosméticos. En los otros tres sectores, dichas disminuciones son muy pequeñas, y en parte reflejan solamente los ajustes interindustriales requeridos por el cambio en la composición de la producción.

Los resultados anteriores se obtuvieron cuando la función objetivo a maximizarse era la generación neta de divisas. En una segunda versión, el objetivo se cambió a la maximinación del ingreso nacional, introduciendo la balanza de pagos como una restricción adicional. La importancia de esta nueva formulación radica en lo siguiente:

a] Indica cómo cambia el patrón óptimo de crecimiento bajo el nuevo objetivo.

b] Dado que se ha introducido una restricción de divisas, el precio sombra de las mismas se obtiene directamente en términos de ingreso nacional.

c] Puesto que en este caso el objetivo es la maximización del ingreso y no de las exportaciones, estas últimas serán menores; por lo tanto, un número menor de sectores exportará su producción: sólo aquellos cuya eficiencia es mayor. En este caso, sólo las siguientes actividades exportan: *Agricultura, Silvicultura, Pesca, Minería, Minerales no metálicos, Productos de la molienda del trigo y maíz y Turismo.*

Estos resultados indican que, en la etapa actual, la ventaja comparativa del país radica aún en forma esencial en las actividades primarias y en el turismo. El país aparentemente no ha desarrollado todavía una ventaja comparativa en las manufacturas, a pesar de que, como se vio con anterioridad, existen algunas de ellas con eficiencia relativa mayor que las actividades de otros sectores primarios y terciarios.

Naturalmente, los resultados de este modelo se verán modificados en la medida en que se pueda perfeccionar la información disponible y mejorar la especificación teórica, incluyendo como restricciones adicionales las de mano de obra de distintos tipos, funciones de demanda de las exportaciones mexicanas (a fin de introducir explícitamente al proceso de decisión las condiciones de los mercados internacionales), así como actividades alternativas de sustitución de importaciones, para estudiar este aspecto en forma más detallada. Sin embargo, aun resolviendo estos problemas, existe todavía una brecha entra la formulación teórica del problema y el nivel práctico de decisiones. Se pasa ahora a analizar brevemente este punto.

Al nivel de agregación de cuarenta y cinco sectores para la economía, la información incorporada al modelo acerca de las actividades productivas en uso es limitada, pues las características especiales de cualquier proceso específico no se pueden apreciar. Por lo tanto, los resultados de mayor interés que se obtienen de este modelo son sólo de tipo global y sectorial. Sin

embargo, los costos de oportunidad que se obtienen del modelo, tanto para los factores productivos como para la producción de cada sector, nos permiten establecer una relación con el nivel microeconómico de evaluación de proyectos. En particular, si en lugar de los precios de mercado se aplican los costos de oportunidad que resultan del modelo, obtendremos como resultado una evaluación del proyecto incluyendo su tasa de rentabilidad, desde el punto de vista social o de la economía como un todo.

En el caso de proyectos de mayor tamaño, en los cuales las interdependencias sectoriales son importantes, el marco elaborado permite la introducción de ese proyecto como una actividad adicional a las ya consideradas, de tal manera que se cuenta con una evaluación del proyecto en un marco de equilibrio general de la economía.

En la actualidad existe una brecha entre los resultados obtenidos y este nivel de aplicación operativo debido en parte a la dificultad de obtener información que describa adecuadamente tanto las estructuras de insumos como las interdependencias que caracterizan a un proyecto particular. Sin embargo, experimentos preliminares realizados por el autor sugieren que esta línea de investigación es factible.

IMPLICACIONES Y CONCLUSIONES

En general, las implicaciones más importantes del análisis realizado se podrían resumir de la siguiente manera:

Primero, los precios sombra resultantes pueden ser utilizados en la evaluación de proyectos particulares, para en esta forma ligar la evaluación de proyectos particulares a un marco general de análisis de la economía.

Segundo, al analizar los cambios en los patrones óptimos de crecimiento al cambiar los objetivos, puede apreciarse claramente hasta qué punto es necesario sacrificar un objetivo a fin de alcanzar otro en mayor grado. Esta "frontera de posibilidades de la economía" nos permite analizar más a fondo la relación entre el equilibrio externo y el nivel de ingreso nacional.

Tercero, la determinación de vectores de costos para cada sector, a precios no afectados por la protección, permite apreciar en forma directa el impacto del proteccionismo sobre el nivel de costos a los cuales produce cada sector.

En relación a las limitaciones del enfoque utilizado, y el papel que el mismo puede tener dentro de una estrategia global de exportaciones, es necesario hacer hincapié en la importancia de dos aspectos ignorados en el modelo: el conocimiento de los mercados internacionales en los cuales deben venderse los productos mexicanos de exportación, y la necesidad de hacer más ágil la estructura fiscal, y sobre todo *administrativa,* a fin de simplificar al mayor grado posible los trámites que el exportador debe seguir. Estos dos aspectos, administrativo y de comercialización internacional, están en cierta medida fuera del alcance de los economistas tradicionales y requieren de la participación de especialistas en comercio internacional y análisis de sistemas administrativos, a fin de que cualquier política de promoción de exportaciones esté complementada por los sistemas administrativos y de ventas más adecuados a la solución de los problemas planteados. Las personas mejor capacitadas para realizar estas actividades complementarias casi seguramente no serán ni economistas ni abogados "prácticos", sino expertos en administración de empresas, especializados y experimentados en los campos mencionados.

Naturalmente, todo lo anterior sólo señala la necesidad de analizar el problema de las exportaciones de manera integral, dentro de un marco teórico global, pero ligando el mismo con las decisiones particulares en materia de proyectos ahorradores o generadores de divisas, y con el nivel operativo de las empresas o entidades que realizarán dichas actividades.

Asimismo, es necesario tener siempre presentes los aspectos no económicos del problema tratado. En particular, el efecto que las políticas en materia de fomento industrial y de exportaciones tendrán sobre el incremento del empleo y sobre la distribución del ingreso es de gran importancia desde el punto de vista social y político.

BIBLIOGRAFIA

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

2. "Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation", *Journal of Political Economy,* diciembre de 1965.

3. Banco de México, S. A., *Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidados y por tipo de actividad económica, 1950-1967,* Departamento de Estudios Económicos, México, 1969.

4. Bruno, Michael, "A Programming Model for Israel", *The Theory and Design of Economic Development,* I. Adelman y E. Thorbecke (Eds.), John Hopkins University Press, Baltimore, 1966.

5. Bueno, Gerardo, "The Structure of Protection in Mexico", México mayo de 1970 (mimeo).

6. Corden, W.M., "The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate", *Journal of Political Economy,* junio de 1966.

7. Johnson, H. G. y Peter B. Kenen, *World Trade and Development,* Etudes et Travaux de L'Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales, Librairie Droz, Ginebra, 1965.

8. Manne, A.S., "A Dynamic Multi-Sector, Multi-Skill Model for Mexico, 1968-1980", BIRF, Research *Memorandum* 70-13, diciembre de 1970.

9. Solís, Leopoldo, *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas,* Siglo XXI Editores, México, 1970.

10. Trejo Reyes, Saúl, "Los patrones de crecimiento industrial y la sustitución de importaciones en México", *El Trimestre Económico,* México, vol. XXXVI, núm. 3 (143), 1969.

11. *Industrialization and Employment Growth: Mexico 1950-1965,* tesis doctoral presentada a la Universidad de Yale, abril de 1971.

12. "Un modelo de política económica: promoción de exportaciones y crecimiento óptimo de la economía" (este ensayo será publicado en el curso de 1971 en *El Trimestre Económico,* México).

Sección Latinoamericana

ASUNTOS REGIONALES

La Reunión de los Ministros de Agricultura de América

El 27 de mayo último fue inaugurada en Lima, Perú, la Sexta Conferencia Interamericana de Agricultura convocada por la OEA, a la que asistieron unos 800 representantes de 23 países de América.

En la sesión de apertura, Emilio Araujo, director del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, calificó de crítica la situación agropecuaria de América. Señaló que la producción de este sector creció apenas al ritmo de aumento de la población por lo que "urge dinamizar el sector, puesto que el desarrollo rural es la plataforma de lanzamiento del desarrollo general".

Señaló Araujo que la estrategia de los países del hemisferio para conseguir este objetivo debe ser la siguiente:

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.*

a] Desconcentración de la propiedad rural por medio de reformas agrarias, tal como lo recomendaron los presidentes de América en su declaración de Punta del Este.

b] Crédito y asistencia técnica al campo y aplicación de técnicas modernas de comercialización en las que intervengan tanto los gobiernos nacionales como los organismos internacionales.

c] Incorporación del campesino a la vida nacional, ya que miles de personas del campo están al margen de la economía y de la política de sus países.

En su intervención, el ministro peruano de Agricultura, Enrique Valdez, pidió la unión de los países para eliminar la dominación de unos sobre otros y establecer la paz basada en la justicia con mejores condiciones de vida para una población creciente, en que no haya marginación para las mayorías.

Valdez denunció que los esfuerzos de algunos países en el sector rural, además de no contar con el respaldo técnico y económico prometido por algunas potencias, se ven amenazados "con cortarles sus cuotas de exportación o con imponerles cupos" como es el caso de Estados Unidos.

Al día siguiente, 28 de mayo, el representante brasileño, M. A. de Pimentel Brandao, dijo que en su país la agricultura es sector importante de la economía nacional y contribuye con una aportación considerable al producto interno bruto, con el mayor porcentaje de empleo y con la mayor proporción de divisas. Añadió Brandao que en Brasil la agricultura sigue organizada de manera tradicional y que a partir de 1947 su participación relativa dentro del PIB ha ido declinando.

El mexicano Marcos Ramírez Genel, subsecretario de Agricultura, apuntó que la agricultura mexicana produce en la actualidad casi todos los alimentos que requiere la población del país. Añadió que el valor de la producción agropecuaria en 1969 fue de 4 600 millones de dólares, lo que representa el 15.3% del producto interno bruto.

Asimismo Ramírez Genel indicó que México, en su intercambio de productos agrícolas con el exterior, obtiene un saldo favorable de 767 millones de dólares, lo que constituye el principal soporte de su balanza comercial.

En el tercer día de trabajos de la Conferencia, un grupo de expertos agrícolas, después de celebrar una mesa redonda sobre el mercado interno de productos agropecuarios, formuló una recomendación para que América Latina haga compatibles sus estructuras y medios de comercialización, organizando sus

mercados internos para que en el próximo decenio pueda producir los alimentos suficientes para su población en explosivo crecimiento.

El ministro de Agricultura de Chile, Jacques Chonchol, dijo que su país está realizando una profunda reforma agraria, sin dar un solo paso atrás y que el gobierno de la Unidad Popular ha repartido 1.8 millones de hectáreas, que pertenecían a sólo 700 fundos.

Afirmó Chonchol que las invasiones de tierras por los campesinos chilenos han sido exageradas por la prensa internacional. Señaló que las mismas no constituyen problema alguno para el gobierno y que los campesinos que participaron en esos movimientos agrarios sólo "trataron de recuperar las tierras que les fueron usurpadas durante regímenes anteriores".

Al reiniciarse los trabajos, el 31 de mayo, el secretario de Agricultura de Estados Unidos, Clifford M. Hardin, manifestó que "los países en vías de desarrollo deben tomar las riendas de su propio desarrollo" y subrayó: "aunque las prioridades inmediatas pueden diferir de un país a otro, es obvio que, cualquiera que sea el programa adoptado por un país, debe responder a las necesidades de su propio pueblo y sistema social".

Indicó Hardin que América Latina no debería tratar de poner en práctica la experiencia de los países desarrollados sin modificarla. Dijo que Estados Unidos y otros países industrializados están en condiciones de suministrar ayuda en gran escala a los países de más bajos ingresos y que su país observaría con beneplácito que las iniciativas para los programas de desarrollo emanaran de los países receptores.

En la misma sesión, el representante boliviano, René Behoteguy, habló acerca de los logros alcanzados por su país en cuanto a la organización de los campesinos y su participación política. Dijo que "los campesinos bolivianos participan en el proceso democrático de la formación de los organismos rectores del Estado; comparten el poder público." Manifestó que en Bolivia desde hace 20 años, al instituirse la reforma agraria y el voto universal, no se concibe acción política importante en el país que no cuente con la presencia campesina.

El 1 de junio, último día formal del período de sesiones de la Conferencia, las tres comisiones oficiales de la misma censuraron el comercio proteccionista de Estados Unidos y las potencias industriales, a la vez que recomendaron el establecimiento de relaciones mercantiles con todos los países del mundo.

Asimismo, sugirieron a las naciones desarrolladas y especialmente a Estados Unidos que se abstuvieran de tomar medidas que perjudiquen o desnaturalicen los procesos de reforma agraria de la región.

Las tres comisiones se pronunciaron por la aceleración de las reformas agrarias y por la incorporación de los campesinos a la vida nacional. Otra resolución recomendó que se reconozca a las comunidades autóctonas el derecho que tienen al dominio y usufructo de la tierra que ocupan y de otras tierras adicionales, así como a los servicios de que gozan los demás núcleos de población.

En la sesión de clausura, Galo Plaza, secretario general de la OEA, manifestó que, a través de la institución a su cargo, se intensificará el apoyo técnico a las instituciones y organismos responsables por la ejecución de programas de desarrollo integrado de las áreas rurales.

Plaza afirmó que las actividades de la OEA serán fortalecidas con el aporte del Banco Interamericano de Desarrollo y de Israel. También se refirió a las técnicas de la llamada "revolución verde", e indicó que es responsabilidad de los gobiernos y organismos latinoamericanos identificar los problemas que impiden su incorporación y resolverlos sin demora.

Finalmente, el ministro de Agricultura peruano, Enrique Valdez, afirmó: ". . .el beneficio que podría derivarse de la introducción de nuevas tecnologías mediante la llamada revolución verde, estriba necesariamente en la modificación previa o simultánea de las estructuras agrarias". Dijo que todos reconocían la importancia del producir más, y subrayó: "pero hemos convenido que producir más no basta sin un justo reparto de lo producido".

Actividades recientes del BID

Brasil: crédito para financiar la exportación de bienes de capital

El 27 de mayo último el Banco Interamericano de Desarrollo aprobó una línea de crédito revolvente, equivalente a 4.5 millones de dólares, para ayudar a financiar la exportación de bienes de capital brasileños a otros países latinoamericanos miembros del Banco. El préstamo fue concedido al Banco de Brasil.

La línea de crédito, que procede de los recursos ordinarios de capital del Banco, se sumará a las otras líneas que se han extendido al Banco de Brasil desde 1964 para los mismos propósitos y que ascienden a 9 millones de dólares.

Este crédito elevará el monto de recursos del Banco a disposición de Brasil, para financiar la exportación de bienes de capital, a 13.5 millones de dólares.

El incremento de las líneas de crédito destinadas a financiar las exportaciones de bienes de capital latinoamericano forma parte de un programa iniciado por el Banco en 1963 para estimular el crecimiento de las industrias regionales productoras de bienes de capital y para promover la integración económica regional, a través del incremento de las relaciones comerciales.

Las líneas de crédito extendidas al Banco de Brasil hasta marzo de 1971 habían ayudado a financiar 761 créditos de exportación, con un valor de factura de alrededor de 34 millones de dólares, a 14 países latinoamericanos. Estas exportaciones han incluido jeeps, chasises para camiones, camiones, máquinas excavadoras, tractores, equipo para la construcción de carreteras y para producir papel.

El Banco de Brasil usará la línea de crédito a través de su Carteira de Comercio Exterior, exclusivamente para descontar en el BID los documentos de crédito emitidos para efectuar las operaciones de financiamiento a la exportación, en los términos del programa del Banco. El Banco puede refinanciar hasta el 85% de los créditos de exportación financiados por el Banco de Brasil.

En general, los créditos otorgados por las agencias nacionales se conceden a un plazo que puede fluctuar desde 180 días a 5 años, y pueden financiar aproximadamente el 80% del valor de los bienes. El Banco puede ampliar el plazo a más de 5 años, cuando es necesario hacer frente a la competencia extrarregional.

El crédito se otorgó a una tasa de interés de 6.5% anual, incluyendo una comisión de 1% destinada a la reserva especial del Banco.

Gran Bretaña: fondo destinado al desarrollo de América Latina

El 1 de junio del año en curso, el BID firmó con Gran Bretaña un acuerdo para administrar un fondo de 5 millones de dólares destinado al desarrollo de América Latina.

La delegación del BID en Europa, cuya sede es París, precisó que el fondo de referencia será utilizado para ayudar a la financiación de los proyectos de desarrollo económico y social de los países latinoamericanos miembros del Banco.

Los préstamos tendrán un plazo de pago de 25 años, con un interés anual de 3 por ciento. El BID percibirá una comisión por sus servicios del 0.50%. El pago del capital y de los intereses, así como el de la comisión, se efectuará en libras esterlinas.

El BID asumió la responsabilidad de efectuar la selección, el estudio y la aprobación de las operaciones vinculadas con el acuerdo que firmó con Gran Bretaña, pero solicitará la opinión de las autoridades de ese país al elegir los proyectos.

Tras este acuerdo, los recursos puestos a disposición del BID por el Gobierno de Gran Bretaña alcanzan un total de 31.4 millones de dólares.

México: préstamo para fomentar el desarrollo agrícola

El 27 de mayo próximo pasado el Banco aprobó un préstamo de 32 millones de dólares para incrementar la producción agrícola.[1] El préstamo ayudará a proporcionar crédito a alrededor de 47 000 agricultores y ejidatarios de bajo ingreso.

El préstamo se concedió a la Nacional Financiera, S. A., y se canalizará a los agricultores a través del Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA), que se creó en 1965 en el Banco de México, S. A. Participarán con el FEFA en el programa de crédito, el Banco Nacional Agropecuario, S. A., así como 51 bancos y 11 compañías financieras del sector privado.

El costo total del programa se ha estimado en 79.6 millones de dólares, de los cuales el préstamo del Banco, procedente del Fondo para Operaciones Especiales, cubrirá alrededor del 40%. El resto será proporcionado por instituciones mexicanas.

El préstamo es el segundo que hace el BID para un amplio programa de desarrollo agrícola iniciado por el Gobierno de México en 1962. Varios aspectos del programa se han financiado con la ayuda de préstamos de agencias internacionales: en 1962, la Agencia norteamericana para el Desarrollo Internacional otorgó un préstamo por 41.5 millones de dólares; en 1967, el BID concedió un crédito por 20 millones de dólares, y en 1965 y 1969 el Banco Mundial otorgó uno por 25 millones y otro por 65 millones, respectivamente. Los créditos del BID se destinan a los agricultores de bajos ingresos, en tanto que los del Banco Mundial a las empresas agrícolas mayores. Con el producto del préstamo otorgado por el BID en 1967, México otorgó 5 000 créditos que beneficiaron a alrededor de 18 000 agricultores.

El préstamo recién otorgado se destinará exclusivamente a los ejidatarios y pequeños agricultores cuyo ingreso bruto anual no excede de 8 000 dólares o cuyos activos no son mayores de 40 000 dólares.

El préstamo se concedió a un plazo de 25 años y a una tasa de interés de 3% anual. Hasta 21.5 millones de dólares del préstamo se desembolsarán en dólares y otras monedas, que no sean pesos mexicanos, y que formen parte del Fondo. Los 10.5 millones restantes se pagarán en pesos mexicanos.

El préstamo se rembolsará en 44 cuotas semestrales, la primera de las cuales vencerá tres y medio años después de la fecha del contrato. El pago del capital y de los intereses se realizará proporcionalmente a las monedas desembolsadas.

BIRF: Actividades recientes

Argentina: financiamiento para expandir los transportes

El Banco Mundial informó, el pasado 1 de abril, que había concedido a Argentina un crédito por 151.5 millones de dólares para la expansión y mejoramiento de carreteras y de la red ferroviaria, recursos que ayudarán a un proyecto cuyo costo total es superior a los 500 millones de dólares.

La parte del crédito destinada a la red ferroviaria, que asciende a 84 millones de dólares, será utilizada por Ferrocarriles Argentinos y apoyará el financiamiento parcial de los dos primeros años de un programa quinquenal de inversión y rehabilitación. Los recursos procedentes del crédito se emplearán principalmente en la compra de carros de carga, rehabilitación de locomotoras y carros, renovación y mantenimiento de sistema de vías y equipo de telecomunicaciones.

El resto, 67.5 millones, financiará la construcción y mejoramiento de aproximadamente 1 260 kilómetros de carreteras y la elaboración de estudios de ingeniería para proyectos que comprenden la ampliación de otros 3 960 kilómetros.

Los términos en que este crédito fue otorgado incluyen un plazo de 25 años, que comprende un período de gracia de 4 años, y una tasa de interés del 7.25%. Ferrocarriles Argentinos será el responsable de la ejecución del proyecto ferroviario y el Departamento de Vialidad Nacional de los proyectos correspondientes a la construcción de carreteras.

Brasil: Créditos para energía eléctrica, educación y petroquímica

En primer término, el 5 de abril último se anunció un préstamo por 70 millones de dólares para la construcción de una planta hidroeléctrica que generará 700 megavoltios y que aprovechará el potencial energético del Salto Osorio del río Iguazú, cubriendo la demanda de energía eléctrica de la región sur del país. El costo total del proyecto es de 152.3 millones de dólares, que representan el mayor programa quinquenal emprendido por la Central Eléctrica de Brasil, S. A.

El préstamo fue concedido con un plazo de 25 años, que incluye un período de gracia de 6 años, y un interés anual del 7.25%. Cabe señalar que este financiamiento es el vigesimosegundo que el Banco otorga a Brasil para el desarrollo de la generación de energía eléctrica.

En segundo término, en la misma fecha el Banco Mundial aprobó un crédito por 8.4 millones de dólares para la ampliación y mejoramiento del sistema educativo, que es un factor de primer orden para sostener el desarrollo económico de Brasil.

El proyecto, por lo que hace a la educación industrial, incluye la construcción de 2 escuelas y la erección y equipamiento de 5 centros de adiestramiento en ingeniería, así como la ampliación de un centro ya en funcionamiento.

Asimismo, el proyecto brindará asistencia técnica a través de servicios de especialistas en la materia y de un sistema de becas. Abarca también el entrenamiento de instructores y el estudio de los requerimientos del sistema educativo de Ceará y Pernambuco, dos estados del noreste de Brasil.

El programa, cuyo costo total ascien-

[1] Véase, en la "Sección Nacional" de este mismo número de *Comercio Exterior,* la nota relativa a un crédito del Banco Mundial para desarrollo agrícola en México.

de a 21 millones de dólares será realizado totalmente al finalizar 1975 y será llevado a cabo por una unidad especial creada por el Ministerio Federal de Educación. El crédito fue hecho al Gobierno de Brasil por un término de 30 años, con un período de gracia de 10 años y una tasa de interés del 7.25% anual.

Por último, el pasado 15 de abril el Banco Mundial concedió a Brasil un crédito por 6 millones de dólares para el desarrollo de la industria petroquímica, a través de su filial la Corporación Financiera Internacional. Lo anterior implica que la Corporación ha invertido un total de 21.8 millones de dólares en un amplio complejo petroquímico que funciona cerca de Sao Paulo y que se ha realizado con base en tres proyectos que suman 149.5 millones de dólares.

Estos nuevos recursos serán empleados por Oxiteno, S. A., Industria e Comercio, empresa de reciente creación, que construirá una planta cuyo costo es de 24 millones y que producirá 35 000 toneladas métricas al año de óxido de etileno y sus derivados.

ARGENTINA

El Plan Nacional de Desarrollo

El 14 de mayo último, la Secretaría del Consejo Nacional de Desarrollo dio a conocer un nuevo Plan Nacional de Desarrollo, aprobado mediante la Ley 19039. El Plan se anunció en una reunión presidida por el presidente de Argentina, teniente general Agustín Lanusse.

Se informó que el Plan sigue, en general, los lineamientos y las metas del proyecto original difundido desde San Luis el 23 de diciembre de 1970, por el ex presidente Marcelo Roberto Levingston.[1] No obstante, se pueden apreciar modificaciones de importancia respecto a las metas oficialmente adoptadas.

El documento se define como "un conjunto de objetivos, metas y medidas orientados hacia la realización de una nación en actitud y con capacidad para juzgar, optar, decidir y actuar por sí misma; solidaria con las naciones latinoamericanas en la superación del desarrollo y de la dependencia, y capaz de ofrecer una solución singular y creativa de desarrollo integral del hombre y de la sociedad".

[1] Véase "El Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971-1975", *Comercio Exterior*, enero de 1971, p. 50.

En cuanto a su carácter, el Plan es "un instrumento flexible que será periódicamente actualizado y perfeccionado utilizando mecanismos y procedimientos similares a los aplicados en su elaboración".

En el capítulo correspondiente a los objetivos generales del plan se propone: *a)* asegurar el ejercicio de la soberanía nacional, aumentando la capacidad de decisión propia de todos los campos; *b)* promover la integración nacional mediante un desarrollo regional más justo, armónico y equilibrado; *c)* igualar las oportunidades de ingresar al sistema educativo, perfeccionarlo y elevar el nivel cultural de la población; *d)* mejorar las condiciones de bienestar social de la población, a través de la elevación del nivel de vida, una más justa distribución del ingreso y asegurando el pleno empleo; *e)* promover el crecimiento rápido y progresivo de la economía, apoyada prioritariamente en el desarrollo de la empresa de capital nacional, industrial y agropecuaria, con una sólida industria de base y una infraestructura apropiada, tendiendo a un desarrollo científico-técnico propio y a una mayor productividad del sistema económico, y *f)* consolidar las relaciones de cooperación latinoamericana.

En el nuevo Plan se prevé, para el quinquenio en cuestión, una tasa anual acumulativa de crecimiento de 7%. Así, el producto bruto por habitante aumentará durante el período un promedio de 5.5%. Las exportaciones pasarán de 1 770 millones de dólares en 1970 a 2 960 en 1975 y las importaciones aumentarán de 1 710 millones en 1970 a 2 755 millones en 1975. No obstante este balance comercial positivo, la balanza de pagos arrojaría un saldo deficitario acumulado en 1975 por un total de 1 181 millones, debido a la "importación de servicios financieros".

Se calcula que el crecimiento de la tasa anual acumulativa de la inversión bruta interna será de 10.5% para el período considerado. La participación del sector agropecuario en la composición del producto bruto interno decrecerá durante el quinquenio de 14% a 12.3%. Los sectores productores de bienes, en cambio, aumentarán su participación de 60 a 61.4 por ciento. Asimismo, se espera disminuir el porcentaje de desocupados hasta sólo tener 1.9% en 1975.

Del total de la inversión bruta interna, el Estado aportará, durante el quinquenio, un promedio de 43.6% y el sector privado invertirá el 56.4% restante.

Se calcula que la deuda externa argentina llegará a 4 402 millones de dólares en 1965, en comparación con 3 634 millones en 1970.

El Plan de Desarrollo se propone lograr el autoabastecimiento de productos siderúrgicos para 1975, mediante una inversión total de 660 millones de dólares.

Las metas de crecimiento fijadas para el sector agropecuario están cifradas en un 4.4% anual acumulativo para el período en cuestión.

En cuanto a la minería, se ha fijado que la producción nacional aumente su aportación a la demanda interna de un 52.4% en 1970 a un 57.5% en 1975.

Se han programado aumentos sustanciales en la producción de energía eléctrica y en la extracción de petróleo, ascenderán las inversiones para la renovación y mejoramiento de vías férreas y para la incorporación al sistema de 10 000 vagones y 230 locomotoras. Asimismo, se han fijado metas máximas de crecimiento a la marina mercante y al transporte aéreo.

En el renglón de comunicaciones, las principales metas son la instalación de 810 000 líneas telefónicas urbanas y 35 000 líneas en el campo, la incorporación de 20 emisoras al servicio oficial de radiodifusión y la instalación de 4 000 líneas de télex.

Dado que sólo el 12% —754 000 personas— de la población rural dispone actualmente de agua potable, la meta prevista consistirá en beneficiar, durante el quinquenio, a otros 875 000 habitantes del campo. Se prevé un ritmo de construcción de viviendas sin precedente; la meta es edificar un total de 60.5 millones de metros cuadrados, con lo que se levantarían 600 000 unidades en las ciudades y 400 000 unidades en el campo. En el nuevo Plan Nacional de Desarrollo se observa un amplio programa de mejoramiento social. Se fijan positivas tareas a realizar en el campo de la educación, las relaciones laborales, la salud pública, la seguridad social y el desarrollo de la comunidad.

En cuanto al ámbito legal, se incluyen nuevas disposiciones relativas a la protección del patrimonio artístico y cultural de la nación, a la actualización de las normas sobre licitaciones públicas y concesiones, y sobre el régimen penal y procesal para menores de edad. Asimismo, se tipifica nuevas figuras penales

acerca de la delincuencia económica, como los delitos contra la fe pública, la Ley de Quiebras y algunos ordenamientos del Código Civil.

COLOMBIA

El plan cuatrienal de exportaciones

En la revista *Comercio Exterior,* publicada por el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX), correspondiente a abril de 1971, aparecieron publicados los aspectos generales de las bases para el Plan Cuatrienal de Exportaciones de 21 grupos de productos seleccionados, preparado por el propio INCOMEX y la Financiera PROEXPO.

Este es un estudio preliminar, es el punto de partida para la ejecución de un programa consistente y eficaz de fomento a las exportaciones que estará a cargo de un Comité Coordinador, integrado por los ministerios de Desarrollo Económico, Agricultura y Relaciones Exteriores; el Departamento Nacional de Planeación, INCOMEX y PROEXPO, en representación del sector oficial, y por la Asociación Nacional de Exportadores (ANALDEX), en representación del sector privado.

Dentro de la necesidad de diversificar las exportaciones distintas del café, se han propuesto acciones específicas para 14 grupos de productos seleccionados, muchos de los cuales no tienen tradición exportadora ni mercados consolidados. Para los otros siete grupos de productos, entre los cuales se encuentran el azúcar, el algodón y el plátano, se presentan recomendaciones especiales para que éstos logren una mayor participación en la demanda mundial.

En la elaboración del trabajo se hizo especial hincapié en el comportamiento de la demanda internacional, buscando reorientar la estructura actual de la producción colombiana y buscar su adecuación a las necesidades de los mercados exteriores.

Con el nuevo plan y dentro de las posibilidades de aumento de las exportaciones menores, la meta máxima está fijada en 601 millones de dólares para 1974; la meta intermedia se fijó en 468 millones. De continuar las tendencias que hasta ahora prevalecen y de no darse prioridad a los programas enunciados en el estudio, con el crecimiento normal de las exportaciones sólo se llegaría en 1974 a 380 millones de dólares, incluidas las exportaciones nuevas, o sea aquellas que se han promovido a partir del Estatuto de Cambios y Comercio Exterior de 1967.

Las recomendaciones generales del Plan abarcan seis puntos fundamentales: *a)* transportes y puertos; *b)* crédito e inversiones; *c)* asistencia técnica; *d)* régimen aduanero; *e)* régimen laboral, y *f)* incentivos fiscales.

Se propone la realización de un programa intensivo de divulgación de los sistemas de crédito orientados a la promoción de las exportaciones así como la creación, por parte de las instituciones crediticias, de departamentos de comercio exterior que brinden a los exportadores una asesoría adecuada en esa materia. Con esto se pretende elevar sustancialmente el volumen de recursos financieros que se destinan a las compañías exportadoras.

Asimismo, los recursos de la Financiera PROEXPO se aumentarán notablemente con el objeto de facilitar sus programas de apoyo a los exportadores.

Se procurará la adecuación de la oferta colombiana de exportación a través de las siguientes medidas: implantación de normas técnicas de control de calidad; mejoras en la presentación de los productos a través del cumplimiento de sistemas adecuados de empaque, embalaje y diseño, y revisión de los procesos actuales de producción, condicionándolos a las características y exigencias de los mercados internacionales.

En cuanto al régimen aduanero, se propone la creación de un grupo de estudio para la actualización de las leyes vigentes a las exigencias modernas del comercio internacional. Así, se considera indispensable promulgar el nuevo Manifiesto de Exportación, que agilizará los trámites de las mismas.

Aunque parte de los incentivos fiscales se encuentran establecidos en el Estatuto de Cambios y Comercio Exterior de 1967, se recomienda establecer un sistema de depreciación acelerada de los equipos, aplicable a aquellas empresas que los utilicen en períodos adicionales a los normales y que se dediquen a la producción de artículos objeto de comercio exterior. Asimismo, para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios sería deducible el 100% del valor de las comisiones que se paguen al exterior por concepto de comercialización internacional.

Aquellas fábricas que dediquen una parte considerable de su producción anual a la exportación serán consideradas como industrias básicas, haciéndose acreedoras a los beneficios que por ese motivo les concede la Ley 81 de 1960 y la Ley 37 de 1969.

Por otra parte, las metas globales, dentro de las cuales oscilarán durante el próximo cuatrienio las exportaciones menores colombianas, son las siguientes:

Meta mínima. En ésta se estima que las exportaciones partirán de 246 millones de dólares en 1971, hasta llegar a 380 millones en 1974. Para las *exportaciones nuevas* se prevé un incremento promedio anual de 18%, y otro de 26% para los productos seleccionados en el Plan.

Meta intermedia. Aquí se fijó un nivel de partida de 257 millones para 1971 y una meta de 468 millones para 1974. Se prevé un incremento anual de 27.9% para las exportaciones nuevas, en conjunto con el resto del sector, y de 61.6% para los productos seleccionados.

Meta máxima. En ésta se espera pasar de 272 millones de dólares para finales de 1971 a 601 millones en 1974. Esta meta persigue obtener crecimientos anuales del 98.9% para los 14 grupos de productos seleccionados y de 43.0% para el resto de las exportaciones menores incluidas en los restantes 7 grupos.

Dentro del Plan Cuatrienal está previsto que la estructura de las exportaciones menores, a su vez, sufra cambios de significación. Las materias primas verán reducida su participación en el total de las exportaciones a la vez que los productos manufacturados y semimanufacturados aumentarán su importancia. Asimismo, los productos incluidos en el Plan, en ambos grupos, aumentarán su participación en detrimento de los productos no considerados.

CHILE

Primer informe anual del presidente Allende

El 21 de mayo último, el presidente de Chile, Salvador Allende Gossens, acudió al Congreso Nacional a rendir su primer informe de gobierno. Dicho documento rompió con los moldes tradicionales y, en lugar de la cita de realizaciones económicas, fue un mensaje político. A continuación, se incluyen las partes más importantes del mismo.

Al presentarse ante el Congreso para rendir su primer informe, el presidente Allende reconoció que, "debido a cierto número de errores", Chile no alcanzó el rápido crecimiento económico planeado por su régimen para los primeros seis meses de su gestión, que se inició en noviembre de 1970.

Por otra parte, indicó a todos los núcleos de la nación que nada le detendrá en su propósito de crear una economía de tipo socialista y que está seguro de que en su empeño contará con el respaldo de las fuerzas armadas.

"Afirmo —señaló el mandatario— que las fuerzas armadas chilenas y el cuerpo de carabineros, guardando fidelidad a su deber y a su tradición de no interferir en el proceso político, serán el respaldo de una ordenación social que corresponda a la voluntad popular que la Constitución establezca."

En tono de autocrítica, el Presidente dijo que su gobierno ha sido "impreciso" al fijar las normas salariales requeridas y, sobre todo, "no ha sido capaz de liberarse del pesado lastre burocrático que aleja al pueblo del gobierno y que resta flexibilidad a los requerimientos de nuestro desarrollo".

Respaldo a las grandes mayorías

Al comenzar su intervención, Allende dijo que Chile tiene ahora en el gobierno una nueva fuerza política cuya función social "es dar respaldo no a la clase dominante tradicional, sino a las grandes mayorías. . ."

"A las reformas realizadas o en marcha, como la reforma agraria y la nacionalización del cobre, deben seguir ahora nuevas medidas que se realizarán ya sea mediante propuestas del Ejecutivo, a iniciativa del Parlamento o con apelación legal al fundamento de todo poder, que es la soberanía popular expresada en consulta plebiscitaria."

Violencia contra el pueblo

El tema de la violencia se repitió varias veces a lo largo del informe. Allende señaló, entre otras cosas, que, "si la violencia no se desata contra el pueblo, podremos transformar las estructuras básicas donde se asienta el sistema capitalista, para trocarlas en democracia, pluralismo y libertad".

Modificación de la legalidad

Chile ha llegado a un punto —añadió Allende— "en que el retroceso o inmovilismo significarían una catástrofe nacional irreparable. . . En el proceso histórico que vivimos son cinco los puntos esenciales en que confluye nuestro combate político y social: la legalidad, la institucionalidad, las libertades políticas, la violencia y la socialización de los medios de producción".

Respecto a la legalidad, indicó que "del realismo del Congreso depende, en gran medida, que a la legalidad capitalista suceda la legalidad socialista conforme a las transformaciones socioeconómicas que estamos implantando".

"En el régimen de transición al socialismo, las normas jurídicas responderán a las necesidades de un pueblo esforzado en edificar una nueva sociedad."

Del mismo modo, la estructura institucional deberá adaptarse a las nuevas circunstancias. "El nuevo orden institucional responderá al postulado que legitima y orienta nuestra acción: transferir al pueblo en su conjunto el poder político y el poder económico."

"Tanto en lo político como en lo económico, los obreros deben detentar el pleno poder de decidir", y "los trabajadores son la fuerza activa del país, la única que lo sacará avante y en la que el futuro confía". Subrayó que desde que asumió el poder no se han registrado huelgas en los sectores básicos de la producción.

En este punto, Allende dijo que "en el momento oportuno someteremos a la voluntad soberana del pueblo la necesidad de remplazar la actual Constitución por otra de orientación socialista, y el cambio del actual sistema legislativo bicamaral por una Asamblea Popular, única".

Relaciones exteriores

Por lo que se refiere al capítulo de relaciones exteriores, el Presidente de Chile indicó que su régimen haría todo lo posible por reanudar las relaciones diplomáticas con Bolivia, que fueron suspendidas en 1964 a raíz del conflicto por las aguas del río Cauca.

Respecto a la Organización de Estados Americanos, Allende señaló que "el sistema interamericano está en crisis por dos razones: por la ausencia de una identidad fundamental de intereses entre Estados Unidos e Iberoamérica y por la creencia de que existe tal comunidad de intereses y propósitos en todos los países que integran el sistema, incluso Estados Unidos, siendo que, en realidad, existe una notoria desigualdad de intereses entre nosotros y hay una notoria desproporción de poder en relación con Estados Unidos".

Por otra parte, pidió que se creen y sostengan organismos internacionales de financiamiento, "libres de presiones políticas, ya que los miembros de tales instituciones no pueden ser cuestionados en lo económico por la forma de gobierno que han adoptado".

Opiniones sobre el discurso de Allende

Los líderes de la oposición criticaron acremente el mensaje leído ante el Congreso Nacional por el Presidente de Chile. Los portavoces del Partido Demócrata Cristiano (PDC) y el Partido Nacional (PN) —los más poderosos grupos opositores al gobierno— calificaron el mensaje de "lírico", "platónico" y "eminentemente doctrinario". Los partidarios del gobierno, entre ellos los comunistas y socialistas, elogiaron el discurso. Indicaron que el mandatario fue honrado al hacerse una autocrítica en relación con las dificultades económicas y productivas que afronta el país.

El presidente del PDC, senador Narciso Irureta, expresó que el mandatario presentó un cuadro de los males que aquejan a Chile, y añadió:

". . .pero no nos ha dicho de qué modo piensa encarar estos problemas el gobierno, como el de la cesantía, la falta de obras públicas, de vivienda y fallas en el abasto de alimentos, así como la baja producción".

"El rasgo moral del Presidente de la República de reconocer algunos errores de su gobierno o de los sectores que lo apoyan —agregó— podría muy bien tomarse como un mero resguardo polémico, si a ese reconocimiento de errores no sigue también una serie de medidas y hechos consecuentes que prueben que el gobierno está realmente interesado en suprimir los errores que ha cometido hasta aquí."

El diputado Fernando Maturana, vicepresidente del PN señaló: "Tuvo razón el presidente Allende cuando indicó que este mensaje es totalmente distinto a los anteriores. En verdad, es el peor mensaje escuchado en el Parlamento. No cumplió ni remotamente la exigencia constitucional de rendir cuenta de la marcha política, administrativa, social y económica del país."

Secuelas del proceso de nacionalizaciones

Como parte fundamental del programa de gobierno de Salvador Allende, expuesto primero durante la campaña electoral y posteriormente a lo largo del ejercicio de sus funciones, el Gobierno de Chile está llevando a cabo un intenso proceso de nacionalizaciones de las actividades económicas más importantes.[1]

El proceso de nacionalización del cobre

De esta forma el 13 de mayo último, el Senado aprobó el proyecto de reforma constitucional que permite al presidente Allende nacionalizar las minas de cobre de propiedad extranjera. Sin embargo, a partir de esa fecha, habrán de pasar dos meses para que el Congreso se reúna y envíe el proyecto aprobado al presidente Allende para su firma y promulgación.

En seguida habrán de empezarse las negociaciones formales con las compañías del cobre estadounidenses Anaconda, Kennecott y Cerro Corporation, para determinar las indemnizaciones que les corresponden. De hecho, las compañías antes citadas han iniciado negociaciones informales con el gobierno al respecto.

En esencia, el proyecto de reforma indica que la indemnización se efectuará con base en la inversión inicial, restando la depreciación y se amortizará en 30 años como máximo.

En los círculos estadounidenses se estima que la inversión que dichas compañías han realizado en Chile fluctúa entre 600 y 700 millones de dólares.

En realidad, algunas de las minas que son propiedad de estas corporaciones estadounidenses han sido ya intervenidas por el gobierno, como es el caso de la mina El Teniente que pertenece en un 51% al Estado y en 49% a la Kennecott, consorcio al que por cierto se le acusa de haber administrado negativamente algunas de sus propiedades. Por su parte, los principales accionistas de Anaconda esperan recuperar conforme lo manifestaron en una reunión celebrada en Montana, sus inversiones al máximo posible, en primer término obteniendo la indemnización del gobierno chileno, aunque éste ha declarado no tener efectivo para llevarla a cabo y a través de un seguro de expropiación que cubrió la Agencia norteamericana para el Desarrollo Internacional por 260 millones de dólares. En la actualidad, el gobierno chileno posee ya el 51% de las acciones de Anaconda en aquel país. En cuanto a la Cerro Corporation, ésta recibió ya 55 millones de dólares por la mina de Río Blanco que ha estado operando bajo la acción de la Corporación Chilena del Cobre de manera conjunta e incluye también inversión japonesa por 30 millones de dólares. El gobierno de Chile acordó asumir la responsabilidad de un crédito de 56 millones de dólares otorgado por el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos para beneficio de la mina.

El caso de la Ford

En otro orden, al finalizar mayo último la planta de ensamble Ford, que había suspendido sus labores desde diciembre de 1970 y que despidió a un buen número de sus trabajadores, fue intervenida legalmente por un representante oficial, conforme a una legislación creada durante la depresión de 1930 que previene los cierres por decisión patronal (*lock-outs*).

Las instalaciones de la Ford en Chile tienen un valor de aproximadamente 6 millones de dólares. Un vocero de la empresa informó que en 1969, año en que se inauguró la planta, sus pérdidas ascendieron a 16 millones de dólares y que la decisión de cerrar la planta habíase motivado por la negativa gubernamental a la propuesta de la Ford en el sentido de asociarse con capitales chilenos privados o con la Corporación de Fomento, CORFO, organismo oficial, a fin de seguir operando sin registrar más perdidas.

A su vez, el gobierno anunció que llamaría a licitaciones para la producción de pequeños automóviles y camiones livianos y pesados a otras diez compañías ensambladoras. En general, los planes gubernamentales tienden a reducir para 1973 el total de las plantas ensambladoras a 3 ó 4 compañías mixtas, controladas por el Estado.

Nacionalizaciones bancarias

En el sector bancario, las intervenciones y nacionalizaciones se han manifestado también. En primer término, el Banco Continental fue intervenido en virtud de que se observaron irregularidades en su funcionamiento que son susceptibles de ser sancionadas con multas sumamente elevadas. En segundo término, a nivel extraoficial, el Banco de Londres y América del Sur, de propiedad inglesa, y el Banco Central Chileno, iniciaron al comenzar mayo las negociaciones pertinentes para que el primero pase a poder del Estado. Asimismo, el Banco de Curico, de la provincia del mismo nombre, es propiedad del Estado en un 51%. A decir de fuentes informadas éste es el décimo banco particular sobre el cual el Estado ejerce su control.

La industria textil

Dado que la industria textil está dentro de la lista que elaboró el Ministerio de Economía de actividades productivas por nacionalizar, el más poderoso complejo textil, formado por ocho plantas, está siendo operado bajo el control del gobierno. De igual forma, se afectará a siete compañías más productoras de textiles, varias de las cuales han sido de propiedad extranjera.

La Sociedad de Fomento Fabril, ante tal anuncio, protestó enérgicamente y manifestó que con ello, "se consolida la creación de un sistema de capitalismo de Estado en una de las más importantes áreas industriales".

Nacionalización del salitre

Por otra parte, también al finalizar mayo, el gobierno chileno concretó la nacionalización total de la industria salitrera, uno de los principales renglones económicos del país, después del cobre y del hierro. De esta forma, la CORFO adquiere la totalidad de las acciones en poder de la empresa estadounidense Anglo Lautaro Nitrates. Con anterioridad, la CORFO era propietaria del 51% de las acciones, el resto de las mismas suma 6 millones de dólares y serán pagados en un 50% al contado y el resto el 31 de marzo de 1972.

Gira del Canciller por los países socialistas

Después de visitar Polonia, Rumania y Hungría, el ministro de Relaciones Exteriores de Chile, Clodomiro Almeyda Medina, se entrevistó el 27 de mayo último en Moscú con el Vicepresidente del presidium del Soviet Supremo, con quien trató asuntos relacionados con la cooperación chileno-soviética.

En esa fecha, fuentes autorizadas soviéticas informaron que Chile se propone adherirse al Banco Internacional de Cooperación Económica, uno de los organismos básicos del CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica). Se dijo que la intención fue expresada por el canci-

1 Véanse, en diversos números de *Comercio Exterior,* las siguientes notas: "Chile: se inicia el proceso de nacionalizaciones" (enero de 1971, pp. 52-54), "Se formaliza la nacionalización del cobre" (febrero de 1971, p. 142) y "El complot del cobre" (abril de 1971, p. 330).

ller chileno durante una larga entrevista que sostuvo con el secretario general del CAME, Nikolai Faedeyev.

El 29 de mayo se anunció oficialmente que Chile y la Unión Soviética firmaron un convenio técnico, cultural y comercial. En conferencia de prensa, el canciller Almeyda manifestó que su país está interesado en una posible cooperación con el CAME, y añadió: "...firmamos un acuerdo técnico, cultural y comercial, pero no se habló en ningún momento de suscribir convenio político alguno".

No obstante, Almeyda afirmó que el gobierno soviético entiende y apoya al gobierno del presidente Allende y su programa de reformas sociales y nacionalización de una amplia gama de actividades económicas.

Posteriormente, el canciller Almeyda realizó una visita oficial de cuatro días a Yugoslavia. En un almuerzo ofrecido a Almeyda, el ministro de Relaciones Exteriores yugoslavo, Mirko Tepavac, manifestó que Yugoslavia miraba con simpatía las iniciativas de Chile para encontrar su propio camino al socialismo. Tepavac destacó también los esfuerzos del presidente Allende y del pueblo chileno para fortalecer el principio de la colaboración internacional pacífica y de igualdad de derechos.

A su vez, el canciller Almeyda se refirió a los cambios políticos producidos en su país por el gobierno del presidente Salvador Allende, señalando: "Chile eligió el camino del socialismo, que debe permitirle edificar una sociedad más equitativa. Se trata de una política de apertura a todas las naciones, independientemente de ideología y razas".

El 31 de mayo, Almeyda se entrevistó en Belgrado con el secretario federal adjunto yugoslavo del Comercio Exterior, Petar Tomic, con quien examinó en privado las posibilidades de desarrollar la cooperación económica entre ambos países. Asimismo, se estudió la viabilidad de una coproducción en la industria del aluminio, al igual que en la fabricación de máquinas-herramienta, tractores, camiones, autobuses y otros vehículos.

PERU

La situación económica en el primer trimestre

El Banco Continental de Lima, en su último informe trimestral, apunta que hasta el presente, con los datos disponibles, no es posible delinear una tendencia claramente definida en lo que se refiere al curso que seguirá la economía peruana durante 1971.

Hasta finales de marzo, el gasto público se ha caracterizado por un marcado proceso de expansión, en respuesta a la política gubernamental de aceleración de los programas de desarrollo. Según datos del Ministerio de Economía y Finanzas, durante el período señalado fue necesario recurrir a un financiamiento del Banco de la Nación por 2 672 millones de soles para cubrir las erogaciones públicas a pesar de que los ingresos corrientes de la hacienda pública fueron 25% mayores en relación con el mismo período de 1970. Así, los egresos fiscales ascendieron a 11 033 millones de soles y los ingresos a 8 361 millones.

En cuanto a la balanza de pagos, los ingresos originados en las exportaciones de harina de pescado y minerales no se han mantenido a la altura del primer trimestre de 1970. Se recordará que durante ese año las exportaciones peruanas tuvieron un valor superior a los 1 000 millones de dólares.

Para finales de febrero, la reserva del Banco Central había disminuido en 47 millones de dólares. Sin embargo, el descenso fue compensado parcialmente por un aumento de 30 millones de dólares en la posición de cambio del Banco Central, una vez consolidados todos los activos y pasivos del sistema bancario.

Durante los dos primeros meses del presente año, las autoridades monetarias decidieron vender el 5% de sus reservas en moneda extranjera, mismas que tenían un valor de 1 146 millones de soles, por lo cual la expansión del crédito fue bastante moderada. Para el 31 de marzo, el aumento total del crédito del sistema bancario sólo fue de 2 por ciento.

Los efectos de tales medidas también se reflejaron en una baja de 589 millones de soles de los depósitos bancarios. No obstante, el sistema pudo aumentar su cartera en 810 millones, gracias a la utilización de sus reservas de encaje y a la realización de operaciones de redescuento con el Banco Central.

En comparación, si se analiza el período que va de marzo de 1970 a febrero de 1971, el aumento en la circulación monetaria llegó a 6 844 millones de soles (42%); de esta cantidad, el 68% fue generado por la compra de divisas por parte del Banco Central, seguramente por la gran cantidad de fondos en moneda extranjera que estaba en manos de particulares y de bancos comerciales, debido al notable aumento de las ventas al exterior durante 1970. En ese período, los depósitos en los bancos aumentaron notablemente (54%), mientras que la posición consolidada con respecto a préstamos del Banco Central, de los bancos comerciales y de los bancos de fomento estatal registró una expansión de 24 por ciento.

El sector manufacturero, al final de los dos primeros meses, se estaba expandiendo a una tasa anual estimada de 7 por ciento. Los sectores industriales que registraron los mayores aumentos fueron la industria química, los textiles, la construcción y la elaboración de bebidas. El consumo de energía eléctrica de la industria metal-mecánica disminuyó en 15%, y también decreció el ensamble de vehículos automotores (26%). Para la actividad pesquera se anticipa un año extraordinario, por las excelentes condiciones que presenta la captura de anchoveta, materia prima para la elaboración de la harina de pescado. Desgraciadamente, debido a una elevación de los costos de los servicios de carga, las exportaciones de harina durante los dos primeros meses de 1971 bajaron un 50% respecto al mismo período del año anterior; esto fue lamentable ya que los *stocks* del producto fueron 9% mayores que los del año anterior y se había dicho que estaban vendidos de antemano.

En cuanto a la minería, a pesar de la crisis de precios internacionales y de los conflictos laborales que se presentaron durante el tercero y cuarto trimestres de 1970, las exportaciones de minerales metálicos durante ese año ascendieron en conjunto a una cifra sin precedente de 504.5 millones de dólares, lo que representa el 48% del total de las exportaciones. Durante el mes de enero del presente año, las pérdidas ocasionadas por dichas huelgas todavía estaban afectando a la industria; sin embargo, para marzo el precio del cobre aumentó a 58 centavos de dólar por libra; la demanda de cinc se activó sustancialmente y el precio de la plata en el mercado internacional aumentó en 6 por ciento.

Respecto al sector agrícola, no existen en el informe cifras disponibles para apreciar su comportamiento en el período. Sólo se menciona que las perspectivas son excelentes y se esperan, en general, mejores cosechas que en 1970.

La Ley Federal de Reforma Agraria

RAMON FERNANDEZ Y FERNANDEZ

Solamente resolviendo el problema agrario se podrá resolver el problema agrícola.

Lic. Luis Echeverría, presidente de México, en Valle Hermoso, Tamps., 7 de mayo de 1970.

Pienso que el primer deber del funcionario público en nuestra época es mantener vivas las instituciones que se le hayan confiado, a fin de volverlas instrumentos eficaces para transformar la realidad. Para ello es preciso actuar con imaginación y visión del futuro; es preciso estar alerta contra las tradiciones políticas, las rutinas burocráticas, los clichés ideológicos, los intereses de grupo, e incluso el conformismo de los ciudadanos que constituyen un peso muerto capaz de hacer naufragar a los regímenes democráticos.

Lic. Luis Echeverría, presidente de México, en declaraciones a *Le Monde,* 5 de mayo de 1971.

PERSPECTIVA AGRARIA EN MEXICO

Un juicio sobre la Ley Federal de Reforma Agraria, recientemente expedida en sustitución del Código Agrario de 1942, no puede formularse sin anotar, en primer lugar y así sea en forma somera, cuál es el panorama *actual* de la tenencia de la tierra en México. De ahí partiré para diferenciar este panorama del que dio origen a la legislación agraria. Trataré después de diferenciar el enfoque general de la nueva Ley del que caracterizaba al Código anterior. Consideraré si a la evolución del panorama agrario corresponde una evolución paralela de los ordenamientos y sacaré conclusiones. Finalizaré con referencias a las partes más interesantes (positivamente interesantes) de la nueva Ley.

Por esta vez no me referiré, sino indirectamente y de pasada, a las partes negativamente interesantes. Ya lo he hecho en otros escritos y no faltará ocasión de seguirlo haciendo con ánimo constructivo, es decir, con ánimo positivo.

En cuanto a terminología, entiendo por agrario lo referente a la tenencia de la tierra y por agrícola lo referente a la agricultura en general. Sigo así el uso mexicano de la etapa revolucionaria, independientemente de la corrección en el lenguaje.

El panorama agrario actual de México puede bosquejarse como sigue:

NOTA: El autor es profesor investigador del Centro de Economía Agrícola del Colegio de Posgraduados, Chapingo, Méx.

1) Cerca del 50% de la tierra de labor está en ejidos; el resto es propiedad privada.

2) El ejido es una forma legalmente rígida de tenencia. No puede traspasarse intervivos. Esto se refiere al dominio del núcleo de población, sobre todo el ejido, y se extiende al dominio individual derivado del ejidatario sobre su parcela de labor. En este segundo caso, el ejidatario pierde su derecho de usufructo si no cultiva personal y directamente durante dos años.

3) La propiedad privada está legalmente restringida, principalmente en superficie. Debe mantenerse en explotación. Otras restricciones se ejercen por mediación del agua para riego y del crédito.

4) El ejido es una forma de tenencia que, en general, no ha logrado solidez ni impulsos vigorosos de desarrollo. Muchos ejidos carecen de deslinde, lo que les origina una situación precaria y pugnas externas. Hay otros muchos con sólo la posesión provisional. En casi todos, los ejidatarios en lo individual carecen de título parcelario (abolido por la nueva Ley) en el que consten sus derechos a cierta parcela, y sólo tienen, y no siempre, un certificado de derechos agrarios, que es una constancia de que son miembros del ejido, pero sin referencia a la parcela específica que les corresponde. Lo anterior no tendría importancia si el cultivo fuera colectivo, pero casi siempre es parcelario y, por muchas razones, no es de esperarse la generalización de la forma colectiva (cooperativa) de producción. En muchos ejidos las parcelas son demasiado pequeñas, menores que la magnitud familiar, o sea que se trata de minifundios, con los consecuentes fuertes impedimentos para el establecimiento en ellos de empresas agrícolas redituables, impedimentos que subsisten aun con una superestructura cooperativa. El vínculo tierra-hombre es demasiado rígido, lo que impide: el progreso de los más aptos; el fracaso de los ineptos; la concentración parcelaria hasta cierto límite para abolir el minifundio (aunque quizá conviniera llevar la concentración un poco más allá de la magnitud familiar); la selección automática de los ejidatarios, que se considera muy importante, y un mayor apego a la parcela que indujera a hacer inversiones en ella. Los pastos y bosques comunales ya no funcionan para el uso individual libre e indistinto (como en la antigua tierra comunal) y, a falta de organización, crédito y asistencia técnica para explotarlos colectivamente, han acabado por ser dados en arrendamiento a ganaderos y madereros privados, con pocas excepciones. Las parcelas de labor, contrariando ordenamientos legales, se arriendan en una proporción alta y aun se venden, ya sea entre los propios miembros del ejido o hacia afuera, dando origen a tenencias jurídicamente defectuosas, de hecho clandestinas, que tienen un carácter precario y no pueden ser explotadas en forma satisfactoria. Los ejidatarios, finalmente, son empleados por el gobierno como masa política manejable, lo que les crea un sentido de supeditación a un poder paternalista dispensador de mercedes, y una tónica contraria al espíritu de empresa esforzado.

5) La propiedad privada (o pequeña propiedad, como se acostumbra llamarla) ha demostrado ser el fruto más valioso (aunque no el más preciado) de la reforma agraria. Sus impulsos progresistas han sido muy notorios. Con frecuencia, empero, su posesión es precaria, porque está amparada sólo por títulos defectuosos o el consenso general. Todavía más frecuente es la carencia de certificado de inafectibilidad. Abunda la propiedad excesivamente pequeña, inferior a la magnitud familiar, es decir, se trata de minifundios, a veces fragmentados, con los inconvenientes que de ahí se derivan para establecer empresas agrícolas redituables. A la pulverización en minifundios se suma a veces la fragmentación, es decir, que cada empresa esté constituida por pedazos de tierra dispersos, en vez de por una superficie compacta. En el otro extremo de magnitud, subsiste el latifundio, como se llama ahora convencionalmente a todas las propiedades cuya superficie excede a la legalmente inafectable. Hay cuatro tipos de latifundio actualmente: *a)* el amparado por contrato concesión de inafectabilidad ganadera, a punto de desaparecer porque esos contratos no se renuevan (incluso han desaparecido de la nueva Ley); *b)* el latifundio subsistente, o sea el antiguo que no ha sido tocado por la reforma, el cual ya existe sólo por excepción; *c)* el latifundio disperso, o sea el hecho de que un propietario tenga una superficie mayor que la inafectable, pero formada por fragmentos muy dispersos (a favor de lo cual oculta su carácter), cada uno de un tamaño inferior o igual a la inafectibilidad; *d)* los neolatifundios, casos en que la tierra se volvió a concentrar, quizá con cierto disfraz, posteriormente a la reforma agraria. Claro que algunos de los caracteres de latifundio enumerados no son independientes, y pueden coincidir; por ejemplo, un latifundio subsistente puede ser disperso. Una modalidad de ocultación del carácter latifundista (cualquiera de los tres últimos tipos anteriores) es el consorcio familiar, que consiste en poner la tierra componente de una empresa agrícola grande a nombre de diversas personas, generalmente miembros de la misma familia o parientes, cada persona con una superficie cuando mucho igual a la inafectable, con sus títulos en regla y su certificado de inafectabilidad. El consorcio familiar ha tenido difusión y se le encuentra por diversos rumbos de la república. Sin embargo, no es creíble (sobre estas cosas no hay datos sino apreciaciones subjetivas producto de recorridos por regiones rurales) que su importancia cuantitativa sea grande. En cambio, su importancia cualitativa es tal que el consorcio familiar queda colocado a la vanguardia del avance técnico y, al deshacerlo, se corre el peligro de decapitar el desarrollo. Probablemente ésta es una de las razones por las cuales el gobierno se ha manifestado tolerante con los consorcios familiares, pues no es nuestro medio razón válida para respetarlos que se apeguen *a la letra* de la ley. En la propiedad privada el arrendamiento (y en general el absentismo), contrariamente al ejido, casi no existe, de modo que, paradójicamente, los terratenientes absentistas son ahora los ejidatarios, a lo que contribuye la imposibilidad legal de traspasar la tierra en definitiva. La propiedad privada sufre la reacción de un trato privilegiado, en diversos aspectos, para el ejido; el paternalismo y tutela política para éste suelen tener efectos desfavorables para la primera, cuya más ominosa manifestación son las invasiones de tierras, mal crónico durante los últimos 60 años y que ha sido muy desfavorable para el desarrollo. Tiende a acentuarse con la presión demográfica sobre la tierra, o sea con la desocupación rural. De todas maneras, la propiedad privada ha resistido con una sorprendente vitalidad esos embates.

LA REFORMA

La situación anterior es producto de una larga, penosa, azarosa, reforma agraria, realizada formalmente a partir de 1915 e informalmente (posesiones militares, Comisión Agraria de Madero) a partir de 1910. Dicha reforma, mediante procedimientos tímidos y titubeantes en sus primeros dos decenios, y después principalmente por una vigorosa política de dotación de tierras comunales (ejidos) a los pueblos, se propuso dos metas: *a)* destruir una excesiva concentración de la propiedad territorial mediante la distribución de la tierra entre quienes carecían de ella, lo que constituía una justiciera reivindicación, y *b)* quebrantar el poder político y económico de una aristocracia terrateniente que había sido el baluarte del régimen vencido por la Revolu-

ción. Estos dos objetivos inspiraron la legislación agraria que nos rigió hasta abril de 1971.

Los objetivos de la reforma nunca fueron muy claros en cuanto a la estructura de la tenencia de la tierra que habría de sustituir a la que se estaba aboliendo. Por ello, y por deficiencias en la realización, sucedió que, a medida que se iban esfumando los caracteres del antiguo problema agrario, se iba configurando uno nuevo. Un nuevo problema agrario, distinto casi por completo del anterior, energía al paso que el viejo problema iba quedando resuelto. Un problema nuevo complejo, compuesto por numerosas facetas, unas, las más, nuevas; otras, residuos del viejo problema.

Otra vez algo de terminología. Llamo problema agrario a la existencia de una estructura de la tenencia de la tierra defectuosa para el desarrollo económico o para el bienestar social. La estructura actual de la tenencia de la tierra presenta muchos defectos de ese tipo. Padecemos pues un problema agrario, al que llamo problema agrario *actual* para distinguirlo y diferenciarlo del anterior.

Si tenemos un problema agrario, necesitamos una reforma agraria. Llamo reforma agraria a un proceso dirigido de cambios en la estructura de la tenencia de la tierra para hacerla más favorable al desarrollo económico y al bienestar social. Pero, si el problema agrario actual es nuevo y distinto del que afrontó la Revolución, la reforma agraria que necesitamos es nueva y distinta. Dicho de otro modo: necesitamos replantear el problema agrario, estudiar sus características actuales y, en función de ellas, buscarle soluciones, las que constituirán una nueva política agraria. Pero no nos vamos a pasar siglos haciendo una reforma agraria. La aspiración ahora debe ser cerrar rápidamente, por medios expeditos, el período propiamente dicho de reforma y que, de ahí en adelante, el Estado se constituya, esto sí en forma permanente, en vigilante y regulador de un régimen de propiedad territorial restringida, producto de la reforma. Perfeccionar y cerrar la reforma y establecer cómo debe funcionar el sistema reformado, deberían ser los ánimos principales de la nueva política agraria, cuya necesidad desde hace mucho se hacía sentir.

LA NUEVA LEY

El 1 de mayo de 1971 quedó derogado el Código Agrario de 1942 y expedida una Ley Federal de Reforma Agraria en su lugar. Su sólo nombre indica que no tiene el nuevo enfoque señalado. Prevalecieron la rutina y las supersticiones ideológicas, y la Ley recientemente expedida tiene el mismo enfoque básico que toda la anterior. Sienta con detalle, como el Código derogado, los postulados directores y los procedimientos para lograr la distribución de la tierra, y la consecuente obtención de ejidos por los pueblos. Continúa la larga y complicada mecánica, con la excepción de las afectaciones de oficio que son un valioso acercamiento a un nuevo enfoque, para que los pueblos hagan sus solicitudes de tierra, se determinen las fincas por afectar, se haga la dotación en primera instancia y después de otro largo trámite se dé la posesión definitiva. Además, se sigue rodeando de privilegios a los peticionarios y a los nuevos posesionarios de la tierra, como se hizo cuando la lucha por la destrucción del baluarte latifundista estaba entablada.

Para comprender lo anacrónico de tal enfoque, debemos considerar: *a)* Que la mecánica establecida para la redistribución de la tierra en México nunca fue satisfactoria, y originó muchos problemas, algunos de los cuales han pasado a formar parte de la constelación que constituye el problema agrario mexicano actual. *b)* La etapa distributiva de la reforma está prácticamente agotada en cuanto a la existencia de tierras afectables; pero aun concediendo que las hay, la distribución en el sentido original (dar tierra a quien no la tiene) no debe continuar, porque ya hay más posesionarios de tierra de los que conviene que haya en una estructura agraria saludable. *c)* En forma concordante con lo anterior, antes se trataba de combatir el latifundio, porque era la forma defectuosa característica de la estructura de la tenencia de la tierra; ahora la forma defectuosa más de relieve es el minifundio. *d)* El problema agrario actual es muy complejo, y no se va a resolver con una sola medida, ya casi agotada históricamnte, como son las participaciones de los latifundios. *e)* Los privilegios a los ejidatarios quizá alguna vez se justificaron, como una forma de táctica; ahora son una manifestación del problema agrario actual, puesto que crean malestar e impiden el desarrollo, o sea que la nueva Ley, en vez de resolver este aspecto del problema agrario actual, lo agrava. *f)* El otro resultado de la reforma, la pequeña propiedad, tiene también problemas de tenencia, que deben atenderse y la Ley no toca, en una política agraria actualizada.

Como pretendida novedad, al amparo del concepto confusionista de reforma agraria integral, la nueva Ley se desborda sobre lo que debería ser su campo de referencia y se va a indicar todo lo que debe hacerse en el ejido para fomentar su buena explotación. Es decir, se sale de la política agraria (que desde luego ni siquiera diseña en su integridad) y se va a la política agrícola ejidal, como si ésta debiera ser una para los ejidos y otra para el otro sector; como si no hubiera ya legislación sobre esas acciones de la política agrícola que deben acompañar (y acompañan ya en lo posible) a la política agraria, y encarga esas acciones de la política agrícola al Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización (DAAC), como si no estuvieran ya de ellas legalmente encargados la Secretaría de Agricultura y los bancos agrícolas, y como si el DAAC, limitado a las cuestiones de tenencia, no tuviera ya, sólo con eso, una labor enorme que difícilmente alcanzará a cumplir y que menos cumplirá si se distrae en cosas que no le incumben. Muchas de estas novedades de la Ley van probablemente a quedar en calidad de piedras infernales, enunciación de buenas intenciones, de aspiraciones sin carácter normativo, porque la urgencia de los hechos hará que todos los elementos del DAAC se vuelquen, y se hará bien, a las cuestiones referentes a la tenencia de la tierra.

Otras de las novedades de la Ley no tienen trascendencia, como la personalidad jurídica de los ejidos, y sólo perfeccionan jurídicamente el régimen ejidal. Otras son cosas que de todas maneras podrían hacerse, con la Ley o sin ella (porque tienen otras bases jurídicas) y su inclusión en la Ley no lleva más ánimo que subrayar su deseabilidad.

Acercamientos positivos

En cambio, hay nuevas disposiciones de interés, aunque aisladas, inconexas, incompletas, trasplantadas a la vieja estructura legal que permanece. Su interés reside en que se acercan a un nuevo trato a la cuestión agraria.* Se van a señalar en seguida.

* En este artículo no se hace el diseño de cómo debiera ser la nueva política agraria, porque es tema largo. Se remite al lector a Ramón Fernández y Fernández, *El problema agrario actual: observaciones al proyecto de Ley Federal de Reforma Agraria,* 2a. edición corregida y aumentada, Centro de Economía Agrícola, Colegio de Posgraduados, Chapingo, Méx., México, 1971.

1) Se abre la posibilidad de afectaciones de oficio (arts. 202, 212, 273, 274, 275, 282, 285, 286, 289), siguiendo precedente establecido en el régimen anterior aunque sin base legal. Esto es importante porque significa un acercamiento a la proscripción plena del latifundio. Debería, a estas alturas, haberse llegado de plano a dicha proscripción, estableciendo la prohibición, bajo penas específicas, de tener superficies mayores que las inafectables, y la obligación de poner en plazo perentorio los excedentes de lo inafectable a la disposición del DAAC, con los correspondientes planos. De esta manera cerraríamos el proceso de afectaciones y terminaríamos con la larga mecánica, ya sin sentido, de las solicitudes de dotación y restitución de ejidos. De preferencia esas tierras no serían usadas para la constitución de nuevos ejidos, sino para programas de combate al minifundio, ejidal y privado (la Ley se olvida de los problemas de tenencia en el sector de la propiedad privada), con la tendencia a ir robusteciendo la mediana explotación.

2) Un acercamiento a lo anterior se encuentra en el art. 350, de acuerdo con el cual los propietarios de fincas afectables pueden pedir que se les fije la parte inafectable.

3) La unidad de dotación sigue siendo de 10 hectáreas de riego o 20 de temporal, y sigue teniendo el carácter de mínima. Cuando cambie la calidad de la tierra por esfuerzo propio del ejidatario, la unidad se conserva. El artículo 222, además, abre la posibilidad de llevar esas unidades hasta el doble de dichas superficies mínimas, a base de tierras vacantes. No hay mucha congruencia entre esto y otras disposiciones en que se habla de adjudicar las tierras vacantes a "ejidatarios con sus derechos a salvo", absurda categoría que se conserva en la nueva Ley. De todos modos, lo anterior es positivo como un acercamiento a la promoción de una concentración parcelaria automática, sobre todo en los ejidos minifundistas, mediante traspasos onerosos de las parcelas, internamente en el ejido y en forma limitada, lo que significaría, también, una selección espontánea de los ejidatarios y mayor apego a la parcela para hacerle inversiones.

4) El artículo 256 establece que, una vez reconocida la inafectabilidad de un predio, ésta no cambia cuando varíe la calidad de las tierras por esfuerzo del propietario. Esto tiende a estimular los mejoramientos y a establecer un régimen de seguridad en la posesión de la tierra, y por ello es positivo. Por desgracia es sólo un acercamiento, pues posteriormente se legisla (art. 258) en forma incongruente con lo anterior, sobre inafectabilidades separadas: agrícola, ganadera y agropecuaria, lo cual desestimula las mejoras y establece elementos de rigidez en la administración de las empresas agrícolas. Es decir, por ejemplo, que al amparo de la inafectabilidad ganadera no pueden abrirse tierras al cultivo de cosechas diversas para su venta, so pena de perder la inafectabilidad (art. 258), a menos que se conserve todo el ganado que señala el certificado de inafectabilidad. Desde el art. 249, que es el básico de las inafectabilidades, se nota una deletérea y absurda confusión entre calidad y uso de la tierra como bases para determinar la inafectabilidad, cuando debería atenderse sólo a la calidad de la tierra en el momento de expedirse el certificado. El art. 418, de nuevo poco congruente con otros relacionados, establece que el certificado de inafectabilidad "podrá" ser cancelado cuando "tratándose de inafectabilidad ganadera o agropecuaria, dedique [el titular del certificado] la propiedad a un fin distinto del señalado en el certificado". O sea que el resultado será diverso según el artículo al que se recurra.

5) El Título Quinto, *rehabilitación agraria,* es de interés, porque en vez de atender al problema agrario tradicional (distribución de la tierra), pasa a atender los problemas actuales de ejidos constituidos en el pasado. Es decir, este título tiene la tónica que ya toda la Ley debería tener: atender al problema agrario actual, y no al problema agrario de hace 60 años. Otro aspecto favorable de este título es que se actuará por regiones. En rigor está haciendo falta una revisión por regiones del estado que guarda la tenencia de la tierra, y está haciendo falta en todas las regiones, para dejar zanjadas múltiples cuestiones en cada una, es decir, para plantear con detalle y resolver el problema agrario actual en cada una. Se ha operado en el pasado por regiones (La Laguna, Yucatán) y a esto se refiere el artículo 289 de la Ley, pero esto ya no puede tener vigencia, corresponde a épocas pasadas. Ahora lo que debemos hacer es revisar y corregir por regiones. Y es labor que está urgiendo. En forma vaga este título parece referirse a un ataque al minifundismo ejidal, pues habla de "dotar a cada ejidatario con terrenos suficientes" (art. 270) y de "el traslado de la población ejidal a otro lugar".

6) El Libro VI, Título Segundo de la Ley, se refiere a *planeación agraria.* Encarga al Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización que organice "los servicios de análisis e investigación necesarios para formular los programas de rehabilitación agraria [a que se hizo referencia atrás], diseñar los programas de organización y desarrollo ejidal y comunal, y en general realizar los estudios que le encomiende el Jefe del DAAC para cumplir con las funciones que esta Ley le confiere" (art. 454). Esto es positivo, y desde luego es de esperarse que aquí colabore, robustecido, el Centro de Investigaciones Agrarias. Pero la planeación y estudios deberían limitarse, por consideraciones prácticas y de competencia, a los problemas relativos directamente a la tenencia de la tierra (a los que debe limitarse la acción del DAAC, claro que en el sentido de problemas actuales, dejando de lado, a otras manos (serían la Secretaría de Agricultura y los bancos agrícolas), lo relativo a "programas de organización y desarrollo ejidal y comunal", programas que no tendrían que circunscribirse a uno solo de los sectores de tenencia (ejidal y comunal), sino a toda la agricultura.

En esta acción debieran encontrar cabida preferente los estudios de revisión de la tenencia (toda, no sólo la ejidal) por regiones, para, sobre el planteamiento derivado, hacer programas de corrección y perfeccionamiento de la estructura de la tenencia, gestionando si se quiere que otras dependencias realicen programas paralelos o consecuentes de desarrollo, a fin de que el arreglo de la tenencia obtenga los mejores frutos.

7) El mismo Título Segundo (art. 456) se refiere a levantamientos estadísticos anuales sobre los ejidos, que equivaldrían a un censo ejidal anual. Esto es positivo, pero parece demasiado ambicioso y más valdría que cada 5 años, en colaboración con la Dirección General de Estadística, se levantara un buen censo ejidal. Entre los conceptos por captar, que se enumeran, faltan el arrendamiento de parcelas, las formas como se explotan los bienes de uso común, la forma de organización cooperativa y algunos detalles sobre su funcionamiento, y quizá otros.

8) Es también encomiable la constitución de un Consejo Nacional de Desarrollo Agrario, siempre que su acción se concentre (habría que cambiarle nombre) en las cuestiones relativas a la tenencia de la tierra, es decir, en la política agraria, sin ocuparse de la política agrícola, porque desviaría su acción y desvirtuaría las finalidades que le corresponden al depender del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización.

La dinámica del crecimiento de la ciudad de México

LUIS UNIKEL

El tamaño de la ciudad de México, su elevada tasa de crecimiento y la consiguiente primacía (macrocefalia) del sistema de ciudades del país, han despertado el interés de los estudiosos de la urbanización y del desarrollo regional, y aumentado la preocupación del gobierno por las consecuencias que ello trae consigo.

El presente trabajo tiene como finalidad principal describir, en términos generales, la dinámica del crecimiento de la ciudad de México. Para tal objeto se utiliza, en la primera parte del documento, una serie de conceptos, términos y cifras relativas a la ciudad de México y a su crecimiento, que se mencionan con frecuencia pero que, por lo general, se emplean inapropiadamente. En la segunda parte se expone *una* versión de la dinámica del crecimiento de la metrópoli en términos ecológico-urbanos, la cual complementa a la de índole demográfica. Breves conclusiones dan fin al artículo.

CONCEPTOS Y TERMINOS

En este estudio la dinámica del crecimiento de la ciudad de México comprende tanto el aumento de población como los procesos ecológicos[1] que, directa o indirectamente, han conformado el número de habitantes y la extensión de la metrópoli.

Antes de tratar el proceso mencionado es conveniente precisar los términos y conceptos más empleados al referirse a la ciudad de México: ciudad de México, Distrito Federal, área urbana de la ciudad de México (o área urbanizada), zona (o área) metropolitana de la ciudad de México, conurbación y megalópolis. El empleo de estos conceptos como sinónimos no sólo es incorrecto sino que dificulta el entendimiento de la dinámica del crecimiento de la capital y, además, conduce a inferencias erróneas en los estudios urbanos comparativos tanto nacionales como internacionales.

Ciudad de México

Al preguntar ¿cuál es la ciudad de México? , o bien ¿qué unidad geográfica abarca la capital de la República Mexicana? , el autor sólo en contadas ocasiones ha recibido la respuesta acertada.

Desde un punto de vista estrictamente político,[2] la Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal del 31 de diciembre de 1941, determina que la ciudad de México es la capital del Distrito Federal y, por tanto, la de los Estados Unidos Mexicanos.[3]

Hasta el 29 de diciembre de 1970, fecha en que entró en vigor la nueva Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal, se concedía a la ciudad de México la categoría de Delegación, la que, junto con las doce restantes, formaba el Distrito Federal.[4] Asimismo, "para efectos demográfico-estadísticos, la ciudad de México se considera como una sola localidad dividida en 12 cuarteles, unidades que sólo se emplearon y se conservan para fines del levantamiento".[5]

NOTA: El autor, investigador de El Colegio de México, agradece a Omar Lazcano su valiosa colaboración en la revisión del escrito original del trabajo, que fue una conferencia sustentada por el autor, el 9 de julio de 1970, en el Museo de la Ciudad de México, dentro del ciclo "La ciudad de México y su influencia en la provincia".

1 Los procesos ecológicos que tradicionalmente se utilizan en la investigación sociológica urbana intentan describir la dinámica del movimiento de los grupos de personas que residen en una ciudad, así como los usos del suelo que ocupan para desarrollar sus actividades. Los siete procesos ecológicos comúnmente empleados son: concentración, desconcentración, centralización, descentralización, segregación, invasión y sucesión. Para una explicación breve sobre el tema, véase G. Breese, *Urbanization in Newly Developing Countries,* Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J., 1966, pp. 108-116.

2 Este restringe la ciudad a sus límites políticos o administrativos. Además del mencionado enfoque se han formulado tantos como disciplinas han investigado a la ciudad. Así, se cuenta con estudios y definiciones elaboradas desde los puntos de vista histórico, filosófico, sociológico, jurídico, geográfico, económico, ecológico, psicológico, etc. Para una mayor explicación al respecto, véase Fernando Chueca Goitia, *Breve historia del urbanismo,* Alianza Editorial, Madrid, 1968.

3 Moisés Ochoa Campos, *La reforma municipal,* Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1955, pp. 397-398.

4 Dirección General de Estadística, *VII censo general de población, 1960, Distrito Federal,* Secretaría de Industria y Comercio, México, 1963, p. 9.

5 *Ibid.* Se desconocen los cambios político-administrativos de los 12 cuarteles ocurridos de 1940 a 1960, por lo que es interesante citar el censo de 1940, debido a la diferente formulación que se hace al respecto: "Cuenta la ciudad de México con doce demarcaciones administrativas y de policía, las que fueron aprovechadas en la labor censal como divisiones necesarias, constituyendo los 'cuarteles' censales. . .", Dirección General de Estadística, *6º censo de población: Distrito Federal,* Secretaría de Economía Nacional, México, 1948, p. 10.

La nueva ley orgánica modificó la anterior división política del Distrito Federal, de la ciudad de México y 12 delegaciones, a 16 delegaciones, de tal modo que "...las [12] delegaciones existentes conserven sus mismos límites, no afectados por la creación de las 4 nuevas delegaciones..."[6] Estas 4 delegaciones sustituyeron a la localidad llamada hasta entonces ciudad de México, sin modificación alguna de la superficie: 137.76 km^2.

En suma —de acuerdo con la exposición de motivos en que se funda la iniciativa de Ley para el Distrito Federal— "...esta diferenciación [entre la ciudad de México y el Distrito Federal] carece de significado real y... en la actualidad, ciudad de México, por una parte, y Distrito Federal, por la otra, se identifican".[7] En consecuencia, la nueva Ley establece que "... son iguales los límites de la ciudad de México y los del Distrito Federal".[8]

Distrito Federal (DF)

Es la entidad federativa (de las 32 en que se subdivide el país), que, de acuerdo con la Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal del 31 de diciembre de 1941, contiene a la ciudad de México, capital de la República Mexicana, y a las 12 delegaciones siguientes: Azcapotzalco, Coyoacán, Cuajimalpa de Morelos, Gustavo A. Madero, Ixtacalco, Ixtapalapa, La Magdalena Contreras, Milpa Alta, Alvaro Obregón, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco.

El DF ocupa una superficie de 1 499 km^2 por lo que la ciudad de México (la antes vigente o las 4 delegaciones que la han sustituido) abarca sólo el 9.1% de la superficie de la entidad federativa.

De acuerdo con la nueva Ley Orgánica del DF, éste se divide, políticamente, en 16 delegaciones: las 12 existentes, más las denominadas Cuauhtémoc, Venustiano Carranza, Miguel Hidalgo y Benito Juárez. Los límites de la entidad federativa se conservan iguales y, como se apuntó antes, coinciden con los de la ciudad de México (véase el mapa).

Area urbana de la ciudad de México (AUCM)

Es la ciudad propiamente dicha, definida desde todos los puntos de vista —geográfico, ecológico, demográfico, social, económico, etc.— excepto política o administrativamente. En otras palabras área urbana es el área habitada o urbanizada, con usos del suelo de naturaleza urbana (no agrícola) y que, partiendo de un núcleo central, presenta continuidad física. Esta envolvente urbana, salvo excepciones, no coincide con los límites político o administrativo de la ciudad, fenómeno generalizado a una gran mayoría de ciudades en todo el mundo, que tiende a manifestarse cada vez en forma más notoria.

Este es el caso de la ciudad de México, cuyo límite político —el correspondiente a los antiguos 12 cuarteles— hace varias décadas dejó de ser la envolvente del área urbana de la ciudad de México. El nuevo límite político de la ciudad de México —correspondiente a la nueva Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal— se acerca bastante más a su área urbana, como se expone en seguida y se observa en el mapa.

El área urbana actual, además de incluir a las 4 nuevas delegaciones de Cuauhtémoc, Carranza, Hidalgo y Juárez, ha englobado totalmente a las de Azcapotzalco, Coyoacán, Ixtacalco y Gustavo A. Madero y a una parte de las restantes (excepto Milpa Alta) y de los municipios contiguos del estado de México de Naucalpan, Tlalnepantla, Zaragoza, Ecatepec, Nezahualcóyotl, Chimalhuacán, y otros más alejados, como La Paz.

En 1970 esta área urbana ocupaba una superficie aproximada de 700 km^2 y tenía una población (a mediados de 1970) de cerca de 8.6 millones de habitantes.[9]

Al área urbana de la capital también se le suele llamar la "Gran ciudad de México", tal y como los ingleses se refieren al "Gran Londres". También se emplea con cierta frecuencia el término "conurbación" como sinónimo de "área urbana". Esta palabra, traducción literal del concepto empleado en Inglaterra para el caso, *conurbation,* ha dado origen a un nuevo verbo en el lenguaje arquitecto-urbanístico de México: conurbar. Tal término se refiere al fenómeno que se presenta cuando una ciudad, al expandirse hacia su periferia, anexa localidades antes físicamente independientes, formando así un área urbana mayor que la original. Para dar una idea de la magnitud de este proceso en el caso de la ciudad de México se ha estimado que, de 1950 a 1960, la conurbación capitalina anexó localidades no urbanas (menores de 15 000 habitantes)[10] que sumaron, en conjunto, 254 mil habitantes.[11]

Zona o área metropolitana de la ciudad de México (ZMCM)[12]

Este término, que se emplea con mayor frecuencia al de área urbana, corresponde a una unidad territorial distinta de esta última y constituye una envolvente de ella. Sus límites no son tan irregulares como cuando se sigue la continuidad física de la urbana, sino que están constituidos por los límites de unidades políticas o administrativas: en el caso de la ciudad de México, por algunos municipios del estado de México y por las delegaciones del Distrito Federal que cumplen los requisitos establecidos para la delimitación.[13]

En términos generales se acepta definir como zona o área metropolitana de una ciudad a la extensión territorial que incluye a la ciudad central y a las unidades político-administrativas contiguas a ésta (o a otras unidades pertenecientes a la mencionada zona metropolitana) que tienen características metropolitanas (tales como sitios de trabajo o lugares de residencia de trabajadores dedicados a actividades no agrícolas), y que mantienen una interrelación socioeconómica directa, constante y de cierta magnitud con la ciudad central (o con el área urbana).

Por ejemplo, en 1960 la zona metropolitana de la ciudad de México incluía a los municipios de Naucalpan, Tlalnepantla,

6 *Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal,* Editorial Popular del DDF, México, 1971.

7 *Ibid.*

8 *Ibid.*

9 Las estimaciones, tanto de la superficie del área urbana como de su población, son preliminares, particularmente la primera que fue determinada en forma gruesa. Por ello, y no obstante que la segunda se considera bastante cercana a la realidad, ambas deben ser confirmadas mediante procedimientos más refinados que los utilizados en este trabajo.

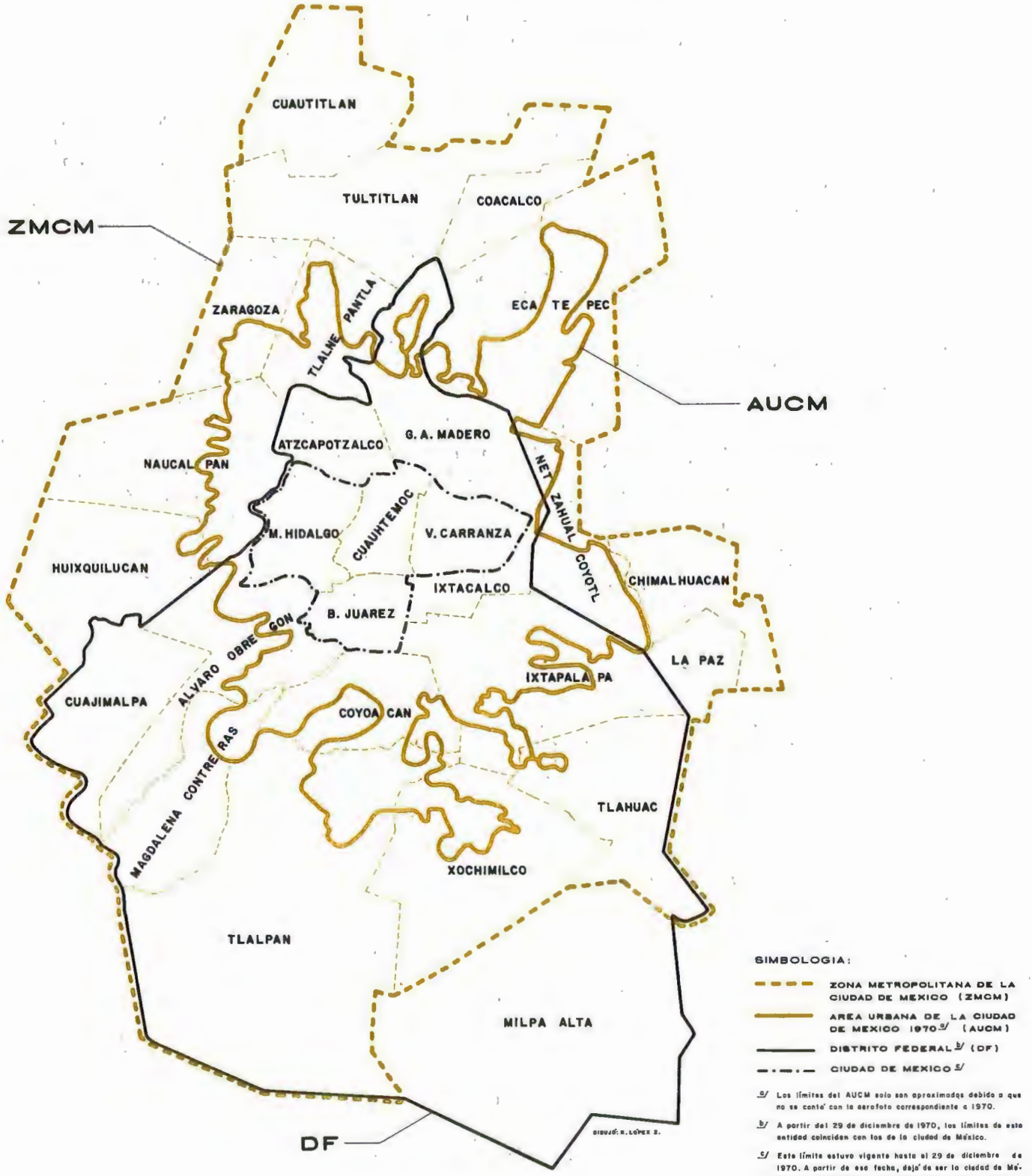
10 Para una explicación de la definición de población aquí utilizada, véase Luis Unikel, "Ensayo sobre una nueva clasificación de población rural y urbana en México", *Demografía y Economía,* El Colegio de México, México, vol. II, núm. 1, 1968, pp. 1-18.

11 Luis Unikel, "El proceso de urbanización en México: distribución y crecimiento de la población urbana", *Demografía y Economía,* vol. II, núm. 2, El Colegio de México, México, 1968, pp. 150-152.

12 Por lo general se usan alternativamente los términos zona o área metropolitana, acompañados o no del nombre de la ciudad central.

13 Un criterio de delimitación de la zona metropolinata de la ciudad de México y su aplicación para 1940, 1950 y 1960 se presenta en Luis Unikel, "La urbanización y la zona metropolitana de la ciudad de México", *Comercio Exterior,* vol. XVI, núm. 11, noviembre de 1966, pp. 839-849.

ZONA METROPOLITANA Y AREA URBANA DE LA CIUDAD DE MEXICO, 1970.



Ecatepec y Chimalhuacán, del estado de México y a todo el Distrito Federal, excepto las delegaciones de Milpa Alta y Tláhuac.[14] Hoy en día abarca —según estudios elaborados por el autor en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México— todo el Distrito Federal (excepto Milpa Alta) y, del estado de México, además de los municipios mencionados, los de Tultitlán, Coacalco, La Paz, Cuautitlán, Zaragoza, Chimalhuacán, Huixquilucan y Nezahualcóyotl.[15]

Por último, al referirse a la ciudad de México, se usa a veces el término "megalópolis". En este caso específico la aplicación de la expresión es, en estricto rigor, incorrecta, pues el concepto implica la unión física de dos o más áreas urbanas o zonas metropolitanas.[16] Así, en Estados Unidos existen cuatro megalópolis: la de Boston a Washington, mejor conocida por Bos-Was; la de los Grandes Lagos, que une las zonas metropolitanas de Chicago, Detroit, Cleveland y otras ciudades importantes; la de Florida con centro en Miami y la de Los Angeles. Esta última, que en un futuro próximo incluirá el área urbana de San Diego, anexará seguramente a la de Tijuana antes de que finalice el siglo.

Por tanto, para que el área urbana o la zona metropolitana de la ciudad de México alcance el carácter de megalópolis, tendrá que colindar con alguna de las más cercanas, o sean las de Puebla, Pachuca, Toluca o Cuernavaca. Considerando las circunstancias y tendencias actuales (las cuales difícilmente se pueden extrapolar a más de 10 años con cierto realismo) se considera que la formación de la megalópolis de la ciudad de México sólo es probable que ocurra con la de Toluca, y ello, después de 1980. Es poco factible que acontezca en los otros casos: por la distancia en el primero y segundo y por razones topográficas en el cuarto. Aun así, la construcción de un ferrocarril de alta velocidad entre la capital y Cuernavaca —en ocasiones mencionado— podría eliminar el obstáculo orográfico entre ambas ciudades y dar lugar a la formación de una megalópolis.

14 *Ibid.*, p. 842.

15 Este municipio, creado a partir del 1 de enero de 1964, se formó con partes de los municipios de Chimalhuacán y Texcoco. Sin embargo, su conformación necesitó la modificación de los límites de los dos municipios antes mencionados, y de los de Ecatepec, La Paz y Atenco. La superficie y límites definitivos de los municipios citados se presentan en Gobierno del Estado de México, *Panorámica socio-económica al inicio de 1963*, segundo tomo, Toluca, México, 1963.

16 Jean Gottman, *Megalopolis, The Urbanized Northeastern Seabord of the United States*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1964.

DINAMICA DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACION

Para describir la dinámica del crecimiento de la ciudad de México, de principios de siglo a la fecha, se ha dividido el proceso en tres etapas que aproximadamente corresponden a los períodos siguientes: la primera, hasta 1930; la segunda de 1930 a 1950; y la tercera de 1950 a la fecha.

La *primera etapa* se distingue porque la ciudad de México tuvo tasas anuales de crecimiento demográfico relativamente altas en comparación con las registradas posteriormente y, en contraste, tasas anuales del AUCM significativamente menores a las del período 1930-1970. Sin embargo, el rasgo que define a este período como una etapa es que el AUCM casi se circunscribía a los límites de la ciudad de México. En efecto, en 1930 el 98% de la población del AUCM residía dentro de los límites de la ciudad de México (cuadros 1 y 2). El 2% restante habitaba en las delegaciones de Coyoacán y Azcapotzalco, contiguas a la capital.

Puede decirse que fue en los años treinta que se inició la *segunda etapa* (1930-1950) del crecimiento demográfico y de la expansión espacial de la metrópoli. Este período destacó, en primer lugar, porque tanto la ciudad de México como el Distrito Federal y el AUCM alcanzaron tasas promedio superiores a las de la etapa anterior. Este hecho fue notorio durante el decenio 1940-1950, en que las tasas de crecimiento fueron las mayores registradas en lo que va del siglo. Este fenómeno fue sólo un reflejo del acelerado proceso de urbanización del país, cuya rapidez sin precedentes es poco probable que se repita.

Durante esta segunda etapa, y en especial de 1940 a 1950, se inició en forma definitiva la desconcentración de población del centro hacia la periferia de la ciudad, básicamente hacia el sur y sureste del Distrito Federal. También comenzó en forma intensiva la industrialización del AUCM, particularmente en la parte norte del Distrito Federal.[17]

A pesar de la notable aceleración que tuvieron estos dos pro-

17 Para mayores detalles véase el importante estudio de Edmundo Flores, "El crecimiento de la ciudad de México: causas y efectos económicos", *Investigación Económica*, México, vol. XIX, núm. 74, 1959, p. 263.

CUADRO 1

Población de la ciudad de México, del Distrito Federal y del área urbana de la ciudad de México, 1900-1970
(Miles de habitantes)

Unidades territoriales	*1900*	*1930*	*1940*	*1950*	*1960*	*1970*
(1) Ciudad de México	345	1 029	1 448	2 235	2 832	2 907
(2) Distrito Federal	542	1 229	1 757	3 050	4 870	6 967
(3) Area urbana de la ciudad de México[ab]	345	1 049	1 560	2 872	4 910	8 567 [d]
(4) — en el Distrito Federal[b]	345	1 049	1 560	2 861	4 677	6 855 [d]
(5) — en el estado de México[b]	—	—	—[c]	11	233	1 712 [d]
(6) (1)/(3) x 100 (%)	100.0	98.0	92.9	77.8	57.7	33.9
(7) (4)/(3) x 100 (%)	100.0	100.0	100.0	99.6	95.3	80.0
(8) (5)/(3) x 100 (%)	0.0	0.0	0.0	0.4	4.7	20.0

a El área urbana de la ciudad de México contiene una parte en el Distrito Federal y otra en el estado de México.
b Estimaciones hechas en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México: programa de investigación sobre el proceso de urbanización en México.
c Hasta 1940 el AUCM estaba totalmente contenida dentro del Distrito Federal.
d Datos estimados con base en las cifras del censo de población de 1970 y llevados, aproximadamente, al 30 de junio de ese año.
Fuente: Censos generales de población, Secretaría de Industria y Comercio, de Economía Nacional y Ministerio de Fomento; Centro de Estudios Económicos y Demográficos, "Urbanización", *Dinámica de la población en México*, El Colegio de México, México, p. 137; cuadro V-12, Instituto de Geografía, *op. cit.*

CUADRO 2

Tasas anuales de crecimiento[a] *de la población de la ciudad de México, del Distrito Federal y del área urbana de la ciudad de México, 1900-1970*

Unidades territoriales	*1900-1930*	*1930-1940*	*1940-1950*	*1950-1960*	*1960-1970*	*1930-1950*	*1950-1970*
(1) Ciudad de México	3.7	3.5	4.4	2.4	0.3	4.0	1.3
(2) Distrito Federal	3.9	3.6	5.7	4.8	3.6	4.6	4.2
(3) Area urbana de la ciudad de México	3.8	4.1	6.3	5.5	5.7	5.1	5.6
(4) En el Distrito Federal	—	4.1	6.3	5.1	3.9	5.1	4.4
(5) En el estado de México	—	—	—	36.0[b]	22.0[b]	—	[c]

[a] Las tasas son geométricas.
[b] Estas tasas de crecimiento resultaron demasiado elevadas por dos razones: por ser incrementos brutos de población y por corresponder a poblaciones que, además de su acelerado crecimiento, han partido de volúmenes muy pequeños. Véase el cuadro 1.
[c] Por las razones expuestas en la nota (b), la tasa bruta resultante no tiene sentido, pues parte de una población cercana a cero en 1950. La tasa neta, por el contrario, no obstante ser todavía sumamente elevada, alcanza, estimativamente, el 15.8% anual. En este cálculo se considera la población que en 1950 vivía dentro del AUCM de 1970: aproximadamente 87 000 habitantes.
Fuente: Cuadro 1.

cesos de expansión (habitacional e industrial) el AUCM ocupó en 1950 casi exclusivamente territorio del Distrio Federal. Por esta razón se estableció este año como el límite de la segunda etapa.

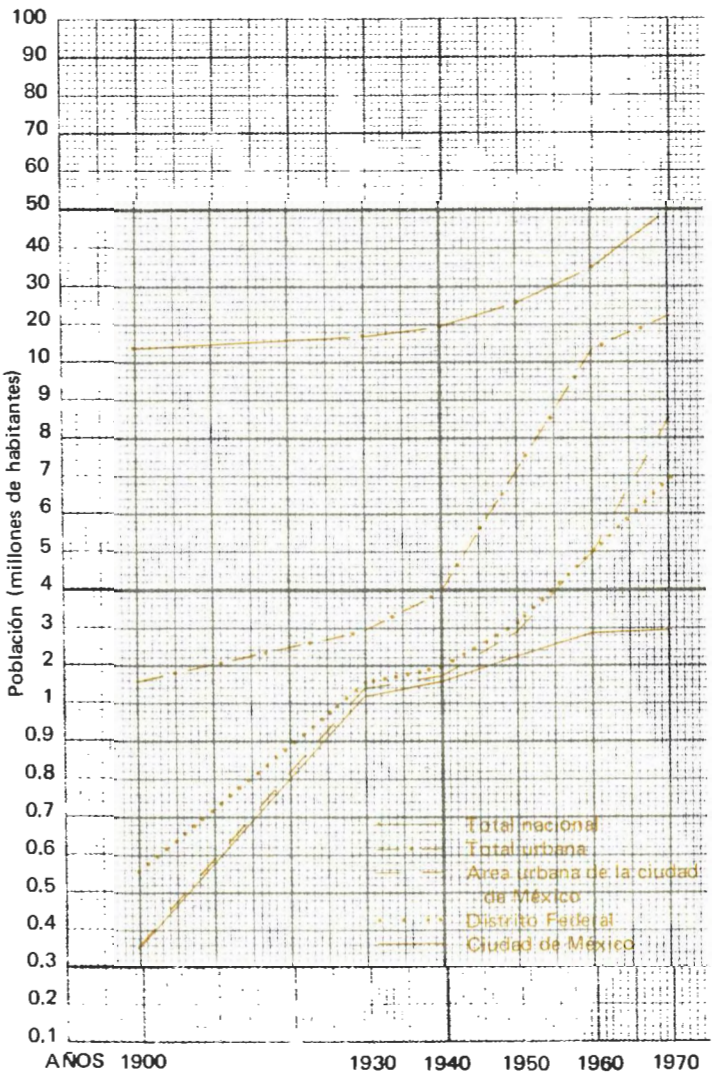
También es posible comprobar lo anterior desde un punto de vista demográfico pues la tendencia expansionista del AUCM y el proceso de metropolización que se iniciaba con intensidad, se limitaba —con la excepción de Tlalnepantla— al Distrito Federal.[18] El crecimiento de población, que se inició con lentitud de 1930 a 1940 se incrementó considerablemente de 1940 a 1950, en particular en las delegaciones contiguas a la ciudad de México. Estas alcanzaron una tasa anual promedio de 12.3%, en comparación con el 4.0% de las delegaciones restantes y el 4.8% de los municipios del estado de México (cuadro 3).

La *tercera etapa* (1950-1970) se definió tomando en consideración que durante los años ciencuenta el AUCM rebasó los límites del Distrito Federal y penetró, durante los años sesenta, en forma definitiva en el estado de México, tanto física como demográficamente.

Esta etapa presenta, hasta ahora, dos partes. La primera (1950-1960) registró, principalmente, una expansión industrial en los municipios de Naucalpan, Ecatepec y Tlalnepantla y en menor escala un incremento demográfico (incluyendo a Chimalhuacán). Este, a pesar de su considerable rapidez (13.4% anual), sólo fue, en términos absolutos, de 87 000 a 309 000 habitantes.[19] La segunda parte (1960-1970) se caracterizó porque el crecimiento poblacional, tanto a nivel de área urbana como de municipios, alcanzó tasas sumamente elevadas en el estado de México, básicamente mayores que las registradas en el Distrito Federal (cuadros 1 al 3). Naucalpan, Chimalhuacán,[20] Tlalnepantla y Ecatepec, municipios del estado de México que en 1960 formaban parte de la zona metropolitana de la ciudad de México tuvieron, de 1960 a 1970, una tasa conjunta de crecimiento demográfico del 18.6% anual. Los municipios de la mencionada entidad federativa que se consideran integrados a la ZMCM en 1970 —Cuautitlán, La Paz, Huixquilucan, Tultitlán, Coacalco, Nezahualcóyotl y Chimalhuacán observaron a su vez una tasa anual de 19.7% (cuadro 3). Este fenómeno constituye una prueba indiscutible de la conti-

GRAFICA 1

Evolución demográfica de México



Fuentes: Cuadro 1 y *Dinámica de la población. . . loc. cit.*, cuadro V-I

18 Según el estudio elaborado por el autor "La urbanización y la zona metropolitana. . .", *loc. cit.*, p. 844, la zona metropolitana de la ciudad de México en 1959 incluía a la ciudad de México más las delegaciones de Azcapotzalco, Coyoacán, Gustavo A. Madero, Ixtacalco, Ixtapalapa, Magdalena Contreras, Alvaro Obregón y Tlalnepantla.

19 En términos de área urbana, en lugar de población municipal las cifras anteriores fueron, respectivamente, 11 000 y 233 000 habitantes (cuadro 1). Esta última población constituyó sólo el 4.75% de la del AUCM.

20 Los límites de este municipio cambiaron en 1964, a partir de la creación del de Nezahualcóyotl, véase la nota 15.

CUADRO 3

Población y tasas de crecimiento de la ciudad de México, delegaciones del Distrito Federal y municipios del estado de México que forman la zona metropolitana en 1970, 1930-1970

Unidades político-administrivas[a]	Población (miles de habitantes)					Tasa de crecimiento[b]			
	1930	1940	1950	1960	1970[c]	1930-1940	1940-1950	1950-1960	1960-1970
Zona Metropolitana de la Ciudad de México[d]	–	*1 644*	*2 953*	*5 125*	*8 815*	–	*5.7*	*5.1*	*5.4*
Ciudad de México	1 029	1 448	2 235	2 832	2 907	3.5	4.4	2.4	0.3
Adyacentes	128	222	697	1 879	3 986	5.7	12.1	10.4	7.8
Distrito Federal	118	208	667	1 793	3 594	5.9	12.3	10.4	7.2
Azcapotzalco	40	63	188	371	549	4.6	11.6	7.0	4.0
Coyoacán	24	35	70	170	347	3.8	7.1	9.3	7.4
Gustavo A. Madero	[e]	42	205	579	1 205	–	17.3	11.0	7.6
Ixtacalco	9	11	34	199	488	1.9	11.7	19.3	9.4
Ixtapalapa	22	25	77	254	539	1.5	11.7	12.8	7.8
Alvaro Obregón	23	32	93	220	466	3.7	11.2	9.0	7.8
Estado de México	10	14	30	86	392	3.5	8.0	11.1	16.4
Naucalpan	10	14	30	86	392	3.5	8.0	11.1	16.4
No adyacentes	128	157	236	515	1 922	2.0	4.2	8.2	14.0
Distrito Federal	70	85	132	221	432	2.1	4.4	5.4	6.9
Cuajimalpa	5	6	10	19	38	1.1	4.8	7.1	7.0
Magdalena Contreras	10	13	22	41	77	2.9	5.3	6.4	6.6
Tláhuac	12	14	20	30	63	1.6	3.5	4.4	7.8
Tlalpan	15	19	33	61	135	2.5	5.5	6.4	8.2
Xochimilco	28	33	47	70	119	1.9	3.5	4.1	5.4
Estado de México	58	72	104	294	1 490	2.0	4.0	10.9	17.6
Coacalco	1	2	2	4	14	2.4	2.9	5.6	13.1
Cuautitlán	9	11	14	21	42	1.6	2.4	4.2	7.4
Chimalhuacán	6	7	13	11[f]	20	1.8	5.8	[g]	5.7
Ecatepec	9	11	15	41	221	1.8	3.8	10.4	18.4
Huixquilucan	11	12	13	16	34	1.2	1.2	1.9	7.8
Nezahualcóyotl	–	–	–	65[f]	651	–	–	–	26.0
La Paz	3	3	4	8	33	2.0	3.2	6.5	15.4
Tlalnepantla	10	15	29	105	377	3.7	7.1	13.8	13.6
Tultitlán	6	7	9	15	53	1.3	3.4	5.3	13.2
Zaragoza	3	4	5	8	45	1.5	2.2	5.3	18.8

a Estas unidades político-administrativas constituyen la zona metropolitana de la ciudad de México en 1970, según estudios elaborados por el autor en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México.

b Tasas geométricas obtenidas a partir de las cifras exactas y no las redondeadas. Para la ZMCM se obtuvieron tasas geométricas *netas* utilizando la población de 1940, 1950 y 1960 de la ZMCM de 1970.

c Población estimada al 30 de junio de 1970.

d La ZMCM de 1940 incluía a la ciudad de México más las delegaciones de Azcapotzalco, Coyoacán, Gustavo A. Madero, Ixtacalco, La Magdalena Contreras y Alvaro Obregón; en 1950 se agregaron la delegación de Ixtapalapa y el municipio de Tlalnepantla; en 1960, las delegaciones de Cuajimalpa, Tlalpan y Xochimilco, así como los municipios de Chimalhuacán, Ecatepec y Naucalpan. Véase L. Unikel, "La urbanización y la zona metropolitana". . ., *op. cit.* La población censal de Chimalhuacán en 1960 fue de 76 740 habitantes.

e Formaba parte de la ciudad de México en 1930.

f Estimación de la población de Chimalhuacán y Nezahualcóyotl tomada de *Panorama socio-económico del estado de México. . ., loc. cit.,* El municipio de Nezahualcóyotl se creó el 1 de enero de 1964 con áreas de Chimalhuacán y Texcoco, principalmente. Véase la nota 15

g Por perder Chimalhuacán parte de su territorio y con él parte de su población, no se elaboró la tasa correspondiente al período en cuestión.

Fuente: Censos generales de población, Dirección General de Estadística, SIC y SEN; Estado de México, *Panorámica socio-económica al inicio del año de 1963,* tomo II, Gobierno del estado de México, Toluca, 1963.

nuación del proceso de metropolización de la capital, pero con un rasgo adicional de significativa importancia político-administrativa, económica, social, ecológica, etc., que la metropolización ocurre no sólo en el Distrito Federal sino que ha empezado a extenderse muy rápidamente en el estado de México, con esto, por razones obvias, el estudio y principalmente la toma de decisiones a nivel metropolitano se complican.

Los procesos expuestos en las tres etapas reseñadas han conformado una metrópoli con una población estimada de 8.6 millones de habitantes (al 30 de junio de 1970) con una tasa anual de crecimiento, 1960-1970, de 5.7%. Este crecimiento demográfico, si bien inferior al de 1940-1950 es, para una ciudad del tamaño del AUCM, uno de los más elevados del mundo.

La expansión física y demográfica del AUCM seguramente continuará en el futuro (o sea la tercera etapa), predominantemente en el estado de México. Asimismo, es muy probable que el fenómeno se desarrolle a una tasa anual inferior a las mencionadas. Sin embargo, dado que dichos incrementos —aun siendo inferiores al 5% anual— afectarán a un volumen de población sumamente grande, se puede pronosticar con relativa certeza que el AUCM será, en 1980, la metrópoli más poblada de América Latina.

DINAMICA DEL CRECIMIENTO DEL AUCM EN TERMINOS ECOLOGICO-URBANOS[21]

Con objeto de complementar lo expuesto, de índole principalmente cuantitativa y demográfica, con algunas observaciones cualitativas que amplíen el panorama de la dinámica del crecimiento del AUCM, se describirán a continuación, brevemente y en términos generales, los procesos ecológicos que probablemente dieron lugar a las tres etapas descritas.

La *primera etapa* (hasta 1930) se caracterizó por dos procesos ecológicos: uno de "concentración"[22] y otro de "centraliza-

21 Véase la nota 2.

22 La concentración es el proceso ecológico que resulta de la distribución diferencial de la población residente en un área urbana. La medida principal de tal proceso es la densidad de población. Una manifestación de la concentración es la tendencia de la densidad de población, a ser mayor en o cerca de la parte central de una ciudad y a disminuir hacia su periferia, Breese, *op. cit.,* p. 109.

ción"[23] los cuales propiciaron la formación de un solo distrito central de comercio ("centro") en la ciudad.

Por otro lado, en los años veinte empezaba a poblarse el suroeste de la periferia del AUCM principalmente por miembros de las clases media y alta, siguiendo las márgenes de la calzada de Tacubaya y de la avenida de los Insurgentes. Por ese entonces empezaron a surgir las colonias residenciales Hipódromo y Lomas de Chapultepec y otras zonas tales como Mixcoac y Tacuba. Este crecimiento periférico, simultáneo al ensanchamiento de localidades cercanas, dio lugar a que en 1929 fueran incorporadas oficialmente a la ciudad de México las localidades siguientes: La Piedad, Mixcoac, Popotla, Santa Julia, Tlaxpana, Tacuba y Tacubaya.[24]

La *segunda etapa* (1930-1950) fue una de las más importantes del desarrollo ecológico de la metrópoli. De 1930 a 1940 se acentuaron los procesos de "concentración" y "centralización", impulsados por la creación de varias de las instituciones federales de mayor trascendencia en el desarrollo socioeconómico y político del país.

Uno de tales organismos fue el Departamento del Distrito Federal, a través del cual —de acuerdo con la Ley Orgánica del 29 de diciembre de 1928— se ejercerían las funciones gubernativas para toda la entidad federativa, suprimiéndose así el sistema municipal vigente de 1917 a 1928. La administración, llevada a cabo de manera dispersa por los municipios[25] que formaban el Distrito Federal, se centralizó, tanto administrativa como físicamente.

También contribuyeron a la "centralización" ecológica, aunque en menor grado, el establecimiento en el distrito comercial del centro de la ciudad,[26] del Banco de México, el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, la Nacional Financiera y el creciente aparato administrativo federal.

Simultáneamente a estos procesos, se dieron pasos importantes para mejorar la vialidad en (o cerca del) distrito central de la ciudad. Entre las obras importantes destacaron la apertura de las avenidas de San Juan de Letrán y de 20 de Noviembre. Se anunciaba, también, la construcción del primer anillo de circunvalación (actualmente Calzada del Anillo de Circunvalación).[27]

La extensión del sistema vial de la ciudad y el consiguiente mejoramiento y ampliación del sistema de transporte, propiciaron el inicio de un proceso ecológico adicional a los mencionados, el de "descentralización"[28] de la población, particularmente a lo largo de las principales vías de comunicación: avenida de los Insurgentes y calzada de Tlalpan.

De 1940 a 1950, no obstante que los proceso ecológicos de "concentración" y "centralización" se acentuaron, se produjo el primer indicio notorio de una "descentralización" comercial hacia el sur de la ciudad de México.

Uno de los factores más significativos que condujo a tal proceso fue el establecimiento, en el edificio del antiguo Colegio Americano, del primer centro comercial de capital norteamericano: Sears Roebuck (los almacenes comerciales de naturaleza semejante existentes en este tiempo eran de capital europeo, predominantemente francés).

Este proceso de "descentralización" dio comienzo a su vez a otro proceso que siempre lo acompaña: el de "invasión";[29] en este caso, éste consistió en el cambio de un uso habitacional del suelo a otro comercial. Este fenómeno que se aceleró a fines de la segunda etapa, inició la continua y progresiva transformación, que aún hoy observamos, de la avenida de los Insurgentes y de las zonas contiguas (alrededor del punto central: Sears Roebuck) de un uso predominantemente habitacional a otro de naturaleza comercial y, posteriormente, durante la tercera etapa (1950-1970), a usos de índole institucional, de servicios (oficinas, clínicas) y hasta de pequeños talleres industriales relacionados con la moda. El motivo principal por el cual no se ha producido un cambio total en el uso de la tierra —o sea un proceso de "sucesión";[30] en el cual se redujera a un mínimo la población residente— ha sido la existencia de un monto de población importante que habita en viviendas de renta congelada y cuyo desalojo legal no es posible. No cabe la menor duda de que el proceso de "sucesión" sería casi simultáneo si se descongelaran las rentas.

Los últimos tres procesos ecológicos (considerando el de invasión-sucesión como uno solo), que se iniciaron de manera patente durante el decenio 1940-1950, y que se intensificaron en varias direcciones durante la tercera etapa (1950-1970), fueron producto de la combinación de dos o más de los factores siguientes: *a)* aumento sustancial de las necesidades y de la demanda real por terrenos, tanto para habitación, industrias, escuelas, oficinas, etc.; *b)* escasez de terrenos de tamaño y ubicación adecuados, para el establecimiento o ampliación de fábricas o de casas habitación de las clases media y alta; *c)* aumentos espectaculares en el valor de la tierra en el distrito central de comercio de la ciudad;[31] *d)* cambios en el uso de la tierra en el "centro" y zonas cercanas que trajeron consigo una mayor concentración de "población diurna" (trabajadores) y por tanto de vehículos, lo que aumentó las molestias a los residentes; *e)* dificultad en la movilización de y

23 Este proceso ecológico consiste en la aglomeración de funciones alrededor de un punto central de actividad. El caso más conocido es el de los llamados distritos centrales de comercio de las ciudades que contienen, en aquellas con un solo centro, las actividades comerciales, financieras, recreativas, político-administrativas, más importantes. El nombre de los "distritos" proviene del correspondiente a las ciudades norteamericanas: Central Business Districts. *Ibid.*, p. 110.

24 Instituto de Geografía, *Distribución geográfica de la población en la República Mexicana,* Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1962, pp. 63-64.

25 "...los municipios que integraban al Distrito Federal estaban regidos por ayuntamientos designados por elección popular directa, [que] se renovaban por mitad cada año y disfrutaban de facultades en cuanto a los asuntos de su competencia y en lo relativo a su hacienda", Ochoa Campos, *op. cit.*, p. 393.

26 Para mayores detalles véase Clyde Browning, "La estructura del distrito central de comercio de la ciudad de México", *Simposio sobre el valle y la ciudad de México.* Conferencia regional latinoamericana de la Unión Geográfica Internacional, Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, México, 1966, pp. 155-177.

27 Esta obra vial y otras ampliamente conocidas, formaban parte del plan urbanístico más avanzado de su tiempo y, probablemente, uno de los pocos elaborados sobre la ciudad de México y el Distrito Federal: "El plano regulador del Distrito Federal". Este documento fue elaborado y publicado en 1933 por el Arq. Carlos Contreras.

28 El proceso de descentralización se refiere a la tendencia de las personas, de las instituciones, del comercio e industria a relocalizarse fuera del distrito central de la ciudad, Breese, *op. cit.*, p. 110.

29 Este proceso ha sido definido como la penetración en un área segregada (predominantemente homogénea) institucional o de población, por instituciones, vivienda y otros usos del suelo, distintos de los de la zona "invadida". Asimismo, se le reconoce por una "secuencia de penetración espacial de un tipo de usos del suelo en el territorio ocupado por otro tipo", *ibid.*, p. 112.

30 Este proceso constituye la terminación del proceso de invasión en el que el cambio de usos del suelo se realiza casi totalmente, *ibid*, p. 113.

31 Según el estudio de Edmundo Flores, *op. cit.*, p. 268, el metro cuadrado de terreno en la avenida Juárez que se cotizaba en 1930 a 120 pesos, en 1958 había aumentado a cerca de 7 000. Otras partes del mencionado centro comercial no tuvieron alzas tan espectaculares, entre otras razones por el predominio de edificios de renta congelada y de tugurios, particularmente en las zonas más cercanas a la parte vieja de la ciudad.

hacia el distrito central y áreas aledañas del resto del área urbana, o sea, incremento de la "fricción del espacio", con lo cual el tiempo y el costo de traslado en esta zona y de ésta con el resto de la ciudad, aumentó considerablemente; *f)* escasez relativa de espacio para estacionar un número creciente de automóviles de residentes provenientes de zonas del AUCM cada vez más alejadas de sus lugares de trabajo.

Al mismo tiempo que se generaron las incomodidades para los residentes del "centro" y su periferia inmediata y que se empezaron a presentar las deseconomías —beneficios socieconómicos decrecientes— se produjeron otros hechos: *a)* elevación de los ingresos de un grupo creciente de población citadina; *b)* multiplicación del número de automóviles promedio por familia; *c)* apertura y ampliación de numerosas avenidas hacia la periferia; *d)* aumento en la accesibilidad y la disponibilidad de grandes extensiones de terreno no urbanizado en la periferia del AUCM que fueron objeto de especulación, principalmente para uso habitacional, y en menor escala para uso comercial o industrial; *e)* el alejamiento del centro de la ciudad de ciertos grupos elitistas de la población que tienen la posibilidad de "segregarse"[32] voluntariamente. Fue durante la década de los años cuarenta cuando se inició el auge (que se consolidaría de 1950 a 1960) de los fraccionamientos ubicados en las colonias Lomas de Chapultepec, Anzures, Chapultepec Morales, Polanco, Del Valle y Narvarte. En éstas la población buscaba, además de alejarse de las incomodidades de la densidad elevada y la mezcla de usos del suelo, terrenos de mayor superficie, mayor primacía, vivir cerca de familias de mayor nivel económico, prestigio y, como siempre, la inversión segura en bienes raíces (terrenos). En este aspecto, Lomas de Chapultepec y Chapultepec Morales registraron, de 1930 a 1950, alzas también espectaculares, de 5 y 10 pesos por m^2 a 600 pesos en el primer caso, y de 1 peso m^2 a cerca de 500 pesos m^2 en el segundo.[33]

También en el extremo opuesto de la escala socioeconómica se registró un proceso de "segregación", en este caso involuntaria, de la población de escasos ingresos. Este grupo se integró tanto de población nativa como de inmigrantes que ocuparon los tugurios del centro de la ciudad de México y de las colonias proletarias de algunas delegaciones contiguas. Este fenómeno llegó, aunque en menor escala, hasta el actual municipio de Nezahualcóyotl, "donde por la prohibición promulgada en el Distrito Federal para el establecimiento de nuevos fraccionamientos, hubo un obligado desplazamiento de pobladores hacia esta zona, compuesto por personas de escasos recursos. . ."[34]

La *tercera etapa* (1950-1970) registra la continuación de los procesos ecológicos ocurridos de 1940 a 1950 —"descentralización", "segregación" e "invasión"—, lo que ha ocasionado que el AUCM rebase, tal como se describió previamente, los límites del Distrito Federal, hacia el estado de México.

Una de las manifestaciones de lo ocurrido es una mayor y más compleja interdependencia entre el medio ambiente físico —tanto el natural como el creado por la propia comunidad urbana— y los intereses que sobre tal medio tienen algunos individuos o grupos sociales privilegiados, nacionales o extranjeros. El juego continuo y simultáneo de dos grandes fuerzas: las desventajas económicas, sociales y ecológicas de unas zonas del AUCM, frente a las ventajas relativas de otras, generalmente periféricas, ha transformado radicalmente al AUCM en muy breve plazo, no sólo en su tamaño de población y superficie, sino también en su naturaleza y en la forma y ritmo de vida que tiene lugar en ella.

Una consecuencia de esto último es la imagen cada vez más imprecisa y vaga que se tiene del AUCM. Hace unos 20 años todavía se podía tener una idea global de la metrópoli a través de los puntos y áreas sobresalientes —en cuanto a su valor arquitectónico, histórico, cultural, urbanístico— así como captar en forma general los acontecimientos más importantes que se desarrollaban en ella. En realidad, el AUCM de la tercera etapa es muy distinta de la de las dos anteriores, mayor y más compleja.

Los grupos sociales de ingresos medios y elevados se han "segregado voluntariamente" en los nuevos fraccionamientos del estado de México, entre otras razones por la acelerada inflación en el valor de la tierra en el Distrito Federal y la prohibición, vigente hasta hace poco tiempo, de construir nuevos fraccionamientos en esta entidad. Pero los grupos mayoritarios de bajos ingresos sólo han tenido un camino, la "segregación involuntaria" en las colonias proletarias del ex vaso de Texcoco, Naucalpan, Tlalnepantla y Ecatepec, o del propio Distrito Federal, en viviendas construidas por ellos mismos, en la mayoría de las veces, en el curso de varios años. A este proceso ha contribuido la llegada de cuantiosos volúmenes de inmigrantes del campo y, posiblemente (aunque en menor escala), de pequeñas ciudades, así como de aquellos residentes de los tugurios del centro de la ciudad que han preferido contar con un pequeño lote de terreno dónde construir una vivienda. También forman parte de estos asentamientos periféricos los desplazados por ciertos proyectos de renovación urbana, como los de Nonoalco-Tlatelolco, la Candelaria de los Patos, la prolongación de la avenida Reforma, la ampliación de la avenida Pino Suárez y otros, producto del crecimiento y modernización de la ciudad y de las propias demandas que plantea el mantenerla funcionando.

Desde el punto de vista del comercio, el AUCM, unicentral en la primera y en parte de la segunda etapas, se vuelve multifocal en la tercera. Se crean importantes subcentros comerciales que siguen los pasos del desplazamiento y dispersión de la población.

Estos subcentros —que en ocasiones son lineales como el de una parte importante de la avenida Insurgentes sur— se conforman en función de su mercado potencial. Así, el comercio al menudeo, y aun los grandes almacenes del "centro", surten a una clientela, que en promedio tiene menores ingresos *per capita* que la que compra en los comercios de nueva formación o cerca de las áreas comerciales periféricas. Aun en estos subcentros empiezan a observarse diferencias importantes: la formación de la zona comercial de Tacubaya, en contraste con la de la Zona Rosa o con la zona comercial formada por grandes almacenes y "centros comerciales" al estilo norteamericano, de la avenida Universidad, es un claro ejemplo de este proceso.

La multiplicación de estas áreas comerciales ha surgido

32 Tradicionalmente se define por segregación a la agrupación física de usos del suelo y de grupos humanos como una forma de resistencia a la penetración de cualquier tipo de uso del suelo o grupo poblacional considerado incompatible o heterogéneo, Breese, *op. cit.*, p. 110. Sin embargo, en las ciudades latinoamericanas, o por lo menos en el área urbana de la ciudad de México, se considera a la segregación como un proceso ecológico voluntario; más que una resistencia a la penetración, es un deseo de vivir o trabajar cerca de personas con quienes se tenga afinidad económica, social, étnica, o de nacionalidad. La diferencia entre la segregación voluntaria y la involuntaria es que en la primera quienes la llevan a cabo tienen la opción de realizarla, mientras que en la segunda, la población se ve obligada a efectuarla.

33 Edmundo Flores, *op. cit.*, gráfica 3, p. 271.

34 Icatec Consultores, *Estudio de factibilidad técnica, financiera, económica y social para la instalación de las obras de alcantarillado en el municipio de Nezahualcóyotl,* Secretaría de Recursos Hidráulicos, México, 1969, p. 61.

después o simultáneamente al importante crecimiento demográfico de población de clase media y alta y hacia el sur del Distrito Federal y, aunque en menor escala, también ha sucedido en la parte sur del estado de México que colinda con el Distrito Federal. Los grandes almacenes de todos los subcentros comerciales forman parte, salvo excepciones, de consorcios mexicanos o norteamericanos (Aurrerá, Comercial Mexicana, Sanborns, Sears Roebuck, Liverpool, El Palacio de Hierro) que controlan una parte sustancial del comercio del AUCM, desplazando poco a poco el pequeño. Este efecto económico se observa también en un menor movimiento de transeúntes en ciertas calles (especialmente a partir del cierre de las tiendas), en relación al que tenían cuando el "centro" era único.

La dinámica del crecimiento de la ciudad ha provocado transformaciones en la forma de vida de diversos grupos de población a los que el propio crecimiento obliga a tomar ciertas decisiones en cuanto a los lugares donde deben o pueden vivir, trabajar, o divertirse y, en general, relacionarse formal o informalmente.

Toda decisión de esta índole implica tomar en cuenta básicamente tres factores: distancia, tiempo y costo de movilización entre las distintas actividades que cotidianamente debe realizar, no sólo el jefe de la familia, sino todos sus miembros. Otros factores que deben considerarse son el precio del terreno, la renta de la vivienda, la ubicación de las probables fuentes de empleo y la cercanía a los servicios públicos.

En otras palabras, antes de seleccionar el lugar para vivir o trabajar, se busca, racional o intuitivamente, reducir lo que se denomina "fricción de espacio", o sea la interrelación de los tres factores mencionados, distancia, tiempo y costo de traslado. Esta "fricción del espacio", y sus diferencias dentro del AUCM con respecto a su periferia, es de tal importancia que constituye uno de los principales factores que explican la expansión física de la metrópoli. Toda mejoría en el sistema de comunicaciones y transportes interurbanos hacia ciertas zonas periféricas de la ciudad tiende a reducir la "fricción" hacia las mismas. Estas, al hacerse accesibles en el momento exigido por la demanda o prematuramente (por la acción de los especuladores), permite que más población pueda alejarse en distancia, manteniendo o disminuyendo el tiempo de recorrido del o hacia el "centro". En consecuencia, el AUCM se extiende aumentando su capacidad receptora de población.

Con relación a lo expuesto, la tercera etapa tuvo varios signos notorios. Uno de los más conocidos fue la construcción de Ciudad Satélite, cuya costosa publicidad y especulación con terrenos, fue aprovechada por un sinnúmero de nuevos fraccionamientos que se establecieron a los lados de la avenida que conduce a la carretera de Querétaro. Sobre la especulación, Gómez Mayorga dice: ". . .los terrenos comenzaron a venderse en lunes a 105 pesos el metro cuadrado; y para el viernes, se habían vendido totalmente a un precio que ya entonces era de 195 pesos metro [cuadrado]. Hubo una [semana] en que se vendieron 30 millones de pesos de tepetate vil".[35] Estos fraccionamientos residenciales (San Mateo, Florida, Bosques de Echegaray, etc.) y populares, junto con los industriales, forman hoy en día una parte sustancial del AUCM.[36]

La construcción del "anillo periférico" y de su prolongación hasta la carretera a Querétaro, así como su ampliación con varios carriles adicionales a partir de los límites del Distrito Federal, fomentaron definitivamente la expansión habitacional del AUCM, y en buena medida la industrial, en esta parte del estado de México.

Para dar una idea de la importancia que estas vías de comunicación tuvieron en la expansión territorial del área urbana de la ciudad de México se advierte que antes de 1957 —año en que se puso a la venta la primera sección de Ciudad Satélite— no se habían registrado fraccionamientos residenciales en los 8 municipios del estado de México contiguos al Distrito Federal que hoy forman parte de la ZMCM, y sólo había 10 fraccionamientos populares. Este número se multiplicó significativamente a partir de 1957 hasta alcanzar, a fines de 1968, un total de 125 fraccionamientos entre populares y residenciales.[37]

La disminución real en el tiempo de recorrido, por la posibilidad de circular a mayores velocidades, fue utilizada como base de promoción para la venta de lotes de los fraccionamientos. Uno de tantos anuncios decía: "Ahora que se han iniciado las obras de la nueva autopista México-Satélite—Querétaro, con un costo aproximado de 380 millones de pesos, Austroplán le lleva Ciudad Satélite a usted. . . por la nueva autopista, en muy poco tiempo. . ."[38]

Para mayor detalle sobre lo anterior, el estudio de A. Rosado sobre la construcción del tramo El Toreo-Satélite (para 1967) señala que el tiempo de recorrido de El Toreo a la Unidad Cuauhtémoc del Instituto Mexicano del Seguro Social (antes y después de las obras de ampliación) se redujo, en circunstancias semejantes, de 6.4 a 2.4 minutos y de El Toreo a los obeliscos de Satélite, de 11.3 a 4.3 minutos.[39]

La salida hacia Laredo y la mayoría de las comunicaciones hacia Pachuca facilitaron la expansión urbano-industrial hacia Ecatepec y la ampliación y mejoramiento de la calzada Ignacio Zaragoza, con salida a la nueva carretera a Puebla, en cierto grado consolidaron el poblamiento en el ex vaso del lago de Texcoco. Obviamente el fenómeno Nezahualcóyotl (no es una ciudad sino una parte del AUCM) fue resultado del concurso de muchas otras circunstancias, entre las cuales destaca la escandalosa especulación y explotación con lotes de terrenos, sin o con escasos servicios, realizada con varias decenas de km^2 de terreno plano, salitroso e inhóspito del ex vaso, entre la calzada Ignacio Zaragoza y el bordo de Xochiaca. El negocio, llevado a cabo por varios fraccionadores, tuvo su apogeo de 1960 a 1970, período en el cual la población pasó de 65 000 a 650 000 habitantes y el precio del metro cuadrado de terreno ascendió hasta un promedio de 163 pesos. Este fenómeno no tiene precedente en la formación de zonas marginales en América Latina en cuanto al volumen de población alcanzado y el ritmo de su crecimiento (cuadro 3).

En suma, la dinámica del crecimiento demográfico y territorial del AUCM es un proceso circular de causa-efecto, ante el

35 Arq. Mauricio Gómez Mayorga, *¿Qué hacer por la ciudad de México?*, B. Costa Amic, México, 1957, p. 125.

36 Para mayores detalles sobre Ciudad Satélite y algunos fraccionamientos residenciales que se construyeron posteriormente en esta parte del estado de México, véase el amplio e interesante estudio de Juan B. Quiñones, "La ciudad que no existe", *La Capital*, núm. 12, 26 de junio de 1969, pp. 27-42, y Arq. Mario Pani, "Ciudad Satélite", *Arquitectura*, núm. 60, México, diciembre de 1957.

37 *Gaceta Oficial del Gobierno del Estado de México*, 9 de marzo de 1955 hasta el 28 de diciembre de 1968.

38 *Novedades*, México, 31 de octubre de 1965, p. 10.

39 Antonio Rosado Echánove, *Solución vial en la construcción del tramo Toreo-Satélite*, VII Congreso Nacional de Ingeniería Civil, México, 1967.

cual los límites político-administrativos del Distrito Federal y del estado de México no han sido ni serán obstáculo al crecimiento del AUCM, ni impedirán la interdependencia de todo tipo de actividades y acontecimientos, que más que ser propios del Distrito Federal o del estado de México, lo son del AUCM o de la ZMCM.

Esta dinámica del crecimiento del AUCM, tratado hasta ahora en términos intraurbanos, tiene obviamente nexos directos e intensos con la dinámica del proceso de urbanización de fuera del AUCM. Al respecto sólo se apunta que el acelerado crecimiento de los municipios del estado de México que pertenecen al AUCM (cuadro 3) no hubiera sido factible sin la llegada de millares de inmigrantes de otras partes del país, empujados por las condiciones adversas de sus lugares de origen y atraídos por las oportunidades que brinda la metrópoli, ya sea a corto o largo plazo.

Con esto se quiere decir que los fenómenos demográfico-ecológicos que suceden dentro de las ciudades tienen, en mayor o menor grado, relación directa con lo que ocurre fuera de ellas. Así, las ciudades y el campo, dos caras de la misma moneda, no son partes excluyentes sino complementarias. Por lo tanto, en el caso de la ZMCM no es posible comprender su crecimiento y desarrollo sin el conocimiento de la dinámica interurbana y rural-urbana.

Por último, es pertinente hacer algunas reflexiones generales sobre el tema tratado, que a su vez sirvan de síntesis.

La dinámica del crecimiento demográfico-ecológico del AUCM —independientemente de las consideraciones que pueden y deben hacerse acerca de lo positivo o negativo de los efectos para sí y para el país— debe ser conocida con el mayor detalle posible. Al respecto se observan algunas circunstancias alentadoras bastante recientes que hablan de un interés cada vez mayor sobre el proceso metropolitano, su problemática y su posible tratamiento: *a)* la formación de la Comisión del Area Metropolitana en la Secretaría de la Presidencia; *b)* los trabajos y acciones emprendidos por el gobierno del estado de México en lo que respecta al poblamiento de la parte de la ZMCM correspondiente a esa entidad, en los cuales se han hecho serios intentos para frenar la especulación y los fraudes en los fraccionamientos existentes, y *c)* la intención del Departamento del Distrito Federal, formulada en la iniciativa de la nueva Ley Orgánica (comentada al principio de este trabajo), de celebrar convenios con los estados y en su caso los municipios correspondientes, a efecto de coordinar sus planes de obras públicas para que se desarrollen de manera armónica y homogénea, y se prolonguen, cuando sea necesario, los servicios públicos.[40]

Sin embargo, las medidas adoptadas y las intenciones expresadas, insuficientes en relación con la magnitud y complejidad del problema y sin coordinación entre sí, no dan motivos para sentirse optimistas. Asimismo, lo reducido de los recursos financieros que se destinan a estudiar la dinámica expuesta, determinar sus causas y efectos, establecer los objetivos y metas a corto y largo plazo, el plan de desarrollo metropolitano y los instrumentos necesarios para llevarlo a cabo, constituyen factores limitantes para la toma de decisiones acertadas.

Por otro lado, siguen predominando las decisiones que respetan los límites político-administrativos de las entidades que integran el AUCM: el Distrito Federal y el estado de México. De esta forma los problemas metropolitanos se agudizarán; es posible que ciertas medidas debidamente formuladas para cada una de las dos partes del AUCM no resulten satisfactorias para el conjunto, sólo lo sean parcialmente o aun resulten incompatibles.

Todo ello conduce, en última instancia, a un deficiente y costoso desarrollo metropolitano. Convendría reforzar los intentos habidos a través de la Comisión del Area Metropolitana, de unir esfuerzos a escala metropolitana a efecto de reducir las crecientes deseconomías externas y aumentar las economías siempre presentes en una metrópoli de este tamaño e importancia.

El crecimiento del AUCM continuará —probablemente a menores tasas que las registradas de 1950 a 1970— de presentarse circunstancias como las siguientes: existencia de grupos de población que quieran segregarse "voluntariamente" o que tengan que hacerlo "involuntariamente", en distintas zonas de la periferia del AUCM, ambos grupos en áreas cada vez más distantes del "centro"; urbanización de nuevos terrenos para su uso inmediato o futuro, o la posibilidad de especular con la tierra urbana o agrícola, generalmente ejidal, ubicada en los alrededores del AUCM; accesibilidad a terrenos periféricos mediante la construcción y ampliación de vías de comunicación y mejores medios de transporte; demanda real de terrenos para uso habitacional, comercial, industrial e institucional o necesidades crecientes de la población de terrenos para vivienda; que el precio de la tierra urbana mantenga un proceso aún más inflacionario que el de la economía en general y que, por lo tanto, sea más atractivo invertir en terrenos que en el proceso productivo; coexistencia de factores poderosos de atracción en el AUCM (considerando la existencia de economías externas y de escala todavía positivas, a pesar de las patentes deseconomías, como la contaminación atmosférica y el costo del agua) y condiciones en el campo tales que expulsen población; que la tasa de crecimiento natural de la población persista a un nivel tan elevado como el actual, y carencia de incentivos para vivir, trabajar, invertir y recrearse fuera del AUCM que compitan con los existentes en esta última.

Por último, aun en el supuesto caso de que una política de descentralización industrial y de desarrollo regional en México tuviera éxito a mediano plazo y, en consecuencia, la población del AUCM (estimada al 30 de junio de 1970 en 8.6 millones de habitantes), sólo creciera por efecto natural (3% anual aproximadamente), la población alcanzaría, en 1980, los 11.5 millones de habitantes. Sin embargo, como consecuencia del juego simultáneo de las fuerzas de atracción de la metrópoli y de expulsión del campo —con predominio aparente de estas últimas—[41] sería inconcebible un saldo neto migratorio nulo, y no es difícil que alcance a tener el volumen registrado de 1960-1970: alrededor de 1.8 millones de habitantes.[42] Ello explica, en parte, por qué las proyecciones de población del AUCM más conocidas[43] llegan a la conclusión de que ésta tendrá en 1980 alrededor de 13 millones de habitantes. Con esta población será la mayor metrópoli de América Latina.

40 *Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal, loc. cit.*

41 S. Eckstein, *El marco macroeconómico del problema agrario mexicano,* Centro de Investigaciones Agrarias, 1968, pp. 146-170; Jorge Martínez Ríos, "Sociedad rural y desarrollo", ponencia presentada a la mesa redonda sobre factores sociales del desarrollo económico, organizada por el Centro Nacional de Productividad, México, D. F., noviembre de 1970; Humberto Muñoz, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern, "Migración y marginalidad ocupacional en la ciudad de México", ponencia presentada al mismo evento antes citado.

42 Cálculos elaborados en el Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México.

43 Comisión Hidrológica de la Cuenca del Valle de México, *Estudios demográficos y demandas de agua: cuenca del valle de México,* SRH, 1968, cuadro núm. 12, p. 35; Bion Moore, *Industry and Water for the Valley of Mexico,* Banco de México, S. A., 1968, p. 46.

Los ilusionistas y sus conejos

DR. FRITZ MACHLUP

La mayoría de los ilusionistas que extraen conejos de sus sombreros saben muy bien lo que ponen en ellos antes de empezar el espectáculo. Empero, los ilusionistas de la historia de la vida real que aquí se narra son más ingenuos: se muestran tan sorprendidos como los espectadores cuando los conejos empiezan a salir del sombrero. A menudo suelen también tener muy poca conciencia de la notoria propensión de los conejos a multiplicarse. Incluso muchos de los ilusionistas no comprenden la responsabilidad que les corresponde en la alta tasa de fertilidad de los conejos.

Los ilusionistas a que me refiero son banqueros de dos clases: banqueros comerciales y banqueros centrales; los conejos son también de dos especies: obligaciones por depósitos en dólares de los bancos comerciales y reservas en divisas de los bancos centrales. Estos ilusionistas han estado presentando su espectáculo en Europa, en lugares tales como Londres, Francfort, París, Zurich, Basilea y varias otras ciudades en las que los banqueros reciben y colocan fondos en eurodólares.

El multiplicador de los conejos se ha puesto de relieve en el impresionante crecimiento de dos series estadísticas. La primera de ellas muestra que las obligaciones por depósitos en dólares de no residentes, en bancos situados en ocho países europeos, aumentaron de 9 700 millones de dólares en diciembre de 1964 a 46 100 millones en diciembre de 1969, con una tasa de incremento anual de 37%. La segunda serie, de menor extensión temporal pero de crecimiento no menos impresionante, muestra que las tendencias de divisas de los bancos centrales de diez países industriales de Europa continental se elevaron de 8 100 millones de dólares en marzo de 1970 a 20 000 millones a finales de marzo de 1971, es decir, en 149% en un solo año. El mayor incremento en las reservas oficiales en dólares ocurrió en Alemania, cuyo banco central vio aumentar sus tenencias de dólares de 2 800 millones a finales de marzo de 1970 a 10 400 millones a finales del mismo mes de 1971, es decir, un aumento de 276% en sólo 12 meses.

Me propongo examinar estos espectaculares incrementos: primero el de los depósitos en dólares en los bancos comerciales europeos y en seguida el de las reservas en dólares de los bancos centrales de Europa.

La oportunidad de este examen ha sido puesta de relieve por los acontecimientos de las recientes semanas, a saber: el enorme volumen de liquidez del mercado de eurodólares, con abundantes saldos de depósitos en dólares disponibles para movimientos especulativos, ha sido considerado como la principal fuente de fondos para comprar marcos alemanes y otras monedas europeas; de esta suerte, la elástica oferta de eurodólares en los mercados monetarios ha alimentado la oferta excesiva de dólares en los mercados cambiarios, requiriendo que los bancos centrales, obligados a mantener los valores de paridad, compren grandes montos de dólares con sus propias monedas y, por lo tanto,

Nota: Este artículo apareció originalmente con el título de "The Magicians and Their Rabbits", *The Morgan Guaranty Survey,* boletín mensual de la Morgan Guaranty Trust Company of New York, Nueva York, mayo de 1971. Su autor es profesor Walker de economía y finanzas internacionales en la Universidad de Princenton y ha sido presidente de la Southern Economic Association, la American Economic Association y la American Association of University Professors.

agraven la inflación de sus ofertas monetarias locales; finalmente, el fántastico incremento de las reservas en dólares durante 1970 ha provocado que los bancos centrales, especialmente el Deutsche Bundesbank, se muestren cada vez más renuentes a admitir el creciente influjo de dólares. De este modo, la historia del inmenso crecimiento tanto de los eurodólares en manos de individuos y empresas, como de las reservas en dólares en manos de las autoridades monetarias, es asunto del más inmediato interés.

DEPOSITOS DE EURODOLARES

Para continuar con la metáfora, podría decirse que las tasas de fertilidad más altas se observan en ciertas especies de conejos *extranjeros,* de las cuales es muy poco lo que se sabe. Los hábitos multiplicadores de los conejos *nacionales,* tales como las obligaciones por depósitos en moneda nacional de los bancos locales, han sido estudiadas por muchos años, y la mayoría de los banqueros comerciales conocen perfectamente bien todo lo relacionado con la multiplicación del crédito.

Los banqueros como hacedores de dinero

A pesar de todo, algunos banqueros han mantenido, en lo profundo de sus corazones, inquietantes dudas acerca de su propio papel en la creación de depósitos adicionales. Después de todo, ellos pierden reservas siempre que conceden créditos y son muy cuidadosos para no otorgar créditos a menos que puedan permitirse la reducción de reservas. Sin embargo, como lectores del *Federal Reserve Bulletin,* saben que no puede haber duda acerca de la forma en que opera el proceso de causalidad: en tanto que el banquero individual puede conceder préstamos debido a que ha recibido depósitos, el conjunto de los banqueros cuenta con un volumen mayor de depósitos debido al incremento neto de los saldos de crédito. Aunque alguna parte de este incremento se origina en la creación de obligaciones del Sistema de la Reserva Federal (reservas de los bancos comerciales) a través de la operación de los bancos de la Reserva Federal, un múltiplo de este monto se origina en la concesión de crédito por parte de los bancos comerciales mismos.

La creación de eurodólares —obligaciones por depósitos en dólares de bancos situados en Europa—[1] parece ser historia distinta y, en cierta medida, lo es. Ciertamente no todos estos depósitos han sido creados mediante concesiones de crédito de bancos europeos, y nadie sabe cuántos de estos dólares han venido de Estados Unidos y de otros países fuera de la "Europa financiera", y cuántos han sido creados dentro de los 8 países que integran la Europa financiera (Reino Unido, Suiza, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Bélgica y Suecia). Algunos de los más connotados teóricos monetarios han dicho que la mayor parte de los eurodólares han sido creados en Europa, en tanto que algunos de los más puntuales observadores del mercado de eurodólares sostienen que todos los eurodólares, salvo una fracción mínima, deben de haber sido importados. El problema con los observadores puntuales es que a veces pierden la perspectiva y el problema con los teóricos destacados es que algunos de ellos son demasiado propensos a generalizar excesivamente. Pero si una opinión autorizada mantiene que quizá entre el 80 y el 90 por ciento de los eurodólares existentes fueron creados en Europa, mediante la concesión de nuevos créditos bancarios, mientras que otra opinión autorizada estima que la cifra correcta se sitúa entre 3 y 5 por ciento, llegar a la conclusión de que la verdad se encuentra en algún punto intermedio no sirve en realidad de mucho. Yo no estoy en posición de ofrecer alguna estimación numérica precisa, pero no descartaría la posibilidad de que la mitad o más de la existencia total de eurodólares sea resultado de las actividades crediticias de los bancos establecidos en Europa.

Dólares importados, convertidos o creados

Para llegar a un juicio de esta naturaleza, es preciso pasar revista a todos los pasos del "acto de creación". Existen tres formas por las cuales pueden aparecer depósitos en dólares en un banco europeo: pueden haber sido importados desde el exterior (valga la redundancia), pueden haber sido convertidos a dólares mediante la venta de moneda local, o pueden haber sido creados a través de préstamos e inversiones en dólares de los bancos europeos mismos. Los "importadores" y los "cambistas" se convierten en tenedores de depósitos en dólares únicamente como resultado de sus propias acciones, pues los primeros han transferido saldos en dólares de bancos situados fuera de la Europa financiera a bancos situados dentro de ella, y los segundos han usado sus saldos en monedas europeas para la adquisición de saldos en dólares en un banco de otro país dentro de la Europa financiera.[2] Los tenedores de saldos en eurodólares derivados de la propia creación de crédito de los eurobancos, sólo en muy pequeña medida serán los prestatarios (o vendedores de valores) mismos (en tanto mantienen una proporción del crédito a guisa de saldo compensador), pero en su mayor parte serán personas —individuos o empresas, europeos o no— que han recibido pagos en dólares de los prestatarios de eurodólares o de otros que a su vez los han recibido (directa o indirectamente) de los prestatarios.

Ningún prestatario de eurodólares puede saber si los que ha recibido del prestamista son dólares importados, dólares convertidos o dólares de nueva creación. Del mismo modo, ningún banco que otorga un crédito en eurodólares puede saber qué clase de dólares está prestando, desde el punto de vista del sistema en su conjunto, dado que en todos los casos "presta" "dólares en efectivo" que ha recibido de sus depositantes. De esta suerte sólo para el conjunto de todos los bancos puede hablarse de creación de dólares adicionales, en el sentido de que los nuevos préstamos e inversiones en dólares de los bancos como grupo no han dado lugar a una reducción del total de dólares en efectivo que el conjunto de bancos mantiene en bancos de Estados Unidos. Dado que la recepción de dólares en efectivo, la concesión de préstamos en dólares y la subsecuente reducción del efectivo en dólares ocurren al mismo tiempo, no hay oportunidad alguna, en un sistema abierto, de medir o estimar directamente, con base en los datos de los balances, el grado de creación de dólares por medio del crédito. Probablemente haya una

[1] Se ha hecho costumbre dar el nombre de eurodólar a los depósitos en dólares situados en muchas plazas no europeas, como Toronto, Singapur, Hong Kong, Río de Janeiro, etc., que de este modo se convierten en eurodólares honorarios. Es cierto que se aplican los mismos principios a todos estos saldos denominados en dólares norteamericanos pero en posesión de bancos de fuera de Estados Unidos, aunque esto no justifica, en mi opinión, la implícita extensión del concepto "Europa" para referirlo a todo el mundo fuera de Estados Unidos. Yo prefiero atenerme al significado estricto de las palabras. Aún más, las estadísticas de los movimientos de eurodólares publicadas por el Banco de Pagos Internacionales, de Basilea, se limitan a los bancos de 8 países europeos. Las obligaciones por depósitos en dólares en bancos de cualquier otra parte del mundo fuera de Estados Unidos pueden llamarse dólares externos, dólares gitanos o dólares expatriados, pero no eurodólares a menos de que *sean* eurodólares.

[2] Si los dólares importados provienen de saldos en dólares existentes fuera de la Europa financiera, y los dólares convertidos provienen de saldos en moneda local existentes de la Europa financiera, pueden dejarse de contabilizar los dólares convertidos de saldos en monedas locales fuera de la Europa financiera e importados a ésta. En un análisis de la creación de eurodólares resulta más conveniente tratar como dólares importados a estas importaciones de saldos en dólares convertidos de monedas no europeas.

posibilidad un poco mayor de estimar los montos importados del exterior y los montos convertidos de saldos en moneda local existentes dentro de la Europa financiera. De este modo, puede intentarse tal estimación y, con base en ella, suponer que todos los eurodólares que no pueden atribuirse a importaciones o conversiones han sido "hechos en Europa".

Diversos tipos de activos en dólares

Son varias las clases de activos en dólares mantenidos por bancos en Europa. La primera gran categoría se integra por los saldos acreedores frente a bancos y otros deudores de Estados Unidos. En esta categoría se encuentran: *a)* los saldos de los depósitos a la vista en bancos comerciales de Nueva York, Chicago y otros centros financieros de Estados Unidos; *b)* los depósitos a plazo en bancos comerciales de Estados Unidos; *c)* los saldos acredores no derivados de depósitos frente a (préstamos a) bancos comerciales de Estados Unidos; *d)* saldos acredores frente a (préstamos a) deudores no bancarios en Estados Unidos; *e)* títulos de deuda del gobierno norteamericano; *f)* títulos de deuda emitidos por otras entidades públicas o privadas de Estados Unidos, y *g)* capital accionario de empresas de Estados Unidos.

La segunda categoría de activos en dólares mantenidos por bancos de la Europa financiera se integra por los saldos acreedores frente a bancos y otros deudores que no están situados ni en Estados Unidos ni en la Europa financiera. Estos activos son, por lo general, de las mismas clases que los que se han señalado para la primera categoría, aunque, desde luego, para nuestro análisis un saldo de depósito a la vista denominado en dólares es muy distinto si se mantiene frente a un banco de Hong Kong que frente a un banco de Nueva York.

Finalmente, en una tercera categoría se incluirían los saldos acreedores en dólares frente a bancos y otros deudores dentro de la Europa financiera. Entre éstos se encuentran: *a)* saldos de depósitos a la vista en bancos de Londres, Zurich, Basilea, París, Francfort y otros centros financieros de Europa; *b)* saldos de depósitos a plazo en bancos de Europa; *c)* saldos acreedores no derivados de depósitos frente a (préstamos a) bancos en Europa; *d)* saldos acreedores frente a (préstamos a) deudores no bancarios en Europa, y *e)* títulos de deuda denominados en dólares y emitidos por entidades públicas o privadas de Europa.

De todos estos activos en dólares, los únicos que pueden considerarse como "importados" a la Europa financiera, bien sea mediante compra o mediante la recepción de depósitos, son los saldos de depósitos a la vista con bancos comerciales en Nueva York o en otros centros financieros norteamericanos. Si éstos han sido adquiridos mediante *compra,* esta operación no crea obligaciones por depósitos en dólares para los bancos. Lo anterior se debe a que, si la compra se realiza a cuenta de los clientes, los bancos la pagan en moneda local, es decir, crean obligaciones por depósitos denominados en su propia moneda, y si la compra es a cuenta de su banco central, el banco paga mediante una reducción en sus saldos de reserva en su banco central. *En ninguno de estos casos aumenta el monto de eurodólares* con motivo de la compra. Un incremento en el monto de eurodólares —que, para repetir, son obligaciones por depósitos en dólares de bancos situados en la Europa financiera— sólo puede ser resultado de *transacciones subsecuentes.*

Si los saldos de depósitos a la vista con bancos comerciales de Estados Unidos han sido adquiridos a través de la *recepción de depósitos en dólares* de los clientes, entonces aumenta el monto de las obligaciones por depósitos en dólares de los bancos europeos. Puede *aumentar aún más* como resultado de las concesiones de crédito y de las inversiones en dólares de estos bancos en la medida en que transforman saldos de depósitos a la vista en bancos de Estados Unidos, en activos en dólares que rinden interés. Pero el que esto conduzca de hecho a un nuevo incremento en las obligaciones por depósitos dependerá del uso que se haga de los dólares prestados o invertidos. Algunos usos provocarán la reducción de los saldos de efectivo en dólares de los bancos. Otros usos conducirán a nuevos depósitos, y en estos casos se evitará la pérdida de efectivo en dólares y, en cambio, se elevarán las obligaciones por depósitos en dólares.

La probabilidad de nuevos depósitos

Cada una de las tres categorías básicas de activos en dólares mantenidos por bancos europeos tiene un grado diferente de probabilidad de resultar en una pérdida de activos en efectivo en lugar de en un nuevo aumento de las obligaciones por depósitos. La probabilidad de pérdida de efectivo en dólares es mayor en el caso de préstamos a residentes de Estados Unidos o de inversiones en ese país. Es más probable que los residentes norteamericanos utilicen los dólares para pagos dentro de Estados Unidos. Cuando actúan así no se cancela el incremento original de eurodólares ocasionado por la recepción, por parte del banco europeo, de depósitos en dólares de un cliente. Unicamente cambia su cartera de activos en dólares debido a que un saldo de depósito a la vista con un banco norteamericano es cambiado por otra clase de saldo acreedor en dólares frente a un residente de Estados Unidos.

Los activos de la segunda categoría —saldos acredores en dólares frente a entidades que no se encuentran ni en Estados Unidos ni en la Europa financiera— tienen una menor probabilidad de dar lugar a pérdida de activos en efectivo. Los dólares prestados o invertidos bien pueden ser usados para pagos a empresas o individuos que vuelvan a depositar los dólares en bancos europeos. Al menos, la probabilidad de que esto ocurra es algo mayor que en el caso de prestatarios o emisores de valores en Estados Unidos.

La probabilidad de que se efectúen nuevos depósitos en bancos europeos es todavía mayor en la tercera categoría de activos en dólares: los saldos acreedores frente a entidades situadas en la Europa financiera. En la medida en que los receptores de dólares vuelvan a depositarlos en Europa, los activos líquidos en dólares —es decir, los saldos de depósitos a la vista con bancos norteamericanos— permanecen en los bancos europeos y sus obligaciones por depósitos en dólares se incrementan más allá de los montos originados en los depósitos primarios. Esto explica la "creación múltiple" de eurodólares por los bancos europeos.

Los datos de los balances no son ilustrativos

El monto de los saldos por depósitos a la vista que los bancos europeos tengan, en un momento dado, en bancos de Estados Unidos, no refleja, desafortunadamente, la magnitud de la corriente de dólares de Estados Unidos a la Europa financiera en un lapso determinado, dado que los saldos en dólares adquiridos pueden haber sido transformados en otros activos en dólares y los prestatarios (o emisores de valores) pueden haber usado los dólares para pagos a residentes de Estados Unidos (o a otros que no efectúen nuevos depósitos en bancos de la Europa financiera). Esto puede ejemplificarse con gran simplicidad.

Supóngase que 10 000 millones de dólares en fondos a cor-

to plazo son cambiados de depósitos en bancos norteamericanos a depósitos en eurobancos y que estos últimos utilizan casi todo (95%) el efectivo en dólares así obtenido, para conceder préstamos en dólares a prestatarios que utilizan los fondos que se les prestan para hacer pagos a individuos o empresas en Estados Unidos. En estas condiciones, los eurobancos sólo se quedarían con el 5% (500 millones de dólares) de la entrada original de dólares en calidad de activos en efectivo, frente a 10 000 millones de dólares de sus obligaciones por depósitos en dólares. Todos estos 10 000 millones son el resultado de depósitos primarios y no puede decirse que ninguno de ellos sea resultado de la creación de crédito,[3] aunque equivalen a veinte veces el monto restante de saldos en efectivo en dólares de los eurobancos.

Si se modifica uno de los supuestos: de suerte que con la misma entrada de 10 000 millones de dólares a los eurobancos y los mismos nuevos préstamos en dólares por 9 500 millones, se suponga que todos los prestatarios usan los dólares obtenidos para hacer pagos a individuos o empresas que mantienen sus saldos en eurobancos; en este caso, estos bancos conservan la totalidad de los 10 000 millones de dólares en saldos en efectivo con bancos norteamericanos y obtienen otros 9 500 millones de dólares en otros activos en dólares (préstamos), con lo que sus obligaciones por depósitos en dólares se han incrementado en 19 500 millones de dólares, es decir, 1.95 veces sus saldos en efectivo en dólares. En este punto, antes de que incrementen aún más sus préstamos en dólares —cosa que tendrán que hacer dado que no pueden permitirse mantener montos tan grandes de depósitos a la vista con bancos de Estados Unidos— alrededor de la mitad del incremento total de eurodólares puede atribuirse a la entrada original de dólares procedentes de Estados Unidos y la otra mitad a la creación de crédito por los eurobancos.

Los bancos no advertirían diferencia alguna en su comportamiento en cada uno de estos casos. Cada banco, considerado aisladamente, redujo sus saldos en efectivo en dólares en la medida en que otorgó créditos en esa moneda, y cada banco, también considerado aisladamente, obtuvo saldos en efectivo en dólares en la medida en que recibió depósitos en esa moneda, aunque no podría precisar si esos depósitos eran resultado de nuevas entradas desde Estados Unidos o de préstamos en dólares hechos por bancos europeos. Un economista podría preguntarse *a sí mismo* si los "nuevos" depósitos por 9 500 millones de dólares habrían sido recibidos por los bancos europeos si estos bancos no hubieran hecho préstamos en dólares por ese monto; pero no podría razonablemente esperar que la respuesta congruente a esta cuestión fuera proporcionada por los *banqueros participantes.* Estos no podrían conocer la respuesta, dado que no podrían rastrear exactamente qué corrientes de fondos han permitido a cada uno de sus clientes hacer los nuevos depósitos en dólares. El hecho de que los préstamos de sus bancos den lugar o no a la creación de eurodólares adicionales, depende de las decisiones de los prestatarios o de los individuos o empresas que subsecuentemente reciben los fondos prestados. Los bancos "habrán creado" eurodólares en la medida en que los receptores de los dólares prestados los "hayan depositado de nuevo" en bancos europeos.

3 Considerando en conjunto a los bancos europeos y norteamericanos, se observaría un incremento neto de sus obligaciones totales por depósitos en dólares frente a entidades no bancarias por un monto de 9 500 millones de dólares, dado que las obligaciones frente a depositantes no bancarios de los bancos en Estados Unidos han declinado en sólo 500 millones y los depósitos en eurodólares han aumentado en 10 000 millones. Este incremento neto es análogo a lo que ocurriría dentro de Estados Unidos si se transfirieran saldos de bancos afiliados al Sistema de la Reserva Federal a bancos no afiliados y estos últimos extendieran créditos casi por el monto total de los depósitos primarios recibidos.

Estimación de las conversiones dentro de la Europa financiera

Trataremos ahora de obtener una idea más afinada del crecimiento de los depósitos en eurodólares a través de la conversión de depósitos en otras monedas de residentes europeos. En la mayoría de los países europeos, tales conversiones fueron, a veces o casi siempre, bastante atractivas para los tenedores de depósitos bancarios, en parte debido a que podían obtenerse tasas de interés más altas en el mercado de eurodólares que por los saldos en monedas locales mantenidos en bancos locales, y en parte porque los costos de las transacciones y los riesgos de convertibilidad resultaban menores para los depósitos en euromonedas.

Las conversiones de saldos mantenidos en alguna moneda europea, por ejemplo la lira italiana, a saldos en dólares en bancos del exterior, por ejemplo en Londres, reducen las obligaciones por depósitos en liras de los bancos italianos e incrementan la demanda de dólares (y la oferta de liras) en los mercados de divisas. Si no ocurre alguna otra cosa al mismo tiempo, los balances de los bancos reflejarían claramente las transacciones. Los bancos italianos quedarían con menos obligaciones por depósitos en liras y saldos de reserva igualmente reducidos con la Banca d'Italia; la Banca d'Italia tendría menos reservas en dólares y menores obligaciones por billetes en circulación o depósitos de los bancos comerciales; los bancos de Londres tendrían mayores obligaciones por depósitos en dólares frente a no residentes (eurodólares) y mayores saldos en dólares en Estados Unidos, que procederían a transformar en préstamos e inversiones en dólares. La indicación más clara de la conversión se encontraría en la reducción de las reservas de divisas del banco central italiano y las reducciones en los saldos de reserva en liras y de obligaciones por depósitos en liras de los bancos comerciales italianos, reducciones que coincidirían con el incremento en los depósitos de eurodólares en Londres. En la realidad, sin embargo, millones de otras transacciones tienen lugar simultáneamente y los balances de los bancos sólo reflejan el efecto neto de todas ellas.

Aparte de que los efectos de las transacciones simultáneas ocultan por completo los efectos de la conversión, es muy probable que las consecuencias mismas de la colocación de los dólares convertidos borren, después de algún tiempo, todo rastro de la conversión. Los préstamos en dólares que el banco londinense del ejemplo anterior estaba a punto de conceder después de recibir los depósitos en dólares desde Italia, darían lugar a pagos por los prestatarios y subsecuentes receptores; en tanto que algunos de los receptores harían nuevos depósitos en cuentas en dólares en bancos europeos, otros necesitarían monedas locales, quizá liras italianas, y venderían los dólares. Esta reconversión de dólares a liras no extinguiría los depósitos de eurodólares en Londres, sino que restablecería las obligaciones por depósitos en liras de los bancos italianos y sus saldos de reserva en liras, e incrementaría las reservas de divisas de la Banca d'Italia. De esta suerte, los renglones de los balances de los bancos que servirían de indicadores no podrían indicar nada después de unas cuantas vueltas de la circulación del dinero.

No se dispone de ningún indicio estadístico para una estimación confiable, o incluso burda, del monto de eurodólares que pueden haberse creado a través de la conversión de monedas locales.

Estimación de las entradas a la Europa financiera

Los intentos de estimar la magnitud de las entradas de dólares a la Europa financiera, provenientes de cuentas en bancos del ex-

terior, han tenido más éxito que los relacionados con la magnitud de las conversiones mencionadas en el apartado anterior. Quizá podríamos observar el incremento de los depósitos de eurodólares a través de cortos períodos específicos y preguntarnos si esas entradas de dólares provenientes del exterior durante dichos períodos podrían haber alcanzado la magnitud observada. Por ejemplo: a lo largo de los doce meses que van del 1 de enero al 31 de diciembre de 1969, el monto de eurodólares pasó de 26 900 millones a 46 100 millones, con incremento de 19 200 millones o 73%. ¿Podría alguien proporcionar algún indicio sobre entradas primarias de dólares de tal magnitud?

Se han propuesto tres hipótesis para a explicar las "entradas de dólares": que los dólares provienen del *déficit de balanza de pagos* de Estados Unidos; que provienen de las *salidas netas de fondos de capital* (a corto y largo plazo) provenientes de Estados Unidos, y que se originan en las *salidas brutas de fondos de capital* desde Estados Unidos. La primera hipótesis es evidentemente absurda. Para comprobarlo basta con comparar la balanza de pagos de 1969 —que arroja un déficit de 7 000 millones de dólares en términos de liquidez y un superávit de 2 700 millones sobre la base de las transacciones oficiales— con el incremento de 19 200 millones en los depósitos de eurodólares en 1969. Pero la idea también es absurda en el terreno de la lógica. Supóngase que el déficit se deba a grandes importaciones norteamericanas de bienes provenientes de Europa; los exportadores usarían sus ingresos para hacer frente a sus gastos, lo mismo en moneda local que en dólares, y no podrían mantener los dólares depositados en bancos de Europa. Si, por otro lado, el déficit se debe a la magnitud de los préstamos y la inversión norteamericana en Europa, nos estaríamos ya refiriendo a la segunda o tercera hipótesis.

Los números desmienten también la segunda hipótesis: la salida neta de capital privado, a corto y largo plazo, no fue superior a 1 300 millones de dólares; si agregamos "errores y omisiones" con un monto de 2 800 millones obtenemos un total de 4 100 millones —de ninguna forma comparable con el incremento de 19 200 millones de los eurodólares en 1969. Además, sería absurdo pensar que los 4 100 millones fueron sólo a Europa.

Junto a las salidas de capital desde Estados Unidos, también se deben tener en cuenta los movimientos de dólares hacia la Europa financiera que no provienen de Estados Unidos. Se tiene información sobre tales corrientes que provienen de Canadá, pero no de países latinoamericanos o asiáticos. Sin embargo, es evidentemente imposible concebir una corriente neta de dólares desde tales áreas "externas" hacia los bancos europeos, de tal magnitud que permitiera explicar el incremento de 19 000 millones de eurodólares en 1969. *De cualquier forma debemos rechazar la hipótesis de que la corriente neta sea la variable más importante en este contexto.* La razón es que cualquier corriente de fondos que regresara de Europa hacia Estados Unidos y las áreas "externas" reduciría la corriente *neta,* pero dejaría sin disminución alguna los depósitos en eurodólares resultantes de la corriente inicial hacia Europa.

Las salidas *brutas* de fondos desde Estados Unidos y otros países hacia la Europa financiera son una posible fuente de eurodólares. Desafortunadamente, no disponemos de estadísticas sobre las corrientes brutas. Dado que todos los registros informan sobre los saldos de activos y obligaciones en ciertas fechas, no se tiene conocimiento de las transacciones realizadas entre esas fechas. Además, ciertos movimientos de fondos no quedarían explícitamente incluidos aun cuando se hubiera contado con reportes diarios. Por ejemplo, si los extranjeros transfieren sus depósitos de bancos norteamericanos a bancos europeos, los últimos se convertirían en acreedores de los bancos norteamericanos pero el total de obligaciones líquidas con extrajeros no cambiaría. Sin embargo, el total de depósitos de eurodólares se incrementaría y lo atribuiríamos a una entrada bruta proveniente de Estados Unidos.

Así, aunque la tercera hipótesis, según la cual *las entradas brutas de fondos de capital a Europa han podido ser una fuente real de depósitos primarios en eurobancos, es lógicamente la única sostenible, la falta de información estadística sobre tales entradas brutas vuelve prácticamente imposible toda prueba empírica.* Se requiere de "empirismo casual" —básandose en las simples impresiones— para llegar a cualquier cosa parecida a una estimación numérica del monto real de eurodólares provenientes de entradas de saldos en dólares del exterior a bancos en la Europa financiera. Los indicios disponibles se refieren a la parte de los movimientos totales de capital que no han tenido relación alguna con el mercado de eurodólares —probablemente reducido durante el período anterior a 1967 y que ha registrado aumentos únicamente en 1968 y 1969—; a la relación entre entradas y salidas de fondos de capital —que posiblemente fue bastante baja con anterioridad a 1968—, y a la relación entre las corrientes brutas y las corrientes netas, especialmente en lo que se refiere a las corrientes brutas que pasaron a través del mercado de eurodólares. Con base en tales indicios, se podría llegar a ciertas estimaciones —a pesar de lo que se ha dicho anteriormente— empezando con las estadísticas disponibles sobre las corrientes netas de capital.

Para el período que va de diciembre de 1964 a diciembre de 1969 el aumento en los depósitos de eurodólares fue superior a 36 000 millones de dólares. Durante dicho período, las salidas netas de capital privado de Estados Unidos hacia el resto del mundo fueron de 700 millones de dólares de fondos a corto plazo; 7 500 millones de fondos a largo plazo y 5 500 millones de transacciones no registradas (errores y omisiones), es decir, un total de 13 700 millones de dólares. Si de esta suma se restaran todas las corrientes que no fueron hacia Europa y todas las que nada tienen que ver con el mercado de eurodólares, y posteriormente se agregara una generosa estimación de las corrientes hacia Europa provenientes de otros países, excluyendo a Estados Unidos, el resultado difícilmente llegaría al 50% del incremento de los depósitos en eurodólares. De acuerdo con esta forma de razonamiento se deduciría que probablemente más de la mitad de todos los eurodólares que existen actualmente han sido "hechos en Europa".

RESERVAS OFICIALES DE DOLARES

Afirmar que una gran parte de los depósitos en dólares en bancos comerciales europeos ha sido creada por estos mismos bancos, podría sorprender a muchos banqueros comerciales; empero, asegurar que una parte de las reservas oficiales en dólares de los bancos centrales europeos ha sido creada por estos mismos bancos, dejaría estupefacta a la mayor parte de los banqueros centrales. Estos se han venido quejando por las corrientes de dólares que estaban inundando sus carteras de reserva; han presentado serios cargos contra Estados Unidos por permitir el creciente déficit de su balanza de pagos, y han censurado abiertamente a Estados Unidos por exportar su inflación interna a los países de Europa. ¡Qué embarazoso resulta para los banqueros centrales percatarse de que una parte no despreciable del incremento de las reservas de divisas de Europa en el último año, y probablemente con anterioridad, ha sido resultado de las actividades crediticias de los mismos bancos centrales!

Cherchez la différence

¿Qué condujo al descubrimiento o dio el indicio que lo permitió? Empezó con el comportamiento de una partida en las estadísticas de "liquidez internacional" publicadas mensualmente por el Fondo Monetario Internacional. La partida es la "diferencia" entre la suma de las tenencias de divisas de varias autoridades monetarias nacionales, por una parte, y la suma de las obligaciones líquidas ante acreedores oficiales extranjeros de Estados Unidos y del Reino Unido, por la otra. Antes de 1966, esta diferencia era por lo general inferior a 1 000 millones de dólares y se explicaba por el hecho de que algunos países mantenían tenencias de otras monedas, tales como francos franceses y suizos o marcos alemanes, a la vez que dólares norteamericanos y libras esterlinas.

Cuando en diciembre de 1966 la diferencia ascendió a 2 400 millones de dólares, todavía se podía dar una explicación sencilla: el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y la Tesorería de Estados Unidos poseían monedas extranjeras bajo convenios *swap* a corto plazo con otros bancos centrales. En diciembre de 1968, la diferencia había alcanzado la suma de 4 400 millones de dólares, pero se podía seguir pensando en varias razones plausibles, como, por ejemplo, la de que algunos bancos centrales mantenían tenencias crecientes de marcos alemanes. En junio de 1969, sin embrago, la diferencia pasó a 7 300 millones de dólares y en septiembre de este mismo año, a 8 100 millones. La discrepancia se volvía cada vez más difícil de explicar y crecía la sospecha de que ya no se podía deber únicamente a las tenencias de otras monedas. Los analistas empezaron a preguntarse qué otro factor podría explicar el hecho de que las tenencias de monedas extranjeras de las autoridades monetarias mundiales excedieran en tal magnitud las obligaciones en dólares de Estados Unidos y las obligaciones en esterlinas del Reino Unido. En forma creciente su atención se centró en el hecho de que algunas de las reservas en dólares de los bancos centrales provenían de bancos localizados en Europa, principalmente el Banco de Pagos Internacionales, de Basilea, y bancos de Londres.

En 1970, el incremento de la diferencia entre los activos en moneda extranjera y las obligaciones en dólares y esterlinas —aún no advertida por muchos expertos— siguió su pasmoso ascenso. En septiembre de 1970, llegó a 9 400 millones de dólares y al final de este año, a 13 200 millones de dólares. Entre abril y septiembre de 1969 la diferencia se incrementó en casi 4 000 millones y en los últimos nueve meses de 1970 el incremento fue de más de 7 000 millones. Cuando se supo que una considerable parte de las reservas oficiales en dólares iba a ser colocada en el mercado de eurodólares para aprovechar los rendimientos relativamente atractivos, algunos economistas dudaban de lo saludable de dicho propósito. Pero cuando el incremento en las reservas en dólares de los eurobancos (en forma directa o a través del Banco de Pagos Internacionales) no provocó un descenso en las reservas en dólares de Estados Unidos, sino que más bien se vio acompañado por un rápido incremento en este último país, surgió la sospecha de que los incrementos paralelos podían estar relacionados en alguna forma. Hoy día, esta sospecha es prácticamente una convicción.

Cómo se crean las reservas en dólares

Con el propósito de ser breve en la explicación de cómo las reservas oficiales se inflan cuando los bancos centrales colocan dólares en eurobancos, usaré el término "dólares de Nueva York" para referirme tanto a los valores de la Tesorería de Estados Unidos como a cualquier saldo de depósito a la vista en bancos comerciales de cualquier parte de Estados Unidos. Usaré el término "dólares BPI" (Banco de Pagos Internacionales) para referirme a los saldos acreedores en dólares frente al Banco de Pagos Internacionales, y el de "dólares de Londres" para referirme a los saldos acreedores en dólares frente a eurobancos de Londres o de cualquier otro centro europeo.

Primer paso. Un banco central decide colocar una parte de sus "dólares de Nueva York" en el BPI, con el propósito de incrementar el margen de interés de sus reservas. En esta forma el bbanco central obtiene "dólares BPI" en lugar de sus "dólares de Nueva York"; el BPI recibe "dólares de Nueva York" y acredita la cuenta en dólares del banco central.

Segundo paso. El BPI puede pagar una buena tasa de interés a sus depositantes únicamente si obtiene un buen rendimiento de sus activos. Por consecuencia coloca sus "dólares de Nueva York" en un banco de Londres. El BPI obtiene "dólares de Londres" en lugar de sus "dólares de Nueva York"; el banco de Londres recibe "dólares de Nueva York" y acredita la cuenta en dólares del BPI.

Tercer paso. El banco de Londres puede pagar una buena tasa de interés a sus depositantes únicamente si obtiene un buen rendimiento de sus activos, en consecuencia, otorga préstamos en dólares a una empresa no bancaria —británica, alemana, italiana o cualquier otra— principalmente a una empresa que encuentra insuficiente la disponibilidad de crédito bancario en su país o mayor el costo de los créditos locales que el de los préstamos en eurodólares. El banco de Londres obtiene un activo en dólares menos líquido (su saldo acreedor frente al prestatario no bancario), en lugar de sus "dólares de Nueva York"; la empresa recibe los "dólares de Nueva York" y asume una obligación en dólares frente al banco de Londres.

Cuarto paso. La empresa que pidió prestados los dólares necesita estos fondos para hacer pagos en Europa, quizá en la respectiva moneda nacional. Bien la empresa misma o su acreedor venden los dólares a cambio de moneda local. Así, los "dólares de Nueva York" recibidos del banco de Londres son vendidos a un banco comercial que los revende, a su vez, a un banco central. Los vendedores reciben saldos de depósito en moneda local con sus bancos; los bancos reciben saldos de reserva con el banco central, y el banco central recibe los "dólares de Nueva York".

En esta forma, los "dólares de Nueva York" regresan al banco central en el que originalmente se encontraban, antes de empezar la danza circular. Pero el banco central (el cual, con propósitos de simplificar la exposición, suponemos que es el mismo que inició el proceso) sigue conservando sus "dólares BPI". Por consiguiente, ahora posee dos dólares por cada dólar que colocó en el mercado de eurodólares. En este proceso de readquisición de "dólares de Nueva York", que el banco central tuvo que adquirir con el propósito de mantener el tipo de cambio al nivel fijo, fue creado dinero de alto y de bajo poder (*high-powered and low-powered money*). Las nuevas unidades de moneda local creadas se encuentran ahora en las cuentas bancarias de individuos y corporaciones y los bancos comerciales tienen nuevos saldos de reserva con los bancos centrales, lo que implica un incremento en la capacidad crediticia local de los bancos.

La derrota de la política monetaria.

La secuencia de los cuatro pasos muestra claramente cómo un dólar de las reservas oficiales puede duplicarse en una vuelta y,

desde luego nada impide la repetición del proceso. En efecto, la "entrada" adicional de "dólares de Nueva York" observada, puede inducir a las autoridades monetarias a incrementar sus colocaciones en el BPI o en los bancos de Londres directamente. En esta forma, los dólares pueden seguir creando más dólares, en la medida en que cada vuelta eleva el multiplicador inherente al proceso. Teóricamente, no hay límite al proceso de multiplicación y sólo puede ser detenido por una medida oficial.

Las consecuencias para las políticas crediticias nacionales merecen ser subrayadas, puesto que los "dólares de Nueva York" que el banco central coloca en el mercado de eurodólares reaparecen en sus reservas después de haber sido ofrecidos en venta y haber tenido que ser comprados en virtud de las "obligaciones de mantenimiento de paridad" del país, la oferta monetaria interna y la oferta de reservas bancarias aumentan y la "inflación importada" sigue su curso. En cuanto más el banco central trata de impedirla, mediante una política de crédito restrictiva, más se inducirá a los prestatarios a recurrir al mercado de eurodólares, para obtener dólares que, en última instancia, son vendidos al banco central. En esta forma, la política de crédito restrictiva es derrotada por la disponibilidad de préstamos en eurodólares y por la convertibilidad de los dólares a moneda local a un tipo de cambio fijo. Esta derrota de la política interna de crédito por la creciente entrada de fondos extranjeros constituye, desde luego, una de las consecuencias inherentes al sistema de tipos de cambio fijos, pero es agravada por el hecho de que los bancos centrales colocan sus propios dólares en el mercado de eurodólares.

Así, los bancos centrales entorpecen en muchas formas sus propias políticas. Les desagrada el crecimiento de sus reservas en dólares, pero lo aceleran creando dólares adicionales a través del mercado de eurodólares; reprueban el crecimiento del efectivo del banco central (reservas del banco) pero lo aceleran al tener que comprar los dólares que ellos mismos crean, y reprueban el crecimiento de la oferta monetaria interna pero lo aceleran por la conversión de los dólares y el aumento de la capacidad de préstamo de los bancos.

Estimación de la creación de dólares de reserva

¿Cuántos dólares adicionales han creado los bancos centrales a través de sus colocaciones en el mercado de eurodólares? No se dispone de evidencia estadística para hacer una estimación.

La diferencia entre las tenencias de dólares de las autoridades monetarias nacionales y las obligaciones en dólares de Estados Unidos ante esas autoridades, puede indicar la magnitud de las colocaciones de dólares en el euromercado. No puede, sin embargo, mostrar cuántos de esos dólares han sido revendidos a los bancos centrales. La diferencia registrada en diciembre de 1970, de 13 200 millones de dólares, entre las reservas de divisas de los bancos centrales y las obligaciones de Estados Unidos y del Reino Unido ante tenedores oficiales de sus monedas, constituye un límite superior a la duplicación de dólares de reserva —menos, obviamente, tenencias oficiales en otras monedas, tales como francos franceses y suizos. En otras palabras, si las tenencias oficiales en otras monedas ascendieron a 2 500 millones de dólares, la diferencia en dólares exclusivamente pudo haber sido de 10 700 millones, y si cada dólar colocado en el mercado ha sido revendido a los bancos centrales, los 10 700 millones serían la magnitud de los dólares de reserva creados. Esto, sin embargo, sería con toda seguridad una sobreestimación.

Sólo una "genealogía" completa de todas las ofertas de dólares en el mercado cambiario podría fijar la cantidad de dólares que se han derivado de los préstamos en el mercado de eurodólares. Pero este análisis es prácticamente imposible. Quizá se podría examinar una amplia muestra de los préstamos en eurodólares, con el propósito de saber qué porcentaje de los dólares sería convertido en monedas europeas, después de un cierto número de pagos subsecuentes. Tal estudio tendría que centrarse no en los movimientos de ciertos dólares identificados (como se hace con las aves migratorias) sino en el uso de las adiciones marginales a los fondos disponibles. Lo que es necesario precisar es cuáles pagos o gastos no se hubieran efectuado si no se hubiera proporcionado financiamiento adicional, lo que es un análisis muy complejo. En ausencia de tales datos, hay que conformarse con supuestos generales.

Ignoro si alguno de los expertos en este campo tan especializado posee algún indicio para una estimación numérica. En ausencia de alguno de estos indicios, me inclinaría, una vez más, por ofrecer una estimación de 50-50, teniendo en cuenta, sin embargo, que las probabilidades aumentarán con el tiempo. Es concebible que todos los dólares prestados en el euromercado serán revendidos a los pocos días a los bancos centrales; pero también es concebible que exista una considerable corriente de nuevos depósitos en los bancos comerciales que haría que la conversión a monedas locales se hiciese en forma gradual, a través de un gran número de transacciones. La estimación de 50-50 es, consecuentemente, válida sólo para un intervalo específico, tal como hasta diciembre de 1970 o hasta marzo de 1971, e implica que, en esa determinada fecha, más de 5 000 millones de dólares existentes en las reservas oficiales en los bancos centrales eran dólares creados por sus propias actividades en el euromercado y que este monto irá en aumento.

Detención de la creación de dólares de reserva

Desde hace algunos años, los banqueros centrales han demandado medidas para regular el mercado de eurodólares. Puede ser que tal regulación resulte inevitable, pero existe el grave peligro de que se tomen medidas sumamente complicadas y contraproductivas. Después de todo, nuestros conocimientos sobre el sistema de euromonedas son muy incompletos; los intentos de regular lo que no se entiende bien pueden conducir a grandes errores.

El sistema de eurodólares ha cumplido importantes funciones. Nunca antes los mercados de capital y de dinero de todo el mundo han estado tan bien integrados. Los fondos de capital procedentes de muchas fuentes, que de otra forma no hubieran sido captados, han sido dirigidos y canalizados hacia usos poductivos, que tampoco hubieran obtenido los fondos requeridos en otra forma. La internacionalización de los mercados de capital aumenta la eficiencia de la inversión de capital, de la productividad del trabajo y el número de oportunidades de empleo. El mundo saldría perdiendo si vagos temores de indefinidos peligros dieran lugar a torpes medidas que conducirían una vez más el mundo a feudos burocráticamente controlados, sin libre acceso a un sistema eficiente de distribución de fondos de capital de todas partes hacia todas partes. Esta no es una advertencia contra las regulaciones en sí; es, más bien, un llamado para primero estudiar y luego regular, con pleno conocimiento de causa.

La contribución de los banqueros centrales a la creación de dinero a través del mercado de eurodólares puede ser detenida fácilmente: basta con que se abstengan de colocar sus propios dólares en el euromercado. Un acuerdo formal a este respecto puede ser una ayuda; un entendimiento informal puede ser suficiente; de hecho, puede ser que un acuerdo de autorrestricción sea todo lo que se necesite.

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

Aspectos de la asistencia al desarrollo: estrategia para la segunda década

De acuerdo con un artículo publicado por la revista *The OECD Observer,* correspondiente a abril del año en curso, en la segunda década del desarrollo de las Naciones Unidas, que se inició en enero de 1971, se modificará la estrategia de la asistencia al desarrollo con base en las experiencias obtenidas en la primera década. La nueva estrategia, elaborada conjuntamente por los países desarrollados y en proceso de desarrollo, después de varios meses de negociación, presenta las diversas facetas del problema del desarrollo y las posibles soluciones al mismo.

Las experiencias obtenidas en la primera década del desarrollo demuestran que la tasa de crecimiento económico no es por sí misma una medida adecuada de progreso. La meta de crecimiento económico, incremento de 5% anual del producto nacional bruto (PNB), que se estableció para la primera década del desarrollo, fue excedida por los países subdesarrollados como un todo. Sin embargo, este resultado se obtuvo como consecuencia de las elevadas tasas obtenidas por varios países como Corea, Libia, Formosa, Israel, México e Irán. Muchos otros obtuvieron tasas inferiores a 5% y el progreso fue mucho menor cuando se midió sobre una base *per capita,* ya que el crecimiento de la población de más de 2.5% anual redujo o nulificó las ganancias que podrían haberse obtenido como consecuencia de los incrementos en la producción. Por lo tanto, la estrategia para los años setenta, si bien establece un objetivo cuantitativo para el crecimiento anual del producto nacional bruto (de al menos 6% anual) complementa dicho objetivo con la obtención de un crecimiento *per capita* (de al menos 3.5% anual) e incluye, en su exposición de objetivos, una distribución más equitativa del ingreso y bienestar, mayor nivel de empleo y el perfeccionamiento de los medios educativos, de salud, alimentación, vivienda, bienestar social y protección del medio ambiente. El alcance de los objetivos y las medidas políticas —algunas aplicables a los países en desarrollo, otras a los desarrollados, y unas más a ambos— abarcan no solamente la asistencia financiera, sino el amplio espectro de otras materias, incluyendo comercio internacional, agricultura e industria, ciencia y tecnología y factores demográficos. La Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OCED), está decidida a cooperar de lleno en esta nueva estrategia mediante la contribución de la mayoría de sus comités. Este artículo, sin embargo, se limita a los problemas de asistencia financiera que competen al Comité de Asistencia al Desarrollo (CAD), que tiene por objeto proporcionar un volumen incrementado de asistencia a los países en desarrollo, en condiciones adecuadas.

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.*

Objetivos de la afluencia de fondos y de la asistencia.

En la década de los sesenta el volumen total de recursos proporcionado por los países miembros del CAD a los países en proceso de desarrollo disminuyó en relación al PNB —se redujo de 0.95% en 1961 a 0.74% en 1969— y en términos de la asistencia oficial al desarrollo —de 0.54 en 1961 a 0.36 por ciento en 1969.

Sin embargo, debe apuntarse que se realizaron incrementos sustanciales en los programas de algunos países —especialmente de Alemania, Italia, Japón y otros países menores— que más o menos compensaron (en términos reales) la disminución de fondos procedentes de Estados Unidos. Ha habido un cambio en los esfuerzos relativos en favor de los países en proceso de desarrollo: actualmente los países de Europa, conjuntamente con Canadá, Australia y Japón, proporcionan dos tercios de los recursos financieros totales en comparación con el 50% que suministraban en 1961, al iniciarse la primera década del desarrollo.

Uno de los objetivos más importantes en la estrategia para la segunda década del desarrollo para los países industrializados es el de alcanzar para 1972, o al menos para 1975, la meta de 1% de su PNB por lo que respecta a la corriente de fondos financieros hacia los países en proceso de desarrollo. En 1965, los países miembros del CAD habían acordado alcanzar la meta del 1% de su ingreso nacional, y en 1968 aceptaron realizar un esfuerzo adicional para adoptar la recomendación de la UNCTAD de alcanzar el objetivo de 1% de su PNB. La nueva estrategia reitera este último objetivo, pero va más allá al establecer las fechas para alcanzarlo.

Dejando a un lado a Estados Unidos, cuyo programa de ayuda se encuentra en un período transitorio, el resto de los países miembros del CAD como un todo alcanzaron el objetivo de 1% por primera vez en 1969. Sin embargo, el cumplimiento de dicha meta por parte de los países miembros de la Comisión fue muy desigual y, para aquellos que todavía tienen un nivel bajo, el objetivo po-

dría implicar un esfuerzo sustancial. Esto explica el hecho de que mientras 9 países miembros del CAD han aceptado este compromiso sin reserva, otros han comprometido sus mejores esfuerzos para alcanzar la meta tan pronto como sea posible. Teniendo en cuenta el rápido crecimiento actual y esperado del PNB, la admisión de la meta para 1975 por parte de Japón constituye el mayor incremento individual en el volumen total de fondos de asistencia.

De otra parte, tan importante como la meta del 1% para la corriente total de fondos, es la garantía en la estrategia de un objetivo específico para la asistencia oficial al desarrollo, como lo recomendó previamente la Comisión Pearson. Se estableció que "cada país económicamente avanzado incrementaría progresivamente su asistencia oficial al desarrollo para los países en proceso de desarrollo y se esforzaría por alcanzar un monto neto mínimo de 0.7% de su PNB, a precios de mercado, para mediados de la década".

En virtud de que la asistencia oficial al desarrollo está sujeta a control gubernamental directo, está considerablemente protegida de las fluctuaciones que afectan el volumen de créditos de exportación, inversiones privadas y otras transferencias privadas. Por lo tanto, se asegura la continuidad y la estabilidad en la afluencia de recursos externos que es necesaria para facilitar la instrumentación de los programas de desarrollo de los países menos avanzados. Además, la asistencia oficial al desarrollo es esencial para ciertas necesidades de carácter no lucrativo relativas al desarrollo, especialmente la utilización de recursos humanos, construcción de planteles educativos e infraestructura esencial. El aumento de transferencias en condiciones privilegiadas también puede, en ciertos casos, proporcionar una solución al problema de la limitada capacidad del servicio de la deuda de varios países en proceso de desarrollo.

En 1969, solamente dos países miembros del CAD alcanzaron o se aproximaron al nivel de 0.7% para asistencia oficial al desarrollo recomendado en la estrategia; el promedio para todos los países miembros de la CAD no excedió al nivel de 0.36%. Cuatro países miembros de dicha Comisión —Bélgica, Holanda, Noruega y Suecia— han aceptado sin reserva este nuevo objetivo; otros no se han comprometido a lograr una cifra o a establecer una fecha específica para alcanzar el objetivo, aunque la mayor parte de los miembros del CAD han aceptado la idea en principio. Estados Unidos, el mayor donante, aun cuando no está dispuesto a aceptar un objetivo específico, acordó que los países donantes deberían esforzarse en proporcionar una parte sustancial de su ayuda en forma de asistencia oficial y que se deberían realizar los esfuerzos necesarios para incrementar este tipo de ayuda.

Marcha hacia la liberalización de la ayuda

Al adoptar la estrategia para la segunda década de desarrollo, todos los países miembros del CAD acordaron que "la asistencia financiera será, en principio, liberalizada". La mayor parte de los países miembros del CAD ya habían acordado, en septiembre de 1970, durante la reunión de la Comisión de Alto Nivel en Tokio, hacer un esfuerzo para llegar a un acuerdo común sobre la liberalización de sus préstamos bilaterales. Los miembros acordaron también, en principio, que las contribuciones a las instituciones multilaterales no deberían ser atadas y deberían incrementarse. Varios países han tomado medidas unilaterales hacia la liberalización de la ayuda, especialmente Japón, Canadá y Estados Unidos.

Por otra parte, la liberalización de la ayuda podría significar un paso hacia el perfeccionamiento de las condiciones sobre las cuales se proporciona la asistencia al desarrollo. Pero además, los países desarrollados están comprometidos, conforme a la estrategia, a considerar los medios de ablandar las condiciones de su ayuda y de impedir las crisis de la deuda.

El CAD está otorgando mayor atención a los problemas relacionados con las obligaciones de los países en desarrollo, con objeto de examinar las posibilidades de establecer criterios adecuados a la situación particular de cualquier país en proceso de desarrollo —tomando en cuenta su capacidad de servicio de la deuda y la estructura económica interna.

Una instrumentación más eficiente de la asistencia

La estrategia para la década de los setenta especifica que la asistencia debería suministrarse, dentro de lo posible, a largo plazo y en forma continua y que se simplificarán los procedimientos para otorgar la ayuda.

Recientemente, el CAD se ha esforzado en perfeccionar la efectividad de la asistencia a través de una mejor evaluación *ex ante* y *ex post* de los proyectos y programas de ayuda. Asimismo, dicho Comité ha simplificado los procedimientos y requisitos administrativos para proporcionar la asistencia al desarrollo.

La estrategia para los setenta señala, también, la necesidad de incrementar la asistencia a través de canales multilaterales. Esta recomendación es, de hecho, una expresión de la tendencia actual de la asistencia al desarrollo. En 1969, los países miembros del CAD aumentaron sus aportaciones a las instituciones multilaterales —en su mayor parte integradas por donativos— en 50%, o sea a más de 1 000 millones de dólares, y las asignaciones de fondos a través de dichas instituciones a los países en proceso de desarrollo se incrementaron en 35% o a 1 200 millones de dólares. Además, aun cuando las cifras no son precisas, se estima que una gran variedad de organizaciones voluntarias han desembolsado alrededor de 600 millones de dólares anuales en los países en proceso de desarrollo.

En 1970, los países donantes y las instituciones prestamistas multilaterales emprendieron nuevas iniciativas en el terreno de los préstamos multilaterales.

El papel del capital privado

La importancia de las transferencias privadas no ha pasado inadvertida. Al aceptar la estrategia, los países desarrollados se han comprometido a "reflexionar sobre la posibilidad de adoptar medidas adicionales tendientes a fomentar la afluencia de capital privado a los países en proceso de desarrollo. . . Los inversionistas privados extranjeros en los países en proceso de desarrollo deberían esforzarse por participar en mayor medida en la dirección y administración interna, en el empleo y entrenamiento de la fuerza de trabajo, incluyendo el personal a niveles técnico y directivo, en el capital local y en la reinversión de utilidades. Se realizarán mayores esfuerzos por alentar el mejor entendimiento de los derechos y obligaciones entre los países prestamistas y los países prestatarios así como también de los inversionistas individuales".

Las transferencias de capital privado constituyen una fuente importante de asistencia financiera y técnica al desarrollo, ya que alcanzan un promedio anual de entre 5 000 y 6 000 millones de dólares o alrededor del 45% de la asistencia total destinada a los países en proceso de desarrollo. De este total, los créditos de exportación ascienden a alrededor de 1 500 o 2 000 millones de dólares, y la inversión privada directa a 2 000 o 2 800 millones de dólares (de 1 500 a 2 000 millones si se excluye la inversión en la industria petrolera); el resto, consiste en su mayor parte de inversiones de cartera.

Sin embargo, la inversión privada extranjera aumentará si tanto el país prestamista como el país prestatario logran mutuos beneficios en sus operaciones. El CAD ha impulsado el establecimiento de incentivos para la inversión privada extranjera directa y trabaja continuamente en este sentido con la Comisión Asesora del Comercio y la Industria. Además, en el Centro de Desarrollo de la OCED se ha iniciado un trabajo de investigación sobre costos y beneficios de la inversión extranjera privada. La mayoría de los países miembros del CAD ofrecen facilidades e incentivos para las personas interesadas en invertir en los países en proceso de desarrollo, incluyendo proyectos de inversiones garantizadas. En 1970, Francia y Japón iniciaron el establecimiento de incentivos nuevos y específicos para alentar la inversión privada en los países en proceso de desarrollo.

Análisis de los progresos alcanzados en la década

Un aspecto muy importante del desarrollo es la comprobación periódica del progreso que han logrado los países desarrollados y en proceso de desarrollo en comparación con las metas establecidas para la década. La estrategia establece los lineamientos generales para un sistema de "revisión y valuación" a niveles nacional, regional y global. Por lo que se refiere a los países donantes, la política de confrontaciones que se lleva a cabo en el CAD proporcionará un *forum* para establecer prioridades y estimular un esfuerzo mutuo para convertir la estrategia en acción. En particular, el análisis anual de los programas de asistencia de los países miembros contribuye a evaluar el progreso obtenido.

Nuevas iniciativas en el aspecto de la asistencia al desarrollo en 1970

La lista que se incluye a continuación presenta varias de las nuevas resoluciones adoptadas en 1970 por los países prestamistas, con el propósito de perfeccionar sus programas de asistencia al desarrollo.

Política de desarrollo

El 24 de octubre de 1970, la Asamblea General de las Naciones Unidas proclamó que la segunda década del desarrollo se iniciaría el 1 de enero de 1971 y adoptó una estrategia internacional para la década.

Después del informe que la Comisión presentó en 1969 que examinaba la legislación de ayuda danesa, el gobierno de *Dinamarca* presentó al Parlamento, en diciembre de 1970, una nueva ley sobre cooperación internacional al desarrollo.

El gobierno de *Francia* ha integrado un grupo de expertos para examinar, en ocasión de la preparación del Sexto Plan (1971-1975), los problemas relativos a la evolución de la política de ayuda.

En 1970, el Presidente de *Alemania occidental* estableció el *Forum* Alemán para la Política de Desarrollo. Dicho *Forum* está integrado por un grupo independiente de expertos y su tarea es expresar sus puntos de vista sobre los aspectos más importantes de la política de desarrollo, tanto al público en general como al gobierno federal.

En *Holanda,* se ha establecido una Comisión Nacional sobre la Estrategia de Desarrollo 1970-1980 para estimular el apoyo y la comprensión pública de la estrategia para la segunda década en desarrollo.

Además del establecimiento de la Junta Ministerial sobre Cooperación Económica Internacional, que determina las políticas fundamentales sobre la ayuda a los países en proceso de desarrollo, el gobierno de *Japón* ha establecido también un Consejo Asesor sobre la Cooperación y el Desarrollo Internacional —que incluye una Comisión Especial para la Asistencia Técnica— que tiene por objeto estudiar los problemas de la ayuda, para posteriormente someterlos a la consideración del Primer Ministro.

Nuevas decisiones sobre el monto del objetivo

Bélgica ha decidido incrementar su asistencia oficial al desarrollo a una proporción de 0.7% de su producto nacional bruto para 1975. Además, se ha establecido un grupo de trabajo que llevará a cabo el programa de asistencia con el fin de alcanzar dicho objetivo.

En octubre de 1970, el gobierno del *Reino Unido* anunció que trataría de alcanzar el objetivo de 1% de su PNB en cuanto a las transferencias totales para 1975.

El gobierno de *Canadá* ha aprobado el objetivo de destinar el 0.7% de su PNB para la asistencia oficial al desarrollo sin establecer una fecha determinada para alcanzar dicho objetivo.

El gobierno de *Japón* ha resuelto tratar de obtener el objetivo de 1% de su PNB para 1975.

En mayo de 1970, el gobierno de *Noruega* presentó al Parlamento un nuevo plan indicativo de asistencia al desarrollo, a mediano plazo, de acuerdo con el cual las partidas destinadas a la asistencia al desarrollo se incrementarán a 0.75% del PNB en 1974.

Suecia ha aceptado, sin reserva, el objetivo propuesto de 0.7% del PNB para la asistencia oficial.

Asistencia multilateral

Australia y el *Reino Unido* han acordado contribuir a los fondos especiales del Banco Asiático de Desarrollo que concede asistencia en términos privilegiados. *Bélgica* ha resuelto contribuir también a dichos fondos.

El gobierno de *Canadá* ha resuelto incrementar su asistencia multilateral a 25% de la asignación presupuestal destinada a la asistencia al desarrollo.

La ayuda para la alimentación proporcionada por la *Comunidad Económica Europea* en la forma de envío de granos bajo la Convención Internacional de Ayuda para la Alimentación se ha complementado con un programa de ayuda en forma de productos lácteos (donativos de mantequilla, manteca y leche desnatada), administrado por la Comunidad y conducido en parte a través del Programa Mundial para la Alimentación.

El *Banco Mundial* por primera vez extendió su asistencia a los programas de planeación familiar, en la forma de un préstamo por 2 millones de dólares a Jamaica.

Asistencia liberalizada

En la Junta de Alto Nivel del Comité de Asistencia al Desarrollo de la OCED, que se llevó a cabo del 14 al 15 de septiembre de 1970, los países miembros acordaron que las contribuciones a las instituciones multilaterales no deberían ser atadas y que deberían incrementarse. Por primera vez, una gran mayoría de los miembros manifestó que se encontraba dispuesta, en princpio, a formar parte de un acuerdo tendiente a liberalizar los préstamos bilaterales.

La contribución japonesa al fondo consolidado del Banco Asiático de Desarrollo se ha puesto a disposición de los países en desarrollo miembros del Banco, así como a la de los países que contribuyen al fondo especial del Banco.

Para eliminar los efectos de las restricciones sobre los créditos atados y con objeto de alentar la inversión privada estadounidense en los países en pro-

ceso de desarrollo, Estados Unidos ha decidido ampliar la cobertura del programa de riesgos garantizados a los fondos usados en la compra de bienes y equipo en el exterior.

Asistencia técnica

Se ha establecido un Centro Canadiense de Investigación sobre Desarrollo que tendrá por objeto investigar los problemas específicos del desarrollo. El gobierno de Canadá asignará 30 millones de dólares canadienses para cubrir el costo de las operaciones del Centro en los primeros cinco años. El gobierno canadiense ha decidido, además, proporcionar asistencia en el aspecto relativo al control de la población y a la planeación familiar.

El Parlamento danés ha aprobado una ley que ofrece la posibilidad a los hombres jóvenes de elegir entre la realización del servicio en los países en proceso de desarrollo o el servicio militar obligatorio.

Noruega está expandiendo su asistencia destinada a la planeación familiar y ha asignado a dicho objetivo alrededor del 10% de los fondos destinados a la asistencia al desarrollo.

En abril de 1970 se estableció en el Reino Unido un Centro para Desarrollo Educativo en el Exterior. Dicho Centro concentrará su trabajo en la renovación de los planes de estudio y las técnicas educativas.

Inversión privada

Canadá ha iniciado un programa de incentivos de preinversión para ayudar a las compañías canadienses a realizar las investigaciones preliminares y los estudios de factibilidad.

El Ministerio francés de Economía y Finanzas ha elaborado un programa gubernamental para garantizar las inversiones privadas en los países africanos del área del franco.

Con objeto de alentar la inversión privada japonesa en los países en proceso de desarrollo, las autoridades de Japón han convertido en un programa simple, que cubre un amplio campo de inversiones y riesgos, los dos programas de seguros de inversión que operaban en 1969 (seguro sobre capital invertido y seguro sobre utilidades).

Otros medios

El gobierno australiano ha decidido otorgar un crédito para ayuda económica por valor de 60 millones de dólares a Indonesia por un período de 3 años (1970-1973). Este es el primer compromiso multianual de ayuda bilateral celebrado por Australia.

Se han liberalizado los términos de los préstamos bilaterales concedidos por Bélgica. En la actualidad estos créditos se otorgan a un plazo de 30 años con un período de gracia de 10 años y una tasa de interés de 2 por ciento.

En 1970 se creó en Holanda un Centro para la Promoción de las Importaciones procedentes de los países en proceso de desarrollo.

El gobierno de Noruega en el presupuesto para 1971 ha propuesto incrementar el impuesto sobre el ingreso gravable de 0.5 a 1 por ciento, con objeto de incrementar la asistencia externa al desarrollo.

En 1970, Estados Unidos estableció el Instituto Interamericano de Desarrollo Social que proporcionará ayuda para programas de desarrollo social en América Latina, principalmente a través de organizaciones privadas no lucrativas.

Aumentan los candidatos para comerciar con China

Los indicios de apertura de China hacia el comercio internacional de Occidente, simbolizada ya por la "operación pin-pon", no han dejado de provocar tentaciones y tentativas de establecer relaciones comerciales con tan promisorio mercado.[1]

Así, en la segunda mitad del mes de mayo último, una misión comercial italiana, realizó una visita de seis días a Pekín. En opinión de algunos observadores el propósito de esta visita obedece al interés de "capturar el amplio mercado chino antes de que lo hagan otras naciones industriales de Occidente". Actualmente, Italia ocupa el quinto lugar entre los países no socialistas que comercian con China, de tal suerte que el incremento de su comercio con este país podría resultar relativamente fácil.

Animada, sin lugar a duda, por las mismas perspectivas de comercio, Australia viene preparando, desde hace varias semanas, el establecimiento de relaciones diplomáticas con China. Hasta la fecha las exportaciones australianas a China, compuestas de trigo, minerales y algunos productos manufacturados, han sido reducidas; sin embargo, con la superación de ciertas barreras "políticas" y la relativa proximidad de ese mercado, es de esperarse que Australia empeñe grandes esfuerzos para acelerar el establecimiento de contactos con China.

Por otra parte, después de dos meses de negociaciones Austria y China establecieron relaciones diplomáticas a finales del pasado mes de mayo. A este respecto, el Ministro del Exterior austriaco declaró abiertamente que el establecimiento de relaciones diplomáticas con China persigue un mayor intercambio comercial entre los dos países.

Sin embargo, a pesar del creciente número de candidatos para comerciar con China, Japón sigue dominando la escena en cuanto a la celeridad y multiplicación de los esfuerzos. Además de los recientes contactos de diferentes compañías japonesas con el gobierno chino, los círculos bancarios han empezado a estudiar la posible incorporación de China en sus políticas financieras, ya que un aumento del comercio entre estos dos países se vería automáticamente acompañado de un aumento en las transacciones bancarias. Asimismo, la Toray Industries, Inc., productora de artículos textiles cuenta ya con un proyecto de contrato para la venta de estos últimos a China, a lo largo de un período de dos años.

Por contra, Estados Unidos, que a través de la "operación pin-pon", constituye el símbolo del "deshielo" con China, se encuentra todavía enfrascado en la etapa de si el comercio con este país ofrece o no algunas ventajas. Es cierto que el acercamiento Estados Unidos-China ha tenido un carácter esencialmente político, pero ello no quiere decir que los intereses económicos se encuentren excluidos, sobre todo por los crecientes problemas de la balanza comercial de Estados Unidos y el "peligroso" acercamiento de la Comunidad Económica Europea y Japón a China. Probablemente la razón se encuentra en el hecho de que los productos que China puede ofrecer a Estados Unidos son los que desde hace ya tiempo vienen causando problemas en el mercado de Estados Unidos en tanto que los que éste podría ofrecer a China se encuentran en mejores condiciones en los mercados europeos o japoneses. De esta suerte, el problema de Estados Unidos a este respecto parece ser el mismo que ha encarado en otras regiones o países, lo que de ser así explicaría por demás la lentitud de dicho país para llevar más adelante las relaciones con China.

[1] Véase "Japón, la lucha por el mercado chino", *Comercio Exterior*, mayo de 1971, p. 435.

Las dificultades de la industria siderúrgica

Situación de la industria siderúrgica mundial

La industria mundial del acero mantuvo, durante la mayor parte del decenio pasado, un considerable exceso de capacidad de producción en los países de alto nivel industrial de Europa occidental y Japón; tal situación se tradujo en bajos precios y reducidas utilidades. Sin embargo, en las postrimerías de esa década, la demanda empezó a resurgir con fuerte ímpetu, debido a la recuperación económica en los países avanzados, dando lugar a que los volúmenes de producción de acero registrasen niveles inusitados en la mayoría de los productores importantes del mundo; al aumento de los precios de exportación, y a la canalización de enormes inversiones de capital para la ampliación de la capacidad de las plantas productoras de acero. Empero, en 1970 el consumo de acero experimentó una desaceleración; la capacidad volvió a exceder a la demanda y se presentó, de nueva cuenta, el descenso de los precios.

Es importante indicar que las dos décadas pasadas produjeron cambios muy significativos en la tecnología de la fabricación del acero, en las características de los abastecimientos de materias primas y en la ubicación competitiva de los países productores. Como es sabido, después de la segunda guerra mundial la primacía en el mercado internacional del acero correspondió a Estados Unidos, ya que los países de Europa occidental y el Lejano oriente enfocaban sus esfuerzos más intensos a restañar las heridas económicas que el conflicto les ocasionó. Empero, hacia el término de los años cincuenta estos países ya contaban con plantas siderúrgicas que incorporaban los avances tecnológicos más recientes (como el horno de oxígeno básico). Estas plantas empezaron a producir acentuados aumentos en el volumen mundial de producción de acero, a reducir la hegemonía norteamericana, y a eliminar la escasez del producto en el mundo.

En la década de los sesenta, Estados Unidos, por razones esencialmente económicas, se transformó de principal exportador en el mayor adquirente mundial de acero, ya que europeos y japoneses abastecían un segmento cada vez más grande del mercado norteamericano a precios más favorables. El gobierno estadounidense, ante la presión de los fabricantes para lograr la limitación de las importaciones, estableció una cuota de vigencia trienal de acuerdo con la cual los abastecedores extranjeros convinieron en limitar sus ventas de acero a Estados Unidos a sólo 14 millones de toneladas en 1969 (frente a 18 millones el año anterior); sin embargo, dicha cuota resultó prácticamente inoperante, pues la demanda de acero experimentó un súbito ascenso y absorbió los excedentes mundiales del producto. Esto, a su vez, propició la disminución de la presión de oferta exterior sobre la industria siderúrgica norteamericana.

Los expertos aseguran que los mercados de exportación del acero responden con gran rapidez a las variaciones de la demanda. Si los costos fijos son elevados, los fabricantes propenden, en términos generales, a exportar cuando se reduce la demanda interna, provocando la baja de los precios de exportación. Cuando en la última parte de los años sesenta surgió la acusada aceleración de la demanda, los exportadores abandonaron los mercados mundiales, en que la demanda ascendente originó el alza de los precios de exportación del acero durante 1969 y los primeros seis meses de 1970.

En 1969, la producción mundial de acero en bruto se expandió 8 por ciento, ubicándose en 625 millones de toneladas; en 1970 logró situarse en 650 millones. En la actualidad (abril de 1971), se ha vuelto al problema de capacidad excedente, con excepción de Estados Unidos, en que la amenaza de huelga en el otoño ha hecho que se acumulen a gran velocidad existencias para reforzar los *stocks* defensivos.

El Japón constituye un caso excepcional, pues si bien Estados Unidos continúa a la cabeza del mundo en materia siderúrgica, con 131 millones de toneladas que representan la quinta parte del total mundial, y la Unión Soviética el segundo lugar con 125 millones de toneladas, el país oriental se erigió como el productor de mayor dinamismo en el decenio pasado, alcanzando 103 millones de toneladas, en 1970, lo que le permitió pasar a ocupar el tercer lugar y a convertir el acero en el renglón más importante en las ventas exteriores del Japón.

Algunos señalan como factores principales del buen éxito japonés en el capítulo siderúrgico: alta tecnología (utilización amplia del método del horno de oxígeno básico que permite la fabricación de acero de gran calidad a alta velocidad) y bajo nivel de salarios. Sin embargo, se considera que la efectiva aplicación de las cuotas sobre importaciones por parte de Estados Unidos, podría reducir en gran medida las ventajas de que disfruta aquel país, ya que éste es su cliente principal.

La situación de la industria del acero en Estados Unidos

La industria siderúrgica estadounidense ofrece un cuadro que contrasta acentuadamente con el de Japón, ya que en el transcurso de las dos décadas pasadas creció a sólo un promedio de 2%, en tanto que la de este último lo hizo a una tasa anual de 15%. La industria del acero norteamericana ha sufrido marcados altibajos por la acción de varios factores, entre los que destacan las prolongadas huelgas y el efecto de condiciones de receso económico. Así, en 1969 la producción alcanzó un máximo de 141 millones de toneladas y el estado de depresión de 1970 produjo una declinación de 7% (131 millones de toneladas).

Otros problemas se han derivado de los salarios, las importaciones y los precios. El costo de la mano de obra en la industria siderúrgica de este país ha proseguido su tendencia ascendente, mientras que la productividad se mantiene a la zaga y bajan los márgenes de utilidad. La industria aún padece los efectos de la insuficiencia de capital de inversión para fines de modernización tecnológica.

No obstante que las exportaciones totales subieron y las compras bajaron en 1970, se pudo apreciar la inversión de tales tendencias hacia la última parte del segundo trimestre, de este año. En 1971 volvieron a surgir condiciones de capacidad excedente a escala mundial y los fabricantes estadounidenses de acero, al prever un recrudecimiento de la competencia extranjera, han solicitado enérgicamente la adopción de medidas restrictivas más severas a la importación. A este respecto, se ha sugerido que los aumentos de la cuota respectiva sean de sólo 2% anualmente, o sea una proporción igual a la tasa anual de crecimiento del consumo interno de acero.

Mientras tanto, continúa la presión de la poderosa United Steelworkers of America, cuyo contrato fenece el 1 de agosto del año actual. Sus líderes han declarado que la organización "...no aceptará menos de lo que obtuvo de los manufactureros de envases a principio de este año: alza de salarios de 31% durante tres años, más una escala móvil para cubrir aumentos del costo de la vida". Tal arreglo, que aun los más intransigentes siderúrgicos aceptan como el mínimo que tendrán que dar, costaría a la industria más de 700 millones de dólares en el primer año del nuevo contrato trienal y sería 40% mayor a los 511 millones de dólares de utilidades logrados en 1970.

Además de todos estos problemas que

aquejan a la industria siderúrgica de Estados Unidos, se estima que a principios de la década de los setenta la Unión Soviética desplazará a ese país del primer lugar mundial en dicha rama.

La dinámica industria aeronáutica mundial

La primera generación de aviones supersónicos

Del 27 de mayo al 6 de junio recién pasado tuvo lugar en París la XXIX Exposición de Aeronáutica y del Espacio, en el aeropuerto de Le Bourget.

Como era esperado, las piezas estrellas de la muestra fueron los aviones supersónicos para pasajeros: el TU 144, soviético, y el Concorde de construcción anglofrancesa. El primero ya ha alcanzado una velocidad de 2442 kilómetros por hora, siendo su máxima de 2500 km; el segundo, ya ha logrado 1940 km por hora y su máxima será de 2240 km. A pesar de esa diferencia, el precio estimado del TU 144 es de 20 millones de dólares, frente a 27 millones de su rival anglofrancés.

Otros aspectos sobresalientes de la nave supersónica soviética son, a juicio de los expertos: más silenciosa y limpia en cuanto al humo que arroja. Se considera que podría cumplir con las normas sobre ruido vigentes en Estados Unidos, en tanto que el Concorde produce un ruido ensordecedor cuando despega y deja escapar humo negro. El radio de acción máximo del TU 144 es de cerca de 6 400 km y su capacidad de 120 a 150 pasajeros, características semejantes a las del Concorde.

El ministro de Aviación Civil de la Unión Soviética, Boris Bugayev declaró en Moscú que se proyecta poner en servicio al TU 144 este mismo año. Si ello se efectúa, la aviación supersónica rusa habrá sido la primera en haber volado, traspasado la barrera del sonido y entrado en operación.

Los perfeccionamientos de que hace gala el TU 144 constituyen la expresión concreta de cuán intensa es la preocupación de la industria aeronáutica de la URSS por penetrar a los mercados de Occidente, a base de adelantos tecnológicos y precios competitivos.

Además de las piezas descritas, la exposición parisina acogió 178 modelos más de la industria aeronáutica de la Unión Soviética, Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia y alrededor de 12 países más.

Entre estos modelos destacaron el C-54 Galaxy, el avión más grande del mundo, al servicio del ejército estadounidense (su versión civil podrá transportar 600 pasajeros); el Mil V-12, el helicóptero mayor del mundo, construido por la URSS y con capacidad para transportar cargas de 40 toneladas a 200 kilómetros por hora.

EUA abandona en definitiva el proyecto del SST

Con una resolución mayoritaria, el 20 de mayo recién pasado, el Senado de Estados Unidos eliminó el proyecto y la asignación presupuestal (155.8 millones de dólares) de fondos destinados a la terminación del programa de transporte supersónico (SST). Hacía pocos días que la Cámara de Representantes había aprobado una partida de 85.8 millones de dólares para la continuación de los trabajos de construcción del SST (Boeing). Ante la inminente desaprobación del Senado, tanto los líderes de la Cámara de Representantes como la Casa Blanca abandonaron los esfuerzos encaminados al resurgimiento del proyecto que ya desde marzo había sido rechazado por el Congreso.

Por contra, el Japón se ha mostrado muy interesado en la adquisición del proyectado SST norteamericano; también se dice que una empresa estadounidense, radicada en Boston, y que cuenta con intereses petroleros en el Medio Oriente, estudia la posibilidad de inyectar 750 millones de dólares al programa del SST.

La verdadera actitud respecto a este problema parece ser la adoptada por el secretario de Transportes, John Volpe, al expresar que: "Estamos fuera de la carrera por lo que ve a la primera generación... Nuestra única esperanza es que acaso dentro de un par de años podamos retornar a la competencia en la segunda generación de aviones supersónicos.[1]

La Lockheed Aircraft Co. en aprietos financieros

El contratista más importante en trabajos destinados a la guerra, la Lockheed Aircraft Co. se encuentra en muy serias dificultades financieras. En 1970 registró una pérdida neta de 86.3 millones de dólares, cifra considerablemente mayor a la correspondiente a 1969 (32.6 millones).

La empresa está tratando de obtener del Gobierno estadounidense una garantía por un monto de 250 millones de dólares para apoyar préstamos aplicados al desafortunado programa del aerobús L-1011 TriStar que habría de transportar 250 pasajeros.[2] Si el Congreso rechaza lo solicitado se verán perjudicadas las 75 000 personas que ese colosal imperio industrial emplea en 26 estados de la Unión.

Se teme, por otra parte, que si el Gobierno accede, se establecerá un peligroso precedente al respaldar a una empresa ineficientemente manejada ante competidores que sí se administran con eficacia. Si se argumenta —manifiestan algunos— que la Lockheed es demasiado importante para que se le deje fracasar, ello implicará que el Gobierno se atribuye nuevas y desmesuradas facultades para determinar qué empresas tienen la importancia suficiente para sobrevivir.

NORTEAMERICA

EUA: persiste la recesión-inflación

De acuerdo con un estudio publicado en *The New York Times* del 23 de mayo del año en curso, "en la economía norteamericana de nuestros días las cifras crecen con tal rapidez que parecen perder su significado". De esta suerte, durante el primer trimestre de 1971 el producto nacional bruto (PNB) de Estados Unidos se ubicó en una tasa anual de 1 020 700 millones de dólares (1.02 billones), superior en más de 30 000 millones a la cifra correspondiente al último trimestre de 1970, y todo parece indicar que en el período abril-junio el PNB observará un incremento de 20 000 millones sobre el del primer trimestre del año.

A pesar de este posible aumento de 50 000 millones de dólares durante la primera mitad del año, en el curso del mes de mayo último se observaron algunos indicios de que no todo marcha tan bien como parecen indicar las cifras. Así, el lunes 17, la Bolsa de Valores de Nueva York registró una caída de más de 14 puntos, la más grande en los últimos 11 meses, misma que fue originada,

1 Véase "El problema del avión supersónico", *Comercio Exterior*, marzo de 1971, pp. 337 y 340.

2 Véase "Reino Unido: Rolls-Royce, 'una tragedia nacional'", *Comercio Exterior*, febrero de 1971, pp. 155-57.

de acuerdo con algunos observadores, en la publicación de un informe oficial en el sentido de que se va a agravar la situación de la balanza de pagos del país; en el temor de un nuevo aumento de las tasas de interés y una contracción general de las utilidades. De otra parte, el jueves 20 de mayo la Oficina de Censos informó que, por primera vez en nueve años, durante 1970 el poder de compra real de la familia típica norteamericana no había aumentado, ya que si bien el ingreso medio familiar aumentó en 440 dólares para ubicarse en un total de 9 870 dólares, el aumento de los precios fue superior.

Para comprender mejor la situación actual de la economía norteamericana, es necesario analizar tres aspectos generales, a saber: la inflación, el desempleo y los gastos de consumo.

Como se señaló anteriormente, buena parte del aumento del PNB se debe a la inflación. Durante 1970, año en que se registró una recesión de hecho, el PNB a precios corrientes fue del orden de 990 000 millones, frente a sólo 952 000 millones en 1969. Sin embargo, el PNB real —medido a precios de 1958— disminuyó de 725 000 millones a fines de 1969 a 720 000 millones en 1970. Durante el primer trimestre del año en curso, el PNB a precios corrientes aumentó en 30 000 millones pero, a precios constantes, lo hizo en sólo 11 000 millones.

La Administración ha venido sosteniendo que la tasa de inflación ha disminuido y, en efecto, el índice de precios de consumo ha aumentado a un ritmo lento. De esta suerte, las cifras correspondientes a abril del año en curso muestran que los precios de consumo aumentaron en 0.3%, lo que significa que, de continuar con la misma tendencia el resto del año, se registraría un aumento de los precios de 2.8%. Sin embargo, durante el trimestre anterior la tasa anual de incremento fue de 4.5% y el aumento registrado en abril eleva el costo de la vida a 120.2 sobre el nivel (100.0) de 1967.

Por otra parte, los precios de los productos industriales continúan aumentando, y los precios de los bienes de consumo empiezan a mostrar una tendencia alcista, debido principalmente a los aumentos registrados en los precios de la leche y sus derivados, así como en algunos vegetales y la carne, de lo que se deriva que el nivel medio de ingreso de las familias estadounidenses volverá a disminuir. A este respecto, la Oficina de Censos de Estados Unidos acaba de publicar un informe en el que se pone de manifiesto que durante 1970 el ingreso medio familiar aumentó en 4.7% pero, debido a que los precios de consumo se elevaron en 5.9%, el poder de compra disminuyó en 1.2 por ciento.

Por lo que ve al problema del desempleo, la recuperación de la economía en el curso de este año ha sido demasiado lenta como para proporcionar el número de empleos necesario para satisfacer las crecientes demandas de trabajo. Del aumento registrado en el PNB, más del 65% se debe a la terminación de la huelga de la General Motors Co., de tal suerte que la producción industrial ha aumentado en sólo 2% respecto al nivel prevaleciente en noviembre del año pasado y es inferior en 5% al máximo registrado en el verano de 1969. Es decir, si se toma como base el promedio de 1957-59 (100.0), en julio de 1969 la producción industrial registró su nivel máximo equivalente a 174.6 y en abril del año en curso dicha producción aumentó en 0.3 puntos para ubicarse en 166.0 puntos.

Como resultado de la lenta recuperación del PNB en términos reales y de las persistentes presiones de la fuerza de trabajo sobre los sectores comercial e industrial, el desempleo está aumentando a pasos agigantados. En abril último, la tasa de desempleo con ajustes estacionales fue de 6.1% y, a pesar de ser inferior a la tasa máxima registrada en diciembre último (6.2%), resulta bastante superior al nivel prevaleciente en febrero del año en curso (5.8%). Además, cada año ingresan al mercado de trabajo aproximadamente 1.6 millones de nuevos trabajadores, lo que dificulta aún más la tarea de conseguir el pleno empleo en la economía norteamericana.

Respecto a los gastos de consumo, en opinión del autor del artículo, el desempleo está teniendo efectos nefastos sobre el nivel de consumo, ya que las ventas al pormenor, después de haber aumentado a una tasa mensual de 1.5% durante el primer trimestre de 1971, crecieron en sólo 0.5% en abril, y hay indicios de que los empresarios empezarán a disminuir sus inversiones hasta que tengan una mayor confianza en el fortalecimiento de la demanda para sus productos.

Por otra parte, existe una serie de aspectos que ha despertado serias preocupaciones al sector empresarial del país. Así el inicio de las negociaciones laborales en el curso de mayo, en la industria siderúrgica, y la crisis monetaria internacional han sido elementos de confusión e incertidumbre para los hombres de negocios estadounidenses. Además, el hecho de que las tasas de interés muestren una tendencia al alza ha despertado una gran inquietud en los sectores financieros, la industria de la construcción y en las empresas que dependen de los créditos al consumo, así como en los mercados de valores y de bonos.

Por lo que hace a la situación del sector externo, en abril del año en curso la balanza comercial de Estados Unidos registró un déficit de 214 millones de dólares, el más grande de los últimos 20 años, debido principalmente a una disminución en las exportaciones de aviones y automóviles, comparado con un saldo superavitario de 245 millones en marzo del mismo año. Con este déficit, se reduce a 216 millones de dólares el superávit en cuenta comercial correspondiente a los primeros cuatro meses de 1971.

Durante el mes de abril, las exportaciones totales de Estados Unidos, con ajustes estacionales, fueron del orden de 3 543 millones de dólares, 271 millones menos que en marzo, aunque fueron superiores en 134 millones a las de abril de 1970. La importaciones, por su parte, fueron de 3 758 millones, 188 millones más que en marzo del mismo año y 500 millones más que en abril del año pasado, debido principalmente a un aumento en las compras de café y acero, estas últimas con el fin de prevenir una posible huelga en la industria siderúrgica nacional.

Las reservas de oro del país continuaron disminuyendo para ubicarse en un nivel de 10 930 millones de dólares en abril último, 38 millones menos que en marzo de este año y bastante inferior al nivel de 11 900 millones registrado en abril de 1970. A principios de mayo, las reservas de oro se ubicaron a un nivel de 10 330 millones y la Tesorería de Estados Unidos anunció que en el curso del mes dicha reserva disminuiría aún más.

A fines de abril, el total de activos de reserva internacionales disminuyó a 14 310 millones, comparado con 14 340 millones en marzo de este año y con 16 920 millones en abril de 1970. Las tenencias de derechos especiales de giro permanecieron al mismo nivel, 1 440 millones, y las tenencias de divisas aumentaron a 257 millones, frente a 256 millones en marzo, aunque fueron bastante inferiores al nivel prevaleciente en abril de 1970 (1 580 millones de dólares).

Por último, señala *The New York Times* que la renuencia de la administración Nixon a considerar seriamente la posibilidad de hacer más restrictiva la política de ingresos con el fin de contro-

lar la espiral salarios-precios, ha traído como consecuencia una mayor tasa de inflación y de desempleo. La conflictiva situación económica del país (una persistente inflación combinada con una recesión y desempleo crónico), que es conocida por los economistas como un estado de recesión-inflación, se está agravando debido a una expansión excesivamente rápida de la oferta monetaria, ya que durante el período febrero-abril del año en curso los depósitos a la vista y la moneda en circulación crecieron a una tasa anual de 11.6%, y si se incluyen los depósitos a plazo de los bancos comerciales, la oferta monetaria aumentó a una tasa anual de 16.8 por ciento.

EUA: la difícil situación de los trabajadores migratorios

En su número 2 correspondiente al año en curso, la revista *Arizona Review,* editada por la División de Investigación Económica y Empresarial de la Universidad de Arizona, publica un interesante artículo intitulado "Cosecha de abundancia en campos de vergüenza: El trabajador migratorio en la actualidad". El artículo elaborado por James C. Mc Brearty, expone ampliamente la situación socioeconómica de tales trabajadores en Estados Unidos.

Los trabajadores migratorios, que son "representativos de la severidad de la pobreza más que ningún otro grupo", dice Mc. Brearty, son empleados por la agricultura e industrias derivadas de la misma, conforme a sus requerimientos temporales ¿Quién es esta gente, de dónde proviene y cómo permanece ligada a una vida de pobreza? ¿Qué se hace para mejorar su nivel de vida y condiciones de trabajo? ¿Qué intentos se han realizado por crear una organización que los agrupe y de llegar a un acuerdo colectivo y en qué medidas tales esfuerzos han coadyuvado para reducir la miseria en que viven? Estos son los temas principales que el autor cuestiona y analiza en su artículo.

La solución a estos problemas sería la reducción de la fuerza de trabajo migratoria a través de la creación de un programa que haga posible el traslado de la misma hacia otras ocupaciones más productivas, tanto agrícolas como de otro tipo. Dicho programa debería contemplar de manera especial aspectos como el educativo, el adiestramiento de la mano de obra, la creación de nuevas oportunidades de trabajo, no sólo en las regiones donde habitan dichos trabajadores sino, además, en las zonas agrícolas que absorben este tipo de trabajo.

Asimismo, se necesita revisar los salarios que perciben estos trabajadores con el propósito de que se acerquen al nivel promedio prevaleciente, la ampliación de la compensación de desempleo y de la asistencia pública a los mismos, sin requerir certificado de residencia, así como defender y proteger los derechos de empleo a través de contratos colectivos de trabajo. Este último punto constituyó durante 1970 una de las principales metas a alcanzar.

En general, los trabajadores migratorios están formados por tres grupos principales: el negro sureño, el sureño blanco y pobre y los mexicanos o mexicano-americanos del suroeste. Según datos correspondientes a 1967, alrededor del 50% era menor de 25 años y la mitad de ellos tenía una edad que oscilaba entre los 14 y 17 años; esto quiere decir que los hijos de trabajadores migratorios permanecen en el mismo *statu quo.*

Al delinear el perfil del trabajador migratorio, el autor afirma que sus condiciones de vida son *grosso modo,* las mismas que las que prevalecían en tiempos de la esclavitud. En virtud de ello, la atención pública se ha concentrado en procurar solucionar sus problemas y cambiar sus condiciones de vida.

Durante mucho tiempo, los trabajadores migratorios no hicieron ningún intento en el sentido de agruparse, pero en 1962, César Chávez, de origen mexicano-americano, se perfiló como defensor de los derechos del grupo y en 1965 creó la Asociación Nacional de Trabajadores Agrícolas obteniendo algunos éxitos en cuanto al mejoramiento de las condiciones de trabajo.

Por otra parte, la AFL-CIO (American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations) ha intentado también organizar a los trabajadores desde 1950 a través de su Comité para la Organización de Trabajadores Agrícolas.

El procedimiento tendiente a unir y sindicar a este tipo de trabajadores denotó un acelerado ritmo durante el año pasado. De hecho, se han enfrentado problemas como el de los trabajadores hostiles, como el hecho de que los trabajadores agrícolas no estén sujetos a la Ley Nacional de Relaciones Laborales y el de que constituyan una fuerza de trabajo difícil de organizar. Cada sindicato que intente su reconocimiento en una nueva área tendrá que hacerlo salvando numerosas dificultades y mediante un proceso lento. El éxito del Comité Organizador de Trabajadores Agrícolas Unidos, dependiente de la AFL-CIO, estará determinado en gran medida por su situación financiera y otro tipo de ayuda económica que reciba del resto de las organizaciones laborales, así como por la actitud del público consumidor; pero esencialmente, estará determinado por sus propios esfuerzos e iniciativa.

El Subcomité Senatorial para los Trabajadores Migratorios sostiene que los contratos colectivos de trabajo son la principal demanda de los trabajadores agrícolas migratorios, pero sería un error estimar que la sindicación sea la panacea para los problemas que se suscitan en el mercado de trabajo agrícola.

A largo plazo, la campaña debe tender a terminar con la forma de vida migratoria. La creación de programas de trabajo para gente joven en las áreas rurales resulta imperiosa. También es importante el entrenamiento y adiestramiento para mantener un nivel dado de educación dentro de la fuerza de trabajo rural, mejorar el nivel de vida de los trabajadores y proveerlos de protección social, lograr mayores avances en el campo de la habitación y de las condiciones de salubridad, incrementar la ayuda a los trabajadores migratorios y lograr mejor coordinación de los trabajos rurales.

Durante los últimos cinco años se han observado algunos cambios en el trabajo agrícola. Por muchos años se pensó que sería imposible organizar a los trabajadores agrícolas temporales; no obstante, en la actualidad se sabe que es posible llegar a una sindicación de la agricultura a pesar de los obstáculos existentes. Aun cuando el contrato colectivo de trabajo no resuelve del todo la problemática prevaleciente en este terreno, su impacto será sumamente significativo en la agricultura para los años venideros.

Acción jurídica contra los "tarjetas verdes"

A instancias de representantes de trabajadores agrícolas estadounidenses y de la AFL-CIO, se inició un juicio en la Suprema Corte Federal para impedir que los trabajadores mexicanos y canadienses poseedores de "tarjetas verdes", que son aproximadamente 30 000, ingresen al territorio estadounidense, en virtud de que, a su juicio, constituyen una desleal competencia.

Sin embargo, la Corte rechazó su posible intervención y el Gobierno federal arguyó que, según la legislación vigente, los obreros de referencia son inmigrantes, admitidos legalmente en Estados Unidos, que tienen derecho de residencia

¡Oh! Europa

THE ECONOMIST

Como podía esperarse, descender de la montaña está resultando mucho menos agradable para Mr. Heath que haber llegado a la cumbre en París. Además, las muestras de impopularidad electoral no hacen más sencillo ese descenso para los miembros fieles del partido. Mr. Heath no va a revelar de ninguna manera lo que él y el presidente Pompidou decidieron en su plática a solas, que se prolongó por 11 horas, la semana pasada. Se rehúsa también a decir cuándo y en qué términos se discutirán y votarán en la Cámara de los Comunes las condiciones del ingreso del Reino Unido a la CEE, después de que se llegue a un acuerdo en Luxemburgo, según se espera para el 23 de junio. Pero, desafortunadamente, incluso la remota oportunidad de que se fuerze una elección sobre la entrada británica a Europa ha sido suficiente para que, en palabras de *Le Monde*, la voluntad de ciertos "pro-europeos", como Mr. Wilson, se debilite considerablemente. La división en el Partido Laborista en cuanto al ingreso, y la posible amenaza al liderazgo de Mr. Wilson, han sido suficientes para sacar a Mr. Callaghan de la cómoda posición antieuropea en la que se encontraba aparentemente inerte y no comprometido desde la elección.

Sería un triste testimonio de la situación de la política británica y de la del Partido Laborista, el que una decisión que el Reino Unido ha esperado por diez años se vea ahora, cuando ha desaparecido el veto de Francia, puesta en peligro por estas pequeñas maniobras políticas. Después de la reunión de París, será más difícil para Mr. Wilson abandonar su apoyo oficial al ingreso británico con el pretexto de que las condiciones negociadas por Mr. Geoffrey Rippon en Luxemburgo el mes de junio resultan inaceptables. Esto mismo puede no detener a Mr. Callaghan para obrar exactamente igual. Pero las condiciones que seguramente obtendrá Mr. Rippon no sólo, según parece, serán razonables, sino mejores que las que el gobierno laborista, apoyado en ese momento por una gran mayoría y con cierto apoyo por parte de los *tories*, estaba dispuesto a aceptar cuando reanudó las negociaciones antes de la elección del año pasado. La influencia de la obstinación francesa, que otros miembros del comité nacional del Partido Laborista esperan usar como pretexto, también se ha disminuido en gran medida. La decisión está ahora, inequívocamente, en manos británicas. La razón que Mr. Callaghan ha expresado para explicar su cambio de actitud —la inminencia de la unión monetaria entre los Seis antes de que se decida el ingreso británico— flota al garete, del mismo modo que flota el marco alemán.

Pero el entendimiento entre Mr. Heath y M. Pompidou va a ser, evidentemente, puesto a prueba desde el principio. L'Elysée, que a menudo sobreestima la clase de agradecimiento que considera que debe recibir cuando finalmente se decide a abandonar una posición insostenible, no va a sentirse muy complacido por el tipo de ruidos que, procedentes de Londres, va a escuchar las semanas venideras. La prensa francesa está asignando gran importancia a la información sobre la lucha de Mr. Heath en Londres, lucha que es calificada por los franceses como una nueva "Battle of Britain". De este modo, a M. Pompidou se le recuerdan todos los días las muy presionantes demandas negociadoras que Mr. Heath le ha dicho que presentará en el mes de junio. Una segunda preocupación es que cuando ambos se reunieron en París no entraron en tantos detalles como al menos uno de ellos hubiera querido. Se mantuvo la conveniente ficción de que, como hombres de Estado que conversaban sin que los socios de Francia estuviesen presentes, Mr. Heath y M. Pompidou no se sentían autorizados para discutir las condiciones y las cifras para el ingreso. En realidad, conversaron acerca de gran número de cifras. El equipo negociador británico completo, excepto su jefe, Mr. Rippon, con refuerzos del Ministerio de Agricultura, estuvo ociosamente oculto en diversos hoteles de París la semana pasada. La mayoría del equipo pasó en vela la noche del jueves, elaborando para el día siguiente la posición negociadora de Mr. Heath en cuanto al financiamiento de la Comunidad, Nueva Zelandia y la pesca.

Pero en el decisivo asunto de Nueva Zelandia, Mr. Heath y M. Pompidou no establecieron márgenes bien definidos, dentro de los cuales podría alcanzarse un eventual arreglo en Luxemburgo, debido a que simplemente se les acabó el tiempo. Hubo dos razones para ello. La primera, bastante alarmante, es que M. Pompidou presentó sugerencias para aprovechar desde su propio punto de vista político el asunto de Nueva Zelandia y el tiempo consumido en discutir esto dejó muy poco margen para llegar a un trato definitivo. La segunda razón, más alentadora, que explica la mayor parte de las horas adicionales que los dos pasaron juntos, a partir de la comida del jueves y hasta bien entrado el segundo y último día de negociaciones, se invirtió en las prolongadas, detalladas y aparentemente exitosas explicaciones de Mr. Heath acerca de la libra esterlina.

Que el asunto de la libra ha quedado finalmente arreglado en París —como debió haber sido mucho antes— es el único resultado tangible que Mr. Rippon llevará consigo a las sesiones previas de Luxemburgo a principios de junio. En términos generales, M. Pompidou aceptó el argumento británico de que la liquidación de los saldos oficiales en esterlinas constituye un asunto multilateral que debe negociarse muy por separado de las pláticas de los Siete acerca del ingreso del séptimo. Mr. Heath pudo convencerlo mediante un gran acopio de información técnica respecto a que Gran Bretaña realmente considera tales saldos como una desafortunada herencia de la guerra y como una obligación que hay que cumplir, no como una ventaja nacional británica.

Nota: La versión original de este comentario apareció en *The Economist*, Londres, vol. 239, Núm. 6666, 29 de mayo de 1971.

El principal resultado intangible de la reunión de París es el respeto y el notable "acuerdo en acordar" que aparentemente envolvió a los dos participantes. M. Pompidou parece ahora "condenado a tener éxito". Las relaciones son tan abiertas —si es que no especialmente afectuosas— que si se llega a un callejón sin salida en las negociaciones, por el asunto de Nueva Zelandia, es probable que los dos hombres entren en contacto directo para solucionarlo, tal como prácticamente lo hicieron durante la reciente confrontación a propósito de los productores de azúcar de la Comunidad Británica. La manera de hacer frente a los problemas después de la reunión en la cumbre puede compararse, al decir de algunos funcionarios británicos, con la forma en que el Reino Unido y Estados Unidos resolvían fácilmente sus desacuerdos en el pasado, más que con los arduos tratos anglo-franceses que caracterizaron a los años sesenta.

Queda por verse qué tan cercanamente los funcionarios británicos y franceses, adiestrados para disputar entre sí, seguirán esas instrucciones. No se permitió que ninguno de los muchos consejeros de Mr. Heath y M. Pompidou participara en las conversaciones en L'Elysée la semana pasada. Cada jefe de Estado negoció, con un puñado de funcionarios de su gabinete personal en la antesala. Estos, a su vez, no habían sido completamente instruidos por el Primer Ministro y por el Presidente y tampoco habían, por su parte, instruido a los grupos de negociadores. Los grupos de negociadores británico y francés recibirán ahora nuevas instrucciones sobre Nueva Zelandia y sobre las finanzas de la Comunidad y se les permitirá discutir dentro de ciertos límites en Luxemburgo. Se sabe que Mr. Heath dijo a M. Pompidou que el Reino Unido necesitará un compromiso de los Seis en el sentido de que aceptarán cambiar su política pesquera común como un nuevo elemento del paquete que surja de Luxemburgo en el mes de junio.

El peligro que queda en todo esto es evidente. Es de esperarse que se manifieste una cierta dosis de teatralidad en el forcejeo en Luxemburgo. Debido a que no se llegó a un acuerdo definitivo y rápido sobre Nueva Zelandia en París, es posible que las concesiones finales de Francia, generosas desde su punto de vista, queden muy por debajo de lo que Mr. Rippon o, de manera más congruente con la actual situación de la opinión pública británica, Mr. John Marshall de Nueva Zelandia, piensan que pueden aceptar. Resultó evidente en París que Francia ha aceptado el muy importante principio de que el acceso garantizado de Nueva Zelandia al mercado británico de mantequilla no puede ser reducido irrevocablemente a cero. En cambio, Francia probablemente aceptará un convenio abierto y podría convenirse en que, después de un cierto número de años durante los cuales las ventas garantizadas de Nueva Zelandia se redujeran paulatinamente, la cuestión sería discutida de nuevo.

Esto ya supone una concesión importante del presidente Pompidou respecto de la posición que expuso en *Panorama* unos cuantos días antes de que Mr. Heath llegara a París. La cuestión radica ahora en qué tan drásticamente se reducirá el acceso a la mantequilla de Nueva Zelandia durante esos años, qué caminos técnicos pueden encontrarse para aliviar y, quizá, compensar a Nueva Zelandia por la pérdida de sus ingresos por exportación. Se han discutido muchas cifras. Más de una vez se ha dicho que Mr. Marshall mismo ha señalado que la propuesta holandesa de reducir a 62% las actuales exportaciones de mantequilla y queso de Nueva Zelandia a Gran Bretaña sería una buena base de negociación; pero siempre que se ha manifestado esto ha habido una reacción furiosa por parte de Sir Keith Holyoake, de Wellington, donde el gobierno de Mr. Marshall tiene sólo una mayoría de cuatro. Sin embargo, ambos caballeros saben muy bien las ventajas de manejar las cosas con la mayor frialdad posible frente a la opinión pública británica.

"No tenemos la más mínima intención —dijo recientemente Sir Keith en Londres—, de pasar por encima del gobierno británico" para apelar al pueblo inglés. Lo que es más importante es que antes o inmediatamente después del acuerdo en Luxemburgo el 23 de junio, Nueva Zelandia manifieste su acuerdo con las condiciones que consiga. Las consecuencias de una actitud reticente si Gran Bretaña ingresa a la Comunidad a pesar de una solución no satisfactoria serían desfavorables para Nueva Zelandia. Al mismo tiempo, como M. Pompidou lo sabe, en Luxemburgo tienen que obtenerse condiciones que Nueva Zelandia, y los diputados británicos que se oponen al ingreso en su representación, estén dispuestos a aceptar, pues, de otro modo, el Reino Unido no ingresará.

Por primera vez en las negociaciones, el precio del ingreso británico es tan atractivo políticamente para M. Pompidou como para Mr. Heath. Para su muy evidente sorpresa, el primero encontró en Mr. Heath un pro-europeo más ardiente que él y que, sin embargo, respalda por completo la opinión del presidente en el sentido de que el futuro de Europa no se encuentra en las entidades supranacionales, como la Comisión de Bruselas, sino en los gobiernos nacionales que realmente integran Europa. Encontró un Primer Ministro británico más desligado que cualquiera de sus predecesores de posguerra de las relaciones monetarias con Estados Unidos y que comparte los objetivos claros pero limitados de M. Pompidou mismo en cuanto a la unión monetaria en Europa.

Es importante que el Presidente Pompidou vea también en el futuro, como resultado de sus pláticas con Mr. Heath, conversaciones trilaterales, después del ingreso británico y durante su gobierno en Francia, entre el Reino Unido, Francia y Estados Unidos, sobre convenios que definan la posición de Europa en la próxima generación de armas nucleares. En ese punto, la Ley McMahon misma, tan atacada por los degaullistas, estaría en el centro de las discusiones. Los asuntos de defensa y de energía nuclear ocuparon muy poco tiempo en las pláticas de Mr. Heath y M. Pompidou, dado que resultaba suficiente con la simple sugerencia de que tales pláticas pueden tener lugar. Contar con un británico que piensa de este modo y que es un gran importador de alimentos, junto a Francia, que produce demasiados alimentos y cuya autoridad política dentro de la Comunidad está declinando, bien vale la pena unos cuantos desaires al dogma de la política agrícola común y unos cuantos puntos en el porcentaje de la contribución financiera británica a Bruselas. El trabajo de Mr. Heath en París consistía en decirle a M. Pompidou exactamente qué necesita para conseguir la aprobación parlamentaria; a juzgar por lo dispuestos que parecen estar los franceses para aceptar tácticas británicas más o menos rudas en Luxemburgo el mes de junio, Mr. Heath cumplió bien su tarea.

permanente, y que regresan de una "visita temporal al exterior".

Esta situación hace posible que el Ministerio de Justicia los excluya del régimen legal de acuerdo con el cual los trabajadores sólo pueden entrar a Estados Unidos si su empleo no ejerce influencia negativa sobre los salarios y condiciones de trabajos de los obreros residentes.

Por su parte, los demandantes, en su presentación judicial, manifestaron que los poseedores de "tarjetas verdes" no son emigrantes ni residentes, en tanto que todos los días vuelven a sus hogares en el exterior. También argumentaron que su presencia desplaza a aquellos trabajadores escasos de recursos y de pocas posibilidades de empleos y que, en algunas circunstancias, son utilizados para deprimir los salarios.

Canadá: diversificación de las relaciones económicas internacionales

Desde hace ya tiempo, Canadá se ha venido esforzando por diversificar sus relaciones internacionales. Los pasos más recientes en ese sentido son el reconocimiento diplomático de la República Popular China y la firma de un protocolo soviético-canadiense de cooperación.

En lo que respecta al primero, se puede afirmar que ha propiciado en gran medida el acrecentamiento del interés comercial y los contactos entre los dos países en diversas formas. Si bien los renglones del comercio recíproco no son muy variados en la actualidad, ya que el trigo canadiense ocupa la proporción mayoritaria de las transacciones (para 1971 se estima que el valor del comercio total ascenderá a la cifra récord de 200 millones de dólares canadienses, de la cual 160 millones corresponderán al trigo y el resto se dividirá en porciones de magnitud más o menos igual entre ambos países).

La actitud de Canadá hacia el aprovechamiento de sus relaciones con la República Popular China se puso de relieve en la Feria de Primavera, de Cantón, en el pasado abril, a la que acudieron 100 hombres de negocios canadienses. Se considera que Canadá tratará de introducir al mercado chino artículos tales como productos químicos, rieles, otros artículos de hierro y acero, cobre, aluminio, maquinaria para la generación de energía eléctrica y otros. En el pasado, Canadá ha exportado a China níquel, cinc, chatarra de hierro y acero, equipo científico y médico y algunos animales de alto registro para mejorar el ganado.

Por su parte, los productos que China ha vendido al mercado canadiense incluyen una amplia gama de bienes de consumo, tales como tejidos y vestuario, alimentos, productos de la industria ligera, productos autóctonos y ciertos minerales y productos químicos. En 1969, las ventas chinas a Canadá alcanzaron un valor de 22 millones de dólares canadienses.

Canadá compite en el mercado chino con países como Japón, Alemania occidental y Gran Bretaña; además, en un futuro no muy lejano habrá de enfrentarse a la rivalidad comercial de Estados Unidos, a medida que este país amplíe sus contactos económicos con la República Popular China.

Pacto soviético-canadiense

El reciente pacto entre la Unión Soviética y Canadá constituye un importante paso hacia la multiplicación de los nexos mundiales de este último país. El primer ministro canadiense, Pierre Elliot Trudeau, afirmó el 20 de mayo, en Moscú, que el nuevo convenio con la Unión Soviética se podría catalogar como un intento de afirmar la política exterior independiente de Canadá refiriéndose a la "irresistible presencia de Estados Unidos de América".

El Pacto establece específicamente que no afecta en modo alguno los arreglos que cualquiera de las partes contratantes mantenga con otros países. A continuación se enumeran los aspectos más sobresalientes del convenio soviético-canadiense:

a] La Unión Soviética y Canadá, mediante encuentros periódicos, ampliarán y fomentarán las consultas sobre importantes problemas internacionales de interés recíproco, así como sobre las cuestiones ligadas a las relaciones bilaterales. Las consultas abarcarán: los problemas de carácter político, económico y cultural, los problemas vinculados al medio ambiente y otros relativos a las relaciones entre ambos países; los problemas internacionales, incluidas las situaciones que originan tensión en distintas zonas del mundo, a fin de contribuir a la distensión, al desarrollo de la colaboración y el fortalecimiento de la seguridad; los problemas objeto de conversaciones multilaterales incluidos los que se analizan en la Organización de las Naciones Unidas, y los problemas de cualquier otro tipo respecto a los cuales las partes consideren útil realizar un intercambio de opiniones.

b] En caso de que surja una situación que, en opinión de ambos gobiernos, sea peligrosa para el mantenimiento de la paz, o en caso de violación de la misma, los dos gobiernos entrarían inmediatamente en contacto a fin de intercambiar puntos de vista sobre lo que debe emprenderse para mejorar la situación.

c] Los postulados que se formulan en los puntos 1 y 2 no afectan a los compromisos anteriormente asumidos por las partes con terceros países y no están enfilados contra ninguno de ellos.

d] La celebración de consultas entre la Unión Soviética y Canadá tiene como objetivo no sólo contribuir al bienestar de sus pueblos y al desarrollo de las relaciones entre ellos, sino también coadyuvar al mejoramiento de las relaciones entre todos los países.

e] Las consultas, cuyo nivel será determinado por acuerdo mutuo, se efectuarán con regularidad. Los ministros de Relaciones Exteriores o sus representantes se reunirán siempre que surja la necesidad, o por lo menos una vez al año.

EUROPA

El encuentro Heath-Pompidou

El 19 de mayo último arribó a París el Primer Ministro de Gran Bretaña, Mr. Edward Heath, con el fin de sostener importantes pláticas con el presidente de Francia, M. George Pompidou, sobre el estado actual de las negociaciones para el ingreso de Inglaterra a la Comunidad Económica Europea, e intercambiar puntos de vista respecto a la construcción de Europa, sus instituciones y el lugar que ocupa en el mundo desde diversos aspectos, a saber: económico, político y estratégico.

Heath fue recibido en el aeropuerto de Orly por el primer ministro de Francia, M. Jacques Chaban-Delmas, quien puntualizó que "el que usted venga a crear Europa constituye una verdadera y real esperanza", a lo que el funcionario inglés contestó que "estamos viviendo un momento histórico comparable al de hace veinte años" refiriéndose a la fecha en que fue creada la primera comunidad.

Al día siguiente de la llegada de Mr. Heath, el presidente Pompidou ofreció un banquete en su honor en el que pronunció un discurso que contemplaba una promesa en el sentido de que las negociaciones seguirían un curso positivo, al declarar que "puedo afirmar que sobre muchos de los puntos esenciales, y especialmente sobre la concepción general de Europa, su organización y sus

aspiraciones, nuestros puntos de vista están lo suficientemente cercanos como para que nos permitan continuar las pláticas sin ningún pesimismo".

A pesar de que la entrevista Heath-Pompidou se efectuó a puerta cerrada, con la presencia de sólo 2 intérpretes, en círculos bien informados se señaló que con toda seguridad los aspectos tratados por los dos jefes de Estado pueden dividirse en tres partes: los aspectos políticos; los problemas monetarios, especialmente los referentes a la unión económica y monetaria y al papel futuro de la libra esterlina como moneda de reserva; y, por último, una serie de problemas específicos referentes a la membrecía de Gran Bretaña en la CEE.

Las mencionadas pláticas se vieron rodeadas de un claro clima de optimismo en el sentido de que, a fines de junio del año en curso, se lograría por fin el ingreso de Gran Bretaña al Mercado Común Europeo. En opinión del boletín *Europe,* lo más probable es que los negociadores franceses y británicos recibirán instrucciones, por parte de sus respectivos gobiernos, para que se encuentre una rápida solución a los problemas que aún subsisten para el mencionado ingreso, principalmente en los siguientes campos:

a] *La contribución británica al presupuesto de la Comunidad.* A este respecto, todo parece indicar que se aceptó el método de cálculo sugerido por la delegación francesa, mismo que comprende la posibilidad de que, al terminar el período de transición en caso de que se registre un aumento considerable en el nivel de contribución de Gran Bretaña al presupuesto común, este aumento sea cubierto en un período de tres años.

b] *Productos lácteos provenientes de Nueva Zelandia.* La solución a este problema deberá tomar en cuenta tanto la posición británica respecto a Nueva Zelandia como los intereses económicos de dicho país. En general, la posición adoptada respecto a los países en desarrollo es en el sentido de que se aceptará un compromiso de hecho en favor de todos los países asociados cuyas economías dependan de la exportación de productos básicos, principalmente frente a los países productores de azúcar pertenecientes al Commonwealth.

c] *El problema de la libra esterlina.* A este respecto se considera que lo más probable es que Francia no exija a Gran Bretaña un compromiso en la forma de un plan para suprimir los saldos en esterlinas, sino que una "declaración de intención" sea considerada como una garantía suficiente.

BLOQUE SOCIALISTA

Polonia: un plan económico ambicioso

Según la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, el crecimiento económico polaco en 1970 registró una tasa cercana a su promedio de largo plazo. Esto fue posible gracias a que la moderada recuperación de la agricultura permitió compensar el descenso sufrido por la industria y la construcción.

Respecto al comercio exterior polaco del año pasado, el proyecto de lograr un intercambio equilibrado no pudo ser alcanzado, ya que el incremento en las exportaciones apenas llegó a compensar el de las importaciones, que se mantuvo al mismo nivel de 1969. La elevada demanda de importaciones, continúa el informe de la Comisión, se originó en la acumulación de desequilibrios estructurales que produjo dificultades de abastecimiento en casi todos los sectores.

El crecimiento que experimentaron las exportaciones provino de las ventas a los mercados de países industrializados y en desarrollo, que fueron los que mostraron mayor dinamismo. En las importaciones se observó lo contrario: las compras a las economías industrializadas y a los países en desarrollo crecieron más lentamente que las efectuadas en países de economía centralmente planificada.

En relación con la producción industrial debe indicarse que hubo un paralelismo en las tasas de expansión de los bienes de producción y los de consumo. La productividad fue relativamente elevada, pero los *stocks* aumentaron y la producción global sufrió una desaceleración.

Los sectores de bienes de producción que mostraron más bajo rendimiento fueron: energía, maquinaria y productos químicos, en tanto que las ramas de bienes de consumo con menor crecimiento fueron: ropa, pieles curtidas, calzado y alimentos procesados.

Si bien el plan económico polaco de 1971-75 aún se halla en proceso de revisión, el Gobierno ya estableció las metas para el año actual. En materia de comercio exterior, dicho plan asigna a las importaciones una tasa más rápida que la de las exportaciones.

Se programa que las importaciones crezcan 7.4%, expansión que llevará las adquisiciones en el exterior a una cifra aproximada a 3 870 millones de dólares (la tasa de aumento proyectada es más alta que la del régimen de Gomulka, 5 por ciento).

Los analistas prevén que la mayor proporción de las importaciones de Polonia habrán de proceder del bloque oriental y no de los países occidentales de moneda dura. Esa previsión se ve reforzada por el hecho de que se ha estipulado que las exportaciones sólo aumentarán 2.2%, o sea a alrededor de 3 626 millones de dólares, lo que arrojará un déficit de cerca de 244 millones, que sería compensado en gran medida por créditos de la Unión Soviética. Dicho déficit es unas cuatro veces superior a los registrados en cada uno de los dos últimos años.

El incremento anual mínimo de las exportaciones se halla muy por debajo de la tasa del año pasado de 12.9% (7.1% programada), y del promedio anual del quinquenio anterior (9.7% real y 5.6% planeado).

Se considera que, por ello, el comercio del año actual debe conceptuarse como una etapa de consolidación previa a la iniciación del nuevo plan de cuatro años, especialmente si se toma en cuenta el imperativo de cubrir la demanda interna de bienes de consumo y alimentos.

Este año, Polonia erogará 25 000 millones de zlotis con la finalidad de elevar el poder adquisitivo de la población y mejorar el nivel de vida. Según el Plan, el ingreso nacional polaco aumentará, en 1971, 5.8%, en vez del 5.4% que se había programado en un principio.

La producción industrial habrá de crecer 6.8% conforme a lo planeado; se estima que cuatro quintas partes de tal incremento habrán de provenir del factor productividad. La meta en cuanto a la producción global es, asimismo, inferior a los resultados obtenidos en el pasado. El año anterior la producción se expandió 8.3% (7.3% programado), y el promedio de los últimos cinco años fue de 8.3% (7.6% programado), en comparación con 8.5% logrado en 1961-65.

La meta para la producción agrícola es de 2.5% y se espera que el renglón más dinámico sea la ganadería, debido al aumento en los precios del ganado que los campesinos entregan al Estado. El año pasado la producción agrícola de Polonia sólo se expandió 1.9% (2.9% programado) y durante los cinco años únicamente promedió 1.7% (2.4% planeado). A mediados de la presente década el número de cabezas de ganado llegará a unos 17 millones, con un aumento de 3.6% en el año en curso.

Bibliografía

INDUSTRIA Y COMERCIO EN ALGUNOS PAISES EN DESARROLLO

Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study, IAN LITTLE, TIBOR SCITOVSKY y MAURICE SCOTT, Development Centre of the Organization for Economic Cooperation and Development, Oxford University Press, Londres, 1970, 512 pp.

"Consideramos que la mejor manera de lograr todo esto [la eficiencia y el funcionamiento armónico de una economía] es mediante la descentralización de la responsabilidad en materia de la planeación y conducción de las empresas e induciendo a todos los que tienen que tomar decisiones económicas a que las basen en cálculos de redituabilidad." (p. 303.)

El párrafo que acaba de reproducirse caracteriza al voluminoso estudio de la OCED sobre los problemas de la industrialización de los países en vías de desarrollo. En diez capítulos, seis apéndices y más de 500 páginas, los autores, todos distinguidos economistas, presentan los resultados de estudios a fondo del proceso de industrialización en siete países del Tercer Mundo (Argentina, Brasil, Filipinas, Formosa, India, México y Paquistán) y de diversos estudios de algunos sectores industriales de esos países. Los resultados del ambicioso proyecto de investigación se reúnen en este libro y en cinco tomos complementarios que examinan más detalladamente los casos específicos. El producto final puede interpretarse como una amplia defensa de la tesis de que es necesario atender en mayor grado los mecanismos del mercado y, en muchos casos, tomar medidas para restablecer su vigencia, toda vez que en los últimos años se ha producido su remplazo por controles directos y mecanismos administrativos orientados a dirigir los esfuerzos de industrialización de los países en desarrollo.

Una gran parte del libro está dedicada a discutir los problemas relacionados con la protección de las industrias locales frente a la competencia internacional, que es el elemento básico de una política general de industrialización basada en la sustitución de importaciones al amparo de altas barreras protectoras en los países en desarrollo. El enfoque que utilizan los autores está enriquecido con una discusión teórica que, a partir de los argumentos de la teoría del libre comercio, introduce las diversas reacciones que podrían existir para abandonar el régimen liberal y adoptar un sistema de protección industrial. Los autores concluyen que "existen razones para favorecer a la industria" (p. 114), pero afirman que la protección es sólo una de las muchas maneras de conseguir ese objetivo y que, desde luego, dista de ser la más indicada. La evaluación que los autores hacen del problema de los incentivos a la industria desemboca en una conclusión que apoya enérgicamenta la concesión de subsidios a las empresas que utilizan mano de obra no calificada y, quizá, también a aquellas que operan en sectores industriales en donde las economías de escala pueden ser significativas. Estiman que este enfoque tiene la ventaja no sólo de impulsar la industrialización sino también la de promover la exportación de productos manufacturados, objetivo éste que la protección industrial desalienta porque crea barreras que aíslan al productor de la competencia internacional. Los autores abogan, muy persuasivamente, por la conveniencia de contar, en todo momento, con mecanismos que permitan confrontar al productor individual con las fuerzas del mercado y que, a través de este contacto, propicien la eficiencia.

La exposición teórica está complementada con el análisis de la experiencia real de los siete países y con su evaluación. Una discusión bastante simplificada de diversos conceptos relacionados con la medición de la protección efectiva (complementada con un apéndice detallado), precede a la presentación de una serie de cuadros estadísticos en los que se muestra que, de los siete países analizados, México es el de menor nivel de protección efectiva. Desgraciadamente, el análisis de los datos mexicanos se basa en una versión preliminar del valioso trabajo de Gerardo Bueno sobre este asunto y se advierten discrepancias entre las cifras publicadas en el libro que se comenta y las que aparecerán en la versión definitiva del trabajo de Bueno, que será publicado próximamente formando parte de un libro editado por Bela Balassa.[1] Así, aunque México resulta el más liberalizado de los países examinados, los autores concluyen que el nivel de protección efectiva es demasiado alto en todos los casos. El resultado del sistema de protección vigente en los países examinados —y en la mayor parte de los países del Tercer Mundo— es una serie de sesgos que discriminan en contra de la agricultura, en contra de la exportación de bienes manufacturados y en contra del empleo; estos sesgos no se manifiestan de manera uniforme y crean problemas muy diversos debido a la gran variabilidad de las tasas de protección efectiva que van, en el caso de México, desde tasas negativas (desincentivos o impuestos a la producción local) hasta niveles de 212%, en el caso de la producción de automóviles.

Las políticas de protección suelen responder a varios factores: *a)* la necesidad de obtener ingresos fiscales, vía impuestos aduaneros; *b)* hacer frente a los desequilibrios en la balanza de pagos; *c)* el deseo de lograr grados más altos de autoabastecimiento, y *d)* el deseo de impulsar el proceso de industrialización. Las políticas de protección abarcan diversas medidas de

1 Bela Balassa (Ed.), *The Structure of Effective Protective Protection in Developing Countries,* Johns Hopkins Press, Baltimore, 1971.

control de la actividad económica, tales como licencias o permisos de importación, control de cambios y permisos o licencias de inversión y producción. Todas estas medidas tienden a favorecer a las grandes empresas en las que, irónicamente, predominan las inversiones intensivas en el uso de capital y con las que se alienta la concentración geográfica de la producción y la ocupación. En muchas ocasiones, estos controles directos crean agudos desequilibrios debido a que pretenden limitar importaciones no esenciales, tales como piezas de refacción, que afectan el funcionamiento de la capacidad instalada y favorecen la importación de equipo adicional, a veces redundante. Finalmente, tienden, al igual que otras políticas, a dar prioridad al ahorro de divisas sobre los esfuerzos para generar nuevos ingresos de éstas.

Resulta verdaderamente sorprendente la magnitud de las posibilidades de exportación de los países en desarrollo que existen a juicio de los autores. Afirman que, "aunque es necesario resolver problemas difíciles antes de que puedan aumentarse las exportaciones, estos problemas no son totalmente distintos de aquellos que necesitan superarse para conseguir un incremento eficaz de la producción" (p. 233). Sin embargo, algunos problemas son realmente considerables y bien puede darse el caso de que los avances de un país en vías de desarrollo en materia de exportaciones sólo puedan conseguirse a costa de otros, aunque los autores consideran que éste no es el caso típico. Estiman que tanto en el sector agrícola como en el industrial parecen existir grandes posibilidades de incrementar las exportaciones y, con base en la experiencia de los últimos años, afirman que "los incentivos (y los desincentivos) a la exportación funcionan efectivamente" (p. 269). Finalmente, concluyen a este respecto que, "en el caso de muchos productos primarios y de casi todos los artículos manufacturados, los principales competidores de los países en vías de desarrollo son los países avanzados" (p. 270).

El análisis de las posibilidades de exportación de los países en desarrollo se complementa con un capítulo en el que se discuten las posibles acciones que los países avanzados podrían adoptar para complementar los esfuerzos de exportación de los países en desarrollo. Después de recordar que el comercio es tan efectivo como la ayuda para los países del Tercer Mundo y que cuesta menos en términos reales, afirman que las actuales políticas de los países avanzados son muy costosas. A pesar de que reconocen que "un aumento mucho más acelerado en las importaciones de productos manufacturados procedentes de los países en desarrollo causaría considerables dificultades políticas para los gobiernos de los países avanzados" (p. 292), estiman que estos gobiernos, "por lo general, subestiman el beneficio que la comunidad puede obtener de la reasignación de los recursos y, en consecuencia, subestiman también el monto que la comunidad puede permitirse erogar para compensar a los individuos afectados en el proceso. Con una mejor compensación los problemas sociopolíticos no serían severos" (p. 292).

En general, el análisis de los autores abarca muchos de los temas principales de la protección industrial y constituye una buena fuente de argumentos para defender los principios del libre funcionamiento del mercado en materia de asignación de recursos. Desde luego, los autores están conscientes de algunas de las distorsiones derivadas de tales mecanismos de mercado y reconocen la necesidad de intervención gubernamental para corregir algunos de los defectos, tales como la competencia imperfecta, la insuficiencia de infraestructura y la coordinación de los distintos sectores de la economía. Uno de los argumentos en el que mayormente insisten es en el de eficacia de subsidiar el uso de mano de obra no calificada, en lugar de acudir a otras formas de protección, pues de este modo se reducen los costos y se consigue la aproximación entre los costos privados y los costos sociales de un factor productivo importante, al tiempo que se puede propiciar una mayor generación de empleo ante los grandes incrementos de la fuerza de trabajo que prevalecen en casi todos los países en desarrollo.

Relacionándolo con el problema del empleo, los autores examinan la cuestión de la distribución del ingreso. Desde luego, las políticas de protección prevalecientes han propiciado una redistribución del ingreso nacional en favor del sector manufacturero y, al mismo tiempo, han provocado una agudización de las desigualdades de ingreso dentro de la sociedad. El sesgo contra el empleo ha dado lugar a una redistribución del ingreso en favor de los beneficios del capital y los esfuerzos para contrarrestar esta tendencia, como la provisión de insumos subsidiados a la agricultura, han favorecido a los grandes productores en mucha mayor medida que las políticas propuestas por los autores del presente estudio.

Parece que, en general, el estudio que aquí se reseña ofrece una buena descripción del panorama actual y señala algunas de las graves deficiencias que caracterizan a las políticas de promoción industrial prevalecientes. Los resultados de estas políticas han sido, entre otros, una absorción insuficiente de mano de obra, el surgimiento de agudos déficit en la balanza comercial y un deterioro en la distribución del ingreso personal, a pesar de que, en el caso de México, se han obtenido tasas de crecimiento económico bastante aceptables por más de tres décadas. También parece cierto que los mecanismos del mercado ofrecerían indicios muy útiles sobre la necesidad de reasignar recursos para aprovechar las ventajas comparativas en el comercio internacional y para la selección de tecnología y formas de organización productiva que absorberían un mayor volumen de mano de obra por unidad de inversión.

Sin embargo, no se puede ser muy optimista a este respecto. En primer lugar, las posibilidades de poner en práctica muchas de las políticas recomendadas en el libro pueden ser mucho más limitadas que lo que los autores sugieren. El uso de subsidios para estimular el empleo de mano de obra no calificada y el aumento de impuestos necesario para financiarlos, harían frente, sin duda, a grandes problemas políticos. La colaboración de los países avanzados para abrir sus fronteras a los productos manufacturados del Tercer Mundo es, quizá, todavía más problemática. En segundo lugar los problemas de empleo y de distribución del ingreso parecen ser tan graves que su solución por la vía recomendada sería prácticamente inalcansable. En un informe reciente de la Organización Internacional del Trabajo, referido a Colombia,[2] se trató de cuantificar los esfuerzos necesarios para hacer frente al problema del empleo y se arribó a una conclusión sumamente pesimista. No hay razón alguna para sospechar que los problemas a que en este campo se enfrentan varios de los países incluidos en el estudio (entre ellos México) sean más manejables. En tercer término, al refutar la lógica de las políticas actuales de sustitución de importaciones, los autores ignoran el hecho histórico de que la senda de la eficiencia coincide muchas veces con la desnacionalización de la producción manufacturera en los países en desarrollo.

Finalmente, al ignorar muchos de los problemas de índole institucional que reflejan estructuras tanto nacionales como internacionales, parece que el estudio que aquí se comenta no considera algunos de los factores más importantes en la batalla para industrializar, con pleno empleo y una mejor distribución del ingreso, a un país en desarrollo. Estos factores corresponden, a juicio del comentarista, al control sobre la disposición de

2 OIT, *Hacia el pleno empleo,* estudio realizado bajo la dirección de Dudley Seer y publicado en 1970.

los excedentes económicos generados durante el proceso de crecimiento económico.

En resumen, el libro de Little, Scitovsky y Scott constituye una de las mejores exposiciones de los efectos de la desviación respecto de la asignación eficiente de los recursos bajo los supuestos del modelo de la economía neoclásica. Como tal, debe ser tenido como libro de texto por los estudiantes de teoría económica y de políticas de desarrollo (para facilitar esta función se tendrá dentro de poco una edición en castellano del Fondo de Cultura Económica). Sin embargo, para aquellos que están preocupados por conseguir, entender y afectar las estructuras que dieron lugar y que sostienen el sistema económico actual de los países en desarrollo, este libro no puede ofrecer ayuda alguna.—DAVID BARKIN.

UNA COLECCION DE ARTICULOS SOBRE LOS PROBLEMAS ECONOMICOS DE MEXICO

Cuestiones económicas nacionales, JORGE EDUARDO NAVARRETE (Ed.), Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1971, 463 pp.

La gran utilidad de este libro no será una sorpresa para los lectores de *Comercio Exterior.* Con nueve secciones, treinta y un artículos y cuatrocientas sesenta y tres páginas, su valor no es meramente informativo. Este volumen nos recuerda también qué tan valioso es *Comercio Exterior* mensualmente, un valor que se confirma cuando el editor puede reunir una colección sustancial de artículos tal como ésta. La selección de artículos se ha hecho alrededor del funcionamiento de la economía nacional y sus políticas, de tal manera que existe aún material por lo menos para otros dos volúmenes. La mayoría de los artículos fueron publicados en los años sesenta, si bien varios otros datan de la década anterior. El editor ha escogido reimprimir los artículos tal y como fueron publicados por primera vez, sin cambios o actualización, de manera que uno obtiene tanto una gran cantidad de información como una idea de la opinión y preocupaciones prevalecientes en ciertos períodos determinados.

Las colecciones son documentos fascinantes porque aparte de su interés intrínseco presentan una cierta similitud con los álbumes de fotografías familiares. La mayoría de las primeras fotos son en blanco y negro, presentando simples generalizaciones para centrar discusiones: tales como soluciones mexicanas nacionales, la necesidad de capital extranjero, la integración latinoamericana, etc. Las más recientes, sin embargo, exhiben más sombras y colores: la necesidad de absorción de fuerza de trabajo y sugerencias para una tecnología que la emplee en forma intensiva. Ciertos temas parecen siempre captar el interés del fotógrafo: la situación financiera, las tasas de crecimiento, etc.; mientras que otros son mucho menos populares: los transportes, las distintas regiones, los precios y la fuerza de trabajo. Unas cuantas, como ALALC, parecen sonreír en las primeras fotografías, mientras que ahora su expresión es más pensativa, al recordar las cosas del pasado. La mayoría de las tomas parecen hacer suposiciones básicas (como tratando de estabilizar la cámara): la división entre los sectores público y privado, la importancia de la estabilidad social en el logro de los milagros económicos, la política económica como una serie de decisiones organizadas, separadas de la política. Como en el caso de los álbumes familiares, uno termina de examinar el libro sintiendo una profunda satisfacción.

El libro resulta informativo en varios otros aspectos. La gran mayoría de los estudios son macroeconómicos, tratando con tendencias nacionales, lo cual es un reflejo de los datos disponibles. La mayoría de las cifras proviene de fuentes aceptables, tales como el Banco de México, la CEPAL, etc. Esto está muy bien, pero un exceso en la ingestión de tasas de crecimiento puede conducir a una convicción de su exactitud. Esto puede tener dos desventajas. Primeramente, puede llevarnos a la "economía de porcentajes", la cual consiste en la discusión de cambios económicos basándose en incrementos o decrementos porcentuales. A menudo se presentan cuadros, pero la repetición de los cambios, en el texto, es tal que el artículo se convierte en una reedición del cuadro. En segundo término, los datos macroeconómicos frecuentemente obligan al economista a elaborar conclusiones débiles, ya que no dispone de ejemplos concretos para agudizar su análisis. Los artículos 17 y 18, en la sección sobre distribución del ingreso, ejemplifican las situaciones descritas.

Cuando las cifras macroeconómicas no existen, los autores se vuelven altamente esquemáticos, produciendo planes más bien que analizando el desarrollo de los fenómenos y proyectando más bien que comparando. La sección sobre relaciones económicas internacionales es uno de estos casos. Se presentan aquí varios interesantes bosquejos de planes administrativos y mejoras en la efectividad burocrática, pero se muestra poco interés en el examen de casos concretos. Un artículo sobre las operaciones de Ocean Garden Products, Inc., o sobre el mercado de fruta y fresas frescas en el exterior, probablemente hubiera contribuido mejor al conocimiento de los problemas principales inherentes a la exportación de mercancías.

La calidad de la información a menudo se refleja en la de las distintas secciones. Así, la sección relativa a la industria, como un todo, es menos convincente que la que se ocupa de la agricultura, debido a la ausencia de información microeconómica. La misma crítica puede hacerse a las secciones sobre planeación y comercio internacional.

El lector de esta colección no puede menos que notar la frecuencia con que se recurre a cifras macroeconómicas, y el tratamiento de los datos a menudo constituye la diferencia entre los artículos buenos y los artículos excelentes. Las diversas formas de enfrentar el problema pueden ilustrarse por medio de ejemplos procedentes del mismo libro. La primera sería la aplicación de un escrutinio crítico al uso de los datos macroeconómicos. Un ejemplo superlativo de esto es el artículo de Víctor L. Urquidi sobre distribución del ingreso el cual, si bien históricamente el primero, es también el más satisfactorio. Esto se debe tanto a su cuidadoso uso de la información existente, como a su explicación de las decisiones teóricas que efectúa cuando se mueve de la información específica hacia la generalización. La segunda forma sería la elaboración por parte del autor de sus propias cifras. Esta es una tarea difícil y laboriosa pero ofrece los más grandes beneficios al lector. El artículo de Barkin sobre crédito agrícola es un ejemplo de esto y su habilidad como economista es evidente cuando parte de datos específicos para elaborar sugerencias e hipótesis de amplio alcance. El tercer enfoque sería el consistente en efectuar comparaciones con el propósito de clarificar tendencias o situaciones nacionales. Se encuentran menos ejemplos de este estilo de los que uno podría esperar, no obstante que el artículo de Moreno Toscano sobre turismo ofrece cierta información amplia e interesante, antes de embarcarse en una discusión de la industria turística en México. Este es un análisis estático que contiene algunas observaciones interesantes acerca del impacto del turismo sobre la estructura de la propiedad rural. Finalmente, encontramos un retorno a la economía política en su mejor sentido, en el que el análisis económico mantiene presentes las realidades históricas y compara-

tivas del poder y presencia el funcionamiento económico dentro de esta perspectiva. De esto pueden ciatarse varios ejemplos, incluyendo el artículo de Romero Kolbek (5) y el de García Reynoso (15), si bien probablemente el mejor caso es el del fascinante artículo de Miguel Wionczek sobre la inversión extranjera (27). Este capítulo comienza con una enumeración de premisas históricas, avanzando hacia una discusión de las políticas gubernamentales (poniendo en tela de juicio el valor real de la protección a la economía mexicana), la tecnología y las compañías extranjeras y enfocando, finalmente, los aspectos críticos necesarios para la elaboración de una nueva política relativa a la inversión extranjera. Wionczek también nos ofrece otro cautivador artículo sobre importación de tecnología (29).

Todas las contribuciones son merecedoras de comentarios individuales, pero a estas alturas el lector se habrá dado cuenta ya de que las críticas sobre colecciones de artículos nos dicen más sobre las preferencias del crítico que sobre el libro mismo. Para mí, este libro es una confirmación de que la escasez relativa de fuentes adecuadas de cifras públicas es uno de los elementos que están retrasando más algunas importantes discusiones sobre medios y fines económicos. México tiene la fortuna de contar tanto con economistas ilustrados como con una revista de la calidad de *Comercio Exterior.* Esto es algo que debería compartirse con otros fuera de México. Sería excelente si este libro pudiera publicarse en otros idiomas para su distribución por el IMCE. No puedo concebir una mejor introducción a la economía mexicana o una mejor publicidad para México.—ANTHONY D. TILLETT

HEREJIAS ECONOMICAS*

Economic Heresies, JOAN ROBINSON, Basic Books, Nueva York, 1971, 150 pp.

Este es un libro dedicado a los economistas y que tiene, un poco, el carácter de una conversación muy erudita en un día de campo familiar, día de campo organizado por la rama de Cambridge del clan de los economistas. Se encuentra una deliciosa murmuración acerca de los vicios y virtudes intelectuales de esta prominente familia: Marshall, Pigou, Keynes, con ciertas referencias al primo francés Walras, al primo sueco Wicksell, a los un tanto menos prominentes primos norteamericanos y algún comentario adicional acerca del abuelo Ricardo.

Todo esto es muy encantador y agudo, pero el espectador que no se haya íntimamente ligado al círculo familiar bien puede preguntarse a qué se debe toda esta discusión. Sin embargo, la discusión existe y se torna más excitante por el hecho de que Joan Robinson, profesora de economía en la Universidad de Cambridge, es, como bien se sabe, simpatizante del ala izquierda de la familia, fundada hace alrededor de un siglo por el primo Karl Marx.

Como la mayoría de los lectores de *Business Week* sólo son amigos de la familia o, para decirlo de otro modo, espectadores más o menos azorados de las disputas internas del sacerdocio económico, trataré de explicar en términos llanos a qué se debe la conmoción. En realidad, son dos las cuestiones que se debaten. Primero, el antiguo problema marxista de si los ingresos no derivados del trabajo —utilidad, interés y renta— son pagos que se dan a cambio de algo, es decir, ¿se trata de un intercambio o de una transferencia unilateral?

El rompecabezas marxista puede plantearse en forma muy sencilla: si la actividad humana, o sea el trabajo, produce todo, ¿por qué el producto no se distribuye totalmente en salarios, que es el pago por la actividad humana? ¿Por qué la simple propiedad constituye un derecho sobre parte del producto?

Los economistas neoclásicos tratan de contestar esta cuestión con apego a líneas muy semejantes a algunos de los economistas clásicos, tales como Nassau Senior. El interés es la recompensa por la "espera", en términos de Marshall, que casi es un concepto equivalente al de la "abstinencia" de Senior. Los términos suponen que el capital es, en cierta forma, consumo diferido y debido a que sólo se acumula cuando la producción excede al consumo, hay algo en este punto de vista. La utilidad es una cosa adicional, un premio al riesgo, o, mejor aún, a lo que entraña incertidumbre. En consecuencia es allí donde emerge lo que la señora Robinson denomina la "seudofunción producción", según la cual el trabajo y el capital se agitan dentro de un recipiente, del que surge el producto total, que entonces se distribuye de acuerdo con el principio de la productividad marginal. Este afirma que nadie pondrá en el recipiente nada más que el monto para el cual su utilidad marginal sea igual a su contribución marginal.

La señora Robinson objeta mucho este modelo, con cierta justificación, y se alinea con ese inframundo, de la economía que incluye a Kaldor y Kalecki, y al que yo podría agregar, no con absoluta seguridad, ya que la señora Robinson no lo hace, a Keynes y a Boulding, que consideran la distribución del producto entre ingresos por trabajo e ingresos no ganados, no como resultado de alguna función producción, sino como derivada de la acción de cierto factores macroeconómicos. En su forma extrema, ésta es la famosa proposición de Kalecki de que "los trabajadores gastan lo que ganan y los capitalistas ganan lo que gastan". Esto no resuelve realmente la cuestión de si el ingreso no ganado se obtiene a cambio de algo, pero como tampoco la señora Robinson resuelve este problema, quizá podamos dejarlo de lado.

Un segundo grupo de cuestiones gira en torno de ciertas elaboraciones poskeynesianas, asociadas especialmente con Sir Roy Harrod, de la rama de Oxford del clan. El gran descubrimiento keynesiano estribó en que a menos que el producto total, en condiciones de empleo pleno, fuera absorbido por las unidades familiares, el gobierno, los extranjeros o las empresas en acumulación espontánea, habría desocupación, y que ésta no podría ser eliminada por ninguna manipulación razonable de la estructura precios-salarios.

Sin embargo, esto significa que si hay propensión al ahorro —si el público quiere aumentar su valor neto— debe haber inversión si se desea evitar que la economía se desplome en la desocupación. Empero, si hay inversión, el producto total crecerá, de modo que se requerirá aún más inversión para mantener el empleo total, que a su vez demandará un ulterior crecimiento. Esta es la famosa proposición del "filo de la navaja", según la cual una economía capitalista tendrá que crecer precisamente a la tasa adecuada para mantener la ocupación total, pues si se desarrolla a un ritmo inferior provocará desempleo, y si se esfuerza por crecer más rápido provocará inflación.

A veces, la señora Robinson parece sumamente preocupada por salvar a Sir Roy de sí mismo y mantenerlo sobre el filo de la navaja de su propia senda de la verdad, pero me agradaría dejar este conflicto para que lo resuelva la rama de Oxford del clan.

La señora Robinson examina algunos aspectos técnicos inte-

* La versión inglesa original de esta nota apareció en *Business Week,* Nueva York, núm. 2177, 22 de mayo de 1971, p. 12

resantes de la teoría técnica y sospecho que lo hace principalmente para beneficio del clan mismo, y termina con la bastante deprimente conclusión de que, a pesar de la tabla salvadora de Keynes, "el éxito del capitalismo moderno en los últimos 25 años ha estado estrechamente vinculado con la carrera armamentista y el comercio de armas... Fracasa en la lucha contra la pobreza en sus propios países y no puede ayudar... a la promoción del desarrollo del Tercer Mundo. Ahora sabemos que se halla empeñado en hacer inhabitable el planeta en tiempos de paz". No se aporta ningún testimonio en apoyo de esas afirmaciones, pero ¿quién requiere pruebas en un día de campo familiar?

En una breve nota no es fácil hacer justicia a la sutileza y encanto de este trabajo que, como sucede con la poesía china, se deteriora acentuadamente cuando se traduce del lenguaje de los economistas al del común de la gente. Sin embargo, la señora Robinson plantea cuestiones de gran importancia, especialmente en lo que respecta a la validez de los modelos neoclásicos y neo-neoclásicos de distribución y crecimiento. Le asiste toda la razón cuando afirma que los economistas no se han preocupado lo suficiente por la búsqueda de la solución de estos problemas. Es de esperarse que logre reanimar la conciencia del clan para una actividad más intensa.—KENNETH E. BOULDING.

LOS ANTECEDENTES DE LA REVOLUCION AGRARIA EN MEXICO

Raíz y razón de Zapata, JESUS SOTELO INCLAN, Editorial Comisión Federal de Electricidad, México, 1970, 592 pp.

La primera edición de esta obra data del año de 1943. Esta segunda está tan aumentada que, en realidad, es nuevo libro con igual título y por sí constituye alto exponente y cimiento nuevo quizá de toda una historiografía futura que se desarrolle sobre las luchas agrarias en México.

En efecto, se requiere de una *Historia* lo más completa posible en ese campo, la cual ya está en curso hoy mismo, porque si parece que no vivimos en tiempos que fueron, la realidad nos afirma lo contrario: el ingenio La Providencia, en el estado de Veracruz, es acusado en estos días de agredir a los campesinos de la región para arrebatarles sus ejidos. Tal como si estuviéramos a fines del siglo XIX, contemplando las luchas de los campesinos de Anenecuilco, tierra de Zapata, los de Villa de Ayala, contra los despojos realizados por las "haciendas estranguladoras de Hospital y Cuahuixtla...", como dice Sotelo Inclán, y pone en boca de José Zapata, antepasado del ilustre general Zapata, las siguientes palabras dirigidas en carta a don Porfirio Díaz, nada menos: "Los ingenios azucareros son como una enfermedad maligna, que se extiende y destruye y hace desaparecer todo, para posesionarse de tierras y más tierras, con una sed insaciable" (año de 1874).

Este libro no es un tratado, sino mejor: lúcida crónica de cómo los pueblos más conscientes del estado de Morelos, entre ellos Anenecuilco, desde tiempo inmemorial lucharon contra los ingenios en defensa legítima de su vida, fundándose en esa justicia que siempre se les denegaba o en sus derechos que a cada momento se les desconocían.

Se parte de una primera etapa en la Colonia, luego una segunda en el México independiente, hasta las décadas del presidente Díaz; una tercera que llega hasta nosotros. A partir de 1911 y aun antes, emprenden la revolución agraria en su tierra, movimiento que se convierte en paradigma de la Revolución mexicana de 1910.

Estas son las raíces y las razones de la figura de Emiliano Zapata, quien se convierte en el mayor exponente de ese movimiento; pero no es una biografía del personaje, como muchos suponen, es, en realidad, el magnífico proemio de la vida del célebre calpuleque de Anenecuilco.

Ahora bien, tal parece que este trabajo, aumentado con tanta información y datos útiles, acrecido con las aportaciones de investigaciones nuevas, no se desarrolló muy orgánicamente. Es un trasunto, a veces, del libro anterior, que fue obra de juventud. Tiene, pues, esa frescura en sus partes "antiguas", pero con las inadvertencias de fondo y forma propias de un trabajo de esa naturaleza; mas no peca por eso, sino cuando los elementos de la primera edición se entremezclan con los de la nueva. Como que le falta más unidad a este libro y, también la actualización en el juicio histórico de la parte prehispánica.

En efecto, los tlahuicas del hoy estado de Morelos, con sus hermanas las otras legendarias tribus nahoas, heredan un pasado esplendoroso, que viene de las épocas clásica y posclásica: Teotihuacan, Tula, Xochicalco, Teopanzolco. Estos dos últimos grandes monumentos en tierra tlahuica. Vivían con los otros grupos y ciudades del mundo nahoa —que no era sólo el Anáhuac—, en un contexto de relaciones políticas, económicas, sociales, tribales propiamente dichas, de familia, etc., que provenían todas de una cultura común original, que fue oscurecida en gran parte por la historia que nos legaron los conquistadores y quienes colonizaron después, hecha a su gusto y conveniencia. Ahora bien, por medio de los vestigios materiales y culturales que han podido aprovecharse, también de las crónicas de los historiadores indios poshispánicos, se ha llegado a la conclusión de que, a través de los modelos o módulos españoles u occidentales, la historia antigua de México es ininteligible. Los hechos de hegemonía y dominio en el mundo prehispánico son muy peculiares.

La parte relativa a los antecedentes de la Colonia es de gran importancia, con todo y que se advierte alguna inadvertencia, por ejemplo al explicar por qué Cuautla y sus pueblos aledaños, como Anenecuilco, quedaron fuera del marquesado de Hernán Cortés. No parece congruente el autor consigo mismo, cuando duda de que Cuautla haya sido mineral alguna vez, mientras por otro lado cita a dos fuentes en apoyo de lo contrario, que provienen de autores reconocidos, entre ellos el autor del *Theatro Americano,* José Antonio Villaseñor y Sánchez (p. 111), a quien el *Diccionario Porrúa* dedica artículo muy completo. Una tercera autoridad, don Cecilio Robelo, citado por el autor, afirma en este libro haber andado por Mapaztlán, hoy Villa de Ayala, donde había molienda de mineral de plata.

El período del México independiente es de amplia medida, porque allí se exponen las luchas del pueblo de Anenecuilco y otros del hoy estado de Morelos y su trasfondo nacional. En efecto, las contiendas de esas localidades emprendidas por la justa y legal defensa de sus tierras, se describen en su analogía con otras muchas de la causa agraria en todo el país durante el siglo XIX. Hay coincidencias y habría que insistir documentalmente, cuando esto sea posible por el resultado de estudios monográficos, en las concatenaciones lógicas.

A pesar de su carácter acumulativo, dado que el autor se ha preocupado por allegar a esta obra datos que enriquezcan sus tesis, todos los adquiridos en casi tres décadas de distancia entre la primera y la segunda edición, hay conclusiones y puntos de vista valiosos como reflexiones originales del autor, a saber: dice que en la primera década de esta centuria, parece que se habían

cumplido no sólo los trescientos años de dominio colonial sino otro siglo más en que parece se había consolidado la fatal miseria y opresión en nuestros campos, sin la menor esperanza de cambio. Aquello parecía un mundo sólido, de estabilidad perpetua, inexpugnable, porque todo tendía a justificarlo como el único posible; hasta la teoría política del liberalismo entonces en auge y la filosofía del positivismo de moda y en boga en aquellos tiempos, lo respaldaban. No había otra salida que lanzarse a la revolución agraria en Morelos y a la general en el resto de la república: noviembre de 1910, cuando Emiliano Zapata, desde antes, ya había realizado los primeros repartos de tierra, urgido por las necesidades apremiantes de la población campesina.

La obra va creciéndose conforme se encamina a su final, cuando empieza a tratar de la vida y las luchas de Emiliano Zapata, antes de que se levantara en armas plenamente. Allí el autor lo deja, en el justo momento en que otros escritores lo toman para presentárnoslo en su vida de combatiente, como comandante supremo del Ejército Libertador del Sur, gran fuerza militar, política y social, porque era el mismo pueblo en armas.

De este libro amplio y consistente, podrían desglosarse partes enteras con vida propia o mejor, como bases para subsiguientes investigaciones especializadas, entre ellas la vida de Zapata como militar y estadista, precursor, inclusive, del México moderno y de las grandes luchas del día en toda América Latina.

Por iniciativa del general Lázaro Cárdenas, la Comisión Federal de Electricidad editó este libro. Aquél no logró verlo publicado, pero es como si formara parte de sus mensajes finales, porque él estuvo en Anenecuilco impartiendo justicia a su pueblo y debió recordarlo entrañablemente.— LUIS CORDOVA.

SOBRE LOS DESEQUILIBRIOS REGIONALES DEL DESARROLLO MEXICANO

Las regiones de México y sus niveles de subdesarrollo socio-económico, CLAUDIO STERN, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, México, 1971, 181 pp.

El Centro de Estudios Económicos y Demográficos de El Colegio de México ha recogido en un volumen el texto de la tesis de licenciatura presentada por Claudio Stern, en la Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Dicho trabajo fue realizado por el autor dentro del programa de investigaciones de la institución que ahora lo publica, y forma parte de una serie de estudios encaminados a conocer las consecuencias sociales y económicas del crecimiento demográfico de México, profundizando en el análisis de las diferencias existentes entre las regiones del país en cuanto a niveles de desarrollo.

En la parte introductoria del trabajo se precisa que hay una gran heterogeneidad en las condiciones sociales y económicas de la mayor parte de las entidades federativas, la cual no queda reflejada cuando se hacen estudios comparativos en que se toma como base la división en estados y territorios y que, a fin de poseer un mejor conocimiento de las diferencias regionales, conviene basarse en unidades analíticas más homogéneas que las entidades federativas; para ello, parte de la división del país en ciento once "zonas geográficas económicas homogéneas", criterio aplicado recientemente por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, para intentar una clasificación y tipología de ellas, de acuerdo con su nivel de desarrollo socioeconómico.

El capítulo I comprende un bosquejo de los antecedentes históricos de la sociología regional y destaca la importancia de ella en las ciencias sociales. Alude a las posiciones adoptadas en cuanto a la objetividad del concepto "región": una que tiene en cuenta la relativa homogeneidad que presentan determinados fenómenos —ya sean físicos, culturales, demográficos, económicos, o de cualquier otro tipo— en un contexto especial determinado, y otra que tiende a la delimitación de áreas de fuerte integración social y económica o de centros rectores con su área de influencia inmediata. Con arreglo a la primera, las regiones son "homogéneas" y según la segunda se pueden llamar "nodales", en función de su carácter de nudos de toda clase de actividades humanas y económicas. La región "homogénea" se basa en la diferenciación espacial de un territorio determinado, según cierta o ciertas características previamente determinadas, y podrán seleccionarse como factores de homogeneidad el nivel del producto o ingreso *per capita,* la estructura productiva, los recursos naturales y otros elementos cuantificables mediante índices cuya comparación permite el agrupamiento de unidades espaciales elementales dentro de una misma área regional, en tanto que la "nodal" o también, en ocasiones, "polarizada" o "económica" es un conjunto heterogéneo en el que las diferentes partes se complementan y mantienen entre ellas, y muy especialmente con un polo dominante, más intercambios que con la región vecina. De todos los criterios en boga, el autor se inclina por aceptar el sustentado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, que responde a mayor homogeneidad, aunque no deja de reconocer cierta arbitrariedad en la metodología utilizada.

El capítulo II hace un planteamiento teórico y metodológico para fundamentar la clasificación de las ciento once zonas de acuerdo con su nivel de desarrollo, la cual a su vez se basó en la formación de un índice compuesto de cuatro variables: *a)* porcentaje de población que vive en localidades de 2 500 y más habitantes; *b)* porcentaje de población económicamente activa dedicada a actividades secundarias; *c)* porcentaje de población económicamente activa ocupada en actividades terciarias, y *d)* ingreso promedio por trabajador ocupado (1960). Para comparar cuantitativamente las características de las zonas se elaboraron 27 indicadores, haciéndose resúmenes cualitativos de las características esenciales de cada una de ellas.

En el capítulo III (intento de tipología de zonas, agrupadas por clases, según su nivel de desarrollo) se analizan las características que presentan y las variaciones que éstas registran entre las clases.

La clase I (zonas con un nivel muy elevado de desarrollo) está integrada por nueve zonas, que comprenden unos 7.5 millones de habitantes. Esta gran magnitud se debe a que las tres ciudades más importantes de la república —México, Monterrey y Guadalajara— están comprendidas en esta clase. En un mapa que se inserta en el estudio se marcan las cabeceras de estas zonas. Cuatro de ellas están situadas en el norte del país —Nogales, Chihuahua, Monclova y Monterrey—; dos en el golfo de México —Tampico-Ciudad Madero y Minatitlán-Coatzacoalcos—; dos en el centro —Guadalajara y la ciudad de México— y una en el sureste —Mérida-Progreso. Se trata de importantes centros urbanos donde las actividades industriales y/o comerciales destacan por su gran preponderancia y diversificación. Del 85 al 100 por ciento de la población de estas zonas es urbana. Del 30 al 50 por ciento de la población económicamente activa se encuentra ocupada en el sector secundario. La población dedicada a las actividades agropecuarias es siempre menor al 25% de la activa total. La participación femenina en las actividades económicas es, por lo general, elevada, superior al 20% de la pobla-

ción económicamente activa. Los ingresos de los trabajadores son de los más elevados de la república, con la sola excepción de la zona Mérida-Progreso, en la que el ingreso promedio fue sensiblemente inferior al de las demás zonas e incluso al promedio para el país.

La clase II (con un nivel elevado de desarrollo) comprende 13 zonas que abarcan 3 millones de habitantes y en el mapa están localizadas de la siguiente forma: siete en el norte del país —Baja California Norte, Chihuahua Este, Laredo-Anáhuac, Piedras Negras, Acuña-Sabinas, La Paz, y Saltillo—; cinco en el centro —Puebla, Toluca, Querétaro, Jalisco-Ocotlán, y Guanajuato Centro—, una en el golfo de México —Poza Rica-Tuxpan. Se trata de centros urbanos de segunda importancia. En algunos predominan las actividades industriales y en otros las comerciales y de servicios. La proporción de población urbana fluctúa entre 70 y 85 por ciento. Del 30 al 45 por ciento de la población económicamente activa está dedicada a las actividades primarias; del 22 al 30 por ciento a las secundarias, y del 30 al 40 por ciento a las terciarias. La participación femenina en las actividades económicas es superior a la media del país, pero sensiblemente inferior a la de la clase I.

La clase III abarca regiones de nivel de desarrollo medio, superior a la situación del país en su conjunto, y está formada por 12 zonas con una población total de 3.1 millones de habitantes; localizadas así en el mapa: Cuatro en el norte —Sonora Costa, Comarca Lagunera, Sabinas Hidalgo, y Tamaulipas Matamoros—; Sinaloa Sur, en la costa occidental; tres en el centro —Aguascalientes, Morelia, y Uruapan-Los Reyes—, Veracruz-La Sierra, hacia el golfo de México; tres en el sureste —Campeche-Carmen, Campeche-Centro y Chiapas-Tapachula. Varias de ellas se caracterizan por concentrar importantes productos de exportación, como el algodón, el camarón y las legumbres; otras, por la transformación de productos primarios y su destacado papel en la comercialización de los mismos. Su población urbana fluctúa generalmente entre el 55 y el 70 por ciento y habita, en su gran mayoría, en centros que tienen entre 10 000 y 50 000 habitantes. El crecimiento de su población fue bastante bajo entre 1950 y 1960. De la población económicamente activa se dedican a las actividades primarias entre el 45 y el 55 por ciento; a las secundarias, entre el 16 y 22 por ciento y a las terciarias entre el 25 y el 33 por ciento, y la participación femenina es generalmente inferior al promedio para el país.

La clase IV (nivel de desarrollo medio, inferior a la situación del país en su conjunto) comprende 16 zonas, relativamente menos pobladas que las de las clases anteriores, sumando 2.7 millones de habitantes y están situadas en Durango, golfo de México, Tamaulipas, Zacatecas, San Luis Potosí, Michoacán, el este del estado de México, Morelos, Colima, Guerrero y el norte de Campeche. Son zonas con agricultura diversificada e importancia ganadera. Una parte de la producción agrícola y ganadera es de elevada productividad y se destina a la exportación, mientras otra es de baja productividad y se dedica básicamente al consumo interno. Su porcentaje de población urbana fluctuó entre 40 y 55 por ciento. De su población económicamente activa, entre el 55 y el 65 por ciento se dedican a las actividades agropecuarias, entre el 12 y el 16 por ciento a las actividades industriales y entre el 18 y 25 por ciento del comercio y los servicios, siendo la participación de las mujeres en las ocupaciones remuneradas ligeramente inferior que en las anteriores.

Las 23 zonas con un bajo nivel de desarrollo, que están clasificadas en la clase V, se hallan en la costa occidental y comprenden a Nayarit, partes de Sinaloa y Jalisco y Tierra Caliente, de Michoacán; en el noroeste, comprenden parte de los estados de Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas; en la parte central, hacia el golfo de México abarcan el estado de Tlaxcala y parte del estado de México, Hidalgo, Puebla y Veracruz y, en el suroeste, los estados de Tabasco y Quintana Roo, así como el istmo de Oaxaca, la costa de Chiapas y el sur de Yucatán (cerca de 10 millones de habitantes), en donde predominan las actividades agropecuarias de productividad baja y media, encontrándose éstas bastante diversificadas. La ganadería tiene cierta importancia como niveladora de los ingresos y el consumo. Las industrias existentes son primitivas y su función es esencialmente la transformación primaria en algunos productos agrícolas y minerales, para el mercado interno. El comercio es, fundamentalmente, de productos agropecuarios y para el consumo inmediato. De la población económicamente activa, más de las dos terceras partes —entre el 65 y 80 por ciento se dedica a las actividades primarias; únicamente del 8% al 12% a las secundarias y del 12 al 18 por ciento a las terciarias. La proporción de población femenina activa económicamente es de 14.8% como promedio.

Con muy bajo nivel de desarrollo (clase VI) se encuentran 20 zonas, con algo más de 8 millones de habitantes, que viven en regiones a lo largo de las sierras madres Oriental y Occidental, culminando en el Nudo Mixteco y la Sierra Madre del Sur. Solamente algunas zonas de Baja California Sur y de la península de Yucatán se encuentran aisladas y tienen características topográficas diferentes. Las actividades primarias a que se dedica la población son generalmente de muy baja productividad: agricultura extensiva, de temporal (maíz y frijol, fundamentalmente), ganadería de abasto, pesca rudimentaria. Sólo una pequeña parte de la producción derivada de estas actividades es comercializada, dedicándose la mayor parte al autoconsumo en las propias zonas. Las actividades clasificadas como "industriales" se basan principalmente en artesanías de bajísimos rendimientos y en la transformación primaria de algunos productos agrícolas. El comercio se reduce a transacciones de algunos artículos de consumo inmediato y los servicios existen en muy pequeña escala. La población dedicada a las actividades primarias fluctúa entre el 80 y 90 por ciento de la población económicamente activa total; a las actividades secundarias se dedica entre el 4 y el 8 por ciento y a las terciarias entre el 8 y el 12 por ciento. La proporción de mujeres en la población económicamente activa fluctúa entre el 8 y el 16 por ciento. Pero hay 8 zonas con un nivel ínfimo de desarrollo (algo más de un millón de habitantes), que viven en áreas abruptas o desérticas de la sierra de Chihuahua, la zona montañosa de Nuevo León sur, la Sierra Gorda de Querétaro, la Sierra Mixteca de Guerrero y la Sierra de Chiapas, cuyas actividades económicas se limitan casi exclusivamente a la producción del maíz, del frijol y, en algunos casos, del trigo, y son de bajísima productividad; obviamente los ingresos de los trabajadores son muy reducidos.

El capítulo IV trata de descubrir algunas de las tendencias que presentan las diferencias regionales en el país. Se analizan brevemente las que se dan entre las clases de zonas antes descritas, con el fin de determinar si son mayores entre las zonas de mayor desarrollo o entre las más pobres; se reagrupan las zonas por entidades federativas para determinar en cuáles de ellas se dan mayores "desequilibrios" y, finalmente, se sitúa el problema del desarrollo diferencial intranacional en un contexto internacional y en un marco teórico más amplio.

Se destaca en el capítulo V (conclusiones y recomendaciones) que las zonas más atrasadas del país tienden a ser más heterogéneas entre sí que las zonas más desarrolladas, o sea, las diferencias relativas entre las zonas de un nivel de desarrollo similar tienden a ser menores a medida que éstas alcanzan niveles de desarrollo más elevados. De aquí se deriva indirectamente la hipótesis de que la heterogeneidad entre las regiones del país tenderá a ser menor a medida que el nivel general de desarrollo

del mismo sea más elevado. Sin embargo, las diferencias interregionales de nuestro país parecen ser mayores, en términos relativos, que las que se dan en países que han alcanzado un nivel de desarrollo más elevado, hipótesis que concuerda con afirmaciones de diversos autores y con estudios empíricos que se han llevado a cabo.

Por otra parte, el crecimiento y desarrollo de la ciudad de México y de algunos otros centros —en especial las ciudades fronterizas— ha sido impresionante. La inmigración a ellos de profesionistas y de personal calificado y no calificado, la concentración de la industria, el comercio, y los servicios; las transferencias de capital de las regiones menos favorecidas a las más desarrolladas; estos y otros hechos, que parecen evidentes pero que son mal conocidos en términos cuantitativos, permiten suponer que las diferencias interregionales han venido aumentando en los últimos decenios.

El autor propone, por último, la elaboración de un indicador que refleje el grado de desarrollo de las zonas agropecuarias y el cálculo de un nuevo índice de desarrollo que lo comprenda; un análisis más profundo de las relaciones que se establecen entre las variables, especialmente las utilizadas para formar el índice compuesto de nivel de desarrollo y las que mayor grado de correlación mostraron con el mismo, valiéndose de correlaciones múltiples y/o de un análisis factorial; podría también intentarse una correlación de rangos entre las mismas investigaciones sobre el nivel educacional, la participación política, el monolingüismo indígena, la tenencia de la tierra, las tasas de natalidad y de mortalidad, la productividad agrícola, industrial y de las actividades terciarias, con los datos más recientes y confiables y el análisis de su comportamiento de acuerdo con el nivel de desarrollo alcanzado por las zonas; el análisis de la distribución interna del ingreso en cada una de las zonas y su relación con el nivel de desarrollo alcanzado; un examen de los desequilibrios internos de cada zona en lo que respecta a ingreso, educación, urbanización, participación en actividades secundarias, etc.; una nueva división regional que agrupe a los municipios que, de acuerdo con uno o varios indicadores —como el ingreso por persona o por trabajador, el nivel educacional, la estructura ocupacional, etc.—, presenten un nivel de desarrollo semejante, habiendo determinado de antemano el grado de dispersión permisible para considerarlas como regiones homogéneas, y también que se efectúen estudios que permitan un conocimiento más dinámico de la integración regional y nacional y de la estructura social del país en general.— ALFONSO AYENSA

NOTICIAS

Automotive Industries in Developing Countries, JACK BARANSON, International Bank for Reconstruction and Development (World Bank Staff Ocasional Papers Number Eight), Washington, 1969, 106 pp.

Este breve ensayo que ha empezado a distribuirse recientemente constituye uno de los estudios más valiosos sobre el esfuerzo de los países en desarrollo para establecer industrias de automotores. Aunque se basa fundamentalmente en las experiencias de Argentina, Yugoslavia y Nueva Zelandia, contiene abundante información sobre otros países, como la India, Brasil y México. Se examina inicialmente la demanda y la oferta mundiales de automóviles y camiones y la posición que dentro de este mercado corresponde a los países en desarrollo. Más adelante, se examinan los cambios recientes en la estructura del mercado de los países en desarrollo y los problemas que tales cambios suponen para la actividad de las corporaciones internacionales. Se discuten también los problemas de adaptación tecnológica, sobre todo desde el punto de vista de la escala de la producción. En seguida, "el capítulo V contiene la parte básica del análisis, relacionada con los costos comparativos. Demuestra que la ineficacia en la producción de automóviles se debe en gran medida a la ineficiencia de la producción en pequeña escala de partes y componentes y que los costos promedios totales se incrementan en forma proporcional a las deseconomías de escala derivadas de la imposición de requerimientos en materia de contenido de partes locales". El trabajo constituye un material de consulta obligado para quienes están preocupados por la ineficacia relativa de las operaciones industriales complejas en los países en desarrollo.

La reforma fiscal en el Estado de México. C.P. JOSE MERINO MAÑON, Gobierno del estado de México, Toluca, 1971, 57 pp.

Este texto fue presentado por su autor con motivo de la instauración de la Academia de Derecho Fiscal en el estado de México y "pretende dar a conocer en forma sucinta las realizaciones de la reforma fiscal que se llevan a cabo en el estado de México". Se presenta primero un brevísimo panorama de la economía y las finanzas de la entidad, que junto con una noticia sobre las disposiciones tributarias y la administración pública, constituyen la introducción al análisis de la reforma fiscal en el estado de México. Esta reforma se examina desde el punto de vista de su alcance económico, de las modificaciones que ha exigido en la legislación tributaria y desde el punto de vista administrativo. El trabajo constituye un análisis muy valioso para los interesados en las finanzas públicas a nivel estatal y revela las amplias posibilidades que se abren cuando una estructura fiscal tradicional es revisada con base en modernos criterios técnicos.

Kompass-Repertorio Generale dell'Economia Italiana, Etas Kompass Edizioni per l'Informazione Economica S.p.A., Milán y Roma, 1971, 2 vol. 2 905 y 2 317 pp.

Este directorio, publicado en cinco idiomas —italiano, francés, español, inglés y alemán— está organizado en dos volúmenes: en el primero, se presenta un catálogo general de productores agrupados por los tipos de mercancías y en el segundo se presenta una lista alfabética de los mismos por ciudad, provincia o región. En cada caso se incluyen los datos básicos de la empresa y, por cubrir a la totalidad de las firmas industriales y comerciales de Italia, constituye una herramienta de trabajo muy útil para el análisis del mercado italiano.

As Instituções Financeiras do Brasil, HERCULANO BORGES DA FONSECA, Crown Editores Internacionais, Río de Janeiro, 1971, 544 pp.

En este libro, editado en tres idiomas (portugués, inglés y francés), se presenta una relación completa de las instituciones financieras de Brasil. Inicialmente se analiza el sistema financiero de ese país y la acción de sus autoridades monetarias: el Consejo Monetario Nacional y el Banco Central de Brasil. Se estudian después otras instituciones financieras públicas como el Banco de Brasil, el Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico, el Banco del Noreste de Brasil, el Banco de la Amazonia y el Banco Nacional de Crédito Cooperativo. Las instituciones privadas se examinan agrupadas en cinco grupos: bancos de ahorro; bancos comerciales; sociedades de crédito, financiamiento e inversión; bancos de inversión, y bancos estatales o regionales. Finalmente, se incluye una larga serie de monografías sobre algunas de las entidades bancarias más importantes de Brasil.

Ixtle de lechuguilla

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS Y DIFUSION

GENERALIDADES

El ixtle de lechuguilla es una fibra dura que se obtiene del "cogollo" o conjunto de hojas centrales de una planta xerófila silvestre del género agave y de la especie lechuguilla. Este agave crece en las regiones semidesérticas del norte de México y del sur de Estados Unidos de Norteamérica. El tamaño de la planta es variable, dependiendo del clima y del suelo. En efecto, hay regiones en México en donde los agaves tienen una longitud de entre 50 y 60 cm, en tanto que en otras apenas alcanza 20 centímetros.

El ixtle de lechuguilla se utiliza en la fabricación de cepillos y brochas para usos industriales y domésticos, ya que tiene la propiedad de no producir electricidad estática que adhiera el polvo, lo que lo hace superior a otras fibras duras, y, además, es sumamente resistente. También se emplea en relleno de tapicería y algunos de sus subproductos, como la maraña larga, sirven para la manufactura de felpudos (especie de alfombra pequeña que se usa para limpiar la suela del calzado), en tanto que la maraña corta se aprovecha en la fabricación del relleno para muebles y para bajoalfombras.

En México, la explotación y recolección de ixtle de lechuguilla es una actividad complementaria, toda vez que se realiza cuando las sequías afectan los cultivos a los que ordinariamente se dedican los campesinos.

Las entidades en donde se recolecta el ixtle de lechuguilla en forma regular son Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, San Luis Potosí y Zacatecas. Los estados que producen ixtle irregularmente son Chihuahua y Durango.

Estados Unidos no es productor de lechuguilla debido a que en las porciones de los estados de Texas, Nuevo México y Arizona donde crece este agave, la mano de obra es cara y existen otras actividades productivas mejor remuneradas.

El proceso de recolección de la fibra de lechuguilla es el siguiente: los "talladores" acuden al campo a recolectar los cogollos de la lechuguilla, para lo cual necesitan permanecer algunas veces fuera de sus hogares por varios días; más tarde proceden a "tallarlos". Una vez obtenida la fibra, la ponen a secar al sol durante varios días y después la entregan a la cooperativa a la cual pertenecen. Posteriormente, la fibra se transporta a la agencia recopiladora más cercana, donde se clasifica y empaca para después remitirla a las bodegas de La Forestal,[1] ubicadas en Saltillo, Coah. De estas bodegas se distribuye a las unidades fabriles de la propia empresa, que la industrializan y luego la envían al mercado externo a través de dos agencias de distribución.

En cuanto al proceso de industrialización del ixtle de lechuguilla, éste se compone de varias fases, a saber: se inicia con la clasificación y la selección manual de la fibra, en función de la longitud y del espesor de la misma, eliminando la que está en mal estado; en seguida se rastrilla con el objeto de acomodarla y peinarla para después ser tratada. Posteriormente, se le cortan las "cabezas" y "puntas" con el fin de obtener ixtle de longitudes similares. Luego se le aplican diferentes colorantes de acuerdo con las especificaciones solicitadas por los demandantes. Más tarde se peina superficialmente por medio de máquinas precar-

[1] La Forestal, F.C.L., es el organismo oficial encargado de comprar la fibra de lechuguilla y de palma a precios de garantía, a las cooperativas dedicadas a esta actividad.

dadoras. Después, pasa a las máquinas peinadoras o acabadoras que le dan un peinado final, dejándola completamente suave y tersa. Luego se empaca en tubos de papel grueso de 20 o 25 centímetros de largo por 9 o 10 de diámetro. Dichos tubos son cortados por medio de guillotinas, según las medidas solicitadas. El proceso concluye con el empaque del producto terminado en cajas de cartón, quedando listo para remitirse al mercado.

El producto resultante del proceso descrito —que constituye materia intermedia para la fabricación de artículos finales, como cepillos industriales— se llama caré, que puede ser natural, de color (o pintado) y pulido; "colas", que son fibras a las que no se les cortan las cabezas ni las puntas ni se les envasa en tubos de papel, sino que se atan de uno de sus extremos y así se venden. Este producto sigue el mismo proceso descrito para la elaboración del caré y, por ende, puede ser cola natural, cola de color (pintada), y cola pulida. Por último, el ixtle pulido es un producto de la más alta calidad, para cuya elaboración se emplea la mejor fibra de lechuguilla, escogida cuidadosamente, a la cual se le da un teñido muy cuidadoso; se le trata con sustancias químicas y se le somete a un proceso especial que le otorga una brillantez y suavidad características, comparables con las que poseen las cerdas animales.

SITUACION NACIONAL

Producción y consumo

México es prácticamente el único productor de ixtle de lechuguilla en el mundo y, por ende, es factible afirmar que su producción constituye la oferta total mundial.

En los últimos treinta y cinco años, la tendencia que ha descrito el volumen de producción de ixtle ha sido muy irregular y poco definida.

Así, en un primer período entre 1935 y 1941, hubo fluctuaciones marcadas (ver cuadro 1), que se debieron por una parte, a las prohibiciones impuestas por el gobierno de México a las ventas al exterior de guayule y cera de candelilla —que son también productos originarios de las áreas semidesérticas del país— por lo que los campesinos de dichas áreas tuvieron que dedicarse al tallado del ixtle de lechuguilla y, por otra, a las atractivas condiciones que ofrecieron los mercados de Europa en los años precedentes a la segunda guerra mundial. Posteriormente, este conflicto afectó desfavorablemente las exportaciones de ixtle de lechuguilla canalizadas hacia esos mercados, por lo que la producción se abatió.

Más tarde, con la entrada de Estados Unidos a la guerra, la producción de ixtle volvió a recuperarse, toda vez que este país tuvo necesidad de incrementar sus compras externas de materias primas para mantener en actividad su aparato productivo. En efecto, la producción de ixtle de lechuguilla ascendió de 4 334 ton en 1941 hasta alrededor de 7 500 al término del conflicto armado —en 1945— continuando su ritmo alcista hasta 1950.

De 1950 a 1960, el comportamiento de la producción ixtlera siguió siendo errático. (Cuadro 1.)

Los factores que influyeron en la producción ixtlera durante este período fueron el conflicto de Corea y un decreto —en 1952— que estableció una veda total y temporal para lograr la recuperación de la hierba de candelilla, con lo cual la actividad ixtlera tuvo que acelerarse en los primeros años de la década 1950-1960. Por lo tanto, cuando estos elementos desaparecieron —en 1954— se observó una abrupta caída del volumen de producción de ixtle. Con posterioridad a 1954, la producción de esta fibra estuvo determinada básicamente por las condiciones climáticas de la zona semidesértica. Así, en los años de intensas sequías —1957 y 1960— la producción ha aumentado considerablemente, toda vez que los campesinos de esta zona han orientado sus esfuerzos hacia esta actividad.

CUADRO 1

México: producción de ixtle de lechuguilla (Toneladas)

Años	*Cantidad*
1935	7 105
1936	11 241
1937	11 396
1938	18 184
1939	11 285
1940	9 312
1941	4 334
1942	5 907
1943	7 672
1944	6 621
1945	7 495
1946	7 239
1947	11 750
1948	10 294
1949	11 087
1950	12 797
1951	9 230
1952	13 329
1953	16 794
1954	9 062
1955	9 893
1956	9 919
1957	16 255
1958	14 720
1959	11 552
1960	16 696
1961	15 999
1962	14 871
1963	11 897
1964	14 002
1965	14 007

Fuente: Héctor de los Santos Saavedra, *Hacia una solución del problema ixtlero,* Universidad de Nuevo León, Facultad de Economía, Monterrey, 1965.

En el período 1960-1965, la producción de ixtle de lechuguilla continuó observando un comportamiento irregular, reduciéndose en los primeros cuatro años del lapso en estudio, para después recuperarse hasta alcanzar la cifra de 14 007 toneladas en 1965.

En el quinquenio 1966-1970, la producción de lechuguilla siguió descubriendo una tendencia fluctuante, tanto en volumen como en valor (véase cuadro 2). El volumen se desplazó de 11 348 ton en el primer año a 10 286 en el último, lo que significa un decremento del orden de 9.4%. No obstante, su nivel más alto se observó en 1967, año en que la producción llegó a 14 356 toneladas.

Por su parte, el valor de la fibra ha seguido el mismo comportamiento del volumen, debido a que el precio del producto se ha mantenido estable en ese lapso —200 dólares por ton. En efecto, dicho valor pasó de 2.3 millones de dólares en 1966 a

2.1 millones en 1970, registrándose el valor más elevado en 1967.

CUADRO 2

México: producción de ixtle de lechuguilla
(Toneladas y miles de dólares)

Años	*Cantidad*	*Valor*
1966	11 348	2 270
1967	14 356	2 871
1968	12 138	2 428
1969	12 207	2 441
1970	10 286	2 057

Fuente: La Forestal, F. C. L.

El volumen de producción de ixtle de lechuguilla industrializado en el trienio 1968-1970, según datos proporcionados por La Forestal, ha ido a la baja, con un decremento total de 20.5% (véase cuadro 3). Sin embargo, es probable que la producción sea mayor, toda vez que no se dispone de las cifras de otras dos plantas manufactureras de ixtle, que se encuentran localizadas en Saltillo, Coah., y Santa Catarina, N. L.

CUADRO 3

México: producción de ixtle de lechuguilla industrializado
(Toneladas)

Concepto	*1968*	*1969*	*1970*
Total:	*7 642*	*7 215*	*6 072*
Caré natural	2 084	2 878	2 271
Caré color	118	111	112
Cola natural	1 184	990	661
Cola color	44	56	44
Cola H.T.	2 308	1 271	1 531
Pulido	50	48	30
Maraña	1 647	1 633	1 307
Maraña color	146	119	109
Maraña rope	—	1	7
Selección peine	56	108	—
Rope natural hervido	5	—	—

Fuente: La Forestal, F.C.L.

En el comportamiento citado han influido básicamente los descensos registrados en la producción de cola natural y cola H. T., ya que otros productos, como el caré natural, que es de los mejor cotizados en el mercado externo, elevaron su volumen de producción. En efecto, la producción de caré natural observó un incremento total de 9.0%, por lo que su posición relativa aumentó del 27.3% en 1968 a 37.4% en 1970. En contraste, las producciones de cola H. T. y cola natural disminuyeron en 33.7 y en 44.2 por ciento, respectivamente, entre los mismos años.

En suma, estos tres productos absorbieron el 73.0% y el 73.5% de los volúmenes totales producidos en 1968 y 1970, respectivamente.

De los demás productos de ixtle, sobresale la maraña, cuyo monto se redujo de 1 647 ton en 1968 a 1 307 en 1970. No obstante, su posición dentro del grupo se mantuvo al mismo nivel —21.5%— en los años mencionados.

El consumo interno de ixtle industrializado es muy raquítico, toda vez que —según informes recabados en investigación directa— se estima que representa alrededor del 0.5% del volumen total producido cada año. El ixtle que se consume en México es absorbido por dos empresas ubicadas en Saltillo, Coah., y en Naucalpan, México.

Exportación

Originalmente el ixtle de lechuguilla se vendía en el mercado externo en estado natural, pero a partir de 1954, cuando La Forestal adquirió varias fábricas, se comenzaron a realizar exportaciones de ixtle con cierto grado de industrialización.[2]

Durante el período 1966-1970, los embarques al exterior de ixtle de lechuguilla han acusado un comportamiento irregular, debido fundamentalmente a que las agencias internacionales que comercializan el producto mexicano en el ámbito externo, acostumbran formar *stocks* con el objeto de ir regulando el movimiento de los precios.

En efecto, las exportaciones de ixtle industrializado en sus diferentes formas se redujeron en su volumen entre los años extremos del período. Sin embargo, en virtud de un mejoramiento de los precios, el valor de las exportaciones en los dos últimos años fue superior al registrado en los primeros (véase cuadro 4).

Dentro de las exportaciones totales de ixtle de lechuguilla, los embarques de caré han tendido a fortalecer su participación relativa, en detrimento de los de cola y de otros tipos de ixtle.

Ciertamente, las exportaciones de caré se elevaron en forma sostenida entre 1967 y 1969, con aumentos del 178.8% en cantidad y de 178.5 en valor y, consecuentemente, su posición relativa ascendió del 23.6% en el primer año señalado al 58.2% en el último, en cantidad y, del 37.0% al 79.5% en valor, respectivamente. Para 1970 el volumen de caré remitido al exterior se redujo con respecto al año inmediato anterior, pero aumentó ligeramente su valor, alcanzando la cifra de 5.4 millones de dólares. No obstante, su participación en el total ascendió hasta representar el 62.7% en cantidad y 84.5% en valor.

En contraste, las exportaciones de ixtle de lechuguilla en forma de colas han registrado una tendencia fluctuante y poco definida. En efecto, entre 1966 y 1970 se aprecia un decremento del 33.7% en volumen y 22.3% en valor y, por ende, su participación en el total declinó de 28.8% a 24.7% en cantidad, y de 20.0% a 13.4% en valor, en los años mencionados.

Las exportaciones de ixtle cortado y preparado, no especificado, que en 1966 fueron muy elevadas (77.2% del valor total), disminuyeron drásticamente un año después, por lo que su posición relativa bajó hasta representar el 28.0% en cantidad y 36.7% en valor en 1967. En los años subsiguientes del período en estudio, únicamente se han efectuado embarques equivalentes a 375 kilogramos y 180 dólares en 1969.

Los envíos de ixtle de lechuguilla, retorcido en forma helicoidal, no hilado —ixtle rope— han sido poco significativos y los embarques al exterior de desperdicios del rastrillado de los ixtles de lechuguilla, maguey, mezcal y palma, también se consideran dentro de las exportaciones totales de ixtle de lechugilla (ver cuadro 4).

2 Los volúmenes de exportación de ixtle industrializado son superiores a los de producción, en virtud de que estos últimos corresponden a las seis fábricas que posee La Forestal, desconociéndose los montos producidos por otras dos plantas fabriles ubicadas en Saltillo, Coah., y Santa Catarina, N. L.

CUADRO 4

México: exportación de ixtles de lechuguilla
(Toneladas y miles de dólares)

	1966		1967		1968		1969		1970	
Países de destino	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*
Total	*12 425*	*5 524*	*10 283*	*5 153*	*7 405*	*4 329*	*11 624*	*6 676*	*9 604*	*6 394*
Argentina	6	2	—	—	—	—	—	—	—	—
Australia	—	—	—	—	—	—	2	1	2	1
Bélgica-Luxemburgo	—	—	—	—	—	—	—	—	24	12
Brasil	6	2	—	—	2	1	—	—	32	14
Cuba	5	1	—	—	—	—	—	—	—	—
Chile	—	—	—	—	—	—	—	—	1	(400)
Estados Unidos	10 332	4 970	8 882	4 716	6 185	3 920	8 597	5 483	7 080	5 410
Filipinas	—	—	—	—	—	—	2	1	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	—	—	1	(400)
Grecia	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
Honduras	—	—	—	—	—	—	35	14	—	—
India	—	—	—	—	—	—	1	1	—	—
Islas Bahamas	—	—	—	—	5	2	144	65	—	—
Japón	—	—	—	—	6	4	33	16	—	—
Nueva Zelandia	—	—	—	—	—	—	3	2	—	—
Países Bajos	—	—	—	—	—	—	8	5	25	11
Perú	—	—	—	—	—	—	—	—	4	2
Reino Unido	5	(480)	—	—	—	—	—	—	2	1
República de Sudáfrica	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1
República Federal de Alemania	—	—	25	3	—	—	—	—	22	14
Unión Soviética	208	59	—	—	—	—	—	—	208	133
Suecia	—	—	—	—	—	—	3	2	2	1
Suiza	1 863	490	1 376	434	1 207	402	2 796	1 086	2 198	792
Ixtle de lechuguilla, retorcido en forma helicoidal, no hilado (ixtle rope)	250	56	141	32	54	13	80	20	143	35
Estados Unidos	250	56	141	32	54	13	80	20	143	35
Ixtle de lechuguilla, preparado, rastrillado o peinado, pintado o no (cola)	3 574	1 104	3 687	1 196	1 856	711	3 310	1 204	2 370	858
Argentina	6	2	—	—	—	—	—	—	—	—
Bélgica-Luxemburgo	—	—	—	—	—	—	—	—	14	5
Brasil	6	2	—	—	2	1	—	—	23	8
Cuba	5	1	—	—	—	—	—	—	—	—
Chile	—	—	—	—	—	—	—	—	1	(400)
Estados Unidos	2 709	858	2 710	880	1 067	419	1 787	647	1 509	547
Filipinas	—	—	—	—	—	—	2	1	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	—	—	1	(400)
Honduras	—	—	—	—	—	—	30	11	—	—
Islas Bahamas	—	—	—	—	5	2	144	65	—	—
Japón	—	—	—	—	—	—	17	6	—	—
Países Bajos	—	—	—	—	—	—	—	—	21	8
Perú	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
República Federal de Alemania	—	—		—	—	—	—	—	1	(400)
Suiza	848	241	977	316	782	289	1 330	474	798	288
Ixtle de lechuguilla, preparado o peinado, pintado o no (caré)	—	—	2 427	1 906	4 275	3 482	6 767	5 309	6 027	5 400
Australia	—	—	—	—	—	—	2	1	2	1
Bélgica-Luxemburgo	—	—	—	—	—	—	—	—	10	7
Brasil	—	—	—	—	—	—	—	—	9	6
Estados Unidos	—	—	2 326	1 853	4 136	3 397	5 852	4 728	5 075	4 791
Grecia	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
Honduras	—	—	—	—	—	—	5	3	—	—
India	—	—	—	—	—	—	1	1	—	—
Japón	—	—	—	—	6	4	16	10	—	—
Nueva Zelandia	—	—	—	—	—	—	3	2	—	—
Países Bajos	—	—	—	—	—	—	8	5	4	3
Perú	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
Reino Unido	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
República de Sudáfrica	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1
República Federal de Alemania	—	—	—	—	—	—	—	—	21	14
Unión Soviética	—	—	—	—	—	—	—	—	208	133
Suecia	—	—	—	—	—	—	3	2	2	1
Suiza	—	—	101	53	133	81	877	557	689	440

	1966		1967		1968		1969		1970	
Países de destino	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*	*Cantidad*	*Valor*
Ixtle cortado y preparado, no especificado	7 646	4 266	2 885	1 890	—	—	(375)	(80)	—	—
Estados Unidos	6 632	3 979	2 686	1 834	—	—	(375)	(80)	—	—
Unión Soviética	208	59	—	—	—	—	—	—	—	—
Suiza	806	228	199	56	—	—	—	—	—	—
Desperdicios del rastrillado de los ixtles de lechuguilla, maguey, mezcal y palma	955	98	1 143	129	1 220	123	1 467	143	1 064	101
Estados Unidos	741	77	1 019	117	928	91	878	88	353	37
Reino Unido	5	(480)	—	—	—	—	—	—	—	—
República Federal de Alemania	—	—	25	3	—	—	—	—	—	—
Suiza	209	21	99	9	292	32	589	55	711	64

( ) Kilogramos y dólares.
Fuente: Anuarios y tabulares del comercio exterior, SIC.

En cuanto al destino de las exportaciones de caré, tradicionalmente el principal mercado ha sido Estados Unidos. Sin embargo, en los últimos años ha perdido importancia en favor de algunos otros países. En efecto, Estados Unidos absorbió en 1967 el 95.8% y el 97.2% de la cantidad y valor total exportados, en tanto que en 1970 concentró el 84.2% y el 88.7% del volumen y valor totales. Le sigue Suiza, que ha venido incrementando su importancia como cliente de México; durante 1970, este país adquirió el 11.4% y el 8.1% de la cantidad y valor total exportados. Entre los países que a partir de 1969 han comenzado a demandar caré procedente de México, se encuentran los siguientes: en Europa, Unión Soviética, República Federal de Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido y Suecia y en otros continentes, Australia, Japón, Brasil, Honduras, Perú y República de Sudáfrica.

Los envíos externos de ixtle de lechuguilla denominado cola, también se han concentrado en Estados Unidos y en Suiza. No obstante, al igual que en el caso del caré, en los dos últimos años se observa cierto grado de diversificación, con ventas a Brasil, Países Bajos, Bélgica-Luxemburgo, Perú, Islas Bahamas, Honduras y Japón, entre otros.

Las exportaciones de ixtle rope, que son marginales, se han concentrado exclusivamente en Estados Unidos y, por lo que se refiere a los desperdicios del rastrillado de ixtles de lechuguilla y de otros agaves, el más destacado adquirente también ha sido este país.

Régimen arancelário a la exportación

Los envíos al exterior de ixtle de lechuguilla se realizan al amparo de seis fracciones arancelarias, mismas que, con excepción

CUADRO 5

México: régimen arancelario a la exportación de ixtle de lechuguilla

Fracción	*Nomenclatura*	*Unidad para la aplicación*	*Cuotas* *Específica*	Ad valorem
251.01.07	Ixtle de lechuguilla, retorcido en forma helicoidal, que no esté hilado, denominado comercialmente "ixtle rope"* ..... Precio oficial K.B. $ 3.00	K.B.	Exento	8%
251.01.14	Ixtle de lechuguilla, preparado, rastrillado o peinado, pintado o sin pintar, atado en su base y cortado uniformemente en ambos extremos, denominado "cola"* ..... Precio oficial K.B. $ 4.50	K.B.	Exento	6%
251.01.15	Ixtle de lechuguilla, preparado, rastrillado o peinado, pintado o sin pintar, cortado en ambos extremos a medidas uniformes, denominado "caré"* ..... Precio oficial K.B. $8.00	K.B.	Exento	5%
251.01.16	Ixtle de lechuguilla, preparado, rastrillado, o peinado, pintado o sin pintar, cortado en ambos extremos a medidas uniformes con mezclas hasta el 30% de otras fibras vegetales o crin denominado "caré"* .. Precio oficial K.B. $ 8.00	K.B.	Exento	6%
251.01.98	Ixtle cortado y preparado no especificado* ..... Precio oficial K.B. $8.00	K.B.	0.20%	15%
251.02.03	Desperdicios del rastrillado de los ixtles de lechuguilla, maguey, mezcal, palma o demás fibras rígidas, solos o mezclados, cuando se presenten en marañas, siempre que la longitud de la fibra no sea mayor de 30 centímetros* ** ..... No se ha fijado precio oficial		Exento	Exento

* Se requiere permiso de la Secretaría de Industria y Comercio.
** Se requiere permiso de la Secretaría de Agricultura y Ganadería.
Fuente: Nueva Tarifa del Impuesto General de Exportación.

del ixtle cortado y preparado, no especificado (fracción 251.01.98) que tiene un impuesto específico de 0.20 pesos por kilogramo bruto y de los desperdicios de ixtle de lechuguilla y de otros agaves (fracción 251.02.03) que están exentos tanto de este impuesto como del *ad valorem,* las otras cuatro fracciones se encuentran gravadas con impuestos *ad valorem* que fluctúan entre 5 y 15 por ciento. Además, todas requieren del permiso de exportación que otorga la Secretaría de Industria y Comercio y, en el caso de los desperdicios de ixtle de lechuguilla y de otros agaves, también se precisa de un permiso que extiende la Secretaría de Agricultura y Ganadería. (Véase cuadro 5.)

SITUACION MUNDIAL

En virtud de que, como antes se indicó México es prácticamente el único productor y, consecuentemente, exportador de ixtle de lechuguilla en el mundo, el presente estudio se circunscribe al análisis del comportamiento que han tenido las importaciones de algunos de los más relevantes compradores de esta fibra en los últimos años.

Importaciones

Como no todos los países tienen una fracción arancelaria específica por la que se registren sus importaciones de ixtle de lechuguilla, conviene analizar el mercado internacional de materias vegetales para la fabricación de escobas y cepillos, que incluye fibras de sisal, de ixtle y otras fibras vegetales toda vez que el uso más importante del ixtle es la fabricación de cepillos industriales.

En 1969 las importaciones de materias vegetales para la fabricación de escobas y cepillos, correspondientes a 14 países, ascendieron a 23.5 millones de dólares, sobresaliendo como el principal adquiriente el Reino Unido, que absorbió algo más de la tercera parte del valor total, seguido por Estados Unidos, Ca-

CUADRO 6

Origen de las importaciones de materias vegetales para la fabricación de escobas y cepillos en los países que se indican, durante 1969
(Miles de dólares)

Países importadores / *Países abastecedores*	*Total*	*Reino Unido*[1]	*Estados Unidos*[2]	*Canadá*[3]	*Francia*[4]	*Alemania occidental*[5]	*Italia*	*Países Bajos*[5]	*Japón*	*Bélgica*	*Suiza*	*Suecia*	*Brasil*[6]	*Argentina**	*Chile**[7]
Sumas	*23 473*	*8 687*	*2 862*	*2 622*	*2 307*	*2 267*	*1 832*	*788*	*727*	*571*	*282*	*250*	*46*	*227*	*5*
Kenia	1 176	917	—	259	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tanzania	7 165	6 045	—	1 120	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Indonesia	130	—	—	26	—	73	—	23	8	—	—	—	—	—	—
Haití	658	165	—	493	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Brasil	1 966	1 058	—	560	—	177	—	58	—	83	—	—	—	30	—
Canadá	3	—	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
México	7 101	—	2 858	33	868	1 634	460	362	6	266	123	247	46	194	4
Bélgica	26	—	1	—	11	—	—	11	—	—	—	—	—	3	—
Estados Unidos	189	—	—	87	—	7	—	86	8	—	—	—	—	—	1
Reino Unido	39	—	—	34	—	—	—	5	—	—	—	—	—	—	—
Mozambique	10	—	—	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Alemania occidental	152	—	—	—	31	—	—	37	—	—	84	—	—	—	—
India	421	—	—	—	132	101	—	120	8	60	—	—	—	—	—
Indias occidentales	26	—	—	—	26	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Países Bajos	56	—	—	—	10	—	—	—	—	—	43	3	—	—	—
Sierra Leona	281	—	—	—	65	150	—	66	—	—	—	—	—	—	—
Italia	236	—	—	—	236	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Marruecos	374	—	—	—	319	—	55	—	—	—	—	—	—	—	—
Nigeria	27	—	—	—	18	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Madagascar	43	—	—	—	12	31	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Argentina	116	—	—	—	110	—	—	3	3	—	—	—	—	—	—
Yugoslavia	786	—	—	—	24	—	762	—	—	—	—	—	—	—	—
Austria	24	—	—	—	24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Liberia	41	—	—	—	—	41	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Guatemala	9	—	—	—	—	6	—	—	3	—	—	—	—	—	—
Venezuela	13	—	—	—	—	9	—	4	—	—	—	—	—	—	—
Ceilán	15	—	—	—	—	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Hungría	260	—	—	—	—	—	260	—	—	—	—	—	—	—	—
Honduras	5	—	—	—	—	—	—	5	—	—	—	—	—	—	—
China continental (Popular)	73	—	—	—	—	—	—	—	73	—	—	—	—	—	—
República de China	615	—	—	—	—	—	—	—	615	—	—	—	—	—	—
Grecia	3	—	—	—	—	—	—	—	3	—	—	—	—	—	—
Francia	24	—	—	—	—	—	—	—	—	24	—	—	—	—	—
Otros	1 410	502	—	—	421	14	295	8	—	138	32	—	—	—	—

* Se tomó el año inmediato anterior, por no registrarse cifras en 1969.
1 Sisal y otras fibras de la familia de los agaves.
2 Fibra de ixtle crudo o procesado.
3 Fibras de sisal y agaves, incluyendo pasta y otros desechos.
4 Grama, piassava, ixtle y otras materias vegetales.
5 Fibras agrícolas.
6 Sisal de agave en bruto.
7 Fibras de tampico sin teñir.
Fuente: Anuarios de comercio exterior de los países importadores.

nadá, Francia y República Federal de Alemania, que compraron, cada uno, alrededor del 10% del valor total. Otros importadores fueron Países Bajos, Japón, Bélgica y Suiza y, en el continente americano, el más destacado comprador fue Argentina.

La oferta de estos materiales, como se puede apreciar en el cuadro 6, se encuentra bastante diversificada, ya que existe un elevado número de proveedores, mismos que se localizan prácticamente en todos los continentes. Sin embargo, en 1969 Tanzania y México resultaron ser los más importantes oferentes, ya que cada uno de ellos abasteció aproximadamente la tercera parte del valor total, seguidos por Brasil, con el 8.4% y Kenia con el 5.0%. Otros proveedores de cierta magnitud son Yugoslavia, Haití, China (Taiwán) e India, y, en menor cuantía, Marruecos, Sierra Leona y Hungría.

Reino Unido, el más relevante comprador de este tipo de materias vegetales, fue abastecido principalmente por Tanzania, que proveyó el 69.6% de sus importaciones, Brasil, con 12.2% y Kenia, con 10.6%. El resto es abastecido por otros países.

Estados Unidos, también gran adquiriente de ixtle crudo o procesado, tiene en México a prácticamente su único abastecedor, y en forma marginal, a Canadá y Bélgica.

Canadá es un sobresaliente importador de fibras de sisal y agaves. Sin embargo, en este mercado México participa como vendedor marginal, ya que en 1969 sólo abasteció el 1.3%. En contraste, Tanzania proveyó el 42.7%, seguido por Brasil, con el 21.4% y Haití, con el 18.8%. Otros países que concurren al mercado canadiense son Kenia, Estados Unidos, Reino Unido e Indonesia.

Francia adquirió en 1969 grama, piassava, ixtle y otras materias vegetales, de las cuales México abasteció el 37.6%. Son también proveedores de este mercado Marruecos, Italia y la India.

En 1969 la República Federal de Alemania adquirió 2.3 millones de dólares de esta clase de materias vegetales, resultando ser nuestro país su más destacado abastecedor, ya que cubrió el 72.1% de ese valor. Además de México, concurren al mercado alemán otros países, entre los cuales sobresalen Brasil, Sierra Leona, India e Indonesia.

Italia realizó importaciones equivalentes a 1.8 millones de dólares en 1969 y nuestro país las abasteció en un 25.1%. Otros proveedores son Yugoslavia, que en ese año cubrió más del 40%, seguido por Hungría y Marruecos, entre otros.

Otros importadores destacados son Países Bajos, Bélgica, Suiza y Suecia, mismos que en 1969 efectuaron importaciones conjuntas por valor de 1.9 millones de dólares, siendo abastecidos en un 52.8% por México. A estos países concurren también como proveedores la India, Brasil, la República Federal de Alemania, Sierra Leona, Indonesia, Estados Unidos y Francia.

En el continente americano, Argentina, Brasil y Chile son importantes compradores y México ha abastecido en más de cuatro quintas partes sus requerimientos.

Cotizaciones

Durante el quinquenio 1966-1970 y en los primeros cuatro meses del año en curso, las cotizaciones de los diferentes productos de ixtle de lechuguilla industrializado —en puertos europeos— han tendido a mejorar como resultado de una prudente política de ventas, que ha evitado la saturación del mercado externo y, consecuentemente, el abatimiento de los precios. (Véase cuadro 7).

CUADRO 7

Cotizaciones del ixtle de lechuguilla, LAB, puertos europeos (U.S. dólares por tonelada)

Concepto	*1966*	*1967*	*1968*	*1969*	*1970*	*1971**
Cola natural de 11" a 13"	845	855	865	875	890	890
Cola natural de 12" a 16"	845	855	865	875	890	890
Cola natural de 15" a 20"	765	775	785	795	810	810
Caré natural de 8" a 12"	865	875	885	895	910	910
Fibra pulida	1 391.5	1 401.5	1 411.5	1 421.5	1 436.5	1 436.5

* Enero-abril.
Fuente: Agencia de ventas La Forestal, S. A.

Regímenes arancelarios

Estados Unidos, Canadá, los países miembros de la Comunidad Económica Europea, Reino Unido y Suecia, tienen libre de gravámenes la importación de fibras de agaves, dentro de las cuales está el ixtle de lechuguilla.

Suiza aplica un impuesto de 50 centavos de franco suizo por cada 100 kilogramos de materias vegetales para la fabricación de escobas y cepillos y Japón, por su parte, tiene fijado un impuesto *ad valorem* del 3% para estos mismos materiales. (Cuadro 8.)

Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, han otorgado un tratamiento preferencial en sus gravámenes a la importación de ixtle de lechuguilla en bruto y en otras formas de presentación cuando esta fibra procede de la zona. (Cuadro 9.)

CUADRO 8

Regímenes arancelarios a la importación de los productos que se indican

Países y concepto	*Gravámenes*
Canadá:	
Fibras de sisal y agaves, incluso pasta de sisal y otros desechos de fibras de agaves	Libre
Estados Unidos:	
Ixtle o fibra de tampico, procesada	Libre
Ixtle o fibra de tampico, cruda	Libre
República Federal de Alemania:	
Fibras agrícolas, sobre todo para la fabricación de escobas, cepillos y pinceles	Libre
Bélgica:	
Materias vegetales empleadas para la fabricación de escobas y cepillos	Libre
Francia:	
Materias vegetales para escobas y cepillos	Libre
Italia:	
Materias vegetales para la fabricación de escobas y cepillos	Libre
Países Bajos:	
Fibras agrícolas para la fabricación de escobas y cepillos	Libre
Reino Unido:	
Sisal y otras fibras de la familia de los agaves	Libre

Países y concepto	*Gravámenes*
Suecia:	
Materias vegetales para la fabricación de escobas	Libre
Suiza:	
Materias primas vegetales para la fabricación de escobas y cepillos	0.50 de franco suizo por cada 100 K.B.
Japón:	
Materias vegetales usadas principalmente para la fabricación de escobas y cepillos	3% *Ad valorem*

Fuente: Arancel de aduanas de cada país.

CUADRO 9

Gravámenes a la importación de ixtle de lechuguilla en los países de la ALALC que aplican un tratamiento preferencial cuando el producto sea originario de la zona

Países y concepto	*Terceros países*	*Países miembros*
Tampico (ixtle) en bruto		
Argentina:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Ad valorem C/CIF[1]	50%	0
Ad valorem S/CIF[2]	1.5%	0.3%
Depósito previo[1]	40%	0
Derechos consulares	1.5%	1.5%
Observaciones		Fibra de lechuguilla para cepillería sin elaborar
Requisitos de origen		Producción zonal
Brasil:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Ad valorem S/CIF[1]	45%	25%
Ad valorem S/CIF[2]	2%	1%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones		Ixtle de lechuguilla
Chile:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo bruto	Kilo bruto
Específicos[1]	0.35 peso oro	0.20 peso oro
Ad valorem S/CIF[1]	55%	6%
Uruguay:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo neto	Kilo neto
Ad valorem S/CIF[1]	18.90%	17.2725%
Ad valorem S/Aforo o avalúo[1]	88.20%	84.84%
Ad valorem S/CIF[2]	10%	15%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	Incluso torcidas o en haces
Tampico (ixtle) en otras formas de presentación		
Argentina:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Ad valorem S/CIF[1]	50%	35%
Ad valorem S/CIF[2]	1.5%	1.5%
Depósito previo[2]	40%	0
Derechos consulares	1.5%	1.5%
Observaciones	—	Fibra de lechuguilla teñida, blanqueada, etc., denominada cerda vegetal, calidad cepillería y/o pincelería
Requisitos de origen	—	Producción zonal
Chile:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo bruto	Kilo bruto
Específicos[1]	0.60 peso oro	0.20 peso oro
Ad valorem S/CIF[1]	55%	6%
Uruguay:		
Régimen legal	Libre importación	Libre importación
Unidad de volumen	Kilo neto	Kilo neto
Ad valorem S/CIF[1]	18.90%	2.2725%
Ad valorem S/Aforo o avalúo[1]	88.20%	84.84%
Ad valorem S/CIF[2]	10%	15%
Derechos consulares	Exigible	Exigible
Observaciones	—	Teñida, blanqueada en calidad cepillería y/o pincelería

1 Derechos aduaneros.
2 Otros defectos equivalentes.
Fuente: *Lista consolidada de concesiones ALALC,* tomo I.

CONCLUSIONES

Las exportaciones mexicanas de ixtle de lechuguilla en los últimos años han acusado una tendencia irregular y han sido relativamente pequeñas y se han mantenido más o menos estables debido a que básicamente se han concentrado en Estados Unidos y Suiza, y sólo en forma esporádica se han canalizado embarques a otros países, como Bélgica-Luxemburgo, Países Bajos, República Federal de Alemania, Australia, Nueva Zelandia, Japón, República de Sudáfrica, Unión Soviética, y a varias naciones latinoamericanas, Brasil, Perú y Chile, entre otras.

Sin embargo, México debería aprovechar en forma más efectiva las ventajas que tiene en esta fibra para incrementar y diversificar sus ventas al exterior, lo que indudablemente redundaría en aumentos del nivel de ingreso del gran grupo de campesinos de las zonas desérticas de México, que en muchas ocasiones tienen como única fuente de ocupación la recolección de ixtle.

Entre las ventajas que ofrece a México esta fibra se encuentra el hecho de que nuestro país es prácticamente el único oferente mundial de ixtle de lechuguilla, así como las valiosas cualidades que posee esta fibra entre las que destaca su gran resistencia cuando se somete a trabajos de alta velocidad, como en el caso de los cepillos industriales, cualidad que aún no ha podido ser igualada por las fibras artificiales, ya que éstas experimentan deformaciones y torceduras al emplearse en la elaboración de este tipo de productos, hecho que le ha permitido al ixtle competir con relativo éxito ante el embate cada vez mayor de las fibras artificiales.

Entre los métodos que México podría poner en práctica para aumentar sus exportaciones de ixtle de lechuguilla industrializado están las campañas promocionales más agresivas tanto en aquellos países a los que tradicionalmente ha concurrido como abastecedor, como a otros a los que ocasionalmente les ha hecho envíos, pero que ofrecen atractivas expectativas de mercado, como la revelan sus cuantiosas adquisiciones de materias vegetales para la fabricación de cepillos y de otros artefactos.

Un aliciente más para incrementar las exportaciones mexicanas radica en el hecho de que la importación de ixtle de lechuguilla en algunos de esos países se encuentra libre de gravámenes o éstos son muy bajos. Además, en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio existen países, como Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, que han otorgado concesiones arancelarias que incuestionablemente benefician a México por ser casi el único productor y porque gravan con impuestos bastante elevados el producto originario de países no adheridos al Tratado de Montevideo.

sumario estadístico

Principales indicadores económicos de México

Concepto	Período de comparación	Unidad	1970	1971	Cambio porcentual en 1971 con relación a 1970
I. PRODUCCION PESQUERA					
Totales	Ene-feb	Toneladas	33 458	42 143	+ 26.0
Comestibles[1]	"	"	29 040	34 555	+ 19.0
Industriales[2]	"	"	4 418	7 588	+ 71.8
II. PRODUCCION INDUSTRIAL					
Bienes de producción					
Pastas de celulosa al sulfato	Ene-Mar	Toneladas	40 603	41 379	+ 1.9
Llantas para automóviles y para camiones	"	Miles de piezas	781	957	+ 22.5
Fibras químicas[3]	"	Toneladas	18 725	21 511	+ 14.9
Acido sulfúrico	"	"	255 205	372 077	+ 45.8
Sosa cáustica	"	"	40 888	44 403	+ 8.6
Amoniaco anhidro	"	"	135 665	117 490	– 13.4
Sulfato de amonio	"	"	94 216	83 891	– 11.0
Superfosfato de calcio	"	"	108 846	102 439	– 5.9
Anhídrido ftálico	"	"	1 588	2 279	+ 43.5
Carbonato de sodio (soda-ash)	"	"	80 674	81 272	+ 0.7
Urea[4]	"	"	35 956	44 735	+ 24.4
Coque	"	"	271 084	364 313	+ 34.4
Vidrio plano liso[5]	"	Miles de m^2	4 625	2 227	– 51.8
Cemento gris	"	Miles de toneladas	1 726	1 746	+ 1.2
Hierro de 1a. fusión[6]	"	"	499	571	+ 14.4
Lingotes de acero	"	"	901	928	+ 3.0
Tubos de acero sin costura	"	"	46 132	36 884	– 20.0
Tubería de cobre	"	"	1 405	1 595	+ 13.5
Varilla corrugada	"	"	142 807	129 076	– 9.6
Cobre electrolítico	"	"	13 685	13 757	+ 0.5
Alumino en lingotes	"	"	8 276	10 239	+ 23.7
Camiones de carga	"	Unidades	12 574	10 758	– 14.4
Motores para automóviles	"	"	42 457	44 915	+ 5.8
Motores para camión	"	"	14 358	12 126	– 15.5
Carros para ferrocarril	"	"	104	262	+ 151.9
Tractores agrícolas	"	"	985	1 302	+ 32.2
Bienes de consumo:					
Azúcar	"	Miles de toneladas	1 453	1 470	+ 1.2
Cerveza	"	Millones de litros	310	302	– 2.6
Automóviles de pasajeros	"	Unidades	36 616	42 096	+ 15.0
III. PRODUCCION MINERA					
Oro	Ene-Mar	Kilogramos	1 530	1 729	+ 13.0
Plata	"	Toneladas	330	331	+ 0.3
Plomo	"	"	44 005	43 295	– 1.6
Cinc	"	"	65 313	64 494	– 1.3
Cobre	"	"	14 613	15 888	+ 8.7
Hierro[7]	"	"	486 070	663 121	+ 36.4
Azufre	"	"	338 312	341 974	+ 1.1
IV. PRODUCCION PETROLERA					
Petróleo crudo procesado	Ene-Mar	Miles de m^3	7 324	7 225	– 1.4
Gasolina refinada	"	"	1 985	2 077	+ 4.6
Gases	"	"	672	764	+ 13.7
Combustóleos	"	"	1 992	1 890	– 5.1
V. PRODUCCION PETROQUIMICA					
Dodecil benceno	Ene-Mar	Toneladas	10 860	9 990	– 8.0
Tolueno	"	"	24 347	23 572	– 3.2
Benceno	"	"	20 547	19 405	– 5.6
VI. COMERCIO EXTERIOR[8]					
Valor total de la importación[9]	Ene-Mar	Millones de pesos	6 882.5	7 438.3	+ 8.1
Valor total de la exportación[10]	"	"	4 609.9	4 489.8	– 2.6
VII. COMERCIO DE MEXICO CON LA ALAC					
Valor de la importación	Ene-Mar	Millares de pesos	180 098	223 317	+ 24.0
Valor de la exportación[11]	"	"	235 635	312 600	+ 32.7

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 de 1968 la producción de cristal flotado que es un tipo de vidrio plano cuya producción se inició en junio de ese año. [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 1971. [9]Incluye perímetros libres. [10]Incluye revaluación (preliminar para 1971). [11]No incluye revaluación.

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

p Cifras preliminares
a Deducidos el oro y la plata utilizados en el país para fines industriales.
* 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)

Grupos económicos	Enero: Exportación* 1970	Enero: Exportación* 1971	Enero: Importación 1970	Enero: Importación 1971	Variaciones: Exportación 1971/70	Variaciones: Importación 1971/70
Total	1 451 326	1 396 021	2 227 538	2 321 171	– 3.8	4.0
I. BIENES DE CONSUMO	659 025	664 688	460 140	462 007	0.9	0.4
A. No duraderos	577 697	549 373	143 272	127 161	– 4.9	–11.2
1) Alimentos y bebidas	530 917	496 597	68 009	36 070	– 6.5	–47.0
2) No comestibles	46 780	52 776	75 263	91 092	12.8	21.0
B. Duraderos	81 328	115 315	316 868	334 846	41.7	5.7
II. BIENES DE PRODUCCION	535 353	537 823	1 767 398	1 859 164	0.5	5.2
Materias primas y auxiliares	433 118	420 856	622 956	828 507	– 2.8	33.0
Bienes de inversión	102 235	116 967	1 104 442	1 030 657	14.4	– 6.7
Ajuste por revaluación	256 948	193 510	–	–	24.7	–

1 Datos definitivos para 1970 y preliminares para 1971.
* Incluye revaluación solamente en los totales.
Fuente: Banco de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC.

sumario estadístico

Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas[1]
(Miles de pesos)

	Enero			
	Exportación*		Importación	
Bloques económicos y países	*1970*	*1971*	*1970*	*1971*
Total	1 451 326	1 396 021	2 227 538	2 321 171
América del Norte	911 101	866 741	1 383 070	1 524 279
Estados Unidos	906 911	852 517	1 314 504	1 494 638
Canadá	4 190	14 224	68 566	29 641
Mercado Común Centroamericano	20 811	20 147	2 720	657
Costa Rica	6 602	5 687	—	17
El Salvador	2 651	3 332	126	116
Guatemala	8 350	7 561	2 592	442
Honduras	1 566	1 660	1	—
Nicaragua	1 642	1 907	1	82
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	77 862	95 039	64 860	77 510
Argentina	11 807	14 262	17 867	14 122
Bolivia	14	439	4 046	1 088
Brasil	8 603	21 095	23 206	12 412
Colombia	13 283	6 767	501	579
Chile	11 834	19 685	4 964	10 704
Ecuador	1 654	1 979	433	720
Paraguay	156	37	553	643
Perú	7 546	7 730	11 556	24 931
Uruguay	5 830	1 996	1 555	3 888
Venezuela	17 135	21 049	579	8 423
Resto de América	12 595	14 206	17 495	31 160
Islas Bahamas	357	721	17	6 900
Panamá	6 815	4 910	7 046	17 410
Cuba	27	35	1	7
Puerto Rico	1 078	3 603	94	52
República Dominicana	378	1 686	1	—
Antillas holandesas	371	200	10 033	4 966
Otros países	3 569	3 051	303	1 825
Comunidad Económica Europea	66 333	78 999	409 803	359 177
República Federal de Alemania	18 124	21 991	194 242	211 373
Bélgica-Luxemburgo	1 432	5 658	37 210	22 804
Francia	6 111	8 036	111 408	55 125
Italia	80 843	20 436	35 918	47 695
Países Bajos	9 823	22 878	31 025	22 180

Bloques económicos y países	Enero			
	Exportación*		Importación	
	1970	1971	1970	1971
Asociación Europea de Libre Comercio	34 610	42 383	194 693	158 924
Austria	–	119	1 696	1 655
Dinamarca	287	178	3 261	2 752
Noruega	1	125	14 825	1 580
Portugal	2 605	1 675	2 722	1 622
Suecia	755	346	35 667	49 764
Suiza	23 947	36 317	58 200	42 718
Reino Unido	7 015	3 623	78 322	58 833
Consejo de Ayuda Mutua Económica	487	1 107	7 500	10 132
República Democrática de Alemania	–	–	1 195	2 338
Bulgaria	–	–	–	–
Checoslovaquia	1	–	5 650	5 465
Hungría	–	634	448	1 216
Mongolia	–	–	–	–
Polonia	484	2	76	781
Rumania	–	457	–	12
URSS	2	14	131	320
Resto de Europa	3 581	5 032	19 482	28 662
España	2 545	4 097	18 982	27 076
Finlandia	191	38	351	1 448
Otros países	845	897	–	138
Asia	64 575	77 106	118 582	111 834
Japón	54 064	70 254	96 555	93 785
Filipinas	1 448	204	–	–
Hong Kong	756	752	2 664	4 829
India	–	14	1 140	56
Israel	3 200	510	1 402	26
China-Taiwán (Formosa)	4 666	2 374	2 184	1 317
Tailandia	242	1 043	–	–
Ceilán	–	–	3 500	2 507
Singapur	–	1 074	10 638	6 072
Malasia	146	108	–	1 017
Otros países	53	773	507	2 225
Africa	1 594	427	1 164	3 888
Liberia	196	3	–	59
República Arabe Unida	–	–	–	–
República de Sudáfrica	655	282	1 042	3 768
Otros países	743	142	122	61
Oceanía	829	1 324	8 172	14 947
Australia	829	1 020	5 700	10 225
Nueva Zelandia	–	31	2 472	4 557
Otros países	–	273	–	165
Ajuste por revaluación	256 948	193 510	–	–

[1] Datos definitivos para 1970 y preliminares para 1971.
* Incluye revaluación solamente en los totales.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC, y Banco de México, S.A.

50 principales artículos de importación

Concepto	Enero			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1970	1971	1970	1971
Total	—	—	2 227.5	2 321.2
Suma de los artículos seleccionados	—	—	1 339.7	1 466.6
Automóviles para personas	18 271	19 556	131.1	142.4
Maquinaria textil, sus partes sueltas y refacciones	2 168	1 618	70.6	74.6
Refacciones para automóviles	2 311	2 843	59.7	74.4
Mezclas y preparaciones industriales	5 633	9 602	47.7	73.8
Petróleo y sus derivados	104 430	149 676	50.0	72.9
Máquinas, herramientas, sus partes sueltas y refacciones	2 053	1 581	62.5	56.6
Aparatos telefónicos y telegráficos	447	463	50.6	54.5
Semillas de lino y otras oleaginosas	38	26 918	0.2	50.0
Chasises para automóviles	7 398	7 462	47.4	43.4
Forrajes y pasturas	10 138	20 715	16.6	40.8
Refacciones de metal para maquinaria	766	893	33.9	39.2
Hierro o acero en lingotes o en pedacería	56 304	51 014	38.8	36.3
Máquinas y aparatos de diversas industrias	1 209	943	25.0	32.9
Pasta de celulosa	10 503	14 566	20.0	32.0
Resinas naturales o sintéticas	4 062	5 367	24.6	31.7
Sales y óxidos minerales	14 437	17 083	28.0	30.3
Piezas para instalaciones eléctricas	388	411	31.0	30.1
Camiones de carga	1 434	1 895	7.7	26.6
Refacciones de radio y televisión	327	374	24.5	25.4
Papel o cartón preparado o sin preparar	3 241	7 186	17.0	25.0
Antibióticos no dosificados	14	49	14.6	24.3
Láminas de hierro o acero	2 050	3 799	14.6	24.2
Máquinas para la imprenta y artes gráficas	360	458	13.7	24.1
Tractores agrícolas	1 317	1 617	17.8	23.5
Maquinaria agrícola	487	1 134	7.8	22.1
Aplanadoras y conformadoras	1 403	912	38.4	21.9
Motores estacionarios de combustión interna, sus partes sueltas y refacciones	659	610	20.8	21.4
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	409	379	18.8	21.2
Prendas de vestir de fibras artificiales	186	243	13.0	20.9
Hule, caucho, látex natural o artificial	4 269	4 129	28.7	20.2
Cueros y pieles sin curtir de ganado de todas clases	3 707	4 573	16.4	17.5
Carbón mineral, coque o hulla	56 754	40 183	19.2	16.8
Transformadores eléctricos	1 040	1 077	16.6	16.8
Eteres o ésteres	3 429	2 651	15.0	15.6
Aviones, sus partes sueltas y refacciones	371	40	63.7	15.5
Libros impresos	226	493	11.5	15.4
Tubos y cañerías de hierro o acero	1 226	1 219	11.2	15.1
Refacciones de varias materias para maquinaria	66	76	9.0	14.8
Máquinas clasificadoras de tarjetas tabuladoras	47	52	11.9	14.5
Alambre y cable desnudo de aluminio	61	2 017	0.6	14.3
Lana peinada	504	898	8.9	14.2
Herramientas de mano	226	214	12.1	11.8
Máquinas para la industria de material moldeable y de plásticos	326	212	15.6	11.3
Leche en polvo o en pastillas	1 580	2 918	11.4	11.0
Papel blanco para periódico	146	5 302	0.4	10.2
Juguetes de todas clases	632	473	16.1	10.0
Carros de ferrocarril, sus partes sueltas y refacciones	3 259	2 758	64.0	9.3
Generadores y motores eléctricos	149	173	6.9	7.5
Embarcaciones, sus partes sueltas y refacciones	293	113	16.2	5.3
Material fijo para ferrocarril	16 365	34	37.9	3.0
Artículos no seleccionados	—	—	887.8	854.6

Fuente: Banco de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC.

50 principales artículos de exportación

Concepto	Enero			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1970	1971	1970	1971
*Total**	—	—	1 451.3	1 396.0
Suma de los artículos seleccionados	—	—	959.2	961.2
Café	4 458	9 266	41.2	86.9
Azúcar	58 701	36 373	114.9	73.4
Camarón	2 231	2 558	60.2	68.4
Máquinas, aparatos y material eléctrico	1 093	1 254	48.9	67.9
Algodón	20 182	10 351	94.6	51.0
Tomate	55 600	42 167	66.8	50.5
Partes y piezas de refacción para máquinas y aparatos	605	909	44.1	45.0
Plomo en barras y afinado	8 445	12 149	33.6	41.2
Hortalizas frescas	24 248	41 416	22.7	36.4
Estructuras y piezas sueltas para vehículos	830	1 983	22.4	34.8
Frutas frescas	11 475	13 628	27.8	30.9
Láminas de hierro o acero	17 702	17 723	29.5	30.8
Espato flúor o fluorita	60 366	69 915	26.0	29.8
Trigo	14 700	24 453	8.6	26.2
Petróleo y sus derivados	303 463	169 680	40.6	24.2
Minerales concentrados de cinc	29 211	21 417	27.6	20.2
Hormonas naturales o sintéticas	16	21	17.2	16.7
Oxido de plomo	3 692	3 971	15.0	14.0
Ganado vacuno	8 500	4 553	26.3	12.9
Mercurio metálico	70	129	9.9	12.4
Hilazas o hilos de engavillar de henequén	2 297	4 267	6.1	12.0
Fresas enteras adicionadas de azúcar	4 982	3 084	18.7	11.6
Abonos y fertilizantes	993	7 069	1.5	11.5
Manufacturas de henequén	1 560	3 487	5.6	11.4
Prendas de vestir	315	331	8.4	11.1
Tubos de hierro o acero	3 942	4 356	9.0	10.9
Artefactos elaborados de metales comunes	1 559	1 077	11.7	8.5
Mieles incristalizables	23 758	33 461	6.1	7.9
Madera, corcho, corozo y similares	2 376	2 238	6.6	7.6
Medicamentos y cultivos bacteriológicos	59	83	5.3	7.5
Cacao en grano	2 041	1 127	16.9	7.4
Miel de abeja	1 954	2 187	5.7	7.0
Instrumentos musicales	156	258	4.4	6.7
Cinc afinado	2 639	1 845	9.3	6.2
Jugos preparados	542	1 403	2.4	5.6
Libros impresos	131	98	6.4	4.9
Hilazas o hilos de algodón sin mercerizar	330	329	4.9	4.9
Azufre	41 662	15 878	13.0	4.7
Tabaco en rama o capa	220	357	1.7	4.4
Ixtle cortado y preparado	717	492	6.4	4.2
Piña en su jugo	1 933	1 308	5.6	4.1
Calzado y material para su fabricación	101	120	2.5	3.9
Aceite esencial de limón	12	18	2.4	3.5
Azulejos y mosaicos	1 093	1 399	2.9	3.4
Brea o colofonia	1 730	826	4.5	3.3
Pieles y sus manufacturas	69	42	5.5	3.3
Especialidades de uso industrial	642	447	4.2	3.2
Especias y condimentos	340	269	2.6	2.9
Cobre en barras impuras	—	254	—	2.9
Henequén	1 023	1 616	1.0	2.1
Ajuste por revaluación	—	—	256.9	193.5
Artículos no seleccionados	—	—	235.2	241.3

1 Datos definitivos para 1970 y preliminares para 1971.
* 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. 32

MEXICO 1, D. F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 31 DE MAYO DE 1971

ACTIVO

Caja y Banco de México	$ 17 797 884.74	
Bancos del país y del extranjero	74 185 284.10	
Otras disponibilidades	47 421 763.61	$ 139 404 932.45
Valores de renta fija	101 958 555 54	
Acciones	25 225 450.00	
	127 184 005.54	
Menos: reserva por baja de valores	6 925 617.68	120 258 387.86
Descuentos	132 034 783.61	
Préstamos directos y prendarios	1 179 483 198.90	
Préstamos de habilitación o avío	22 337 914.00	
Préstamos refaccionarios	1 085 406.16	1 334 941 302.67
Deudores diversos (neto)		177 231 049.99
Otras inversiones (neto)		11 503 163.81
Mobiliario y equipo	5 407 512.08	
Menos: reserva	4 760 358.34	647 153.74
Inmuebles y acciones de Socs. Inmob.	9 946 242.17	
Menos: reserva	66 358.94	9 879 883.23
Cargos diferidos (neto)		5 011 917.30
		$ 1 798 877 791.05

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la vista		$ 69 052 069.75	
Bancos y corresponsales		4 924 022.17	
Otras obligaciones a la vista		132 857 089.76	$ 206 833 181.68
Depósitos a plazo		240 000 000.00	
Préstamos de bancos		124 900 000.00	
Otras obligaciones a plazo		254 168 776.17	619 068 776.17
Otros depósitos y obligaciones			6 063.10
Reservas para obligaciones diversas			18 558 329.90
Créditos diferidos			36 712 857.28
Capital social	$ 50 000 000.00		
Menos: capital no exhibido	16 491 400.00	33 508 600.00	
Reserva legal y otras reservas		843 120 676.72	
Superávit por revaluación		5 292 627.22	
Resultados del ejercicio en curso		35 776 678.98	917 698 582.92
			$ 1 798 877 791.05

CUENTAS DE ORDEN

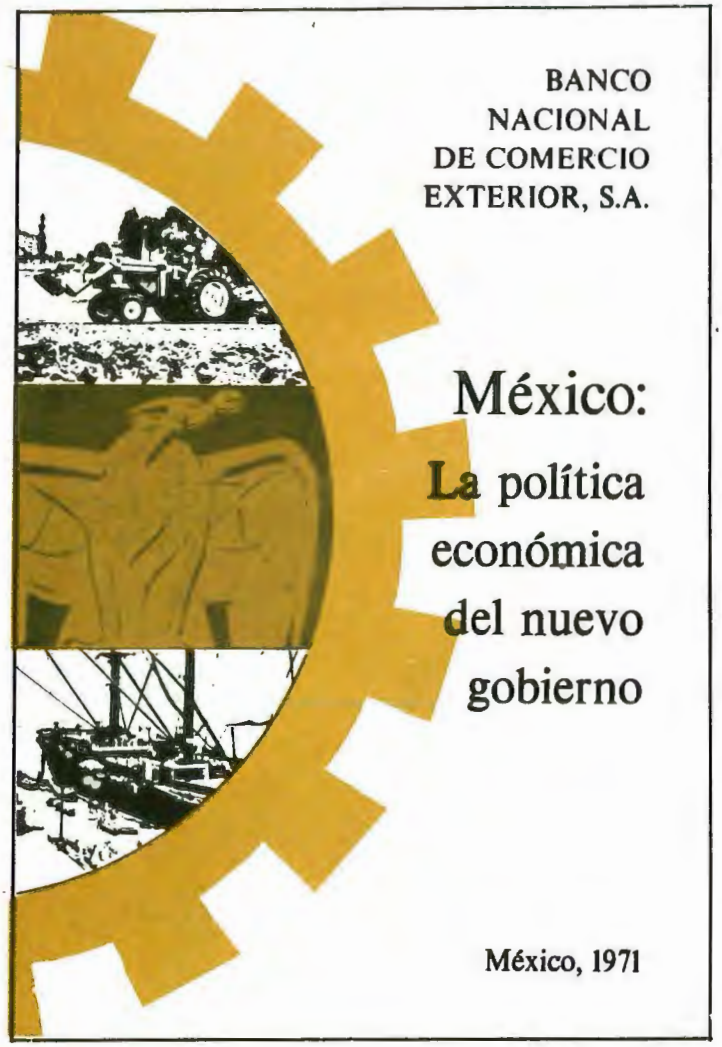
Títulos descontados con n/endoso	$ 45 893 203.79	
Avales otorgados	4 140 118 338.67	
Aperturas de crédito irrevocables	285 607 041.74	$ 4 471 618 584.20
Bienes en fideicomiso o mandato	327 201 995.03	
Bienes en custodia o en administración	7 116 170 098.10	7 443 372 093.13
Cuentas de registro		178 893 594.25

El presente estado se formuló de acuerdo con la reglas dictadas por la H. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, habiendo sido valorizados los saldos en monedas extranjeras al tipo de cotización del día, y la autenticidad y exactitud de los datos que contiene han sido aprobados y dictaminados por los administradores y comisarios de la sociedad en los términos del artículo 95 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliaries.

Se hace constar que, de las inversiones en Créditos, la cantidad de $293 298 692.64 representa activos cedidos en garantía de créditos a cargo de la institución.

Director General — C. P. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Contador General — C. P. MARIO GARCIA REBOLLO



"...para contribuir a un mejor conocimiento y a una discusión más informada de la política económica del nuevo gobierno de México"

- SEIS CAPITULOS ANALITICOS SOBRE DIFERENTES ASPECTOS DE LA POLITICA ECONOMICA
- CATORCE DECLARACIONES SOBRE LOS LINEAMIENTOS DE LA POLITICA ECONOMICA
- TEXTO DE DOCE DISPOSICIONES BASICAS
- VEINTINUEVE CUADROS ESTADISTICOS

$50.00 PEDIDOS A:

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.

DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES

Venustiano Carranza 32 México 1, D.F.