

comercio exterior

banco nacional de comercio exterior, s. a.

méxico, d. f.

abril de 1972

América Latina: subdesarrollo, dependencia y tecnología

308

INFORME MENSUAL DE LA INTEGRACION
LATINOAMERICANA

Grupo Andino

*El problema del menor desarrollo relativo
en el Grupo Andino*

*La planeación subregional y las relaciones
con terceros y organismos internacionales*

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

*Se prorroga la aplicación de cláusulas
de salvaguardia por Uruguay y Colombia*

La declaración conjunta argentino-brasileña

350

SECCION LATINOAMERICANA

*Nuevas relaciones del Reino Unido
con América Latina / Hugh O'Shaughnessy*

*XIII Reunión de la Comisión Especial
de Coordinación Latinoamericana*

Colombia: situación económica general

Chile: los problemas con la ITT

Perú: financiamiento externo

Uruguay: devaluación del peso

370

BIBLIOGRAFIA

Un balance de la industria química mexicana

*La estructura de la protección
en los países en desarrollo*

¿Ha muerto la teoría

de los costos comparativos?

La sociedad japonesa

319

SECCION NACIONAL

*Informe 1971 del Bancomext: Creciente apoyo
financiero a las exportaciones mexicanas*

*Fondo de equipamiento para industrias
de exportación*

*Contactos bancarios e informativos
entre México y Holanda*

*Un año de lento desarrollo
de la industria petrolera*

México: los próximos cinco años

366

SECCION INTERNACIONAL

El presupuesto de Mr. Barber / The Economist

El mercado mundial de la plata en 1971

*EUA: desmembramiento del mecanismo de control
de salarios de la fase II*

Receso cíclico en la economía de Bélgica

374

MERCADOS Y PRODUCTOS

Intercambio comercial México-Cuba

378

SUMARIO ESTADISTICO (Las cifras sobre comercio
exterior de México en 1971 son preliminares y sujetas
a rectificación.)

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

Director General

SR. CP. FRANCISCO ALCALA QUINTERO

Subdirector:

SR. LIC. JOSE BRAVO SILVA

Comisario Propietario:

SR. LIC. JOSE CAMPILLO SAINZ

Secretario del Consejo:

SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZABAL

298 | editoriales

*El comercio exterior de México en 1971:
una apreciación preliminar
Un primer triunfo de los 77
en el campo monetario*

313

LA COMPENSACION MULTILATERAL DE SALDOS
Y LOS CONVENIOS DE CREDITO RECIPROCO
DE LA ALALC EN 1971

Enrique Angulo

Análisis del funcionamiento observado en 1971 por los
mecanismos de integración financiera en América Latina.

339

SUBDESARROLLO, CIENCIA Y TECNOLOGIA: EL
PUNTO DE VISTA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

Francisco R. Sagasti

Examen de los mecanismos que impiden una plena
aportación de la ciencia y tecnología generadas en los
países avanzados al desarrollo de los países pobres.

355

DOS OPINIONES SOBRE EL PROBLEMA DE LA
DEPENDENCIA / NOTAS SOBRE LA "TEORIA
DE LA DEPENDENCIA": ¿TEORIA DE CLASE O
IDEOLOGIA NACIONAL?

Francisco C. Weffort

Examen del contenido de la noción de dependencia y
de su utilidad como herramienta de análisis socioeco-
nómico.

suplemento

LA MISION PRESIDENCIAL A CHILE Y A LA III
UNCTAD: DOCUMENTACION Y ANALISIS

Se recogen los principales documentos producidos du-
rante la visita de Estado del Presidente de México a
Chile y el texto de su discurso en la III UNCTAD.

301 | documentos

POLITICA ECONOMICA GENERAL Y ADQUISICIO-
NES DEL SECTOR PUBLICO

Lic. Horacio Flores de la Peña

Texto de la exposición del Secretario del Patrimonio
Nacional en la Cámara de Senadores, sobre el proyecto
de Ley de Inspección de Adquisiciones.

324

LA EMPRESA INTERNACIONAL EN LA INDUS-
TRIALIZACION DE AMERICA LATINA

Fernando Fajnzylber

Análisis de la forma de operación e influencia de las
empresas internacionales en la industrialización y desa-
rrollo tecnológico de América Latina.

346

UN PUNTO DE VISTA LATINOAMERICANO SO-
BRE LOS PROBLEMAS DE CIENCIA Y TECNO-
LOGIA

Miguel S. Wionczek

Discusión de los conceptos generalmente aceptados en
los países avanzados sobre la contribución de la ciencia
y la tecnología al desarrollo económico.

360

DOS OPINIONES SOBRE EL PROBLEMA DE LA
DEPENDENCIA / ¿"TEORIA DE LA DEPENDEN-
CIA" O ANALISIS CONCRETO DE SITUACIONES
DE DEPENDENCIA?

Fernando Henrique Cardoso

Cuestionamiento del concepto general de dependencia
como instrumento de análisis y planteamiento de la
necesidad de poner en claro su alcance y sus limitacio-
nes.



Comercio Exterior, órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., es editado por su DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS Y DIFUSION, Lic. Jorge Eduardo Navarrete, jefe; Lic. Jaime Labastida, jefe de Difusión, Redacción: Lic. Hipólito Camacho, María del Carmen Montoya, Graciela Phillips, Lic. María del Carmen Regueiro, Vicente Villamar Calderón. "Informe mensual de la integración latinoamericana": Enrique Angulo Hernández. Edición: Alfredo Perera Mena, Enrique Pérez Vera, Ana Leticia Cruz Rivero. Formación: Carlos Orozco. Composición: Magnetipo, S. A., Avena 102. Impresión: 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, Venustiano Carranza 32, México 1, D. F. Teléfonos, 513-10-40 y 518-43-59.

El comercio exterior de México en 1971: una apreciación preliminar

La evolución del comercio exterior de México en 1971, a juzgar por los indicadores de que hasta el momento se dispone, estuvo caracterizada, por una parte, por la reanudación del ritmo de crecimiento de las exportaciones, que alcanzó una tasa comparable a la promedio de la segunda mitad de los años sesenta, y, por otra, por una reducción extraordinaria de las importaciones, originada en la significativa desaceleración de la actividad económica general. De este modo, el déficit comercial, que en 1970 había alcanzado un nivel sin precedente de 1 088 millones de dólares, registró una reducción del orden de los 150 millones de dólares, para situarse en el nivel de 936.2 millones, todavía muy superior al promedio de 1965-69.

Al examinar la evolución de las exportaciones mexicanas en 1971 conviene destacar los siguientes elementos, significativos desde el punto de vista de las conclusiones de política comercial: Al igual que en 1970 y que en la mayor parte de los años de la segunda mitad del decenio de los sesenta, las exportaciones tradicionales de México se mantuvieron estancadas o registraron retrocesos en su valor exportado. Tal fue el caso, entre los principales productos, del algodón, el café, el tomate, el ganado en pie, los minerales y concentrados de cinc y el plomo afinado. De este modo, en 1971 el dinamismo global de las exportaciones mexicanas dependió, como en los años inmediatos anteriores, de las exportaciones no tradicionales, especialmente de las de productos industriales, algunos de los cuales se situaron ya entre los principales renglones de exportación del país.

Todo parece indicar que, a pesar de su rápido ritmo de crecimiento, las exportaciones no tradicionales no tienen aún el peso suficiente en las exportaciones totales del país como para asegurar el incremento sostenido a largo plazo de los ingresos de divisas por exportación que el país requiere para financiar sus importaciones esenciales. Por lo tanto, parece necesario que, sin descuidar las medidas de promoción y fomento de las exportaciones no tradicionales —como las adoptadas en 1971 con la reestructuración del régimen de incentivos fiscales a la exportación—, se vuelvan los ojos al necesario fomento de las exportaciones tradicionales —agrícolas, pecuarias y minerales—, sin cuyo concurso no será dable conseguir, en el corto plazo, el ritmo de crecimiento de las exportaciones necesario para mantener el déficit comercial dentro de proporciones manejables, en años de rápido crecimiento económico general.

Del lado de las importaciones, 1971 ofreció, como se ha dicho, un panorama de restricción generalizada: el total de importaciones se redujo en 2.2%, en contraste con el extraordinario aumento registrado en 1970 (18.4%) y el característico de la segunda mitad de los años sesenta (7.5% anual). Este comportamiento anormal de las importaciones obedeció, por una parte, a la necesidad de reducir el intolerable nivel deficitario registrado en 1970, por lo que el sector público redujo sus compras al exterior en más de 20%, y, por otra, al menor ritmo de actividad económica que redujo la demanda de importaciones. Sin embargo, es evidente que la restricción de las importaciones repercutió, a su vez, en la desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía, a través de la menor disponibilidad de bienes de inversión.

Cabe considerar, además, que la restricción de las importaciones no alcanzó a todos los tipos de productos. Mientras que las importaciones de bienes de inversión se redujeron en 7.1%, las de bienes de consumo registraron un aumento de 1.5% sobre el nivel de 1970 y las de materias primas y productos intermedios se elevaron en 2.3%. Este crecimiento de las importaciones de insumos "deja constancia del alto grado de inflexibilidad o rigidez de este tipo de importaciones", pues aun en años de significativa desaceleración de la actividad económica no se obtiene un decrecimiento proporcional de este tipo de compras al exterior.

En estas condiciones, habida cuenta de que el mejoramiento de la balanza comercial en 1971 obedeció principalmente a la reducción de las importaciones originada en el menor ritmo de actividad económica, cabe plantearse la cuestión de si en 1972 y los años venideros, al restablecerse el ritmo histórico de crecimiento de la economía de México, no se dará lugar nuevamente al surgimiento de déficit comerciales de magnitud intolerable y de si la restricción indiscriminada de las importaciones, con sus conocidos efectos negativos sobre el ritmo de crecimiento de la economía, es la única respuesta que puede ofrecerse ante el progresivo deterioro del resultado de la balanza comercial del país. Es evidente que estas cuestiones no pueden ser respondidas en forma pasiva: es preciso que el país encuentre, a corto plazo, los mecanismos que le permitan disociar una alta tasa de crecimiento económico real de un deterioro creciente de la cuenta comercial y que impidan que vuelva a recurrirse a la restricción indiscriminada de las importaciones con vistas a conseguir un mejoramiento transitorio y no recurrente del déficit comercial.

Un primer triunfo de los 77 en el campo monetario

Hasta el presente, dos son los documentos recientes en los que los países en desarrollo han reunido parte de sus ideas sobre lo que debe ser la reforma del sistema monetario internacional. El primero es el "Programa de Acción" adoptado en la Segunda Reunión Ministerial del Grupo de los 77, que tuvo lugar en Lima en octubre-noviembre de 1971,¹ y el segundo, un comunicado difundido al término de la Primera Reunión Ministerial del Grupo de los 24, celebrada en Caracas en la primera decena del mes de abril de 1972. Este Grupo de los 24 se constituyó por indicación de dicha Segunda Reunión Ministerial del Grupo de los 77, con el objeto de establecer la posición de los países en desarrollo sobre los problemas monetarios internacionales. Está formado por los ministros de Hacienda o Economía de ocho países de cada una de las tres partes del mundo en desarrollo: América Latina, África y Asia.

En vista de las manifestaciones hechas últimamente sobre el tema de la reforma monetaria internacional por los representantes de las grandes potencias, puede considerarse que el Grupo de los 77 ya ha ganado una primera batalla en este terreno: precedidas por Italia, luego Francia y Alemania y, por último, Estados Unidos, cierto número de esas potencias han hecho saber que aceptan el principio de la vinculación entre la creación de nueva liquidez en derechos especiales de giro (DEG) y el financiamiento del desarrollo, vinculación que, como se ve en los dos documentos antecitados, venía constituyendo una de las más claras reivindicaciones del mundo en desarrollo desde hace unos años. El vínculo significa que cuando se hagan emisiones de DEG con el fin de incrementar los medios de pago internacionales y fortalecer las reservas monetarias de los países, una parte de los nuevos derechos especiales de giro se destinará a expandir la ayuda financiera para el desarrollo. No hay duda de que las potencias financieras han comprendido los beneficios que, para sus balanzas comerciales y de pagos, se derivarán del fortalecimiento del poder adquisitivo internacional del mundo en desarrollo.

Ahora bien, las adhesiones expresadas lo han sido al principio o a la idea del vínculo, pero sin especificarse las modalidades y los alcances del mismo. Lo que queda por ver no son simplemente normas técnicas, sino cuestiones fundamentales relativas, por ejemplo, al volumen de los DEG que serían "vinculados", y a las condiciones y a la forma que adoptaría la "vinculación". En sus verdaderas y exactas proporciones, lo ganado no es más que la aceptación de un principio en sus términos más imprecisos y generales, faltando cubrir, por consiguiente, varias etapas, que podrían ser largas y difíciles, para llegar a una aplicación satisfactoria del principio.

Cabe recordar que ni siquiera los propios países en desarrollo han formulado en concreto propuestas sobre dichos aspectos y que falta despejar todavía la incógnita de los efectos que la vinculación pudiera tener en el volumen de la asistencia que tradicionalmente canalizan los países industrializados al mundo en desarrollo. Teóricamente, el supuesto es que los DEG que fueran vinculados constituirían un complemento de la ayuda neta oficial que se ha venido materializando. En el trienio 1968-70, dicha ayuda neta oficial, definida con un criterio estricto, ha promediado alrededor de 6 800 millones de dólares, sin experimentar ningún aumento apreciable de un año a otro. Justamente esta circunstancia —el estancamiento o retroceso de la cuantía de la ayuda neta oficial— determina en buena medida la insistencia del mundo en desarrollo sobre el establecimiento del vínculo. En la II UNCTAD, efectuada en Nueva Delhi durante el primer

¹ Véase el texto de este "Programa de Acción" en "Los países en desarrollo ante la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): II. Documento final de la Segunda Reunión Ministerial del Grupo de los 77", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1971, suplemento, pp. 8-36.

trimestre de 1968, y luego en una resolución muy importante de las Naciones Unidas, aprobada en octubre de 1970 con el título de "Estrategia Internacional del Desarrollo para el Segundo Decenio", se estipulaba que tal ayuda neta oficial debería seguir un curso ascendente hasta llegar en pocos años al 0.75% del producto nacional bruto de cada país donante. Los datos correspondientes a los años transcurridos indican que la tendencia real no ha correspondido a lo que se acordó y que el volumen relativo de la asistencia ha ido reduciéndose en vez de crecer. De todos modos, si se comparan esas cifras de la ayuda neta oficial con lo que teóricamente parecería lógico esperar por medio de los DEG, la diferencia a favor de la primera modalidad, la tradicional, resultaría considerable. Por ejemplo, se está deliberando últimamente acerca de la conveniencia de emitir en cada uno de los dos años próximos —1973 y 1974— una suma de 750 millones de dólares en DEG para distribuir entre todos los países participantes en el sistema (países desarrollados y en desarrollo), lo que dejaría reducida a una cantidad casi insignificante la de los DEG que fueran a vincularse al financiamiento del desarrollo. Si además, como contrapartida, los grandes centros industriales contrajeran su ayuda neta oficial directa, el mundo en desarrollo saldría perdiendo.

Hay que apresurarse a aclarar que la anterior es la peor de las hipótesis y bastante improbable. Pero se menciona para poner de relieve que la adopción del principio de la vinculación no pasa de ser una estrecha apertura inicial que requerirá arduos esfuerzos ensanchar y convertir en realidad firmemente positiva.

La aceptación del principio y las posibilidades que ofrece de ampliar la ayuda para el desarrollo en las diversas hipótesis favorables que se deducen, por contraste, de la improbable que arriba se expuso, representan el primer triunfo de consideración obtenido por los países en desarrollo en el campo monetario internacional después de que, a mediados de diciembre de 1971, se ignoraron sus intereses al realizarse una realineación de monedas de varias potencias financieras y estipularse, a la vez, una revaluación del oro. En sí, realineación y revaluación resultaban necesarias para salir de un atolladero que amenazaba provocar el caos en las transacciones financieras internacionales. Pero la operación se efectuó en condiciones que lesionaban buen número de intereses, en primer término los de la parte más débil, el mundo en desarrollo.

Los países en desarrollo sufrieron una pérdida por doble motivo: *a)* porque la revaluación del oro hizo que el aumento de sus reservas resultase ocho veces menor que el de las potencias financieras y menos de la mitad de lo que habría sido de haberse derivado tal aumento de una distribución de DEG; *b)* porque la depreciación del dólar respecto de las otras monedas determinó una baja de reservas del mundo en desarrollo que, habida cuenta del aumento conseguido con la revaluación del oro, se ha estimado en más de 500 millones de dólares. Además, en los acuerdos de diciembre entre los Diez se incluyó un ensanchamiento de la banda de fluctuación de los tipos de cambio a ambos lados de la paridad, norma que parece ir en detrimento de los países en desarrollo, porque —según un estudio de la UNCTAD— podría aumentar el costo monetario de sus transacciones externas por no disponer aquéllos de mercados de futuros bien organizados. En tercer lugar, se han encontrado los países en desarrollo con una masa de reservas internacionales constituida sobre todo por dólares, moneda que ahora es inconvertible en cualquier otro activo internacional. El restablecimiento de la convertibilidad del dólar parece que debería haber sido uno de los extremos indispensables en el conjunto de las decisiones adoptadas en diciembre en Washington.

Es evidente, cada vez más, que los acuerdos de diciembre deberían haber incluido, asimismo, la decisión de que el FMI procediera a una emisión especial de DEG para compensar de sus pérdidas de reservas a los países en desarrollo o un compromiso por parte de Estados Unidos de garantizar a los tenedores de dólares —en especial a los países en desarrollo— el valor de sus tenencias total o, por lo menos, parcialmente. Cuando Gran Bretaña devaluó la libra en 1968 extendió esa garantía a los tenedores oficiales extranjeros de su moneda, contrayendo para ello importantes empréstitos.

La carga que de la garantía hubiese resultado para los Estados Unidos no habría sido muy onerosa y, desde luego, no habría pasado de una parte ínfima de las ganancias que ese país obtuvo en el espacio de los 20 últimos años por cuenta de sus inversiones a largo plazo en el extranjero. Se ha calculado que mientras en ese período las salidas de capitales de Estados Unidos con fines de inversión a largo plazo sumaban 66 000 millones de dólares, las utilidades derivadas por concepto de esas mismas inversiones ascendían a 101 000 millones, con un excedente neto de 35 000 millones.

El otro punto en el que los países en desarrollo insisten sin tregua desde hace mucho tiempo, y que incluyen tanto en el documento de Lima como en el de Caracas, es el de la participación en el proceso de decidir sobre la reforma del sistema monetario internacional. Pretenden que no vuelva a suceder lo ocurrido cuando se resolvió la creación de los DEG y, más recientemente, cuando se acordó la realineación y la revaluación, ocasiones en que el Grupo de los Diez impuso su voluntad. Al respecto, los países en desarrollo están manejando varias posibilidades, a través del cuerpo deliberante y coordinador que es el Grupo de los 24, mencionado en un principio. La idea es, sin duda, que los 24 hagan contrapeso a los Diez y que sirvan para impulsar una de estas dos soluciones: o bien las decisiones sobre la reforma del sistema se adoptan en el Fondo Monetario Internacional, con intervención de un comité consultivo de 20 gobernadores, en el que el mundo en desarrollo estaría adecuadamente representado, o bien tales decisiones se toman en una nueva conferencia mundial, en la que también figurarían los países socialistas. Sería una nueva edición de Bretton Woods, ampliada y con un frente común de los países en desarrollo.

Política económica general y adquisiciones del sector público

LIC. HORACIO FLORES DE LA PEÑA

NOTICIA

El Secretario del Patrimonio Nacional compareció, el 4 de abril de 1972, ante la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión para explicar los objetivos y alcances del proyecto de Ley sobre Inspección de Adquisiciones. La comparecencia se dividió en dos partes: una exposición inicial y una serie de respuestas a las preguntas planteadas por algunos senadores. Se recogen a continuación ambas partes, la primera de acuerdo con el texto distribuido por la Secretaría del Patrimonio Nacional y la segunda según la versión mecanográfica difundida por la Cámara de Senadores.

TEXTOS

EXPOSICION INICIAL

La modificación estructural de la economía mexicana encuentra sus raíces en la Revolución de 1910, que generó poderosas fuerzas de cambio en las formas de producción. Ello hizo posible el surgimiento de una economía moderna, donde la tradición cedió su lugar al deseo de progreso de la comunidad y, por consiguiente, al cambio tecnológico.

Cuando las estructuras económicas y sociales son anacrónicas y rígidas, se impide el desarrollo acelerado de la economía y, por otra parte, el lento crecimiento de la ocupación y del ingreso así como la falta de oportunidades para la juventud producen un medio en constante intranquilidad, del que frecuentemente se apodera el pesimismo y la intransigencia con las condiciones de vida políticas y económicas.

Desde un ángulo estrictamente económico, ni el incremento de la acumulación de capital, ni el adelanto tecnológico son

factores determinantes del desarrollo económico. Más bien son manifestaciones y no causas de un proceso de expansión, que sólo ocurre cuando surge en la sociedad el deseo de desarrollarse, realizándose los cambios que sean necesarios para transformar la sociedad tradicional y dar paso a la sociedad moderna.

Estos cambios de estructura que materializan el deseo de crecer de la comunidad son el mejor logro de la Constitución de 1917 y empiezan a realizarse al término del período armado de la Revolución mexicana. Los cambios más importantes que se operaron sobre la vieja estructura se manifestaron fundamentalmente en:

- a) La reforma agraria;
- b) La política obrerista;
- c) El nacionalismo en materia económica;
- d) El impulso a la educación popular.

Estos cambios introducidos en la política económica y social del país permitieron impulsar el crecimiento, dándole un gran dinamismo a la sociedad y ocasionando una amplia capilaridad social y económica que aún perdura, si bien con el tiempo tiende a ser menos accesible si no adoptamos las medidas para impedirlo.

Revigorizar nuestro desarrollo en todos los órdenes es una de las tareas que el gobierno del presidente Echeverría se ha impuesto; en especial, tomando en cuenta que vivimos un período de transición cultural y tecnológica, donde todos los conceptos, instituciones y valores tienen que revisarse para verificar su vigencia.

En épocas como la nuestra se requieren soluciones audaces, a

fin de obtener resultados inmediatos que se traduzcan en instrumentos eficientes para que el gobierno pueda cumplir en forma más cabal su función de responsable del ritmo y del rumbo del desarrollo económico. De lo contrario, el desarrollo de las comunicaciones y de la tecnología, así como el crecimiento demográfico y el de la educación crearán una sociedad donde los deseos de mejoramiento material excederán a la capacidad productiva de la economía mucho antes de que ésta llegue a la ocupación total de sus factores productivos. Esta discrepancia entre expectativas y realidad crea, en lo social, un antagonismo creciente entre las distintas clases sociales y aun entre componentes de una misma clase social; en lo económico, frecuentemente es el origen de la creciente dependencia externa, en un vano propósito de lograr con endeudamiento externo un ritmo de crecimiento mayor. El desarrollo con estabilidad, interna y externa, es un fruto de la capacidad para adaptar las instituciones y las estructuras a las demandas de una economía mayor.

El camino escogido por el gobierno del presidente Echeverría no es ciertamente fácil, porque supone un desarrollo económico que no se reduzca a beneficiar a unos pocos, sino que amplíe las oportunidades y mejore efectivamente las condiciones de vida de todos, pero especialmente de quienes han vivido rezagados del progreso nacional y no se han incorporado al México moderno. Por ello, el actual gobierno hace una diferenciación precisa entre el mero crecimiento del ingreso y el desarrollo económico, entendiéndolo por esto último un proceso de mayor y mejor utilización de nuestros recursos productivos que se logra por medio de un uso creciente de bienes de capital y de tecnología moderna en el proceso productivo y que se debe traducir en aumentos sustanciales en los niveles de vida de los sectores populares.

La nueva estrategia del desarrollo económico comprende acciones tomadas por el presente gobierno para disminuir la dependencia externa diversificando nuestros mercados y las exportaciones, por un lado, y acudiendo en menor grado al endeudamiento con el exterior, por el otro; no menos importantes son las políticas orientadas a aumentar la oferta de materias primas industriales y de bienes de subsistencia entre las cuales cabe destacar la distribución de tierras, la política de riego, la de comunicaciones, la extensión agrícola y los precios de garantía; la creación de nuevos polos de desarrollo en zonas marginadas; la conciencia que se tiene de que sólo con un mercado sólido y dinámico se puede desarrollar la economía, ha llevado a medidas redistributivas del ingreso que en poco tiempo empezaron a dar frutos, tal es la política de salarios, de vivienda popular, la extensión de la seguridad social y, sobre todo, el convencimiento de que hay que crear más ocupación, para combatir el desempleo y el subempleo, porque la redistribución del ingreso, la justicia social y las formas democráticas de vida sólo tienen sentido cuando la gente cuenta con ocupación remunerada.

Por su parte, el nacionalismo en materia económica obedece al deseo de que sean los mexicanos los primeros beneficiarios de su esfuerzo y de sus recursos; ya lo dije antes, pero vale la pena repetir que con un sano nacionalismo económico nos ajustamos a una vieja tradición, la de querer ser los dueños de nuestra propia casa y evitar que, alguna vez, alguien de fuera pretenda convertirse en juez de nuestras acciones o en árbitro de nuestro destino.

No ha sido pequeño el esfuerzo de los gobiernos de la Revolución por darle educación al pueblo. En ello radica una buena parte de la razón de nuestro progreso y es el factor que más ha contribuido a disminuir el dualismo de nuestra sociedad.

El gobierno del presidente Echeverría se preocupa ahora porque la educación cumpla un papel positivo dentro del proceso de desarrollo, desea una educación orientada hacia el cambio, especialmente por lo que toca a la educación superior, porque cuando ésta es muy pragmática, se corre el riesgo de que sea superada muy pronto por el avance tecnológico social. Por esto se desea con la reforma educativa desarrollar las facultades de adaptación al cambio y al autoaprendizaje, que hacen posible aprovechar con mayor facilidad los recursos humanos existentes cuando surgen innovaciones tecnológicas.

Por otro lado, esta acción tiene como base una atención especial a las zonas rurales del país, con el objeto de provocar una permeabilidad social y económica mayor y aumentar así la capacidad de ascender de toda la población, dándole un nuevo dinamismo a la sociedad mexicana.

Toda esta enorme labor que se ha impuesto el Presidente de la República, requiere de una reforma constante de la administración pública, de sus métodos e instrumentos de trabajo. En este momento de nuestro desarrollo, el aumento del ingreso dependerá cada vez más del incremento de la productividad del trabajo, más como resultado de la incorporación de adelantos tecnológicos y de mejores métodos de organización y administración que de la mera acumulación de capital. Y en esto el gobierno no es una excepción; las medidas que se tomen resultarían menos efectivas y hasta estériles si no se cuenta con un aparato administrativo en constante transformación y renovación y cuyos instrumentos jurídicos sean constantemente revisados para adaptarlos a la realidad.

La orientación y destino de la inversión ha permitido ampliar y fortalecer la infraestructura económica y social del país sin cuya existencia muchas actividades habrían carecido de base para su desarrollo; la expropiación de fuentes anérgicas ha auspiciado un proceso de desarrollo más independiente. Colateralmente a lo anterior, el proceso de desarrollo ha requerido la creación de organismos descentralizados y empresas de participación estatal que operan en campos en donde por restricciones de tipo administrativo no participan las dependencias centralizadas del Ejecutivo; estas actividades las realiza el Estado porque no pueden ser atendidas por la iniciativa privada, a veces por restricciones legales y, otras, porque por la magnitud de la inversión, los riesgos involucrados, o por su baja rentabilidad inmediata, no le son atractivos y que, sin embargo, actúan como polos de desarrollo regional o aun de tipo sectorial.

Así, el sector descentralizado del gobierno está formado por 54 organismos descentralizados, 155 empresas de participación estatal mayoritaria, 27 empresas de participación estatal minoritaria y un número grande de fideicomisos y de instituciones nacionales de crédito y auxiliares de crédito. Dentro del rubro organismos y empresas se realizaron operaciones por un valor que en 1971 ascendió a 59 000 millones de pesos; se pagaron más de 19 000 millones en sueldos y salarios a 464 000 obreros y empleados y 2 824 millones de pesos de impuestos al año. Esto les dará idea de la magnitud del sector de organismos y empresas que cuenta con recursos por casi 154 000 millones de pesos.

En consecuencia, el Estado, por medio de diversas entidades públicas, ejecuta tareas de incuestionable trascendencia para la vida económica y social del país, por lo que sus recursos deben ser administrados con honradez y eficiencia técnica. Frente a sus crecientes responsabilidades, el gobierno está obligado a revitalizar su capacidad actuante a manera de conducir y orientar el desarrollo económico del país en función de las necesidades y aspiraciones más apremiantes del pueblo mexicano.

Debemos tener conciencia de que, dada la magnitud de los problemas de México, el gobierno tiene la obligación de cuidar que cada peso de gasto tenga el mayor rendimiento posible, porque detrás de cada peso gastado está el sacrificio de un contribuyente, sacrificio que es mayor entre más baja sea su situación económica.

Dentro de tal propósito y con la finalidad de perfeccionar los instrumentos por medio de los cuales el gobierno regula y dirige la actividad económica, se ha considerado de la mayor importancia contar con una nueva Ley de Inspección de Adquisiciones, con el objeto de estar en aptitud de manejar más adecuadamente un renglón del gasto público, que por su cuantía sustenta en forma importante el mercado de una numerosa gama de actividades.

Actualmente las compras gubernamentales, sin incluir las que realizan las instituciones nacionales de crédito y auxiliares de crédito, ascienden a cerca de 17 500 millones de pesos. De esta cifra sólo se registraron alrededor de 8 000 millones, por lo que una de las ventajas de la nueva Ley será ampliar las adquisiciones del sector público.

Es importante señalar que 8 500 empresas abastecen al gobierno de bienes de consumo e inversión, de las cuales 7 247, que generan ocupación para más de 700 000 personas, se localizan en el territorio nacional, lo que pone en evidencia el estrecho nexo de las compras gubernamentales con el nivel de ocupación y de ingresos.

El grueso de las compras se realiza por entidades cuyas actividades se vinculan de alguna manera a campos estratégicos de la economía nacional. Las adquisiciones efectuadas por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, Petróleos Mexicanos, Instituto Mexicano del Seguro Social, Comisión Federal de Electricidad y el sistema ferroviario nacional, ascienden a casi 10 000 millones de pesos. En cuanto a su destino, las adquisiciones se distribuyen como sigue: educación, asistencia y seguridad social, 55%; infraestructura económica y desarrollo industrial, 37% y otros renglones, 8%. Por su parte, las compras intergubernamentales significan cerca del 13% de las adquisiciones que en total efectúa el sector público.

Debe señalarse también que, hoy día, muchos de los proveedores crecen y se desarrollan al amparo de las compras gubernamentales apreciándose la existencia de numerosas empresas cuyos ingresos por ventas dependen en proporciones del 50% al 100% de las compras que efectúan las entidades públicas. Se trata de empresas que tienen una enorme responsabilidad en lo que concierne a precios, calidad y oportunidad en la entrega.

Frente a lo señalado, no se podía soslayar el importante papel que como instrumento de política económica deben desempeñar las compras gubernamentales y éste es justamente el espíritu que anima a la Ley que ahora se somete a la consideración de esta honorable Cámara. Entre sus aspectos fundamentales el ordenamiento en cuestión comprende lo siguiente:

- Amplía el campo de intervención de la Secretaría del Patrimonio Nacional hacia las instituciones nacionales de crédito, organizaciones auxiliares y nacionales de seguros y fianzas.

- Faculta a esta Secretaría para establecer normas y procedimientos en materia de compras y almacenes e instituir procedimientos para obviar trámites e impedir deterioros en el poder de compra del sector público (consolidación de compras, con-

tratos anuales de aprovisionamiento, concursos y pedidos negociados previa investigación).

- Establece la presentación oportuna de programas y presupuestos de adquisiciones indispensables para la racional planeación y ejecución de las compras y para lograr un porcentaje mayor de compra en el mercado interno.

- Autoriza la creación de comités de compras que deberán instituirse en cada entidad y en los que participará un representante de la Secretaría del Patrimonio Nacional. Dichos comités, sin menoscabar la autonomía administrativa de las entidades, apoyarán y pondrán en vigor la política que en materia de adquisiciones dicte la Secretaría.

- Contempla la elaboración de una lista máxima de precios por parte de las entidades, la cual quedará sujeta a la revisión de la Secretaría del Patrimonio Nacional. Esta lista excluirá los bienes de inversión cuya compra deberá realizarse mediante concurso, así como los adquiridos bajo los nuevos sistemas que se proponen.

- Prevé la creación de un fondo para contratar asesoría técnica de expertos, empresas o instituciones para la realización de investigaciones específicas.

- Instituye comisiones intergubernamentales encargadas de adquirir en el exterior, a nombre del sector público, mercancías, bienes muebles y materias primas, para ofrecer a los exportadores mexicanos la capacidad de compra del gobierno para facilitar sus operaciones.

- Su contenido se hace compatible con las reformas introducidas en la Ley para el Control, por parte del Gobierno federal, de los Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal, aprobada por el Congreso en diciembre de 1970.

En suma, el proyecto que se discute se orienta a la consecución de los siguientes propósitos entre otros: racionalizar las adquisiciones del sector público de modo tal que puedan ser no sólo presupuestadas, sino también planeadas, tanto para obtener mejorías intrínsecas en precio, calidad, oportunidad y demás condiciones comerciales y administrativas, como para utilizar el poder de compra del sector público derivando ingresos a sectores marginados; auspiciar el remplazo de importaciones imprescindibles y apoyar la venta de productos mexicanos en el exterior; reforzar los sistemas que permiten impedir la compra en el exterior de artículos prescindibles o suntuarios; apoyar los esfuerzos para industrializar al país y descentralizar las plantas industriales; mexicanizar empresas que fundamentalmente le venden al gobierno y, en general, perfeccionar procedimientos para garantizar un trato más justo y equitativo por parte de los proveedores que abastecen al sector público, que debe aprovechar su capacidad de compra para concurrir en el logro de las metas nacionales.

En virtud de las deficiencias observadas en nuestro trabajo, pensamos que con este proyecto de Ley podrán corregirse algunas de ellas, así como las improvisaciones y las fallas en la toma de decisiones. Probablemente se nos acuse de un exceso de burocratismo; si esto pasa, no será defecto de la Ley, sino de nuestro funcionamiento. Para que ello no ocurra necesitamos una mayor colaboración de quienes compran y de quienes venden.

Con la aprobación de esta Ley no queremos dejar en el ánimo de ustedes que de inmediato se acabarán todos los problemas, pues se trata de situaciones perpetuadas durante mucho tiempo y su modificación requiere un cambio profundo

de estructuras mentales. La bondad de una ley depende de la capacidad y de la honestidad de los encargados de ejercerla y de quienes la acatan. El equipo de nuestra Secretaría es eficiente aunque pequeño, pero, por sobre todas las cosas, es honesto y, por ello, confío en que pronto se dejarán sentir los efectos positivos de esta Ley.

Este equipo de trabajo, señores senadores, por su tamaño, ha hecho mucho para lograr que la Secretaría del Patrimonio cumpla efectivamente con las labores que la Ley le encomienda, pero es un equipo inconforme porque sabe que lo mucho que ha hecho, todavía es poco para lo que el país necesita y menos aún para lo que el pueblo de México merece.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Pregunta (Sr. Gilberto Suárez Torres): Señor Secretario, formo parte de la Comisión que dictamina el proyecto de Ley de Inspección de Adquisiciones y lo he leído con todo detenimiento. También escuché con atención la exposición que usted nos ha dado en esta sesión del Senado de la República; pero tengo una duda y formulo a usted, para que me la aclare, la siguiente pregunta: ¿Cuál es la importancia de la Ley de Inspección de Adquisiciones para el desenvolvimiento económico del país y cómo se complementa con las Leyes de Control de Organismos y Empresas del Estado y la de Inspección de Contratos y Obras? Esa es mi pregunta, señor Secretario.

Respuesta: El gasto público del Gobierno federal y de las empresas descentralizadas se canaliza en gastos de consumo, en gastos de inversión y en la operación de los organismos descentralizados y de las empresas de participación estatal que operan para el mercado, que producen una mercancía o que rinden un servicio.

Para cuidar la operación de las empresas del Estado, el honorable Congreso de la Unión aprobó la Ley de Control de Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal. El objetivo de esa Ley es lograr, en síntesis, que las empresas operen cada vez más eficientemente, que obtengan una utilidad cuando esto es posible, cuando no se trata de empresas o de organismos cuya acción en la sociedad no es obtener utilidades, como es el caso de los hospitales, del Seguro Social, etc. Pero cuando es posible obtener una utilidad, que la obtengan para que sean un apoyo de la hacienda pública; para que el Estado aumente su capacidad de acumulación de capital, que eventualmente destinará a otras actividades igualmente productivas. Cuando no son empresas u organismos que puedan obtener utilidades, lo que se busca es que el servicio que rindan a la comunidad sea cada vez más eficiente.

Con el control, la inspección de las obras públicas, se cuida que la inversión que el gobierno realiza se haga siempre en las mejores condiciones posibles en cuanto a precio, en cuanto a calidad y en cuanto a utilidad para la comunidad.

La Ley para el Control de Adquisiciones es el instrumento de control con que va a contar el Gobierno federal, a través de la Secretaría del Patrimonio Nacional, para lograr la máxima eficiencia en el gasto público, ya sea de bienes de consumo o de bienes de inversión; porque muy frecuentemente la inversión que el gobierno hace se traduce en una adquisición de bienes de capital o de bienes de inversión. O para obtener el mayor beneficio posible de cada peso gastado en mercancía de consumo; mercancías que son las que sostienen la actividad del gobierno o las que le sirven de base a la actividad de los organismos descentralizados y de las empresas de participación

estatal. Con esta Ley, si ustedes la aprueban, esperamos responder en el futuro de que el dinero que el gobierno gasta, que es del pueblo, cada vez se gaste mejor.

Pregunta (Lic. Enrique González Pedrero): Señor Secretario, he seguido con la mayor atención su sólida intervención a propósito de la Ley de Inspección de Adquisiciones. Sabemos bien que uno de los problemas que el país no ha podido superar es el déficit de la balanza comercial, ya que la importación de mercancías tiende a aumentar con mayor celeridad que las exportaciones. Mi pregunta sería la siguiente: ¿En qué medida será susceptible de aplicarse la Ley de Inspección de Adquisiciones para coadyuvar a la solución de este grave problema?

Respuesta: para llevar a cabo sus programas de inversión, sus programas de desarrollo económico y social, el Gobierno federal y las empresas paraestatales, llamémoslas así, realizan importaciones que el año pasado fueron del orden de 5 600 millones de pesos; importaciones que debido a la intervención conjunta de las secretarías del Patrimonio Nacional, de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público y dentro del Comité de Importaciones y de la Dirección de Adquisiciones de la Secretaría del Patrimonio, se logró que esta cifra se abatiera en un 20%, promoviendo el consumo de todos aquellos artículos que en un momento dado se puedan producir en México y evitando prácticas viciadas que existían, tales como presentar los pedidos al fabricante nacional sin darle oportunidad, un aviso oportuno para poder programar su producción, y en esa forma presentar como una situación de emergencia la importación del producto que se deseaba comprar.

Creemos nosotros firmemente que con un pequeño sacrificio podrá abatirse considerablemente la cifra de importaciones que hace el Gobierno federal, si bien es conveniente aclarar que aunque el año pasado las compras en el exterior del sector público se abatieron un 20%, no pasó lo mismo con las del sector privado, que crecieron en 3%, lo que parece inexplicable en un año en que todos los miembros del sector privado se quejaron de contracción económica.

El esfuerzo que se tiene que hacer para lograr que el déficit de la balanza comercial sea cada vez menor, no es sólo responsabilidad de los gastos del sector público; fundamentalmente lo es de los gastos que realiza el sector privado. Hay una tendencia muy arraigada en México a comprar en el exterior lo que en México se puede producir, por razones de conveniencia, por razones de facilidad o por un simple malinchismo en cuanto a la calidad de los productos, las fechas de entrega, etc. La economía mexicana cada vez está más en condiciones de poder competir en precios, y en calidad también, si se utiliza el funcionamiento de la Dirección de Adquisiciones del Patrimonio Nacional; para imponer normas de calidad en las adquisiciones del gobierno que se hagan extensivas a la producción del sector privado, para que no se presente como un argumento la mala calidad de los productos mexicanos para importar del exterior lo que en México se fabrica. Si no tenemos una plena responsabilidad de qué cada peso gastado en el exterior es un peso que se sustrae de la actividad económica interna, estamos socavando la actividad económica del país, y cada peso que sale del país es un empleo menos que se crea en México. Con nuestras importaciones creamos ocupación en el extranjero y, al mismo tiempo, desocupación en México. La responsabilidad es de todos, pero creo que el gobierno tiene que asumir el liderazgo dentro de esta responsabilidad.

Pregunta (Sr. Guillermo Fonseca Alvarez): Señor Secretario, los ingresos de núcleos importantes de la población se generan

en actividades que, como las agropecuarias, se caracterizan por su baja productividad. Se piensa que el acelerado desenvolvimiento de las actividades secundarias y terciarias depende en gran parte de las compras oficiales de los productos de esas ramas. La pregunta concreta es la siguiente: ¿el proyecto de Ley que nos ocupa contempla la posibilidad de incrementar la productividad agropecuaria y la derivada de las actividades secundarias y terciarias a través de las compras oficiales?

Respuesta: Uno de los problemas más graves que aún subsisten en la economía mexicana es el hecho de que el 52% de su fuerza de trabajo todavía está en el campo y que sólo genera la quinta parte del producto nacional bruto.

Pero el problema es aún más serio. En la historia económica mundial no se registra un solo caso de un país que se haya desarrollado aceleradamente en la industria y en los servicios, sin resolver primero en forma satisfactoria sus problemas agrícolas, su abastecimiento de alimentos y de materias primas. Es más, en la siguiente etapa del desarrollo económico, en cualquier tipo de economía, capitalista o socialista, es la agricultura la que sostiene el crecimiento de la industria y de los servicios. En primer lugar, cuando se inicia el proceso de urbanización y de industrialización para proveer de alimentos a la creciente fuerza de trabajo industrial; en un segundo período, para seguir proveyendo en forma satisfactoria los alimentos que demanda la población urbana de mayor poder adquisitivo y al mismo tiempo las materias primas que va demandando la industria que se va estableciendo. En este segundo período del desarrollo económico, para continuar el crecimiento, países como los nuestros se enfrentan a la necesidad de importar bienes de capital, herramientas, porque hay una diferencia muy grande entre el desarrollo del siglo pasado y el que nos toca vivir, a los que llegamos tarde a los procesos de desarrollo, y es que junto con el crecimiento de la actividad económica no hemos desarrollado nuestra industria de bienes de capital ni la producción de máquinas y herramientas en general. Y se llega a un momento en que esta situación de balanza de pagos y no la oferta de factores productivos es lo que determina el nivel de actividad económica de un país. Es ésta una de las manifestaciones más lamentables de la dependencia externa: que la situación de la balanza de pagos determine el rumbo y el ritmo de nuestro crecimiento.

En este momento, lo que un país debe hacer es pedir aún más sacrificios a la agricultura para que produzca en cantidades crecientes las exportaciones tradicionales que darán las divisas necesarias para comprar las máquinas y herramientas que no se producen en el país.

El esfuerzo continuo de la agricultura para abastecer de alimentos a una población que crece aceleradamente, que se urbaniza en forma rápida, cuyos ingresos monetarios también aumentan, es la única forma de crecer dentro de un marco de estabilidad interna y externa; es la única forma de garantizar que los aumentos de salarios no se multipliquen con aumentos de precios superiores a los incrementos de aquéllos.

Es innegable que es muy grande el sacrificio que la agricultura tiene que hacer para proseguir el crecimiento de un país como México, y creo que ya es el momento en que la economía mexicana empiece a pagar a sus agricultores la deuda que tiene con ellos desde hace muchos años.

Se puede decir que el único problema financiero serio a que se enfrenta el desarrollo económico es la capacidad de la

agricultura para crecer con la rapidez con que el ritmo de desarrollo económico lo requiere.

Pensamos que, con las compras del gobierno, se puede fomentar la descentralización de determinado tipo de industrias para llevarlas al campo. El gobierno compra muchos bienes que lo mismo se pueden producir en la ciudad de México que en un pequeño poblado, por lo tanto, no hay razón alguna para que se siga concentrando la actividad económica en una ciudad que ya tiene el control de casi el 50% del producto nacional bruto. Es un caso de imperialismo interno que no debe continuar. Es posible trasladar estas actividades al sector rural. Es posible crear pequeñas industrias, pequeñas maquiladoras para abastecer de determinados productos al gobierno mismo. Pero el esfuerzo que se tiene que hacer para pagar nuestra deuda con los campesinos, es mucho más grande de lo que se podría lograr con la Ley sobre Inspección de Adquisiciones. Es una responsabilidad que debemos compartir todos, porque no se puede contar con una industria eficiente mientras no aumente la productividad. Una industria eficiente con alta productividad sólo se logra cuando hay una producción masiva y no puede haber una producción masiva cuando no hay consumo masivo.

Pregunta (Sr. Javier García Paniagua): Señor Secretario, en la lucha cotidiana y permanente que el Presidente lleva a cabo para mejorar las condiciones de vida de las mayorías del pueblo mexicano, ¿cuál podrá ser el papel que deberá desempeñar un mejor empleo de los recursos que destina el sector público a la adquisición de bienes de consumo e inversión?

Respuesta: Uno de los principales resultados de una aplicación correcta, por parte de nosotros, de la Ley sobre Inspección de Adquisiciones, sería continuar el combate a la corrupción. A una corrupción que se da en toda la sociedad mexicana y que no está exclusivamente restringida al gobierno, porque para que alguien tome tiene que haber alguien que dé. La corrupción es un mal viejo en México, no lo vamos a desterrar en poco tiempo y mucho menos con festines de comisaría; es un trabajo callado, permanente, en el que todos debemos de hacer examen de conciencia para ver cuál es nuestra contribución a ese mal generalizado que es la corrupción en México, porque es corrupto el profesor que no enseña, es corrupto el alumno que no estudia, es corrupto el intelectual que no define sus ideas y también el empresario que vende exageradamente por arriba de sus costos.

La corrupción en México es uno de los principales obstáculos al desarrollo eficiente de la sociedad mexicana. Y en eso creo yo que es una batalla en la que todos debemos de ser soldados.

El gobierno tiene una responsabilidad especial: la de predicar con el ejemplo. Yo decía hace unos momentos que con la aprobación de la Ley sobre Inspección de Adquisiciones no se corregirían de inmediato todos los males, pero sí estamos seguros de avanzar más rápidamente en esta labor que nos hemos impuesto los miembros del gobierno actual, encabezados por el Presidente de la República, de hacer que la corrupción desaparezca como una forma de vida de la comunidad mexicana. Si queremos crecer, tenemos que hacer un cambio de estructuras mentales en el cual no haya lugar para formas corruptas de convivencia.

En cuanto a resultados concretos, les podría citar lo siguiente: El año pasado, con un instrumento legal más deficiente que con el que esperamos contar, a través de las compras controladas del Gobierno federal ahorramos 20 millones de pesos. Haciendo que los proveedores que cargaron precios exagerados por compras ya realizadas devolvieran el dinero que habían cobrado de más, se ahorraron 45 millones de pesos. Se cancela-

ron compras por 120 millones de pesos por considerarlas innecesarias, puesto que esa mercancía existía en el almacén del comprador. Y se logró un abatimiento de cerca de 1 000 millones de pesos en el monto de los inventarios de las oficinas públicas, de los organismos descentralizados y de las empresas de participación estatal.

Sin embargo, algunas veces, por habernos comprometido así con la Cámara de la Industria de Transformación y con la Confederación de Cámaras Industriales, toleramos que se hicieran pedidos a pesar de que hubiera mercancía en almacén, en vista de que podía ponerse en peligro la existencia de una fuente de trabajo.

En general, son cerca de 200 millones de pesos, frente a un presupuesto burocrático de la Secretaría del Patrimonio Nacional de 57 millones y a un presupuesto de la Dirección de Adquisiciones de 4 millones. Además, el nivel de precios a que se compró en 1971 fue igual al de 1969, y los precios habían subido casi 12 por ciento.

Pregunta (Sr. Carlos Pérez Cámara): Señor Secretario: Acabamos de escuchar el vigoroso pronunciamiento que acaba de hacer contra la corrupción que coincide con sus declaraciones de hace algunos días. Yo le quería hacer concretamente esta pregunta: se habla con frecuencia de que en el área de compras se hacen manipulaciones que atentan contra los intereses de la nación, ¿podría usted informarnos si el proyecto de Ley puede ser un instrumento eficaz para afrontar favorablemente este problema?

Respuesta: Creo que sí va a ser un instrumento eficaz y que incluso se van a poder combatir ciertas manipulaciones que muy poca gente conoce. Es muy frecuente que en los recursos para adquisición, sobre todo para bienes de capital, se tenga la competencia de países desarrollados que venden por abajo del precio de costo de sus artículos; hacen un *dumping* a la economía mexicana y nosotros tenemos que proteger al productor contra esa competencia desleal. Otras economías hacen lo mismo, muy frecuentemente incluso nos acusan de *dumping* a nosotros. Creo que también tenemos derecho a defendernos.

La Ley sobre Inspección de Adquisiciones contempla esta defensa de la industria nacional y del proveedor mexicano; que no se le desplace con procedimientos que no son correctos. Por un lado, buscamos ir abatiendo los niveles de precios a que el gobierno compra, a fin de que la magnitud de las mismas adquisiciones vaya creciendo conforme crece la efectividad de lo que se gasta. Por otro, al establecer los comités de compra, se quita la autoridad de realizarla a una sola persona y se pasa a un grupo colegiado bajo la vigilancia de la Secretaría del Patrimonio Nacional.

La Ley sí contempla la posibilidad de acabar con estas prácticas viciadas en las compras y en los abastecimientos. El que lo logremos va a depender mucho de la colaboración que recibamos de quien compra y también de quien vende. Que el que vende siempre vigile, que las reglas de juego que se fijan sean claras y que se respeten y que no sea el primero que trate de violarlas a través de una dádiva o a través de un cohecho. Para combatir este tipo de manipulaciones, no podríamos descansar exclusivamente en el que compra si no tenemos la cooperación de quien vende.

Pregunta (Sr. José Aguilar Irungaray): Señor Secretario, su amplia y documentada exporción denota indiscutiblemente un amplio conocimiento de su parte en la materia, ya que, de ser aprobado el proyecto de Ley de Inspección de Adquisiciones,

éste habrá de traer indispensables beneficios al pueblo mexicano. Mi pregunta consiste en lo siguiente: frecuentemente los proveedores del sector público se quejan de que los trámites para el pago de sus facturas resultan un tanto lentos, con el perjuicio consiguiente para sus negocios. Señor Secretario, ¿podría usted informarnos qué procedimientos contempla la ley de la materia para regularizar esa importantísima función?

Respuesta: Efectivamente, hay mucho de cierto en las quejas de los proveedores. Los pagos de muchas dependencias del sector público sí se han retrasado y tradicionalmente en algunas de ellas se abusó del sistema de detener los pagos por un período relativamente largo como una forma de autofinanciamiento. Nada más que eso tiene su contrapartida. El proveedor que sabía que le iban a detener los pagos, aumentaba el precio de las mercancías en el monto de los intereses que calculaba que él tenía que pagar y, para cubrirse, generalmente le ponía un poco más.

Desde principios de año hemos luchado porque se establezca el sistema de "pronto pago" en la mayor parte de las dependencias del gobierno y de las empresas del sector público. En algunas hemos tenido éxito. El Instituto Mexicano del Seguro Social es uno de los ejemplos de empresas que paga con bastante rapidez. En otras el éxito ha sido relativamente mediano.

Creo yo que la salida que este problema va a tener, es la de crear un fondo revolvente en cualquiera de los bancos del sector público para el descuento de facturas de proveedores de este sector, cargándoles a ellos el interés que ellos cobren a las empresas del Estado o del gobierno.

Pregunta (Sr. Arturo Guerrero Ortiz): Señor Secretario, en su respuesta a la pregunta que le formuló el señor senador García Paniagua, hizo usted mención de un problema que confrontan las empresas descentralizadas y de la administración pública a propósito de la inversión en mercancías que permanecen en almacén, en inventarios. Quiero preguntar, señor Secretario, si la Ley que está a discusión tiene alguna influencia para resolver este problema que se considera de mucha importancia.

Respuesta: Sí, señor. Contemplamos la posibilidad, la realización de adquisiciones parte de un análisis y conocimiento de las existencias de almacén. Vamos a procurar que el control de almacenes sea efectivo, que esté al día y que ésa sea la base para las compras. Que nadie compre más de lo que requiere para su trabajo normal, en períodos que ya están perfectamente determinados según la línea de actividades de cada quien. No es necesario sobreinvertir en mercancías cuyo uso va a ser pospuesto varios meses. Los costos financieros de este tipo de operación son muy altos, sobre todo cuando se manejan porciones muy grandes de adquisiciones. Con el tiempo creo que podremos establecer perfectamente la relación de existencia de almacén y requisiciones de adquisiciones. Por un lado, pedimos a las empresas, fundamentalmente a las empresas que hacen las grandes adquisiciones, que hagan programas anuales de compras, que las programen durante todo el año, con el propósito de que no tengan guardado lo que no necesitan. Y, por otro, damos la oportunidad al proveedor mexicano de saber con anticipación de varios meses los pedidos que eventualmente irá recibiendo de esa empresa; que no se presenten, como les decía ahora, con la frase: "necesitamos tal cosa para dentro de ocho días", porque no hay quien se las fabrique. Y ésa es una de las razones por las cuales se importaba más de lo necesario.

Al establecer los programas anuales de adquisiciones, que indiscutiblemente es un trabajo adicional y probablemente a los

afectados no les va a gustar mucho hacerlo, se lograrán esos dos propósitos, diría tres: disminuir el monto de lo almacenado, programar las adquisiciones para que el productor mexicano esté en capacidad de abastecerlo y reducir las importaciones.

Pregunta (Sr. Florencio Salazar Martínez): Señor Secretario, el acelerado desarrollo económico del país ha exigido una ingerencia cada vez más amplia del Estado en la vida económica y social de la nación. Por esta razón el sector público, como usted decía con anterioridad, opera actualmente numerosas empresas y organismos dedicados a la producción de bienes y servicios. Insistentemente se señala que algunas de esas entidades operan con pérdidas. ¿Puede decirnos si el proyecto de Ley de Inspección de Adquisiciones podrá constituirse en instrumento para mejorar la situación de esos organismos?

Respuesta: Desde luego que sí, pero en ese aspecto yo quisiera darles una respuesta sumamente franca. El Estado sí tiene muchas empresas que no operan con utilidades. Son de varios tipos. Unas no operan con utilidades porque si lo hicieran estarían funcionando mal. Un hospital, el Seguro Social, el ISSSTE, si obtuvieron utilidades estarían mal administrados, porque en un país en donde hay tantas necesidades por satisfacer, a nadie le debería satisfacer que un hospital pudiera reportar utilidades. Ese es un tipo de organismos y de empresas que siempre operarán sin utilidades.

Hay otro tipo de organismos: los que se dedican a la investigación científica y a los estudios de distintos problemas, que tampoco obtendrán utilidades. El patrimonio indígena de El Mezquital no tiene por qué tener utilidades, y el día que las tuviera habría que reclamarle.

Ese es otro tipo de organismos cuyos resultados serán deficitarios, porque en realidad lo que están haciendo es administrar el presupuesto para rendir un servicio. ¿Cómo puede obtener utilidades el CAPFCE? ¿A quién le va a vender las escuelas? ¿A Educación Pública? Equivaldría a sacar dinero de un bolsillo para meterlo en otro.

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, no tienen por qué obtener utilidades.

Hay otro sector grande de empresas que podrían obtener utilidades si el gobierno decidiera no seguir subsidiando con sus pérdidas al sector privado. Me refiero a los ferrocarriles, a la gasolina barata; la gasolina barata ni siquiera beneficia al pueblo, porque el pueblo no tiene automóviles.

¿Se podría mejorar la situación financiera de estas empresas? Sí, elevando las tarifas eléctricas y también aumentando el costo de los insumos. Esto no se puede medir en términos exclusivos de balance, de estado de pérdidas y ganancias; es una decisión de política económica; el gobierno decide perder para fomentar el desarrollo económico de determinadas zonas o la prosperidad de determinadas actividades económicas privadas.

Se puede objetar que lo haga, pero lo que no se puede objetar es que la empresa obtenga una pérdida, porque no es por ella por la que la obtiene, sino porque se lo impone el gobierno con una decisión consciente de política económica.

Y el cuarto grupo: el de las empresas que el sector privado, una vez que fracasó, le pasó al público.

Creo yo que una de las medidas más atinadas que ha tomado

en el actual gobierno el presidente Echeverría es la decisión de que el gobierno no siga siendo el seguro a la incompetencia de quien no sabe manejar un negocio. El que no lo sepa manejar, que quiebre.

Desgraciadamente, muchas veces está de por medio una fuente importante de trabajo. Podemos citar el caso de Real del Monte, Pachuca: perdemos tres millones de pesos mensuales; ocupamos cinco mil gentes y pagamos 40 millones de impuestos. Ese es el balance que el funcionario público tiene que hacer y es la diferencia entre economía política y economía doméstica.

Pregunta (Sr. Rubén Figueroa Figueroa): Señor Secretario, deseo suplicar a usted nos amplíe sus conceptos en torno a dos cuestiones que se derivan del conceptuoso discurso que le hemos escuchado. ¿Por qué dice usted que el camino al desarrollo económico escogido por el actual gobierno es el más difícil? ¿Cuántos caminos hay entre los que pudiera escoger?

Respuesta: Bueno, ésa es la pregunta de los 64 000 pesos. Mire usted, es muy curioso que al examinar el crecimiento económico mundial se encuentra uno repentinamente con el hecho de que aquellos países que incrementan su dependencia externa y disminuyen sus libertades, a la corta crecen más rápidamente.

Las dictaduras de derecha que sacrifican la libertad e incrementan su dependencia de alguna potencia, por algunos años crecen con mucha rapidez; pero este crecimiento va acompañado de una concentración creciente del ingreso; de una concentración del ingreso que es superior a la tasa de crecimiento del país. La tasa de crecimiento empieza por debilitarse y eventualmente se detiene porque la tasa de acumulación de capital resulta superior al crecimiento de la demanda interna.

En los dictaduras incipientes de izquierda, por la falta de infraestructura, por la falta de grupos técnicos y muchas veces y muy frecuentemente por el alto grado de dependencia de otra superpotencia, pronto la tasa de crecimiento queda muy por abajo de lo que los planes alegremente habían predicho.

La característica de uno y otro tipo de dictadura, además de la pérdida de las libertades, es su gran dependencia externa. Los dos dependen enormemente de quien los abastece o de quien les compra. Cuando la dependencia llega al grado al que llega en esos dos tipos de países, no sabe uno si la dependencia ha llegado a un nivel tal en que ha sacrificado la independencia del país de que se trate.

En México queremos crecer con libertad, queremos crecimiento económico con apertura democrática, y eso es muy difícil de lograr, es un camino lleno de obstáculos porque se cuenta con la animadversión y la intransigencia de los grupos de un sector y el egoísmo y el predominio de los intereses personales en el otro sector de la economía. Sin embargo, no creo que valga la pena sacrificar ninguna de las libertades que en México este sexenio se ha impuesto, por conseguir un punto más en el producto nacional bruto.

Ante la posibilidad de un sacrificio de la libertad de expresión, de la libertad de creer y decir lo que uno quiera, de la libertad de moverse a donde a uno le convenga y obtener un crecimiento temporal más rápido, creo que la elección debe ser clara. El crecimiento con apertura democrática tiene sus acechazas; pero creo que el gobierno y el pueblo de México son lo suficientemente fuertes para no aceptar la disyuntiva: crecimiento o dictadura. México jamás será una dictadura.

Informe mensual de la integración latinoamericana

GRUPO ANDINO

El problema del menor desarrollo económico relativo en el Grupo Andino

No es ésta la primera vez que los países de menor desarrollo económico relativo del Grupo Andino plantean su descontento y su inconformidad por la manera como el Grupo maneja el régimen preferente que el Acuerdo de Cartagena les otorga. Antes, el planteamiento más significativo había sido en torno a la asignación de industrias en el sector petroquímico. Ahora se trata de las dificultades con las que tropiezan las exportaciones

ecuatorianas dentro del Grupo. "El Ecuador se encuentra obligado a exponer (...) las trabas, restricciones y anomalías registradas en el intercambio de productos originarios del Ecuador que podrían interpretarse como incumplimiento, aun cuando sea transitorio, de compromisos contraídos": así dice, en una de sus partes más categóricas, el documento que la delegación ecuatoriana presentó al juicio de la Comisión del Acuerdo de Cartagena reunida, en su Octavo Período de Sesiones Ordinarias, del 13 al 18 de marzo último en Lima.

La cuestión —"Obstáculos al comercio intrasubregional"— figuraba en el punto quinto del temario de la Comisión, sobre todo en lo que hace referencia al acatamiento de una decisión,

la 29, de la propia Comisión, según la cual los países miembros del Grupo están comprometidos a eliminar los gravámenes y restricciones para una lista de productos comprendidos en 49 ítems del Arancel originarios del Ecuador y fabricados en ese país. La finalidad obvia de esta norma era facilitar la exportación de dichos productos.

El Acta del Octavo Período de Sesiones de la Comisión declara sobre el problema que, tras examinar la exposición presentada por el Ecuador,

Las Representaciones coincidieron en la necesidad de poner remedio, a la mayor brevedad, a los problemas que se han suscitado con relación a la Decisión N. 29 y, en general, con respecto al cumplimiento del programa de liberación.

Las normas preferentes y su objetivo

No está de más recordar cuáles son las normas y el propósito que persiguen en relación con los países de menor desarrollo económico relativo. Así lo entendió también la delegación ecuatoriana, la que comenzó su planteamiento haciendo tal recapitulación. Pero sin olvidar, como lo puntualizó en la parte final de su intervención, que el intercambio no es, ni puede ser, el patrón exclusivo ni principal para medir los beneficios que un país obtiene del proceso de integración. He aquí el párrafo en el que se reafirma esta doctrina:

Las inversiones multinacionales, la participación multilateral o bilateral en industrias o proyectos específicos constituye quizás el mejor asidero y el más fuerte apoyo del comercio andino. En este sentido, el Ecuador considera que gradualmente se producirá una interrelación de intereses agropecuarios e industriales, multilateralmente o entre pares de países, frente a cuyos benéficos resultados las cifras o utilidades derivadas del simple intercambio comercial resultarán realmente pequeñas.

Empero, contando con que esa interrelación no es todavía realidad y que, por el momento, las industrias y los proyectos específicos no pasan en la generalidad del terreno de la teoría, la tesis ecuatoriana se complementa, en el documento presentado en el Octavo Período de Sesiones, con la siguiente demanda:

Hasta tanto, la delegación del Ecuador apela a todos los Representantes de los países miembros para que adopten a la brevedad posible las medidas y disposiciones que garanticen el pleno e ininterrumpido cumplimiento de los compromisos contraídos. La reciprocidad de beneficios garantiza nuestro proceso de integración y debe interpretarse exclusivamente en el sentido de cooperación recíproca (...) y no de reciprocidad en el entorpecimiento de nuestros objetivos comunes.

La misma doctrina se expresa concisamente en este otro párrafo del documento que se reseña:

... en la medida en que el Ecuador pueda exportar productos manufacturados, podrá lograr niveles de desarrollo fabril que le permitan poner a su propia industria en competencia con la similar de los demás países de la Subregión. Si tal robustecimiento, evaluado por un incremento de la productividad, un ensanchamiento de la capacidad industrial y una efectiva capacidad de competencia, no se alcanzan, el Ecuador no podría cumplir sus compromisos. Tales son las reglas del juego instituidas por el Acuerdo de Cartagena.

¿Cuáles han sido para el Ecuador los beneficios obtenidos con la aplicación de la Decisión núm. 29? Según el documento ecuatoriano se resumen en que, en 1971, primero de vigencia de esa norma, Ecuador exportó a los otros cuatro países de la Subregión 21 productos de la nómina de apertura inmediata, por un valor de 3.1 millones de dólares, lo que representa el 16% de las exportaciones ecuatorianas al mercado andino y el 2% del intercambio comercial subregional andino. Esas mismas exportaciones equivalieron a solamente el 0.004% de la producción industrial ecuatoriana, pese a que ésta, a su vez, significa únicamente el 16% del producto interno bruto del país. Considerando la relación bilateral ecuatoriano-peruana, precisa el documento, las importaciones hechas por Perú de comestibles ecuatorianos alcanzaron el 0.02% de los 47.2 millones de dólares que ese país importó en dicho rubro. ¿Conclusión? La del documento es la siguiente:

Es decir, que si bien las exportaciones de nuevos productos ecuatorianos constituyeron una realidad en el año 1971, su participación y peso en el intercambio subregional fue evidentemente pequeño.

Causas concretas de tan escaso fruto

Por disposición del Acuerdo de Cartagena, a partir del 31 de diciembre de 1970 debieron quedar eliminadas por Colombia, Chile y Perú las restricciones de todo orden a la importación subregional. No obstante ese precepto, subraya el documento,

... las ventas de productos ecuatorianos se han visto impedidas en algunos países miembros a lo largo del año 1971 y más aún en lo que va del presente año, por arbitrios de carácter administrativo, en ciertos casos difícilmente identificables como medidas o regulaciones legalmente adoptadas, pero que surten iguales efectos en cuanto a la anulación real de cualquier posibilidad de exportación.

Ejemplos de tales arbitrios administrativos funestos para la operación comercial son, entre otros mencionados,

—Obligatoriedad de presentar el certificado sanitario por parte del exportador al cónsul del país importador, cuando este último, que tiene que conceder el certificado, no lo otorga o lo hace al término de un largo trámite.

—Un permiso o registro de importación recorre varias dependencias oficiales, ninguna de las cuales lo resuelve. Finalmente, la solicitud es retirada o rechazada.

—Se fijan cupos de divisas para las importaciones, con referencia a la tradición importadora o comercial del importador o al volumen comprado en el exterior en años anteriores. El cupo anula el objetivo básico de expandir el intercambio subregional y, a la vez, perjudica a importadores nuevos o potenciales.

—Centralización de las importaciones en organismos estatales que no aplican, para el cómputo del precio final de importación, el arancel externo mínimo común.

—Establecimiento de tipos de cambio diferenciales que incorporan, disfrazadamente, gravámenes cuya eliminación fue ya negociada en el Grupo Andino.

—Cuando existe una adecuada financiación de la exportación, el país importador adopta inmediatamente otras medidas que

anulan aquélla y que obligan al importador a realizar sus compras de contado.

—Los precios referenciales controlados.

—Los controles de precios referenciales se tornan ineficaces y la rigidez en la materia vuelve a convertirse en restricción o anulación de posibilidades de intercambio.

Como remate de esta prolongada serie de dificultades y barreras que entorpecen indebidamente el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas dentro del Grupo Andino, el documento presentado por la delegación del Ecuador expone la justificación que reproducimos:

Nadie se atrevería a pensar que el proceso de integración se encuentra exento de dificultades o que constituye una meta fácil de alcanzar. Los problemas de ejecución de programas subregionales, de reajustes para acoplar economías todavía insuficientemente complementarias y, en varios sectores, competitivas, son normales. Sin embargo, el Ecuador se encuentra obligado a exponer ante esa Comisión las trabas, restricciones y anomalías registradas en el intercambio de productos originarios del Ecuador que podrían interpretarse como incumplimiento, aun cuando sea transitorio, de compromisos contraídos. No sólo porque el Acuerdo de Cartagena obliga a la Junta a evaluar (Artículo 101) la eficacia de las medidas a favor del Ecuador y el grado en que éste pueda cumplir o iniciar el desmantelamiento arancelario, a partir de 1976 o de 1981 (y esta exposición no hace sino ayudar al cumplimiento por parte de la Junta de este mandato que le impone el Acuerdo), sino también y sobre todo porque la difícil situación económica y financiera de cientos de pequeños industriales y artesanos ecuatorianos se torna cada vez más difícil por las restricciones impuestas por algunos países miembros a la importación de sus productos, el Ecuador rechaza los procedimientos, arbitrios o regulaciones adoptadas y que han afectado gravemente la colocación de sus productos.

La planeación subregional del desarrollo y las relaciones con terceros y organismos internacionales

Múltiples veces se ha recordado en estas páginas que la característica más relevante y diferenciadora del proceso de integración de los cinco andinos radica en su fundamentación en programas sectoriales de desarrollo industrial y, a través de ellos, en una verdadera planeación de ese desarrollo en todo el ámbito subregional. Lejos de un librecambismo a secas, el Acuerdo de Cartagena constituye un instrumento de fomento coordinado de la producción industrial de sus cinco miembros. Justamente aquí se ha puesto de relieve no hace mucho que, después de los innegables avances logrados por el Grupo Andino en 1971 (por ejemplo con el Régimen Común para el Capital Extranjero), el presente año de 1972 se aparece como el de la gran definición del Grupo en el aspecto más fundamental de su modelo de integración: el de la coordinación de sus planes de desarrollo industrial.

Pues bien, en el Octavo Período de sesiones Ordinarias de la Comisión del Acuerdo, que estamos reseñando, la Junta y la Comisión han puesto en marcha, concretamente, lo que debe desembocar en planes específicos que permitan iniciar el cumplimiento de este aspecto básico del modelo integracionista. El

Acta de la Reunión nos revela que la Junta presentó a la Comisión un documento denominado "Bases generales para una estrategia subregional de desarrollo", habiendo indicado que en la preparación del mismo se contó con la colaboración de la CEPAL y el ILPES, así como también de la FAO, el Centro de Proyecciones de las Naciones Unidas y la ONUDI.

El Acta agrega que "los miembros de la Junta dieron una explicación a la Comisión acerca de los lineamientos generales del documento, el cual constituye un primer paso en la formulación de una estrategia común de desarrollo".

La elaboración del documento es el primer paso decisivo. El segundo es la convocatoria del Consejo de Planificación del Acuerdo de Cartagena para los días 3 y 4 de abril en curso. ¿Con qué miras? El Acta las precisa en estos términos:

Entregar [el documento] a los representantes gubernamentales en el Consejo, explicarles sus alcances e indicar la manera como la Junta cree que podrían continuarse las investigaciones que será necesario realizar para proseguir los trabajos sobre la estrategia subregional de desarrollo.

Las deliberaciones del Consejo de Planificación se efectuaron bajo la presidencia del jefe del Instituto Nacional de Planificación y representante del Perú en el Consejo; fue vicepresidente el jefe del Departamento de Planeación Nacional de Colombia. Entre los otros delegados figuraron el ministro de Planificación de Bolivia, el jefe de la Oficina de Planificación Nacional de Chile, el jefe de estudios industriales del Departamento de Planeación de Colombia y el director técnico de la Junta Nacional de Planificación del Ecuador.

El documento de la Junta —que debe servir para delimitar los objetivos y las orientaciones generales de la integración subregional— trata de temas como las perspectivas de crecimiento económico, la posibilidad de crear empleos, el financiamiento, la integración física, la política de incorporación de tecnología, las relaciones con terceros países y la especialización y la complementación agropecuarias.

Pero sobre todo, el estudio de la Junta analiza las perspectivas de la industrialización, con sus problemas, sus soluciones y proyecciones, atendiendo a varias ramas industriales concretas: siderurgia, química, automotriz, metalmeccánica, etc. Recuérdese que ya en la Declaración de Bogotá, antecedente primero y esencial del Acuerdo de Cartagena, se mencionaba esta coordinación industrial y se enumeraban las ramas industriales en que sería más imperiosa y viable.

En última instancia la formulación de una estrategia general de desarrollo precisará los lineamientos de los programas sectoriales de desarrollo industrial y de la asignación y coordinación de planes nacionales en el marco subregional.

En vista de estos trabajos relacionados con los programas sectoriales de desarrollo industrial, la Comisión estimó que sería recomendable que los gobiernos de los países miembros estudien la posibilidad de que la segunda reunión de ministros de Industria y Economía se realice hacia fines del próximo mes de junio.

Por otra parte, en el citado Octavo Período de Sesiones Ordinarias, la Comisión convino o confirmó criterios o disposiciones válidos para determinar la conducta de los cinco países en foros internacionales. Así, en relación con la III UNCTAD, "destacó la importancia de que los Gobiernos de los países

miembros instruyan a sus delegados [...] en el sentido de coordinar su acción antes y durante la realización [...], de manera de presentar planteamientos comunes". Con este motivo, la Comisión recordó "que el procedimiento para la acción conjunta en los foros internacionales de carácter económico prevé que el delegado del país miembro que ejerza la presidencia de la Comisión actúe como coordinador de las delegaciones del Grupo Andino".

La Comisión no se mostró conforme con una propuesta de mecanismo de enlace o contacto hecha por la Comisión de las Comunidades Europeas. Se trataría de un "Comité Adjunto Comunidades Europeas-Grupo Andino", compuesto por representantes de los países miembros de las Comunidades y de la Comisión y por los jefes de las misiones diplomáticas de los países del Grupo Andino en Bruselas, eventualmente asesorados por la Junta. La Comisión juzgó que sería más conveniente "la creación de un Comité en el cual la vocería del Grupo Andino esté a cargo de representantes de alto nivel de los países miembros que tengan a su cargo el manejo de los asuntos relacionados con el proceso de integración subregional, así como también por representantes de la Junta".

Respecto a las relaciones con el Consejo de Ayuda Mutua del Grupo Soviético (Comecon), la Junta informó que tuvo ocasión de entrar en contacto en Lima con el director del Instituto de Estudios para América Latina de la URSS. "Con el objeto de explorar las posibilidades de colaboración entre el Grupo Andino y el Comecon, el Instituto enviará a Lima un experto especializado en el proceso de integración económica que se realiza en el ámbito de dicha agrupación regional. La visita ha sido programada para el mes de julio próximo."

Libre internación temporal de vehículos de turistas y aprobación de una nomenclatura común

Las dos decisiones aprobadas por la Comisión en su Octavo Período de Sesiones Ordinarias —la 50 y la 51— se refieren al régimen de internación de vehículos de uso período libre de derechos y gravámenes de importación, por un período de 90 días, prorrogable conforme a las leyes de cada país; y al establecimiento de una nomenclatura arancelaria común que facilite el funcionamiento adecuado de los mecanismos del Acuerdo, basada en la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas y que se llama NABANDINA. Los países miembros pondrán en vigor la NABANDINA, adoptando el conjunto de sus disposiciones, subposiciones e ítems, en sus aranceles nacionales a más tardar el 31 de diciembre de 1972.

La decisión núm. 50 —por la que los países miembros reconocen plena validez a las licencias de manejo otorgadas por las autoridades competentes de cualquiera de ellos— requiere, o hace conveniente, el avance en la adopción de varias otras medidas que, siendo complementarias, tienen gran incidencia en la efectividad de las normas contenidas en la nueva decisión. Tal es el caso, precisó la Comisión, de:

- i) La ratificación, por los países que aún no lo han hecho, del protocolo sobre tránsito de personas suscrito en la ALALC;
- ii) La adopción de medidas tendientes a facilitar la salida de turistas hacia los países andinos, ya sea mediante la eliminación de los obstáculos que existan al respecto o por medio del establecimiento de reglamentos más favorables.

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

Se prorroga la aplicación de cláusulas de salvaguardia por Uruguay y Colombia

Del 3 al 8 de marzo último tuvo lugar en Montevideo el Undécimo Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia con la exclusiva finalidad de decidir sobre la demanda, presentada por Uruguay, de que se le autorice para prolongar por un año la aplicación de recargos cambiarios a las importaciones zonales de butilo e isobutilo, así como de anhídrido ftálico.

La resolución adoptada (Resolución 300, XI-E) favorable a la solicitud uruguaya, hace referencia a los artículos 23 y 26 del Tratado de Montevideo (cláusulas de salvaguardia) y a la Resolución 223 del Comité Ejecutivo Permanente. En virtud de esta última, Uruguay estaba aplicando un recargo cambiario del 90% a la importación zonal de anhídrido ftálico, recargo que aplica igualmente a las importaciones del mismo producto originarias de extrazona. Respecto a los acetatos de butilo e isobutilo, la misma Resolución permitía a Uruguay la imposición de un recargo cambiario del 40% a la importación zonal, en tanto que el aplicado a la extrazonal se elevaba al 90%.

La nueva Resolución, la 300, mantiene por un año más el recargo de 90% al anhídrido ftálico y eleva al 60% el recargo a las importaciones zonales de los dos acetatos mencionados.

Por otra parte, Colombia solicitó prórroga de la autorización que tiene para aplicar medidas restrictivas a la importación zonal de limas y escofinas. La Conferencia fue convocada, también en período extraordinario, para los días 10 a 15 de abril en curso, con el objeto de ventilar la demanda colombiana.

Sistema para conocer las modificaciones arancelarias y no arancelarias que repercutan en concesiones

El Grupo de Trabajo núm. III del Comité Ejecutivo Permanente, que tiene a su cargo la consideración preliminar de diversos temas relativos al programa de liberación del Tratado de Montevideo y a la coordinación de políticas comerciales, ha elevado al CEP un informe sobre normas prácticas para aplicar la Resolución 294 (XI). Esta encomienda al CEP el estudio de un sistema que procure el oportuno conocimiento por las partes contratantes de las modificaciones arancelarias y no arancelarias que tengan consecuencias sobre el tratamiento concedido a los productos negociados de acuerdo con los mecanismos del Tratado de Montevideo.

Como consecuencia de sus deliberaciones, el Grupo de Trabajo núm. III convino elevar a la consideración del CEP un proyecto de resolución que contiene una serie de medidas orientadas a lograr los objetivos definidos en la Resolución 294, XI. El texto consta de cinco artículos.

El artículo primero asigna a las partes contratantes una obligación periódica: comunicar al Comité Ejecutivo Permanente "por lo menos una vez al mes", las modificaciones introducidas por sus respectivos gobiernos en la legislación aduanera, cambiaria, monetaria, fiscal, etc., en relación con los productos negociados de conformidad con los mecanismos del Tratado de Montevideo. El Grupo considera que es conveniente establecer cierta periodicidad en las informaciones que las partes contratantes deben proporcionar de acuerdo con el Protocolo sobre

Normas y Procedimientos para las Negociaciones, para lograr el objetivo propuesto por la Resolución 294 (XI). La disposición comentada no impide que las partes contratantes comuniquen al Comité Ejecutivo Permanente las decisiones adoptadas con relación al comercio exterior de productos negociados, en cuantas ocasiones lo estimen oportuno; pero, sin perjuicio de ello, deberán hacerlo "por lo menos una vez al mes".

El artículo segundo del proyecto de resolución encomienda a la Secretaría publicar regularmente las disposiciones sobre el comercio exterior adoptadas por las partes contratantes, relativas a los productos referidos, valiéndose para ello de las comunicaciones presentadas y; "si fuere del caso", de las publicaciones oficiales realizadas por los respectivos países y cuya nómina debe ser proporcionada al Comité a la brevedad posible (artículo tercero, inciso 2o. del proyecto). El Grupo considera que esta medida es el complemento necesario de lo establecido en el artículo primero a fin de lograr el oportuno conocimiento de las disposiciones que adopten las partes contratantes en la materia que nos ocupa. En este sentido se recoge el contenido de la Resolución 294 (XI) en cuanto se refiere al "registro y difusión" por parte de la Secretaría de las modificaciones arancelarias y no arancelarias adoptadas por las partes contratantes con relación a los productos negociados de acuerdo con los mecanismos del Tratado de Montevideo.

El artículo tercero prevé que las partes contratantes remitirán a la Secretaría las publicaciones "oficiales" que contengan las disposiciones legales y reglamentarias en materia de comercio exterior.

Con ello el Grupo pretende asegurar el correspondiente registro en la Secretaría Ejecutiva de los textos íntegros de las disposiciones dictadas por las partes contratantes en esta materia, sin perjuicio de las comunicaciones a que hace referencia el artículo primero.

El artículo cuarto del proyecto previene a la Secretaría acerca de la adopción de las providencias que considere necesarias para asegurar el cumplimiento de las tareas que se le encomiendan.

Y por último, el artículo quinto prevé la revisión periódica, por parte del Comité, del mecanismo proyectado a fin de lograr su perfeccionamiento.

La declaración conjunta argentino-brasileña y los acuerdos de acción común entre los dos países

Del 12 al 15 de marzo se verificó una visita del Presidente de Argentina al Brasil. Al cabo de sus entrevistas con el Presidente brasileño, fue publicada una declaración conjunta que, en su parte final, resume como sigue los acuerdos celebrados por medio de cambios de notas entre los cancilleres de los dos países:

"1. Estudio para la construcción de un puente sobre el río Iguazú;

"2. Estudios para el establecimiento de un programa general de cooperación en materia de comunicaciones.

"3. Estudios de interconexiones fronterizas de los sistemas carreteros de ambos países.

"4. Eliminación de la doble imposición en materia de transporte automotor terrestre.

"5. Creación de la comisión mixta argentino-brasileña para uso y conservación de puentes internacionales.

"6. Coordinación entre las autoridades de los dos países para favorecer y aumentar el turismo.

"7. Convenio firmado entre las empresas Agua y Energía Eléctrica E.N. y Centrais Elétricas Brasileiras SA-Elektrobras, para el estudio conjunto de los tramos limítrofes del río Uruguay y de su afluente el río Pepirí-Guazú".

En cuanto a la significación de orden general de la declaración conjunta, reproducimos a continuación algunos párrafos de la glosa hecha por el diario *La Nación*, de Buenos Aires, el 16 de marzo último, fechada en Brasilia:

La conferencia cumbre entre las dos mayores potencias sudamericanas concluyó hoy (...) con una declaración conjunta que contiene promesas de amistad y respaldo mutuo entre la Argentina y el Brasil, y que en algunos de sus aspectos fue interpretado como un triunfo del presidente Alejandro A. Lanusse. Sin embargo, algunos de los problemas bilaterales más espinosos fueron soslayados en el documento.

El documento expresa que ambos países se comprometen a trabajar conjuntamente para lograr "el progreso acelerado y armónico de la comunidad latinoamericana", un objetivo cuya mención fue interpretada por los analistas como un importante punto en favor de Lanusse. El Presidente argentino se ha dedicado activamente a promover la solidaridad latinoamericana en contraste con la política seguida por el Brasil, más favorable a negociaciones bilaterales y por separado con cada país del área.

La tesis de Lanusse quedó reflejada también en otra parte de la declaración, en la que se afirma que "todos los pueblos tienen igual derecho a ver realizado el ideal de paz y prosperidad".

En un pasaje la declaración expresa el apoyo de ambos gobiernos al "ejercicio activo de la democracia representativa" a pesar de que los dos países se encuentran actualmente bajo regímenes militares. Así y todo, algunos observadores consideran este pasaje como una importante concesión diplomática del Presidente brasileño a su visitante argentino, quien manifestó reiteradamente sus deseos de restablecer en la Argentina un régimen de plenitud constitucional. Lanusse había expresado anhelos de una mayor democratización en la vida política latinoamericana durante el banquete que le ofreció Garrastazú Medici el lunes en esta capital.

Se estima que también el Brasil logró algunas concesiones en la redacción final del documento, sobre todo al conseguir que se excluyera de su texto toda alusión al más serio de los problemas pendientes entre las dos naciones, el desequilibrio comercial en perjuicio de la Argentina. El año pasado, el intercambio argentino-brasileño arrojó un saldo de 50 millones de dólares en favor del Brasil.

Por otra parte, aunque la Argentina logró hacer valer su tesis en favor de un desarrollo armónico y solidario de la América Latina, la declaración también expresa que el progreso del área depende del "esfuerzo soberano e interno de cada país", una opinión sustentada por Garrastazú Medici.

La compensación multilateral de saldos y los convenios de crédito recíproco de la ALALC en 1971

ENRIQUE ANGULO

En el conjunto de las cuatro compensaciones trimestrales efectuadas en el curso de 1971, el Sistema de Pagos de la ALALC llegó a una cifra de operaciones (total compensado) de 683.8 millones de dólares, de la cual se liquidaron por cancelación de saldos incompensables 105.7 millones y por pagos anticipados 22.5 millones, lo que da un total de liquidaciones finales en dólares de 128.2 millones. En consecuencia, estas liquidaciones representaron el 18.74% del total compensado, o dicho de otra manera, la compensación interna del Sistema (anulación de créditos con débitos) pasó ligeramente del 81% (ver cuadro 1).

Los datos anteriores resultan de la operación, a través del mecanismo de compensación multilateral que funciona en el Banco Central de Reserva del Perú (banco agente), de un total de 38 convenios de créditos recíprocos al último día de diciembre de 1971 (ver cuadro 2). Siendo de 55, como es sabido, la red completa de convenios posibles en el Sistema de Pagos de la ALALC, todavía faltan por suscribir o activarse no menos de otros 17 convenios.¹ A la misma fecha, dos bancos centrales (los de México y Perú) habían firmado la totalidad de sus convenios (10). Otros dos bancos centrales, los de Argentina y Colombia, habían suscrito nueve convenios cada uno. Uruguay y Brasil, que han sido los últimos en incorporarse activamente al Sistema de Pagos, figuraban con seis y cinco convenios cada uno, respectivamente. El Banco Central del Brasil aparece en segundo lugar por el orden de magnitud de los créditos recíprocos concertados, con una cifra global de 39 millones de dólares. Se sitúa detrás del Banco Central de Argentina, que ha suscrito 78 millones de créditos, y delante del Banco Central de Reserva del Perú, cuyo total es de 37.2 millones de dólares. En conjunto, los 38 convenios de crédito recíprocos que estaban

activos dentro del Sistema a fines de diciembre último sumaban la importante cantidad de 124.2 millones de dólares (es obvio que tratándose de créditos recíprocos las cifras globales en cuanto a número de convenios y crédito acordado aparecen duplicadas en las estadísticas).

Dado que a fines de 1970 eran 35 los convenios bilaterales activos en el Sistema, con una suma global de 87.1 millones de dólares en conjunto, se aprecia que en el curso de 1971 la red del crédito recíproco aumentó en tres convenios y en la cantidad de 37.1 millones (monto de las nuevas líneas y de la ampliación de tres). Lo anterior significa que el avance del Sistema hacia su integridad fue mayor el año pasado que lo que haría pensar el elemento numérico de los convenios (ver cuadro 3). Efectivamente, esa mayor importancia del progreso se debe a que entre los nuevos acuerdos firmados figura el de Argentina con Brasil, que estipula un margen de crédito recíproco de 30 millones de dólares, con una segunda línea de crédito del 20%. Los otros dos nuevos convenios activados durante 1971 fueron el de Brasil con Colombia (saldo compensado de 2.5 millones de dólares y una segunda línea de crédito del 20%) y el de Brasil con Ecuador (saldo compensado de 500 000 dólares y segunda línea de crédito con el 20%). Es decir, la ampliación habida de un año a otro fue consecuencia sobre todo de la dinámica acción del Banco Central del Brasil, que era la institución más rezagada en este aspecto.

Es imposible, debido a la falta de estadísticas referentes al comercio intrazonal en la ALALC durante 1971, establecer la relación entre el total compensado (o sea la cifra de operaciones del Sistema) y el del comercio intrazonal; por consiguiente, no se puede conocer todavía la proporción de los pagos (del comercio intrazonal)² canalizados por el Sistema de Pagos en 1971. Es de suponer, sin embargo, que haya sido mayor que en 1970, puesto que el año pasado se incorporó a la compensación

Nota: Este trabajo apareció originalmente en *CEMLA Boletín Mensual*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, vol. XVIII, núm. 3, marzo de 1972, pp. 111-117.

¹ En el primer trimestre del presente año se ha debido activar un convenio entre los bancos centrales de Colombia y Paraguay, con un margen (saldo compensado de los créditos recíprocos) de 500 000 dólares, sin segunda línea de crédito.

² Se trata de una proporción ficticia, pues por los convenios se canalizan también otros pagos que no se derivan de transacciones comerciales.

(aunque únicamente a partir del cuarto trimestre) la que es la corriente bilateral de comercio más voluminosa entre los países miembros, la argentino-brasileña. En 1970 las magnitudes correspondientes fueron un total compensado de 545.4 millones de dólares y un total de intercambios dentro de la zona (medidos por la importación) de 1 342 millones.³ La razón fue de cerca del 41%, lo que significa que el 59% de los pagos derivados del comercio intrazonal se hicieron por fuera del Sistema de Compensación y de Créditos Recíprocos. La reducida proporción es lógica por lo demás, dada sobre todo la escasa participación activa que en el Sistema tuvo durante ese año el Banco Central del Brasil.

EL USO MULTILATERAL
DE MARGENES DE DISPONIBILIDADES
Y LA AMPLIACION DE LAS LINEAS
DE CREDITO

Reviste particular interés examinar lo sucedido en uno y otro año en materia de uso multilateral de márgenes de disponibilidades en las líneas de crédito bilaterales, instrumento que, como se sabe, fue introducido en el Sistema de Pagos en 1968 con la mira de reducir los pagos anticipados, dentro de cada período de compensación, resultantes del agotamiento de márgenes crediticios. En 1970 este instrumento *no fue empleado* y las transferencias anticipadas sumaron un total de 15.0 millones de dólares, lo que representó el 2.8% del total compensado. El año último (ver cuadros 4 y 5) se recurrió al instrumento del uso multilateral de márgenes de disponibilidades por un monto total de 12 millones de dólares (el 1.8% del total compensado). Como, además, en 1971 hubo transferencias anticipadas por 22.5 millones de dólares (el 3.29% del total compensado) es patente que algunas de las líneas de crédito bilaterales que entran en la compensación resultaron cortas respecto al volumen de operaciones cursadas por ellas. La insuficiencia fue más aguda en 1971 que en 1970. El dato confirma que están por debajo del monto adecuado diversas líneas de crédito bilaterales. Cabría añadir que se hace necesario un estudio detenido y bien preciso del juego que puede dar en realidad el instrumento del uso multilateral de márgenes de disponibilidades. Se trataría de averiguar si el escaso recurso a ese instrumento se debe a una política o decisión deliberada de los bancos centrales miembros del Sistema de Pagos, o bien a la imposibilidad material de realizar un número importante de operaciones con él debido a su propia naturaleza. En cualquier caso, es evidente que una multilateralización completa de la red de créditos, mediante una fórmula que ajustara en cada caso las sumas convenidas al volumen de los saldos compensables más un margen adicional en previsión de aumentos, permitiría alcanzar tres objetivos: *a)* reducir el volumen de los créditos acordados; *b)* eliminar la necesidad de pagos anticipados; *c)* fortalecer la multilateralidad del Sistema y, por consiguiente, introducir en él un elemento de más alta cooperación multinacional.

El conjunto de aspectos del Sistema de Pagos de la ALALC que se ha esbozado brevemente en los párrafos anteriores hace más conveniente su perfeccionamiento conforme a planteamientos que se han venido examinando en varias reuniones de los bancos centrales miembros (en la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios y el Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC y en la Reunión de Bancos Centrales del Acuerdo de Cartagena, BANCEPAC).

³ Las cifras de Bolivia y Colombia incluidas en ese total son todavía estimaciones.

En los dos ámbitos se ha sostenido, virtualmente en forma unánime, la necesidad de ampliar los márgenes de crédito estipulados en los convenios bilaterales. Las recomendaciones adoptadas últimamente al respecto han sido las siguientes. En la ALALC: "Que los bancos centrales, en los casos en que el incremento del intercambio comercial así lo aconseje, examinen con toda preferencia la necesidad de realizar ajustes en los montos de las líneas de crédito, con el objeto de eliminar los pagos anticipados al período de compensación por exceso en el uso de dichos créditos".⁴ En BANCEPAC, a nivel de Grupo de Trabajo, que "en las Reuniones de los Gobernadores de los Bancos Centrales de la Subregión [Andina] se celebren contactos bilaterales con la finalidad de evaluar la suficiencia o insuficiencia de los créditos otorgados".⁵ En cuanto al uso multilateral de los márgenes de disponibilidades en las líneas de crédito, se recomendó que "las peticiones de los países deudores sean aceptadas automáticamente por parte de los bancos que tengan margen de disponibilidad para estas operaciones".⁶ Para fines de conocimiento de los gobernadores de los bancos centrales del Grupo Andino, y sin el consenso de los integrantes del Grupo, se enumeraron varios procedimientos posibles más que podrían resolver el problema de la cortadad de las líneas de crédito, tales como: *a)* Renegociación automática para aumentar el monto del crédito en cuanto surja cualquier excedente. *b)* Aumento automático en un porcentaje predeterminado de los márgenes de crédito al término de cada compensación. *c)* Establecimiento de créditos abiertos.

Puesto que las recomendaciones, de naturaleza exhortatoria, hechas en oportunidades precedentes, no parecen haber resuelto el problema, quizá estuviese indicado optar en la primera ocasión por algún procedimiento concreto que o bien sirviese de base a cada par de bancos para actuar automáticamente siempre que se presentara la necesidad, o bien crease una situación diferente en la que la dificultad (el pago anticipado) no se produjera.

ALARGAMIENTO DE LOS PERIODOS
DE COMPENSACION Y AUMENTOS
DE LAS TASAS DE INTERES

La conveniencia de extender los períodos de compensación (inicialmente de dos meses y desde 1968, de tres) ha sido examinada en diversas ocasiones. En la ALALC, Décima Reunión de la CAM en Caracas, del 20 al 24 de abril de 1971, se recordó que ya en aquel entonces (mayo de 1968) el alargamiento a 90 días se había calificado de "un primer paso de un proceso hacia una mayor prolongación de los períodos de compensación".⁷ En dicha reunión, si bien se juzgó que los plazos podrían ampliarse, "hubo coincidencia en que no había llegado aún la oportunidad más adecuada para tratar este punto".⁸ Según varias delegaciones, el asunto del alargamiento de los plazos estaba vinculado indisolublemente con el de las

⁴ Véase "Séptima Reunión del Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC", en *Técnicas Financieras*, CEMLA, México, año X, núm. 6, julio-agosto, 1971, p. 623.

⁵ *Informe del Grupo de Trabajo* (de los Bancos Centrales del Acuerdo de Cartagena) sobre problemas de pagos de la Subregión, reunido en Santiago de Chile los días 24 a 28 de enero de 1972 (mimeografiado).

⁶ *Ibid.*

⁷ *Informe Final de la Décima Reunión de la CAM (ALALC/CAM/XI Informe)* 24 de abril de 1971 (mimeografiado).

⁸ *Ibid.*

tasas de interés y no lográndose un consenso a este respecto —como no se logró— tampoco fue factible una decisión positiva sobre el primero. La amplitud de los períodos quedó pendiente de estudios adicionales, en los que deberían ponderarse todas las implicaciones de cualquier determinación. Un banco central propuso concretamente que el plazo se extendiera a seis meses, pero elevando al mismo tiempo la tasa de interés que se carga a los débitos en el Sistema.

En la Décima Reunión de la CAM aludida, la discrepancia en torno a la elevación de la tasa de interés fue muy acentuada. No se dejó de recordar que inicialmente, en lo que podría denominarse primera etapa del Sistema, la posición mayoritaria y prevaleciente fue que estos créditos no debían causar interés, por estimarse que se trataba de una colaboración entre bancos centrales a fin de facilitar el proceso de integración. Era —se dijo— un crédito de índole especial no asimilable al crédito común en el ámbito bancario. En 1968 se modificó la norma, fundamentalmente para propiciar la participación en el Sistema de un banco central que todavía continuaba inactivo, y se estipuló el criterio —vigente todavía— de que los débitos reeditarán intereses a una tasa 1.5 puntos inferior a la de redescuento del Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

El planteamiento de revisar la tasa, a fin de elevarla al nivel prevaleciente en el mercado internacional, como contrapartida de un alargamiento de los períodos de compensación, se ha apoyado en la tesis de que el sistema de créditos dentro del proceso de integración tiene que ser "neutral", es decir, no debe constituir ganancia ni pérdida para acreedor o deudor en relación con el costo del mismo (del crédito) en extrazona. La tesis se fundamenta también en que, al extender el plazo de la compensación, el banco acreedor alarga el tiempo en que sus reservas son menos líquidas (disminuyen en el monto del saldo a su favor) en tanto que el banco deudor acrecienta el grado de liquidez de las suyas. Durante la reunión de la CAM la posición contraria se basó en que la tasa de interés de los créditos recíprocos es inseparable de todo un conjunto de problemas relacionados con el principio de reciprocidad en la ALALC, o sea la cuestión general del grado de beneficio que obtienen del proceso de integración los distintos países miembros del mismo. Esta posición comprende el argumento de que cuando se estableció la tasa de interés (1968) se hizo a un nivel deliberadamente bajo, con la esperanza de que así se aceleraría la firma de convenios bilaterales sin desalentar las compras en la zona por parte de los países con déficit intrazonal. La experiencia enseña que el ritmo de complementación de la red de convenios no se ha acelerado y, por consiguiente, que la tasa de interés con diferencia de 1 o 2 puntos no es elemento importante en este contexto.

La discrepancia así expuesta, y cuyos términos hemos condensado, se reflejó en la Séptima Reunión del Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC (Quito, 4 a 6 de mayo de 1971), motivando la decisión que dice así: "Que la CAM en su próxima reunión profundice los estudios relativos al nivel de las tasas de interés vigentes en los acuerdos de crédito recíproco, inclusive explorando la posibilidad de tomar en cuenta para su fijación otras referencias que las establecidas en las actuales disposiciones. Esta recomendación se acordó en virtud de que, habiéndose planteado la posibilidad de proceder a un reajuste de las tasas de interés vigentes, se pudo constatar que no existía actualmente el necesario consenso en la materia."⁹

Con posterioridad todo el complejo de la extensión de los períodos de compensación y de la elevación de las tasas de interés fue examinado, a nivel técnico, por el Grupo de Trabajo de los Bancos Centrales del Acuerdo de Cartagena, BANCEPAC, que hemos mencionado anteriormente. También se manifestaron dos opiniones opuestas: la de los partidarios de prolongar los plazos de la compensación preservando los niveles de la tasa de interés y la de quienes sostenían que el otorgamiento de créditos durante espacios de tiempo superiores a los actuales, debería conllevar un alza de la tasa de interés. Aun cuando se reconoció lo ventajoso de un período de seis meses para los bancos deudores, el Grupo se inclinó por una solución intermedia: alargamiento a 120 días (un mes más) "con el menor aumento posible de la tasa de interés, teniendo en cuenta los costos que los mercados internacionales indican".¹⁰

El acta de las deliberaciones del Grupo contiene algunas otras variantes, aunque a título de sugerencias sin respaldo unánime, tales como: a) introducir mayor flexibilidad en el Sistema de Compensación para que cada par de bancos fije el plazo de liquidación en seis u ocho meses (según sea de tres o cuatro meses la norma general) y establezcan la tasa de interés en el nivel que estimen conveniente (incluso podrían eliminarla bilateralmente); b) implantar tasas diferenciales, en forma similar a como opera la Cámara de Compensación Centroamericana.

Claro está que el alargamiento del período de compensación exigiría una ampliación de las líneas de crédito mayor que la prevista precedentemente. Habría de ajustarse su volumen al monto de los saldos compensables acumulados en un tiempo más largo que el actual. Observando el cuadro 3 se aprecia la escasa variación de las líneas de crédito bilaterales a lo largo de los tres años. De 1969 a 1971 sólo han aumentado cuatro de ellas (pero tres incrementos ocurrieron en el curso de 1971). En el caso de alargarse el período sería preciso incrementar el monto de *todos* los saldos compensados, con lo que se alcanzarían sumas muy elevadas. Quizá de llegarse a acuerdos que permitan tal alargamiento habría que considerar más pertinente la multilateralización de los créditos, a fin de reducir sensiblemente su volumen.

De cualquier modo sería recomendable que, de llegarse a una solución transaccional en materia de plazo e interés, se tuviera en cuenta que el alza de la tasa de interés —en la proporción que sea— constituiría una decisión importante, más por su significación de principio que por sus efectos reales, y que la contrapartida en extensión del período debería ser sustancial. La propuesta inicialmente hecha en la CAM al respecto —períodos semestrales— por el banco central promotor de la idea de la revisión de la tasa parece un mínimo.

LOS PRODUCTOS EXCLUIDOS Y LA CANALIZACION DE PAGOS POR LOS CONVENIOS

Entre los bancos centrales miembros del Sistema existe sin duda, y así, se ha manifestado de largo tiempo atrás, la conciencia de que aquél se debilita al no canalizarse por los convenios los pagos derivados de operaciones con determinados productos. Lo ideal sería que los saldos del Sistema —los de las compensaciones multilaterales— reflejasen muy aproximadamente los saldos de todos los pagos intrazonales, sobre todo los originados en el comercio. En relación con este aspecto también

⁹ "Séptima Reunión del Consejo. . .", *op. cit.*

¹⁰ Informe del Grupo de Trabajo. . ., *op. cit.*

se ha debatido bastante en torno a la suscripción de la red completa de convenios y a la canalización voluntaria u obligatoria de los pagos por medio de ellos. Sobre los tres problemas ha habido recientemente pronunciamientos interesantes, que es indispensable reseñar.

En lo que concierne a la integridad de la red de convenios, los órganos competentes de la ALALC han reiterado en numerosas ocasiones la recomendación de que se complete la suscripción de todos los posibles, pero sin llegar nunca a declarar obligatorio el hacerlo. Se ha preferido que en este aspecto subsista la flexibilidad y las exhortaciones no han tenido mayor consecuencia. En la Séptima Reunión del Consejo de Política Monetaria y Financiera ya citada se recomendó "que los bancos centrales intensifiquen sus esfuerzos para concertar acuerdos con aquellos bancos con los cuales aún no lo han hecho, a fin de poder completar el circuito de convenios en la zona y lograr un uso pleno del Sistema de Pagos".¹¹ Coincidiendo en el sentido, la Segunda Reunión de Bancos Centrales de los Países del Acuerdo de Cartagena, BANCEPAC, resolvió que "para el funcionamiento del Convenio [de apoyo financiero a la balanza de pagos] es indispensable que se suscriban los convenios de crédito recíprocos que aún no se han celebrado".¹² Con referencia al funcionamiento del Acuerdo de Santo Domingo —destinado a atenuar deficiencias transitorias de liquidez— la CAM y el Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC no han dejado de reiterar las fallas en que el Acuerdo puede incurrir si la red de convenios bilaterales no ha logrado su integridad. A estas alturas se diría que la cuestión queda reducida a declarar obligatoria, en plazo corto, la firma de los convenios aún faltantes. Salvo que se decidiera multilateralizar los créditos, lo que haría automática la *participación global* de cada banco.

Una decisión tajante de ese carácter fue tomada por la Reunión de Bancos Centrales del Acuerdo de Cartagena, BANCEPAC, en cuanto a discrecionalidad u obligatoriedad en el uso

11 "Séptima Reunión del Consejo... ", *op. cit.*

12 *Informe Final de la Segunda reunión de los Bancos Centrales de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena*, realizada en la ciudad de La Paz, del 3 al 5 de noviembre de 1971 (mimeografiado).

de los convenios de crédito. En la ocasión ya mencionada, BANCEPAC aprobó una resolución que dice: "Canalizar la totalidad de los pagos entre los países de la subregión a través del Sistema de Compensación de Pagos y Créditos Recíprocos, salvo en los casos de excepción que los bancos centrales tienen establecidos o que establezcan en los respectivos convenios".¹³

Lo anterior significa que, en el Grupo Andino, con excepción de tipos de pago concretos que estén puntualizados en los convenios (o en acuerdos anexos, podría añadirse) los demás —la gran mayoría— deberían cursarse por cuentas-convenio. En acatamiento de la resolución, en noviembre de 1971 el Banco Central de Reserva del Perú dirigió una circular a la banca comercial en la que la instruyó de lo resuelto en BANCEPAC y añadía: "En consecuencia, estimaremos disponer lo conveniente a fin de que a partir de la fecha las operaciones que curse ese estimado Banco, tanto los créditos documentarios por importación de productos originarios de Bolivia, Colombia, Chile y Ecuador, así como las órdenes de pago destinadas a la cancelación de cobranzas, transferencias de fondos y pago de servicios, a favor de residentes en dichos países, sean canalizados a través de los Convenios de Crédito Recíproco suscritos por este Banco Central con sus similares de los países anteriormente citados".

Por lo que se sabe, son las operaciones comerciales con petróleo venezolano y cobre chileno las únicas que no pasan por las cuentas-convenio y que han sido especificadas taxativamente en los textos correspondientes. Empero, ni siquiera existe la seguridad de que no haya otros productos del intercambio dentro de la zona que determinen procedimientos de pago similares. Ello explica el tenor de una resolución adoptada por el Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC en su antecitada Séptima Reunión, que prescribe a la Secretaría Ejecutiva de la Asociación que "consulte a los bancos centrales si han convenido disposiciones para excluir de los convenios de crédito recíproco el pago de las exportaciones de ciertos productos. Asimismo, en caso de que la respuesta fuera afirmativa, señalen los motivos que se han tenido en cuenta para ello".¹⁴

13 *Ibid.*

14 "Séptima Reunión del Consejo... ", *op. cit.*

CUADRO 1

Saldos anuales acumulados por cada banco central, 1970-71
(Miles de dólares)

	Débito		Crédito		Saldo	
	1971	1970	1971	1970	1971	1970
<i>Total</i>	683 848.6	545 425.5	683 848.6	545 425.5	105 677.8	91 875.7
Argentina	193 055.8	157 322.2	228 317.4	218 651.1	+35 261.2	+61 328.9
Bolivia	17 651.9	17 347.0	26 241.7	13 211.6	+ 8 589.8	- 4 135.4
Brasil	15 667.8	401.2	22 745.5	1 501.2	+ 7 077.7	+ 1 099.9
Colombia	76 595.8	56 949.8	67 082.7	49 868.3	- 9 513.1	- 7 081.5
Chile	198 927.9	157 674.5	122 870.3	113 471.1	-76 057.6	-44 203.3
Ecuador	22 953.2	18 285.6	11 100.5	6 630.8	-11 852.7	-11 654.9
México	45 100.7	36 513.5	80 537.7	54 540.7	+35 437.0	+18 027.2
Paraguay	10 317.0	13 828.1	21 657.1	19 265.7	+11 340.1	+ 5 437.7
Perú	69 696.3	61 584.0	67 660.5	46 474.7	- 2 035.8	-15 109.2
Uruguay	25 235.2	23 938.4	19 016.2	14 247.0	- 6 219.0	- 9 691.4
Venezuela	8 647.0	1 581.2	16 619.0	7 563.3	+ 7 972.0	+ 5 982.0

Fuente: ALALC.CEP/Repartido 1247-3, de 8 de febrero de 1971 y ALALC.CEP/Repartido 1343-3, de 26 de enero de 1972.

CUADRO 2

Número y monto de los convenios de crédito recíproco, 1969-1970-1971
(En miles de dólares)

	Número			Monto		
	1971	1970	1969	1971	1970	1969
Total	76	70	50	248 450	174 200	131 000
Argentina	9	8	6	78 000	48 000	39 500
Bolivia	5	5	5	5 800	3 250	3 250
Brasil	5	2	0	39 000	6 000	0
Colombia	9	8	7	16 925	12 850	12 450
Chile	8	8	8	28 625	28 250	28 250
Ecuador	4	3	2	6 200	4 500	1 300
México	10	10	7	16 900	16 900	12 400
Paraguay	4	4	4	1 600	1 600	1 600
Perú	10	10	7	37 200	34 650	26 650
Uruguay	6	6	1	6 900	6 900	500
Venezuela	6	6	3	11 300	11 300	5 100

Fuente: ALALC.CEP/Repartido 1129-3, de 18 de febrero de 1970; CEP/Repartido 1247-3, de 8 de febrero de 1971 y CEP/Repartido 1343-3, 26 de enero de 1972.

CUADRO 3

Convenios de crédito recíproco entre los bancos centrales de los países de la ALALC, 1969, 1970 y 1971
(Miles de dólares)

	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	Totales
Argentina	—	2 000 ^a	—	3 000 ^a	15 000 ^a	—	1 500 ^b	1 000 ^c	17 000	—	—	39 500
	—	2 000 ^a	—	3 000 ^a	15 000 ^a	—	1 500 ^b	1 000 ^c	17 000 ^a	5 000 ^a	3 500 ^g	48 000
	—	2 000 ^a	30 000 ^a	3 000 ^a	15 000 ^a	—	1 500 ^b	1 000 ^c	17 000 ^a	5 000 ^a	3 500 ^g	78 000
Bolivia	2 000 ^a	—	—	100	500	—	200 ^d	—	450 ^e	—	—	3 250
	2 000 ^a	—	—	100	500	—	200 ^d	—	450 ^e	—	—	3 250
	2 000 ^a	—	—	100 ^a	500	—	200 ^d	—	3 500 ^e	—	—	5 800
Brasil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—	—	3 000 ^h	—	3 000 ^h	—	—	6 000
	30 000 ^a	—	—	2 500 ^a	—	500 ^a	3 000 ^h	—	3 000 ^h	—	—	39 000
Colombia	3 000 ^a	100	—	—	750 ^a	800	3 000	—	3 000 ^e	—	1 800 ^g	12 450
	3 000 ^a	100	—	—	750 ^a	800	3 000	—	3 000 ^e	400 ^e	1 800 ^g	12 850
	3 000 ^a	100 ^a	2 500 ^a	—	1 125 ^a	2 000	3 000 ⁱ	—	3 000 ^e	400 ^e	1 800 ^g	16 925
Chile	15 000 ^a	500	—	750 ^a	—	—	5 000 ^f	200	4 500 ^e	500 ^a	1 800 ^g	28 250
	15 000 ^a	500	—	750 ^a	—	—	5 000 ^f	200	4 500 ^e	500 ^a	1 800 ^g	28 250
	15 000 ^a	500	—	1 125 ^a	—	—	5 000 ^f	200	4 500 ^e	500 ^a	1 800 ^g	28 625
Ecuador	—	—	—	800	—	—	—	—	500	—	—	1 300
	—	—	—	800	—	—	1 200 ^h	—	2 500 ^a	—	—	4 500
	—	—	500 ^a	2 000	—	—	1 200 ^h	—	2 500 ^a	—	—	6 200
México	1 500 ^b	200 ^d	—	3 000	5 000 ^f	—	—	200 ^c	1 000 ^d	—	1 500 ^g	12 400
	1 500 ^b	200 ^d	3 000 ^h	3 000	5 000 ^f	1 200 ^h	—	200 ^c	1 000 ^d	300 ^e	1 500 ^g	16 900
	1 500 ^b	200 ^d	3 000 ^h	3 000 ⁱ	5 000 ^f	1 200 ^h	—	200 ^c	1 000 ^d	300 ^e	1 500 ^g	16 900
Paraguay	1 000 ^c	—	—	—	200	—	200 ^c	—	200 ^c	—	—	1 600
	1 000 ^c	—	—	—	200	—	200 ^c	—	200 ^c	—	—	1 600
	1 000 ^c	—	—	—	200	—	200 ^c	—	200 ^c	—	—	1 600
Perú	17 000 ^a	450 ^e	—	3 000 ^e	4 500 ^e	500	1 000 ^d	200 ^c	—	—	—	26 650
	17 000 ^a	450 ^e	3 000 ^h	3 000 ^e	4 500 ^e	2 500 ^a	1 000 ^d	200 ^c	—	500 ^a	2 500 ^g	34 650
	17 000 ^a	3 000 ^e	3 000 ^h	3 000 ^e	4 500 ^e	2 500 ^a	1 000 ^d	200 ^c	—	500 ^a	2 500 ^g	37 200
Uruguay	—	—	—	—	500 ^a	—	—	—	—	—	—	500
	5 000 ^a	—	—	400 ^e	500 ^a	—	300 ^e	—	500 ^a	—	200 ^g	6 900
	5 000 ^a	—	—	400 ^e	500 ^a	—	300	—	500 ^a	—	200 ^g	6 900
Venezuela	—	—	—	1 800 ^g	1 800 ^g	—	1 500 ^g	—	—	—	—	5 100
	3 500 ^g	—	—	1 800 ^g	1 800 ^g	—	1 500 ^g	—	2 500 ^g	200 ^g	—	11 300
	3 500 ^g	—	—	1 800 ^g	1 800 ^g	—	1 500 ^g	—	2 500 ^g	200 ^g	—	11 300

^a Segunda línea de crédito un 20% adicional.

^b Segunda línea de crédito un 333.33% adicional.

^c Segunda línea de crédito un 25% adicional.

^d Segunda línea de crédito un 50% adicional.

^e Segunda línea de crédito un 10% adicional.

^f Segunda línea de crédito un 30% adicional.

^g Segunda línea de crédito un 5% adicional.

^h Segunda línea de crédito un 66.66% adicional.

ⁱ Segunda línea de crédito un 16.666% adicional.

Fuente: ALALC. CEP/Repartido 1129.3, de 18 de febrero de 1970; CEP/Repartido 1247.3, de 8 de febrero de 1971 y CEP/Repartido 1343.3, de 26 de enero de 1972.

CUADRO 4

Uso multilateral de márgenes de crédito en 1971
(Miles de dólares)

País transferente	Países receptores				Con débito a				
	Perú	Chile	México	Total	Chile	Venezuela	Colombia	Perú	Brasil
I trimestre México	4 500			4 500	3 500	1 000			
II trimestre México	3 500			3 500	3 500				
III trimestre Argentina Chile		500	2 000	2 500		1 000	500	1 000	
IV trimestre Argentina Chile			500 1 000	1 500		500		500	500
Total 1971 Argentina Chile México	8 000	500 500	3 500 500 3 000	12 000 1 000 3 000 8 000	7 000 1 000	2 500 1 500 1 000	500 500	1 500 1 500	500 500

Fuente: ALALC. CEP/Repartido 1343.3, 26 de enero de 1972.

CUADRO 5

Transferencias anticipadas efectuadas en 1971
(Miles de dólares)

Recibida por								Totales
Efectuada por	Argentina	Bolivia	Colombia	México	Paraguay	Uruguay	Venezuela	
I trimestre Argentina Chile Ecuador Perú			6 645		1 150 900 250			7 795 900 250 5 125 1 520
II trimestre Argentina Colombia Perú		850			1 850 1 850		1 150	3 850 1 850 1 150 850
III trimestre Argentina Colombia Chile Ecuador	3 600.4		810.1	305.5 305.5	4 245.0 3 795.0	1 625.0	250.0 250.0	10 836.0 4 100.5 775.0 5 150.4 810.1
IV trimestre (No hubo)								
Total 1971 Argentina Colombia Chile Ecuador Perú	3 600.4	850.0	7 455.1	305.5 305.5	7 245.0 6 545.0 700.0	1 625.0	1 400.0	22 481.0 6 850.5 1 925.0 5 400.4 5 935.1 2 370.0

FUENTE: ALALC. CEP/Repartido 1343.3, 26 de enero de 1972.

Sección Nacional

COMERCIO EXTERIOR

Fondo de Equipamiento para Industrias de Exportación

Durante su intervención en la XXXVIII Convención de la Asociación de Banqueros de México, el licenciado Ernesto Fernández Hurtado, director general del Banco de México, S. A., aludió al inicio de operaciones del Fondo de Equipamiento Industrial para Industrias de Exportación (FONEI) como una muestra de los esfuerzos del presente régimen por crear instituciones financieras que brinden apoyo a mediano y largo plazo a la industria nacional.¹ Como se recordará, el establecimiento del FONEI fue anunciado inicialmente en junio de 1971 por el Subsecretario de Hacienda y Crédito Público en Washington, al explicar los principales lineamientos de la política económica de la administración mexicana en la Reunión Anual sobre México del Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso.²

¹ Véase el texto de este discurso en *Comercio Exterior*, México, marzo de 1972, pp. 229-231.

² Véase Lic. Mario Ramón Beteta, "Lineamientos de la estrategia de desarrollo económico y social de México, 1971-1976", *Comercio Exterior*, julio de 1971, pp. 582-584.

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

Como es sabido, una de las dificultades estructurales de nuestro desarrollo es la carencia de un amplio mercado de valores de renta variable que garantice el financiamiento por acciones de la nueva inversión industrial, fenómeno negativo que traba la inversión productiva y por lo tanto el crecimiento económico, y que genera, entre otras cosas, que sea el crédito bancario y especialmente el crédito extranjero el que financie las nuevas inversiones, incrementando el endeudamiento externo, que alcanza ya volúmenes peligrosos. Esta situación no puede resolverse eficazmente sino sobre la base de la ampliación de las exportaciones para, de una parte, equilibrar la balanza de pagos con ingresos de divisas no reembolsables y, de otra, permitir las nuevas importaciones indispensables al propio desarrollo.

Ante esta realidad de carencia de recursos internos y limitadas exportaciones, se han adoptado diversas medidas de política económica encaminadas a estimular las exportaciones.

El FONEI es uno de estos instrumentos cuyo principal objetivo es desarrollar el sector industrial de exportación a través de la captación y canalización de recursos que estimulen la inversión privada y eleven la oferta exportable.

Para estos fines, el FONEI apoyará los proyectos y estudios de viabilidad técnica, económica y financiera y las inversiones en industrias orientadas a la exportación, buscando que la ampliación y modernización de estas industrias se apoyen en avances tecnológicos que garanticen alta calidad y bajos costos, y que incorporen fuerza de trabajo.

El FONEI fomentará estudios sobre las ramas de exportación para detectar aquellas que tengan mayores posibili-

dades de éxito en los mercados externos. Los empresarios no realizarán las operaciones crediticias directamente con el FONEI, sino por intermedio de las instituciones bancarias y financieras capaces de apoyarlas y garantizarlas. Es decir, en las operaciones intervendrán el FONEI y la banca privada.

El beneficiario recibirá créditos con interés anual de 11%, tasa inferior a las normales en el país y el extranjero. Los intermediarios financieros canalizarán sus recursos para financiar activos y capital de trabajo. La banca e instituciones financieras intermediarias obtendrán del FONEI los recursos al 9% de interés anual. Estos créditos tendrán plazos hasta de 13 años, conforme las perspectivas de ingresos de la empresa.

El FONEI financiará los proyectos aprobados hasta un 65%, un 10% los intermediarios financieros y un 25% los interesados. En casos de ampliación, el Fondo otorgará el 72%, 8% la banca y 20% el empresario.

El patrimonio del Fondo se integra con aportaciones nacionales y créditos externos. Los primeros provienen del Gobierno federal y de los encajes bancarios, un 5% de los cuales, conforme la nueva legislación, está disponible para créditos a la exportación. Se calcula que el FONEI dispondrá inicialmente de 1 250 millones de pesos, de los cuales 125 millones son patrimonio del mismo.

A cada proyecto el Fondo canalizará recursos variables entre 3.5 y 37 millones de pesos, independientemente del valor total de la inversión. Sin embargo, el FONEI no prestará su apoyo a los proyectos que cuenten con recursos abundantes u otras posibilidades de crédito. El propio FONEI vigilará el uso de

los créditos e informará sobre el desarrollo de las operaciones a sus acreedores externos.

La aprobación de proyectos deberá atender a los siguientes hechos: las perspectivas del mercado exterior y del mercado nacional, que garanticen una amplia y suficiente demanda de productos; su orientación a las operaciones de maquila, si está asegurado un mercado de esta naturaleza; su actividad en otros sectores que generen o ahorren divisas, especialmente turismo; los efectos positivos en relación al equilibrio de la balanza comercial; la proporción de insumos nacionales y el uso intensivo de la mano de obra.

La aprobación de los dictámenes y de las operaciones financieras es tarea de un Comité Técnico, presidido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público e integrado por representantes del sector público y del privado.

El Fondo mantendrá contacto y relaciones de coordinación con el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., y con el Fondo para el Fomento de las Exportaciones, para que estos organismos financien las exportaciones de productos elaborados dentro de los proyectos aprobados por el FONEI.

Contactos bancarios e informativos entre México y Holanda

Hacia mediados de abril, durante la visita que realizó a México una Misión Económica Holandesa, sus integrantes se entrevistaron con el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior. En esa entrevista se convino en establecer un contacto bancario regular entre la institución mexicana y el Amsterdam-Rotterdam Bank, N. V., así como un mecanismo de intercambio de información con el Centro Neerlandés para el Fomento del Comercio Exterior, esperando que estos acuerdos contribuyan a incrementar el intercambio comercial entre México y Holanda, que, a pesar de su rápido crecimiento en los últimos años, arroja un saldo desfavorable de magnitud creciente para México.

La Misión Económica Holandesa que visitó el Bancomext se integró con seis representantes, entre ellos el señor Sidney J. Van Den Bergh, presidente del Centro Neerlandés para el Fomento del Comercio Exterior, y el señor K. H. Beyen, director-gerente del Amsterdam-Rotterdam Bank, N. V., que es la prime-

ra y más importante institución bancaria privada de Holanda.

Al pasar revista a la evolución reciente del comercio entre México y Holanda, el Director General del Bancomext subrayó que tanto las importaciones mexicanas de productos holandeses como las ventas de nuestro país a Holanda han crecido, respectivamente, hasta los 35.9 y 15.5 millones de dólares respectivamente, en 1971. El incremento de nuestras importaciones ha sido más rápido y sostenido, ampliándose, por lo tanto, el déficit comercial con Holanda, de 12.4 millones de dólares en 1967 a 20.4 millones en 1971. Es necesario corregir esta situación mediante un mayor volumen de ventas mexicanas a Holanda. Por su parte, el señor Van Den Bergh señaló la necesidad de que los exportadores mexicanos se acerquen directamente al mercado holandés e integren sus ofertas, brindando seguridad en cuanto a calidad, plazo de entrega y precio competitivo. Agregó que el Centro Neerlandés para el Fomento del Comercio Exterior está dispuesto a auxiliar a los exportadores mexicanos en sus actividades de promoción en el mercado holandés.

Se convino en que el establecimiento de un contacto bancario permanente entre el Amsterdam-Rotterdam Bank y el Bancomext, que contempla la eventual apertura de líneas de crédito que facilitarían el financiamiento del comercio bilateral, así como la realización de inversiones conjuntas mexicano-holandesas en empresas orientadas a la exportación.

Se convino en la necesidad de superar la carencia de información comercial recíproca, acordándose el establecimiento de un mecanismo de intercambio informativo. En este mecanismo, el Bancomext enviará información sobre las posibilidades de exportación de alfombras artesanales, de lana y de fibras duras, así como información sobre las facilidades fiscales y financieras que ofrece México para el establecimiento de empresas extranjeras, o de capital mixto, orientadas a la exportación.

DESARROLLO INDUSTRIAL

Un año de lento desarrollo de la industria petrolera

Petróleos Mexicanos celebró el 18 de marzo último, el XXXIV aniversario de la nacionalización de la industria petro-

lera. Durante el acto, el Director General de la empresa rindió un informe en que hizo hincapié en los aspectos fundamentales de la industria petrolera para el desarrollo económico y social del país y en la importancia de estrechar las relaciones humanas e impulsar la investigación, para salvaguardar la riqueza de Petróleos Mexicanos y el bienestar de sus trabajadores y beneficiarios.

Los puntos más importantes del informe del Director General de Pemex, pueden resumirse como sigue:

- La inversión de la industria petrolera en el año pasado fue de 4 624 millones de pesos, distribuidos en la siguiente forma: 4 090 millones en 40 plantas de operación, 280 millones en siete terminales; 164 millones en cuatro barcos especiales y 90 millones en tubería para el transporte de amoníaco, etano y etileno.

- Petróleo, gas, electricidad y carbón son los principales energéticos que impulsan la vida del país. Pemex contribuye con el 90% del total del abastecimiento de dichos energéticos.

- Fueron descubiertos el año pasado 17 nuevos campos y 14 extensiones, ubicados en las zonas de Tampico, Reynosa, Poza Rica y la Zona Sur, además de la estructura marina Marbella, frente a las costas de Tabasco. De un total de 387 pozos perforados para el desarrollo de campos, 275 resultaron productores de aceite y 46 de gas. La proporción de éxitos fue de 83 por ciento.

- La producción diaria en este último año fue de 486 000 barriles de petróleo crudo; se mantuvo prácticamente igual a la producción del año de 1970. Empero, a finales del año pasado se superó la cifra de 500 000 barriles por día. En 1971 las ventas de Pemex totalizaron 14 200 millones de pesos, con un aumento del 10% respecto de 1970. Este incremento se logró a pesar de tener los mismos precios desde 1958, gracias a los mayores volúmenes de compuestos que se colocaron en el mercado. La producción de gas natural fue similar a la del año precedente, alcanzando un volumen de 18 200 millones de metros cúbicos.

- Las reservas probadas al principiar 1972 sumaban 5 428 millones de barriles; con relación a las producidas en la misma fecha representan el equivalente al consumo de 18 años, relación que es por hoy tranquilizadora.

- La importación de productos de alto precio para compensar deficiencias

Creciente apoyo financiero a las exportaciones mexicanas

En 1971, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., incrementó sustancialmente los financiamientos concedidos a las exportaciones, a la producción exportable y a la sustitución de importaciones, materializando de este modo la reorientación de sus actividades hacia el fortalecimiento de la oferta exportable mexicana, pues sólo de este modo será factible abatir, en forma progresiva, el grave desequilibrio comercial externo de nuestro país. Este es el señalamiento principal del *Informe Anual 1971* del Bancomext que el 18 de abril de 1972 fue presentado a la XXXV Asamblea General Ordinaria de Accionistas por el presidente del Consejo de Administración del Bancomext, señor Lic. Carlos Torres Manzo, secretario de Industria y Comercio.

Entre los puntos más destacados del *Informe* aludido, se encuentran los siguientes:

- Dentro de la nueva etapa de expansión de sus operaciones y servicios en favor del comercio exterior de México, en 1971 el Bancomext puso en marcha planes especiales de financiamiento con el objeto de ayudar a ramas fundamentales de la exportación mexicana para que amplíen sus mercados tradicionales o conquisten otros nuevos. Entre estos planes especiales destacaron el programa de financiamiento de las exportaciones de manufacturas textiles de algodón, destinado a facilitar a los industriales de esta rama el aprovechamiento de la mayor cuota global para la exportación de hilos, telas y confecciones de algodón al mercado de Estados Unidos, y el apoyo de las ventas al exterior, a largo plazo, con tipos especiales de interés y mediante licitaciones internacionales, de transformadores, válvulas, bombas y otras manufacturas eléctricas.

- En el terreno de las relaciones internacionales, el Banco ha buscado reactivar sus relaciones financieras con instituciones de crédito de otros países, principalmente para establecer formas de pago directas y eficaces que estimulen las exportaciones mexicanas. Tal es el caso de los convenios

con varios bancos de Centroamérica para financiar las compras de productos semimanufacturados o manufacturados de origen mexicano a corto y mediano plazo, y del establecimiento de corresponsaldas con el Banco de China y el Banco Nacional de Cuba.

- El total de financiamientos concedidos en 1971 por el Bancomext llegó a 5 305.7 millones de pesos, o sea, un incremento de 22.7% sobre el total otorgado en el ejercicio anterior. El mayor aumento correspondió a los créditos destinados al comercio exterior, hecho que revela la tendencia cada vez más acusada de orientar a este destino los recursos de la institución.

- Los financiamientos concedidos por el Bancomext a las exportaciones mexicanas en 1971 se elevaron a 904.7 millones de pesos, 9.4% más que en 1970. Estos financiamientos beneficiaron a un gran número de exportadores y adoptaron modalidades diversas, principalmente líneas de descuento, anticipos, créditos prendarios y créditos directos. Los volúmenes más importantes de financiamiento a la exportación se destinaron a productos agrícolas, principalmente café, henequén y algodón; productos industriales, sobre todo fertilizantes, azúcar, telas de algodón y tubería de acero sin costura, y productos pesqueros.

- Mediante los créditos a la preexportación, el Banco apoyó la producción destinada a los mercados del exterior. El monto de estos créditos superó en casi 10 veces a los concedidos en 1970, al pasar de 24 a 237.4 millones de pesos. Los más cuantiosos se destinaron a financiar la producción de algodón, manufacturas de algodón, pasta de tomate, envases para productos de exportación y libros.

- Llegaron a 35.5 millones de pesos, más del doble de los otorgados en 1970, los créditos a la sustitución de importaciones, que permitieron a empresas establecidas en México evitar la compra en el exterior de varios pedidos de transformadores y otros equipos eléctricos, asientos y tapicería para automóviles, radiadores para

INFORME 1971 DEL BANCOMEXT

locomotoras y diversos bienes de consumo.

- El Banco apoyó también la importación de numerosos artículos, principalmente materias primas y productos alimenticios de consumo necesario, entre ellos papel para periódico, fertilizantes, pasta de soya, leche en polvo y trigo. El financiamiento total a las importaciones ascendió a 1 328.9 millones de pesos, con aumento de 22.1% sobre el de 1970, a pesar de que, por el menor volumen de importaciones de bienes de capital de las entidades del sector público, el Banco redujo los créditos destinados a financiar la compra en el exterior de bienes de inversión.

- El Banco continuó prestando en 1971 el más amplio apoyo crediticio a los planes de producción de los bancos nacionales de Crédito Ejidal y de Crédito Agrícola. Los créditos canalizados a estas instituciones, para financiar la producción de numerosos artículos primarios, se elevaron a 2 029.1 millones de pesos. También se apoyó la producción de productos pecuarios y de productos artesanales.

- A través de su empresa filial, Impulsora y Exportadora Nacional, el Banco participó en operaciones de comercialización directa en el exterior de buen número de productos, entre ellos brea producida en ejidos, miel de abeja, jugo de limón concentrado, fresa congelada y sosa cáustica.

- El Banco mantuvo en 1971 diversas actividades de promoción ligadas directamente a sus operaciones de financiamiento; participó en numerosas misiones comerciales y reuniones nacionales e internacionales; mantuvo e incrementó sus tradicionales actividades de estudios y publicaciones.

El Presidente del Consejo de Administración del Banco concluyó la presentación del Informe señalando que "la actividad del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., iniciada hace treinta y cinco años, ha jugado un papel relevante en el progresivo desarrollo de las relaciones comerciales externas de México y confiamos en que seguirá desempeñándolo, cada vez con mayor eficacia".

en la producción se ha reducido con la refinación propia de crudos importados, aprovechando la capacidad marginal de las refinerías; el ahorro fue de 33 millones de pesos en 1972.

• La petroquímica secundaria, en la que participan el Estado y la iniciativa privada, se ha desarrollado vigorosamente hasta alcanzar una capacidad instalada de 2 600 000 toneladas anuales. La elaboración de 190 productos diferentes, sin contar con innumerables especialidades derivadas de los mismos, tuvo un valor en 1971 superior a 3 500 millones de pesos.

Al referirse a la investigación dedicada a la petroquímica, el Director General de Pemex manifestó lo siguiente:

“Pemex continúa la política de impulsar las actividades de investigación científica y tecnológica. Los estudios que Pemex realiza, en colaboración con la Escuela de Biología del Instituto Politécnico Nacional, para la síntesis de proteínas a partir de productos del petróleo merecieron el Premio de Ciencia y Tecnología otorgado por el Banco Nacional de México. De alcanzarse la meta a que tiende este estudio se habrá hecho una gran aportación a la dieta del pueblo mexicano, al poner a su alcance las dosis adecuadas de proteínas de que hoy no dispone. Este proyecto mancomunado representa un buen ejemplo de colaboración con instituciones de investigación y de cultura superior. . .”

Señaló la urgencia inaplazable de “intensificar las exploraciones, terrestres y marinas, aprovechar al máximo el gas que se quema en la atmósfera; incorporar el mayor número de pozos inactivos; emplear técnicas específicas para la recuperación secundaria de los yacimientos; aumentar la recuperación de los licuados asociados al gas, la capacidad de producción de las refinerías y construir nuevas plantas petroquímicas; multiplicar las redes de distribución”. Destacó la “imprescindible necesidad de realizar este programa para evitar al país las graves consecuencias de la dependencia extranjera en el suministro de materias primas o productos refinados”.

El Director General de Pemex expresó lo siguiente con respecto a las metas fijadas a la empresa por la actual administración en el aspecto de las relaciones humanas:

“...hacer llegar a todo el pueblo los beneficios emanados de la explotación de la riqueza constituida por los hidrocarburos, cuidando que éstos no sean privilegio de unos cuantos sectores; tender a la autosuficiencia en la obtención

de materias primas de origen petrolero y en la elaboración de sus derivados. . . Entre el 29 de mayo y el 8 de julio pasados se hizo la revisión del contrato colectivo de trabajo. Los principales beneficios concedidos fueron los siguientes: el incremento global del 11.7% al salario base; el pago equivalente a 15 días de salario como aguinaldo, y un aumento al salario de los trabajadores de la zona metropolitana del 7.5% por concepto de diferencia de zona.”

Recalcó que la correcta y eficiente administración de la gigantesca industria petrolera “rebaso con mucho la capacidad de la empresa y reclama la concurrencia de factores políticos y humanos cuya eficacia ya ha sido puesta a prueba con éxito satisfactorio”. Añadió cómo las relaciones entre la empresa y las secretarías del Patrimonio Nacional, de la Presidencia y de Hacienda, significan no sólo identificación plena de los organismos interesados sino un positivo alivio a las abrumadoras tareas asociadas a la administración del petróleo.

Finalmente, el Ing. Dovalí Jaime expresó que “si la nación entera recibe los beneficios de su riqueza petrolera, es equitativo que se responsabilice también de su futuro”.

Convenio de asociación entre DINA y Renault

El pasado 16 de marzo, Diesel Nacional y la Régie Nationale des Usines Renault firmaron un convenio de asociación en participación por 100 millones de pesos, susceptible de ampliarse hasta 250 millones. La suma antes mencionada se destinará a la ampliación y modernización de la planta DINA, con el objeto de que las unidades Renault que produce puedan afluir a los mercados internacionales en condición competitiva. De los 100 millones de pesos, DINA aportará 60 y Renault 40 millones.

El convenio fue signado por el licenciado Emilio Krieger Vázquez, director general de Diesel Nacional, y el señor Pierre Dreyfus, presidente y director general de la Régie Nationale des Usines Renault.

“Es un paso importante para satisfacer las necesidades del mercado nacional de unidades automotrices de tipo popular, con el uso de la más avanzada tecnología, lo cual permitirá aspirar a metas de exportación más amplias”, declaró el licenciado Krieger y añadió que se planea elevar la producción de 17 300 vehículos, monto alcanzado el año pasado, a 40 000 en un plazo de seis años,

cifra que irá incrementándose en la medida en que aumente el mercado interno y en que lo exijan las demandas internacionales.

En cuanto a los mercados externos, el más atractivo resulta el de Estados Unidos por su amplitud y cercanía, siempre y cuando puedan producirse vehículos que satisfagan los requisitos que sobre contaminación exige el gobierno de ese país.

Por otro lado, el presidente de la Diesel Nacional destacó que, con esta operación, la Renault tendrá mayor interés en la división de automóviles Dina, pero no tendrá ninguna ingerencia en el capital accionario, que será controlado por mexicanos en su totalidad. También explicó que el convenio involucra un plan que permitirá aumentar el grado de fabricación nacional, así como llegar a producir más del 70% de partes, que de hecho es el más alto en la industria automotriz.

Finalmente, señaló que se están exportando a Panamá y a Francia productos automotrices de Dina, tales como ruedas, baleros, amortiguadores, soportes de algodón y tejidos, para vestidura y focos. Se espera que estas exportaciones habrán de mantenerse e incrementarse en el futuro.

DESARROLLO REGIONAL

Impulso al istmo de Tehuantepec y al estado de Oaxaca

Con el objeto de promover el desarrollo económico de la región que comprende el istmo de Tehuantepec y el estado de Oaxaca, se expidieron dos decretos que establecen la Comisión Coordinadora para el Desarrollo Integral del Istmo de Tehuantepec y el Comité Promotor del Desarrollo Socioeconómico del Estado de Oaxaca.

El primero de estos ordenamientos señala que la región del istmo, en virtud de sus condiciones geográficas, orográficas e hidrológicas, hace posible una vía terrestre de transporte interoceánico que podría aprovechar los puertos de Coatzacoalcos y Salina Cruz. Por otra parte, las condiciones ecológicas de la zona y sus recursos naturales, conforman un potencial que es necesario aprovechar racionalmente en beneficio de sus habitantes, con objeto de promover el desarrollo económico. Además, la región cuenta con la suficiente infraestructura

como para incrementar nuevas y adecuadas fuentes de trabajo. Por otra parte, las características de la zona facilitan la canalización de sus productos hacia mercados externos.

La Comisión quedó integrada por las secretarías de Marina, de Hacienda y Crédito Público, del Patrimonio Nacional, de Industria y Comercio, de Agricultura y Ganadería, de Obras Públicas, de Recursos Hidráulicos, de Educación Pública y de la Presidencia; el Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización; la Comisión Federal de Electricidad; Ferrocarriles Nacionales de México; Petróleos Mexicanos; el Instituto Mexicano de Comercio Exterior; la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos; el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y de la Vivienda Popular y Puertos Libres Mexicanos, así como por representantes de los gobiernos de los estados de Oaxaca, Veracruz, Chiapas y Tabasco.

La Comisión tendrá por objeto promover el incremento de las actividades relativas a la explotación y aprovechamiento de los recursos minerales, agropecuarios, forestales, y pesqueros, así como el fomento de su transformación industrial y de su comercialización.

El Comité Promotor del Desarrollo Socioeconómico del Estado de Oaxaca, estará constituido por representantes de las secretarías de Industria y Comercio, de Agricultura y Ganadería, de Obras Públicas, de Educación Pública y de la Presidencia; de los departamentos de Asuntos Agrarios y Colonización y de Turismo; de Nacional Financiera, S. A.; del Gobierno del estado de Oaxaca, y de los sectores campesino, ganadero, obrero, industrial, comercial y profesional de la citada entidad. El representante de la Secretaría de la Presidencia fungirá como Coordinador del Comité.

El Comité tendrá como funciones promover y encauzar la actividad de todos los sectores de la población para hacer más expedito el desarrollo socioeconómico del estado; fomentar la capacitación de los recursos humanos e impulsar el desarrollo del empleo rural y urbano; propiciar la explotación y aprovechamiento de los recursos agropecuarios, forestales, hidráulicos, minerales, así como su transformación industrial y su comercialización; alentar el establecimiento de empresas agropecuarias, forestales, pesqueras, industriales, turísticas y de servicios; proponer medidas de planeación y fomento económico para el desarrollo del estado y dar asesoría a las autoridades y a los interesados en la

preparación y ejecución de los proyectos relacionados con el desarrollo socioeconómico del estado.

OPINIONES Y COMENTARIOS

México: los próximos cinco años

El semanario *Business International*, del 17 de marzo último, presenta un breve análisis de la coyuntura económica y política de México, así como de sus proyecciones para los próximos cinco años, es decir, el lapso que resta para concluir el actual período gubernamental.

De acuerdo con el conocido hebdomedario, México ha sostenido una estabilidad política y un dinámico desarrollo económico que constituyen "la envidia del mundo desarrollado". Sin embargo, no se ha logrado una razonable y equitativa distribución de los beneficios que dicho desarrollo económico genera y en consecuencia, el país resiente todas aquellas tensiones sociales y políticas que tal situación implica.

Afortunadamente, el actual gobierno está introduciendo ajustes tanto a nivel económico como político. La solución política demanda encontrar aquellas vías que conduzcan a la democratización de un sistema que se ha congelado dentro de patrones que resultan inadecuados en virtud de las necesidades actuales. En el campo económico, el gobierno se ha concentrado en un problema fundamental, el de la estrechez del sector rural, y ha decidido canalizar mayores recursos a programas de inversión que promuevan el desarrollo rural.

Al mismo tiempo, se ha hecho un llamado al sector privado para que coadyuve a corregir la excesiva concentración industrial en la capital de la república, que absorbe el 50% de la inversión industrial y el 48% de la fuerza de trabajo empleada. También se ha modificado el sistema impositivo como un método más para redistribuir el ingreso. En otro orden, la administración ha reafirmado su compromiso con la clase trabajadora. De esta forma, se han tomado medidas para proveer de casas a los trabajadores y, simultáneamente, se han elevado los salarios mínimos.

Los próximos años se dedicarán a este mismo tipo de programas, que reflejarán el pragmatismo gubernamental y su deseo de alcanzar, como meta, una mejor situación material de vida para la población. Esta es una estructura con la cual el sector privado puede coexistir en

la medida en que no objete el pago de impuestos y salarios más elevados.

En el aspecto político, *Business Inter, national* opina que el presidente Echeverría dirige una administración dinámica, juvenil y comprometida con las reformas. No obstante, el Presidente es consciente de las profundas divisiones ideológicas que prevalecen dentro del gobierno, y en consecuencia, en una actitud sumamente cautelosa, ha establecido cambios políticos que hacen posible una apertura dentro de tal estructura.

Por otra parte, en el campo económico se espera que en los próximos cinco años se observe un crecimiento promedio del 6% anual, en términos reales, partiendo de una tasa del 5.5% que se espera crezca hasta el 6.5% en 1975. Esta cifra es levemente menor que la del 7.1% registrada como promedio durante el decenio pasado, empero mejora el porcentaje observado en 1971, que fue, a lo sumo, del 4.0%, año en que el gobierno se propuso disminuir el proceso inflacionario y las presiones existentes sobre la balanza de pagos. Estas medidas han tenido éxito, aunque no han acabado del todo con los elementos que generan tales desequilibrios. En consecuencia, el gobierno ha tratado de fortalecer la actividad económica a través de un incremento del gasto público de 10%, incremento que, se espera, no generará una marea inflacionaria.

Uno de los principales renglones en que el gobierno pondrá mayor atención se refiere al incremento de las exportaciones a fin de atenuar el déficit en la balanza comercial. Esta política se refleja en la reciente visita presidencial a Japón, así como en el establecimiento de relaciones diplomáticas con China, que patentiza el deseo de abrir nuevos mercados para los productos mexicanos. Al decir de *Business International*, se espera que las compañías extranjeras contribuyan muy abiertamente al objetivo de incremento de las exportaciones.

Por lo que hace a la inversión, tanto pública como privada, se espera que en los próximos cinco años alcance un crecimiento anual del 10%. No se esperan por el momento nuevos flujos de inversión privada directa y se estima que posiblemente se sostengan en un nivel que fluctúe entre 200 y 225 millones de dólares anuales.

La nueva inversión se guiará hacia industrias que favorezcan la exportación y que impliquen nueva tecnología, en virtud de que son las áreas que atraen mayor interés por parte del gobierno.

La empresa internacional en la industrialización de América Latina

FERNANDO FAJNZYLBER

INTRODUCCION

Cuando se analiza el proceso de industrialización de América Latina parece imprescindible vincular la política proteccionista aplicada por los gobiernos en el plano de las transacciones de

Nota: El presente trabajo fue presentado en el Seminario de ILDIS/FLACSO, sobre "Inversiones extranjeras y transferencia de tecnología", celebrado en Santiago de Chile del 24 al 30 de octubre de 1971. Se trata de una publicación autorizada por los organizadores del Seminario, previa a la aparición de la *Memoria* completa de la Reunión mencionada.

bienes, con la actitud adoptada respecto a la importación de tecnología y a la presencia de empresas internacionales (E.I.) en el sector industrial.

Hacer abstracción de esas interrelaciones puede conducir a la aspiración, a nuestro juicio infundada, de modificar la orientación del proceso de industrialización actuando fundamentalmente sobre aquellos instrumentos que inciden en las transacciones de productos. Más aún, esa abstracción podría inducir a ubicar en el mismo plano el análisis de una política proteccionista aplicada por países de América Latina, por los países socialistas

e, incluso, con algunas salvedades, lo realizado en ciertas épocas por Japón.¹

Es efectivo que tanto los países de América Latina como los socialistas y, en menor medida Japón,² han aplicado medidas destinadas a proteger sus respectivos mercados internos de determinadas importaciones. Sin embargo, mientras en el caso de Japón las empresas así favorecidas eran fundamentalmente japonesas, y en el caso de los países socialistas solamente empresas pertenecientes a esos países, en América Latina se trataba tanto de empresas nacionales como de internacionales, con el agravante de que estas últimas predominaban en los sectores más dinámicos. En América Latina, la protección afectaba fundamentalmente a los productos finales que eran aquellos cuyas importaciones se deseaba sustituir en primer término. Los bienes de capital y parte de los productos intermedios se adquirían en el exterior. Ahora bien, son precisamente los bienes de capital y algunos productos intermedios los que incorporan y materializan la mayor parte de las innovaciones tecnológicas. En consecuencia, ese hecho y la presencia de las empresas internacionales definían una política liberal de importación de tecnología. En los países socialistas, en cambio, el aislamiento del mercado internacional involucraba también a la gran mayoría de los bienes de capital. Esta situación, que indudablemente afectó la eficiencia de determinados sectores industriales en esos países, implicaba, por otra parte, que ellos debían enfrentar con sus propios laboratorios y empresas la solución de los problemas tecnológicos que fueran surgiendo. Japón, por su parte, se ha caracterizado por hacer un uso intensivo de las innovaciones tecnológicas surgidas en el exterior, pero con una diferencia esencial respecto a América Latina, a saber, que la tecnología importada se incorporaba en empresas japonesas donde era "procesada", adaptada y perfeccionada.

Las diferencias señaladas, aun en la forma tan esquemática en que han sido expuestas, dejan en evidencia la imprescindible necesidad de integrar el análisis de las medidas proteccionistas en una perspectiva más amplia. Explican, además, el hecho de que los distintos países disponen de grados de libertad muy variables en cuanto a la posibilidad de modificar los niveles y estructuras de la protección a través del tiempo. En el caso de Japón, las medidas proteccionistas se debilitan a medida que se fortalece la competitividad de sus empresas. Los países socialistas comienzan a entrar en el mercado internacional con productos desarrollados durante el proceso de aislamiento posterior a la segunda guerra mundial. En América Latina, en cambio, sin ningún desarrollo tecnológico autónomo, careciendo de empresas nacionales capaces de enfrentar la competencia internacional y predominando en los sectores más dinámicos las empresas

¹ En "Growth Strategies in Semi-Industrial Countries" (*The Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1970), Bela Balassa contrasta la estrategia de industrialización "hacia adentro" seguida por países como Argentina, Chile, Checoslovaquia y Hungría, y la estrategia "hacia afuera" de Dinamarca y Noruega. Los cuatro países mencionados en primer término tendrían en común, a juicio del autor de ese trabajo, el hecho de haber aislado sus respectivos mercados internos de la competencia internacional.

² En 1962, la protección efectiva en Japón para la producción de bienes de consumo durables era de 73.3%. El mismo año en Estados Unidos era de 6.7%; en Inglaterra, de 41.2%; en el Mercado Común de 37.0%; en Suecia de 30.9%; y en Noruega de 67.6%. La protección efectiva para el conjunto de la actividad industrial también era más alta en Japón que en todos los otros países mencionados. En esto debe tomarse en cuenta el hecho de que Japón prácticamente no dispone de materias primas, lo que implica para esos bienes una protección relativamente más baja. Ver Bela Balassa, "Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation", *Journal of Political Economy*, diciembre de 1965, cuadro 3.1.

internacionales, difícilmente se logra bajar las barreras proteccionistas, incluso respecto a productos provenientes de la misma región.

En los países con la "estrategia hacia afuera", los bajos niveles de protección, más que constituir una característica básica de esa estrategia, parecen reflejar la existencia de centros internos de decisión capaces de plantearse objetivos nacionales a largo plazo, de provocar un proceso de integración de los diversos sectores en torno a esos objetivos y de movilizar los recursos necesarios para avanzar hacia su consecución.³ Siguiendo ese razonamiento, la vigencia y consolidación de las altas barreras proteccionistas vigentes en América Latina, constituirían una manifestación de la menor predominancia que tendrían los centros nacionales de decisión.

En esas circunstancias resulta extraño que la estrategia de integración y movilización de los recursos internos seguida por países como Noruega y Suecia, sea definida como "hacia afuera" y que lo contrario ocurra con el tipo de industrialización de América Latina. Como lo expresa H. Myint: "es paradójico que tales políticas se describan como 'hacia adentro' en circunstancias en las que la importancia principal se asigna a la obtención de preferencias comerciales y ayuda económica a ser administradas desde el exterior. Inversamente, la política de integración económica interna, que debilita el dualismo reseñado en este trabajo, se basa en el establecimiento de mercados internos más integrados, tanto para los recursos financieros como para mano de obra, reflejando en forma realista la disponibilidad relativa de factores de producción de los países en desarrollo. . . . Esto no es sino la aplicación refleja de la teoría de Herckscher-Ohlin sobre los costos comparativos, es decir, la política de integración económica interna es el otro lado de la moneda de la política de expandir el comercio internacional de acuerdo a los costos comparativos".⁴

Si se acepta esta visión del problema, resultaría más adecuado contrastar la experiencia y las implicaciones de la política industrial de América Latina, por una parte, y de los países nórdicos, socialistas y Japón, por la otra. Estos últimos, a pesar de las diferencias que pudiesen presentar en cuanto a los niveles de la protección arancelaria, tendrían en común, aunque bajo diversas modalidades, el hecho de guiar su desarrollo bajo la orientación predominante de centros internos de decisión.

Bajo esta perspectiva, interesaría entonces analizar en forma más detallada dos factores que caracterizarían y explicarían esta "estrategia hacia adentro pero dependiente del exterior", la presencia de empresas internacionales y la utilización de tecnología importada sin procesar.

EMPRESAS INTERNACIONALES E INDUSTRIALIZACION

En esta sección se abordará el análisis de los siguientes aspectos: importancia relativa de la inversión en las E.I. del sector manu-

³ "Diversos obstáculos impiden el establecimiento de empresas extranjeras en los países escandinavos. No se permite la instalación de plantas en la cercanía de ciertas fuentes de materias primas y de energía, lo cual impide a estas empresas ubicarse en pie de igualdad con las competidoras locales. Estos obstáculos son particularmente perjudiciales para los sectores industriales sensibles a la competencia nórdica." ("La politique industrielle de la Communauté", Memorandum de la Commission au Conseil, 2ème partie, Bruselas, marzo de 1970.)

⁴ H. Myint, "Dualism and the Internal Integration of the Underdeveloped Economies", Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review*, núm. 93, Roma, junio de 1970, p. 153.

facturero en América Latina respecto a la efectuada en E.I. de otros sectores y otras regiones, distribución regional de las empresas dentro de América Latina, importancia relativa de las filiales respecto a las E.I. en su conjunto, gravitación de las filiales en la industria local, mecanismo de expansión de las filiales y, finalmente, el papel que desempeñan en cuanto a la exportación de manufacturas.

En varios de los *items* señalados, y debido a restricciones de información, la atención se concentrará en aquellas E.I. cuya propiedad pertenece a residentes de Estados Unidos. Sólo se abordarán aquellos aspectos del comportamiento de las E.I. susceptibles de ser objeto de algún tipo de análisis cuantitativo. Esto implica que no necesariamente se podrá cubrir el conjunto de cuestiones relevantes para efecto de evaluar el papel que efectivamente desempeñan las empresas internacionales en América Latina.

Empresas extranjeras en la industria de América Latina

La inversión privada directa proveniente de Estados Unidos se expandió rápidamente con posterioridad a la segunda guerra mundial. Esta expansión se orientó en términos regionales principalmente hacia Europa, y en términos sectoriales principalmente hacia la industria manufacturera.⁵ La inversión en América Latina, que representaba un 39% del total de la inversión en el exterior en 1950, en 1968 constituía un 20%. Este hecho tiene su origen básicamente en la disminución de ritmo de crecimiento de la inversión en los sectores extractivos de América Latina. En efecto, la inversión en el sector manufacturero crecía a un ritmo algo superior al que experimentaba la inversión total de Estados Unidos en la industria de los países en que actuaban sus filiales. Entre 1960 y 1968 la inversión norteamericana en el exterior en el sector industrial crecía a 11.5%, mientras en América Latina lo hacía al 12.8%. Ese ritmo de crecimiento era mayor que el que se observa en Canadá, 7.4%, pero inferior al que tenía lugar en Europa, 13.9%, y sobre todo al que se presentaba en las otras regiones, principalmente África del Sur, Australia, Filipinas y Japón.

Dentro de América Latina la inversión en industria, que representaba en 1968 un 33% de la inversión estadounidense en la región, se concentraba principalmente en Argentina, Brasil y México, países en que estaba localizado el 74% de la inversión en ese sector. La participación de la inversión en industrias respecto a la inversión estadounidense total en esos países era superior al 60%, es decir, una situación similar a la observada en los países desarrollados. En otros países, en cambio, como Chile, Perú, Colombia y Venezuela, más de la mitad de la inversión directa está orientada a los sectores extractivos, minería en los dos primeros y petróleo en los dos últimos.

Dado que los conflictos que suelen surgir entre las empresas y los países parecen tener un carácter distinto según se trate de actividades en sectores extractivos o manufactureros, las diferencias anotadas arriba pueden ser relevantes para la comprensión de los acontecimientos que están teniendo lugar en la región. La distribución de la inversión en el sector industrial en los diferentes países de la región sigue en forma muy cercana al

tamaño del mercado de esos países medido a través del PIB. A las E.I. parece importarles menos el ingreso *per capita* o el tamaño de la población, que el poder adquisitivo global disponible en el país.

Además del tamaño del mercado, las E.I. pueden escoger entre abastecerse mediante importaciones o por medio de la producción del país. En la evaluación de esas opciones intervendrá, como ya se ha mencionado, la política proteccionista aplicada por el país y la presencia de eventuales competidores que pueden decidir establecer filiales en el país.

Dentro del sector industrial, la inversión se canalizó principalmente hacia aquella ramas de mayor dinamismo dentro de Estados Unidos y en el mercado internacional.⁶ Estas pasarían a ser las ramas dinámicas en la industrialización de América Latina, principalmente automotriz, química y maquinaria. En 1965, 21%, 25%, y 11% respectivamente de las ventas de las filiales en América Latina correspondían a esas ramas. La distribución de las inversiones entre las ramas por parte de las filiales no corresponde necesariamente a la que se observa para el conjunto de la actividad industrial del país. En efecto, en las tres ramas mencionadas anteriormente sólo se genera el 32% del valor agregado por la industria manufacturera. Eso indica que la participación de las E.I. en aquellas ramas será más intensa que en las otras.

En un estudio reciente se señala que de las 1 325 filiales establecidas en América Latina, 246 pertenecerían a la rama química, 129 a la farmacéutica y 74 a la automotriz. Contrasta el elevado número de filiales en el sector automotriz con las apenas 8 filiales establecidas en la región para fabricar maquinaria agrícola. De esas 1 325 filiales en la región, 365 estarían en México, 199 en Brasil, 159 en Argentina.⁷ Una primera indicación del mayor tamaño promedio de las filiales establecidas en los países grandes la proporciona el hecho de que las filiales establecidas en Argentina, Brasil y México absorben el 74% de la inversión, representando un 55% del total de las filiales.

Interesaría conocer el tamaño relativo de estas filiales con relación a la empresa en su conjunto. Esto es lo que se discute a continuación.

Tamaño relativo de las filiales

Se ha estimado que la inversión en maquinaria y equipo en el conjunto de las filiales norteamericanas establecidas en el exterior en 1966 representaba aproximadamente un 14% de la correspondiente al total de la industria establecida en Estados Unidos.⁸ En 1969, las ventas de las filiales de General Electric en el exterior, fueron de aproximadamente mil millones de dólares, es decir, aproximadamente una y media veces la producción industrial de Uruguay. De los 7 160 000 autos vendidos por General Motors en 1969, 1.4 millones (19%) fueron producidos en las filiales. El mismo año, ITT Corporation tenía el 40% de sus ventas efectuadas por filiales en el

⁶ Comparaciones entre el crecimiento de las filiales y la industria norteamericana aparecen en el estudio de CEPAL antes citado, cap. 11.2.

⁷ James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *The Making of Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Boston, 1969. En ese estudio se analizan las filiales de 187 corporaciones que cumplen dos condiciones: pertenecer a las 500 mayores de Estados Unidos y tener actividades en el sector industrial de por lo menos seis países extranjeros.

⁸ CEPAL, *op. cit.*, p. 41.

⁵ Ver "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", *Estudio Económico de América Latina*, CEPAL, 1970, E/CN.12/868., cap. I.

exterior. Para IBM esa producción era de aproximadamente 33 por ciento.⁹

Desde el punto de vista de los gobiernos de los países en que actúan las filiales, interesa conocer la participación de aquellas establecidas en su territorio respecto al conjunto de la empresa. Por una parte, esto le indica la importancia que para la matriz tiene lo que suceda en esa filial, es decir, el riesgo que la empresa está corriendo en ese país. Por otra, le proporciona indicación respecto a las posibilidades y problemas que representaría para la matriz una expansión de la filial.

Para el caso de Brasil, se ha estimado que el tamaño promedio de las filiales norteamericanas establecidas en el país, es inferior al 1% del conjunto de sus respectivas empresas.¹⁰ Eso significa que cuando una filial dobla su capacidad, la empresa en su conjunto está aumentando sus inversiones en menos de 1%. Si en lugar de tratarse de una filial, esa ampliación de 100% tuviese lugar en una firma netamente brasileña, la decisión que deberían estudiar los accionistas sería efectivamente la de doblar su inversión. Aceptando que el fenómeno del "riesgo creciente"¹¹ puede llegar a constituir uno de los factores limitantes del crecimiento de la firma, se habría entonces identificado un primer factor que contribuiría a explicar el mayor dinamismo de las filiales. Aunque este aspecto será estudiado más adelante, puede desde ahora señalarse que las E.I. tendrán además ventajas en lo que se refiere a la obtención de los recursos financieros y a la selección de los productos y procesos tecnológicos más adecuados.

Es preciso tener en cuenta que lo anterior se refiere a un país como Brasil, en que está localizada un 27% de la inversión norteamericana en la industria de América Latina. Naturalmente la situación es aún más acentuada en los países pequeños de la región.

La menor importancia relativa que para las E.I. manufactureras tienen sus filiales en el exterior y el hecho de que éstas están distribuidas en un mayor número de países, constituye una diferencia significativa respecto a lo que ocurre con las E.I. que actúan en sectores extractivos.

Las condiciones más favorables de expansión, que tendrían las filiales de E.I. respecto a las empresas nacionales, sugeriría que esas filiales podrían tender a alcanzar tamaños mayores que las empresas locales, y, por consiguiente, ocupar una posición de predominio en sus respectivos sectores de actuación. Esto es lo que se pretende analizar a continuación.

Importancia de las filiales en la industria local

Interesaría saber en qué medida se verifica que las filiales de E.I. presentan tamaños mayores que las empresas nacionales y, además, determinar qué participación les toca en la actividad total del sector. Si se demostrase que efectivamente les corresponde un papel de relativo predominio se estaría frente a una situación en que las empresas filiales (que, como se ha visto anteriormente, constituyen una fracción muy pequeña de las

respectivas corporaciones) estarían asumiendo en buena medida la responsabilidad de orientar la actividad industrial de los países.

En lo que se refiere al primer aspecto, la comparación de tamaño, se dispone de antecedentes para dos países que presentan características bastante diferentes en lo que se refiere a la dimensión y estructura del sector industrial. Se trata de Brasil y Chile. En el primer país, y a partir del estudio de una muestra de las mayores empresas industriales, se ha comprobado que el 44.4% de las filiales ocuparía más de 500 personas. En el caso de las empresas nacionales, esa proporción sería del 13.5 por ciento.

Al analizar la situación en el nivel de las ramas industriales, se observaba también un claro predominio de las filiales en el grupo de las mayores empresas de cada rama. Así, de las diez mayores empresas del sector textil, seis pertenecían a E.I.; en la farmacéutica, las diez mayores eran filiales; en la rama mecánica y de equipos, siete; en productos eléctricos y electrónicos, seis. Incluso en sectores tan antiguos como alimentos, bebidas y tabaco se observaba la presencia de E.I. En alimentos, seis de las diez mayores y en bebidas y tabaco, cuatro de las nueve mayores.¹²

En Chile, al estudiar la participación de capital extranjero en la industria manufacturera, se ha comprobado que en 61 de las 100 mayores empresas existe participación de capital proveniente del exterior. Esta situación se proyecta tanto sobre las ramas tradicionales como sobre las dinámicas. Además, se observa que en la gran mayoría de las ramas las empresas extranjeras son líderes en sus respectivos rubros de producción.¹³

En lo que respecta a la participación que toca a las filiales en la producción total de sus respectivas ramas industriales, se dispone de información para Brasil, Chile y Venezuela. Aunque no sean perfectamente comparables entre sí, debido a diferencias metodológicas, proporcionan una primera aproximación y permiten definir ciertos órdenes de magnitud.¹⁴

El 16.7% del capital pagado de las sociedades anónimas que actuaban en la industria manufacturera de Chile en 1968 sería de origen externo al país.

En el caso de Venezuela la proporción sería de 21.9% si se excluye a la extracción de petróleo y 57.3% si se la incluye. En Brasil, el capital pagado de aquellas empresas en que más del 25% del capital pertenece a extranjeros, representaría un 37.4% del capital pagado de las 500 mayores sociedades anónimas que actúan en la industria manufacturera. Aunque en el caso de Chile y Venezuela, la participación del capital extranjero parece-

¹² F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 25 ss.

¹³ Ver CORFO, *Planificación industrial*, "Participación del capital extranjero en las sociedades anónimas industriales", Santiago de Chile, 1970, pp. 11 ss., cuadro 4.

¹⁴ La fuente de información para Venezuela fue "Current Economic Position and Prospects of Venezuela", "Industry", *International Bank for Reconstruction and Development*, vol. VI, octubre de 1970, cuadro 6, Anexo Estadístico. Para Chile, el estudio de CORFO citado, y para Brasil, el estudio de CEPAL/IPEA también mencionado anteriormente. En el estudio de Brasil se analizó la participación para las 500 mayores sociedades anónimas, y en consecuencia, los resultados obtenidos no se refieren al total de cada rama sino que al conjunto de aquellas empresas de la rama incluida en las 500 mayores de toda la industria manufacturera. Existen otras diferencias metodológicas que se pueden consultar en las fuentes citadas. En el caso de Venezuela, las referencias son mínimas.

⁹ Declaración del presidente de la International Union of Electrical, Radio-Machine Workers, señor Paul Jennings, ante el Subcomité de Política Económica Exterior del Senado de Estados Unidos, julio de 1970.

¹⁰ F. Fajnzylber, *Sistema industrial y exportación de manufacturas, análisis de la experiencia brasileña*, CEPAL/IPEA, noviembre de 1970, pp. 20 ss.

¹¹ Ver, por ejemplo, Edith Tilton Penrose, *Teoría del crecimiento de la empresa*, Editorial Aguilar, Madrid, p. 65.

ría relativamente baja, se debe tener en cuenta el hecho de que cuando el socio extranjero además de aportar capital proporciona asistencia técnica o licencias de fabricación, o, incluso financiamiento de corto plazo, necesita la propiedad de un porcentaje del capital relativamente bajo para ejercer el control efectivo sobre la empresa. Esto se ve favorecido por la frecuente dispersión que se observa en la parte de las acciones que pertenece a los residentes nacionales.¹⁵

De los antecedentes expuestos parece posible concluir que efectivamente las filiales de E.I. establecidas en América Latina pertenecen al grupo de firmas de mayor tamaño en cada uno de los países y, además, que su producción representa porcentajes relativamente importantes en la producción total de sus respectivos sectores. Lo anterior valdría para países de diferente tamaño y grado de industrialización, y a lo menos en ciertos países, tanto para las ramas industriales dinámicas como para las tradicionales.¹⁶ Lo anterior corresponde a la situación existente en un momento dado. Para visualizar las tendencias, parecería conveniente estudiar la relación que existiría entre la presencia de filiales y el ritmo de crecimiento de las diferentes ramas industriales. Esto se intenta a continuación.

Presencia de filiales y dinamismo de la industria

Una primera indicación respecto a la existencia de una relación del tipo de la sugerida se obtendría comparando el ritmo de crecimiento de la industria con el correspondiente a las filiales que en ella actúan.

En la rama de industrias químicas, una de las de mayor crecimiento en los últimos años en la región, la producción total se expandía a 9.8% anual entre 1959 y 1965; en el mismo período las ventas de las empresas filiales norteamericanas crecían a 15.4% anual. En 1965, la cifra de ventas de esas empresas en la región habría alcanzado aproximadamente un 52% del valor total de la producción de la rama en América

15 Para el caso chileno se observa que "en la rama de productos de caucho, el 1.43% del total de accionistas (porcentaje que corresponde a aquellos de nacionalidad extranjera) posee el 44.2% del capital, junto al 98.6%, todos ellos del sector privado nacional, que controla el 57.8% del capital.

"Algo similar ocurre en las ramas de productos químicos, minerales no metálicos y productos metálicos, en las cuales el accionista extranjero en número inferior al 1.5% del total, posee sobre el 24% del capital pagado en todos los casos", CORFO, *op. cit.*, p. 6.

16 La afirmación anterior se apoya tanto en los antecedentes cuantitativos expuestos anteriormente como en declaraciones de carácter cualitativo, provenientes de otros países de la región: "Observando la experiencia mexicana de los últimos 20 años, se contempla que de las cuatro principales industrias de bienes de consumo duradero, controladas casi completamente por el capital privado extranjero, tres —la química y farmacéutica (incluyendo todo tipo de cosméticos), la automotriz y la de aparatos eléctricos y electrónicos de uso doméstico— tienen ciertas características comunes." Miguel S. Wionczek, "Las cuestiones básicas de la inversión extranjera", *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, octubre de 1970, p. 822. El Ministro de Economía de Argentina en su última exposición frente al Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP) ha declarado: "el sistema productivo y financiero argentino revela un alto grado de extranjerización. La empresa privada y capitales nacionales han quedado desplazados de los sectores industriales de vanguardia y de las actividades desarrolladas en grandes unidades económicas. De las 10 principales empresas productoras de bienes, ocho son de capital extranjero, las otras dos son del Estado", *El Mercurio*, 19 de mayo de 1971, Santiago de Chile.

Latina (1 690 millones de dólares y 3 270 millones de dólares respectivamente).¹⁷

Al comparar el ritmo de crecimiento de las ventas de las filiales norteamericanas en la industria manufacturera de distintos países con el crecimiento de la producción manufacturera total de ellos (1957-1965), se observa que para Argentina, México y Venezuela, las ventas de las filiales crecen más que la producción industrial total.¹⁸ Las comparaciones anteriores se refieren a filiales de E.I. norteamericanas, pero en América Latina actúan igualmente firmas europeas y japonesas; en ese sentido, sería útil conocer la información para el dinamismo del conjunto de las empresas extranjeras.

En el caso de Brasil se ha observado que el ritmo de crecimiento de los sectores en los cuales los mayores establecimientos industriales pertenecen a E.I. ha sido mayor que el de los otros sectores: "Aquellos en los cuales los cuatro mayores establecimientos pertenecen a E.I. crecieron entre 1960 y 1968 un 26% más de lo que se expandió el conjunto de la industria. Los sectores en que los cuatro mayores establecimientos pertenecen a empresas nacionales, crecieron 14% menos que el conjunto de la industria."¹⁹

Respecto a Chile, se comprueba que "La participación del capital extranjero es importante y aumenta en forma rápida fundamentalmente en las ramas que muestran mayor crecimiento en los últimos años: papel y celulosa (tasa promedio de crecimiento anual entre 1960 y 1967 de 15.8%), caucho (13.1%), productos metálicos (13.7%), maquinarias y accesorios eléctricos (12.7%). La industria ha crecido en ese período a 6.1 por ciento."²⁰

Parecería, en consecuencia, posible afirmar que se estaría frente a una situación en que el proceso de desnacionalización no sólo alcanza un nivel relativamente elevado sino que, además, existirían tendencias que llevarían a una intensificación de dicho proceso.

Para poder diseñar los instrumentos por medio de los cuales se pueda actuar sobre ese proceso, sería necesario identificar los mecanismos a través de los cuales se produce ese fenómeno de desnacionalización creciente. A esto se refiere el punto siguiente.

Mecanismos de expansión de las empresas internacionales

El hecho de que la expansión de las filiales se financie fundamentalmente con los recursos generados por la empresa en los países en que actúa y por los captados en los respectivos mercados de capital, implica que cuando se pretende actuar sobre esa expansión parece más importante concentrar la atención en estos dos *ítems*: utilización de las utilidades y captación de recursos locales, que en los aportes provenientes del exterior.²¹

17 *Survey of Current Business*, noviembre de 1966, y CEPAL, *Las industrias químicas en América Latina y su evolución en los años 1959-1967* (E/CN.12/848).

18 "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", *op. cit.*, p. 66.

19 F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 119.

20 CORFO, *op. cit.*, p. 6.

21 "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", *op. cit.*, p. 22. Sobre el funcionamiento de los mecanismos de intermediación financiera en América Latina puede verse el importante documento: "La intermediación financiera en América Latina" presentado por la CEPAL al decimocuarto período de sesiones.

Cuando la empresa internacional manufacturera tiene a su disposición recursos financieros superiores a los necesarios para mantener su participación en el mercado interno (por ejemplo, cuando la tasa de rentabilidad es superior a la del crecimiento), debe escoger entre diversas posibilidades: remitir utilidades a la matriz o a otras filiales, iniciar o expandir las actividades de exportación en el sector original, diversificarse horizontal o verticalmente y, si no está actuando en condiciones monopólicas, intentar desplazar a sus competidores.

Parece claro que la intensidad con que se vayan materializando estas diversas posibilidades tendrá implicaciones fundamentalmente diferentes en cuanto a la orientación que adopte el proceso de industrialización y también respecto a las resistencias que genere la expansión de esas firmas. A pesar de que ésta parece ser una cuestión esencial, tanto desde el punto de vista del estudio sobre las empresas extranjeras como del proceso general de industrialización, no parece haber sido objeto hasta ahora de estudios empíricos suficientemente exhaustivos.

Un aspecto que ha retenido particularmente la atención de los gobiernos se refiere al hecho de que las filiales en su proceso de diversificación suelen adquirir activos pertenecientes a firmas nacionales ya existentes en lugar de incrementar la capacidad productiva de la industria.

En un estudio que se refiere sólo a filiales de E.I. norteamericanas, se establece que de las 1 325 filiales localizadas en la región, 638 (48.2%) constituyen realmente nuevas empresas, 475 (35.8%) tienen su origen en la adquisición de otras empresas, 105 (7.9%) son o bien empresas resultantes de fusiones de filiales ya existentes, o bien nuevas empresas creadas como consecuencia de la diversificación horizontal o vertical de filiales ya existentes. Sobre el resto no se tiene antecedentes.²²

Es interesante destacar el hecho de que el fenómeno de adquisición de firmas existentes ha sido en América Latina bastante menos intenso que en otras regiones. En Canadá, por ejemplo, el 53.5% de las filiales resultaron de adquisición de empresas; en el Reino Unido, un 50.3% y en la Comunidad Europea, un 46.5% estaba en la misma situación. En Japón es donde este fenómeno presenta la menor intensidad. En ese país, un 52.7% de las filiales son realmente nuevas empresas (en América Latina, un 48.2%), y un 29% son adquiridas (en América Latina un 35.8%). Lo anterior sugiere que la intensidad de la desnacionalización por la vía de la compra de empresas existentes depende no sólo de la importancia previa que tuviesen las empresas nacionales, lo que podría explicar la acentuación del proceso en el caso de Europa o el Reino Unido, sino también de la política que los países adopten a este respecto. La situación de Japón deja evidencia de esta última afirmación.

Podría esperarse que la diversificación vía adquisición de empresas locales dependería entre muchos otros, de los siguientes dos factores: tasa de crecimiento de cada rama (en forma inversa), e importancia de la industria nacional preexistente (en forma directa). Si se acepta lo anterior, se podría pensar que la adquisición de las firmas existentes operaría con mayor frecuencia en los llamados "sectores tradicionales". Al observar los antecedentes proporcionados por el estudio antes citado se observa que las ramas industriales en que la adquisición de

firmas tiene una mayor importancia relativa son: carne y lácteos, otros alimentos y bebidas, maderas y papel. En otro extremo, es decir, con predominancia de filiales nuevas, estarían petróleo y derivados del petróleo, productos metálicos primarios, electrodomésticos, electrónica, equipo de transporte, instrumentos de precisión y textiles. En el caso de esta última rama, de las 25 filiales establecidas en la región, 19 serían nuevas empresas, 2 adquiridas y dos "descendientes". Aparentemente, lo observado para la rama textil contradiría los supuestos iniciales, en la medida en que la mayor parte de los países ha experimentado un lento crecimiento y, además, se trata de una actividad en la cual existen firmas nacionales antiguas.

Esta aparente contradicción desaparece si se tiene en cuenta que las filiales se han establecido en general con productos sintéticos nuevos de alto dinamismo y en los cuales las firmas nacionales tenían relativamente poca importancia.

En consecuencia, en los sectores tradicionales las filiales podrían estar compensando el menor crecimiento de la demanda con la adquisición de firmas nacionales competidoras.

Un proceso de expansión de las filiales que se financia fundamentalmente con recursos generados o captados localmente, los que en buena medida se orientan a la adquisición de empresas nacionales existentes, difícilmente puede ser descrito con base en las cualidades con que se suele caracterizar el capital extranjero. A saber, que constituye un mecanismo de obtención de capitales adicionales para la ampliación de la base productiva y de introducción de innovaciones tecnológicas. Este último aspecto será analizado más adelante.

Aceptando que el objetivo central perseguido por las E.I. sea la maximización de las utilidades actualizadas a lo largo de un cierto período, y teniendo presente que disponen de la posibilidad de distribuir las inversiones en diferentes países, se concluye que para poder comprender el proceso de expansión de esas firmas en América Latina es necesario conocer los niveles y las modalidades a través de las cuales obtienen su rentabilidad. Esto es lo que se intenta a continuación.

Rentabilidad de las empresas internacionales

Vincular la tasa de crecimiento a la tasa de rentabilidad no implica necesariamente que esta última condicione estrictamente la primera. La firma puede recurrir al mercado local de capitales y a los aportes de la matriz. Sin embargo, parece razonable suponer que en el largo plazo existirá algún tipo de relación de proporcionalidad entre el éxito financiero que la filial obtenga y la acogida que encuentre tanto en el mercado local como en su matriz, para reunir los fondos adicionales.

Para las filiales de E.I. norteamericanas que actúan en el sector industrial, y con base en los datos proporcionados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, se estima que la tasa promedio de rentabilidad para el período 1961-1968 sería de 11%. Los técnicos del organismo mencionado se encargan de dejar constancia de que la validez de las informaciones disponibles para el cálculo de esa tasa de rentabilidad es extremadamente precaria. Señalan principalmente las siguientes razones:

a] No se incluyen las utilidades originadas en la exportación desde la matriz a la filial, en condiciones más favorables que las que la matriz podría obtener si exportase a una firma independiente.

²² James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *op. cit.*, cap. IV. Toda la información se entrega en la forma de "número de filiales que poseen tal o cual característica". No se presenta ningún dato referente a valores monetarios. No se efectúa tampoco ningún tipo de análisis sobre la información que presenta.

b] Tampoco se toma en cuenta las asociadas a la posibilidad que tiene la matriz de importar desde la filial a precios más bajos que los que enfrentaría si importase de otras empresas.

c] Se dejan de lado aquellas partes de las regalías e ingresos por asistencia técnica pagados por la filial, que no tienen una contrapartida de gastos por parte de la matriz.

d] Se apoyan en las cifras disponibles para el valor en libros de las inversiones cuya validez es limitada.²³

A las limitaciones señaladas podrían agregarse otras que se refieren al hecho de que en el aporte inicial las firmas extranjeras suelen incluir ciertos valores por concepto de *know-how* y maquinaria, que se valorizan de acuerdo a criterios relativamente arbitrarios y que pueden, de hecho, hacer aparecer una contribución financiera bastante mayor que la que efectivamente tiene lugar. Esto tiene claras implicaciones sobre el volumen de remesas que las filiales pueden enviar al extranjero por concepto de reexportación de capital y de depreciación y sobre el monto de impuestos pagados al gobierno local.²⁴

De todos los factores señalados aquel que parece tener la mayor importancia es el que se relaciona con las utilidades que la matriz puede obtener con las exportaciones de materias primas y componentes a las filiales sobre la base de establecer precios mayores que los del mercado internacional.

En el estudio recientemente mencionado se concluye, por ejemplo, que en la industria farmacéutica de Colombia las utilidades declaradas representan 3.4% de las utilidades totales; las regalías por asistencia técnica 14% y la "sobrefacturación" alcanzaría la impresionante cifra de 82.5 por ciento.²⁵

En un estudio efectuado en Chile, también sobre el sector farmacéutico, se obtienen resultados que confirmarían la práctica de la "sobrefacturación", particularmente en el caso de las empresas extranjeras. De 19 empresas extranjeras estudiadas se encontró que en seis de ellas la "sobrefacturación" oscilaba entre 0% y 30%; en otras tres, variaba entre 31% y 100% y en diez la sobrefacturación superaba el 100 por ciento.²⁶

Es probable que en otros sectores en que los porcentajes de insumos importados sean más bajos, que dispongan de insumos con un grado mayor de estandarización y con una oferta internacional más diversificada, los niveles que alcance la eventual "sobrefacturación" sean menores que en el sector farmacéutico.²⁷

Para tener una idea aproximada del efecto que la "sobrefacturación" puede tener sobre la tasa de rentabilidad real, puede

²³ Las objeciones anteriores aparecen en *Survey of Current Business*, septiembre de 1967, pp. 48 y 49, y "U.S. Business Investment in Foreign Countries", 1960, p. 51.

²⁴ Constantine V. Vaitos, "Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents", trabajo presentado a la Conferencia de Dubrovnik, del Harvard University Development Advisory Service, mayo de 1970, anexo 1.

²⁵ *Ibid.*, p. 41. El estudio sobre el sector farmacéutico se hizo sobre la base de una muestra de empresas que representa aproximadamente 40% del sector.

²⁶ "Costos implícitos en la transferencia de tecnología: sector farmacéutico", CORFO, Departamento de Desarrollo Tecnológico, informe preliminar, enero de 1971, p. 29.

²⁷ En el estudio de Vaitos ya citado se mencionan porcentajes de 40%, 25.5% y 16.7% para las ramas de productos de caucho, química y electrónica, respectivamente.

suponerse que los insumos importados representan un 20% de las ventas de las filiales,²⁸ que el sobreprecio es de 20% también (cifra inferior al promedio calculado para el estudio sobre Colombia) y que las ventas representan aproximadamente dos veces el capital invertido.²⁹ En esas condiciones se concluye que la utilidad obtenida por esta vía corresponde a 8% del capital invertido. Si al 11% que se había primitivamente calculado se agrega este 8% y entre el 2 y 3 por ciento por concepto de regalías, se obtiene una rentabilidad real aproximadamente igual al doble de la nominal. Esto en base a supuestos mínimos de "sobrefacturación" y sin tomar en cuenta los otros factores que pueden influir en la determinación de la rentabilidad real.

Desde el punto de vista del gobierno, esta "sobrefacturación" implica una salida adicional de divisas. Si esa importación adicional hubiese sido remitida bajo la forma de utilidades, habría originado ingresos fiscales adicionales por concepto de impuestos. Si existiese un límite al monto de utilidades susceptibles de ser remitidas, las firmas habrían debido destinar esa "sobrutilidad" a reinversiones en el país.

Si estas tasas de rentabilidad se obtuviesen con base en niveles de eficiencia compatibles con el mercado internacional, se podría compensar la remesa por concepto de divisas con el ingreso generado por la exportación. Sin embargo, la realidad muestra que las exportaciones industriales de los países de la región son mínimas. Las altas tasas de rentabilidad provienen de los elevados precios del mercado interno y de la escasa o nula competencia entre las firmas.

La presencia de estructuras monopólicas u oligopólicas, sean éstas formadas por empresas nacionales o internacionales implica que el nivel de producción e inversión será inferior al que podría obtenerse con los recursos disponibles. La dependencia tecnológica que se manifiesta en forma concreta a través de la importación de la gran mayoría de los bienes de capital que se utilizan implicará que el efecto multiplicado de esa menor inversión quedará sólo parcialmente en los países.

En el caso de las empresas nacionales, los altos niveles de precios internos, determinados en gran medida por niveles de protección que dan origen y estabilidad a las estructuras oligopólicas, se traduce en una transferencia de ingresos desde los consumidores hacia los productores locales. Puede suponerse, sin embargo, que los ingresos así transferidos tendrán efectos secundarios dentro del país. Ésa es una diferencia importante con respecto a lo que ocurre con las E.I. En ese caso, la política proteccionista conduce, por la vía de los altos precios internos, a una transferencia de ingreso desde los consumidores locales a los consumidores o productores del exterior.

A estas alturas del análisis parece legítimo interrogarse sobre el grado en que la política proteccionista ha conducido a exagerar los efectos desfavorables asociados a la presencia de las empresas extranjeras y a minimizar aquellas cualidades potencia-

²⁸ En el estudio "Sistema industrial y exportación de manufacturas" ya mencionado, se estima que la componente importada de los productos exportados por un conjunto de firmas entre las cuales predominan filiales, alcanza a un 28%. De acuerdo al estudio sobre Colombia, la componente importada alcanzaba un 40% de las ventas en el sector farmacéutico.

²⁹ La relación ventas-inversión para las filiales norteamericanas que actúan en la industria manufacturera de América Latina era en 1957, 1.92; en el total de las regiones esa relación era de 2.29. F. Fajnzylber, "Estrategia industrial y empresas internacionales", *Posición relativa de América Latina y Brasil*, CEPAL/IIPEA, noviembre de 1970, p. 31.

les que podrían haber justificado su establecimiento en la región.

En efecto, las virtudes de las empresas internacionales que suelen exaltarse establecen una relación con la posibilidad que ellas tienen de reunir los recursos financieros necesarios para aprovechar plenamente las economías de escala en los niveles de la producción y la distribución. Esos recursos les permiten, además, llevar adelante proyectos de investigación que se traducirán en el perfeccionamiento de productos y procesos. La excelencia de sus métodos de planificación y gestión empresarial les dan la oportunidad de descentralizar la producción en plantas especializadas y complementarias entre sí. Todo lo anterior se traduce, en último término, en niveles de eficiencia que unidos al establecimiento de sistemas de promoción y comercialización les ofrecen la posibilidad para expandirse a lo largo y a lo ancho de los mercados nacionales e internacionales. Cuando se contrasta esta visión de las E.I. con las características de su comportamiento en los países de la región, se observan diferencias importantes. En primer lugar, el tamaño de las plantas es inferior al que sería deseable, aun considerada la reducida dimensión de los mercados internos. Esto se debe a que, dados los niveles de precios internos permitidos por la protección, aparecen oportunidades rentables de inversión para un número importante de empresas extranjeras. En ciertos sectores ese número de empresas es mayor que el que se observa en los países de origen de las E.I. Ese suele ser el caso específicamente en ramas como la automotriz, la electrónica, la electrodoméstica y la farmacéutica. La protección indiscriminada conduce a que tampoco tenga lugar en las filiales establecidas en la región la especialización en plantas diferentes produciendo a escala eficiente. Esto vale tanto para la diversificación horizontal de las plantas como para su grado de integración vertical.³⁰ Es decir, las plantas suelen tener un mayor grado de integración vertical y producir una gama más amplia de productos finales que el que se observa en las plantas de los países desarrollados.

En la medida en que destinan su producción básicamente hacia el mercado interno, tampoco se aprovechan para fines de exportación las redes de comercialización internacional que posee la firma. El potencial indiscutible de innovación tecnológica que existe en esas firmas se proyecta sólo débilmente hacia las filiales de la región, en la medida en que tanto los productos fabricados como los equipos y procesos de producción que se utilizan en América Latina no suelen pertenecer a la "generación tecnológica" más reciente. Esto último, como se verá más adelante, tiene implicaciones claras sobre las perspectivas de exportación de esas empresas.

Una de las características de estas firmas y que se manifiesta con tanta o mayor intensidad en América Latina que en los países desarrollados, es su capacidad para introducir modificaciones en la "función de utilidad" de los consumidores. Esto implica que las filiales logran atraer las preferencias de los consumidores hacia los bienes producidos por ellas. En su labor de promoción suele desempeñar un papel muy importante el desarrollo de los mecanismos de financiamiento del consumo, particularmente para los bienes durables. Lo anterior implica que no sólo desempeñan un papel importante en la determinación de la canasta de consumo, sino también en la canasta de inversión, tanto del

sector privado como del sector público. (Inversión privada en automóviles e inversión pública en la infraestructura de transporte urbano.)

En la medida en que las filiales suelen desempeñar el papel de empresas líderes en un número importante de ramas industriales, su comportamiento ejerce una influencia significativa en las empresas nacionales que las rodean, ya sea que se trate de proveedoras o de competidoras.

Comparando el papel que las E.I. desempeñarían en los países desarrollados con el que estarían jugando en la industria latinoamericana, parecería posible llegar a la conclusión de que si bien su acción tendría una gravitación decisiva en cuanto a la orientación del proceso tanto allá como aquí, los resultados de esa acción, por lo menos en cuanto al dinamismo del sistema, serían diferentes. En los países desarrollados (PD) las utilidades generadas se invierten en proyectos de investigación e inversión, que se materializan y fabrican en esos países, que aumentan su eficiencia productiva y expanden sus posibilidades de competencia en el mercado internacional.

En los países de la región, a las implicaciones ya señaladas sobre la presencia de estructuras productivas altamente concentradas, se agregarían la importación de los bienes de capital y la remesa al exterior de las utilidades. Estos dos últimos factores ejercen simultáneamente un efecto inhibitor del crecimiento sobre los países en que actúan las filiales y un efecto dinamizador sobre la economía de los países de origen.

Si se mantienen las condiciones descritas anteriormente, parece posible prever la intensificación de por lo menos uno de los factores que limitan el crecimiento de las economías latinoamericanas y que están estrechamente ligados a la existencia de las filiales. Se trata de la responsabilidad creciente que estas empresas tendrían en los déficits de la balanza de pagos de los países. En efecto, aceptando que, en general, estas empresas crecen más que el conjunto de la industria (la que a su vez, crece bastante más que las exportaciones tradicionales), debe concluirse que las importaciones de equipo, materias primas, componentes y remesa de utilidades crecen notoriamente más rápido que los ingresos totales de divisas.

Esta situación implica también un riesgo importante para las empresas en la medida en que los gobiernos pueden tender a reaccionar frente a esta agudización de los problemas de balanza de pagos, estableciendo o intensificando las restricciones para la remesa de las utilidades obtenidas internamente para las empresas. Este hecho, unido al establecimiento de las agrupaciones regionales y a los incentivos de la exportación otorgados por los diferentes países, podría inducir eventualmente a modificar el comportamiento de las empresas en relación con su hasta ahora tradicional orientación de producir para el mercado interno. Una modificación de esa naturaleza podría tener implicaciones que irían más allá de la mejora de la balanza de pagos. En efecto, se abriría la posibilidad de aumentar las escalas de producción, de especializar las plantas y en consecuencia disminuir los costos, lo que podría traducirse por una disminución de precios interna y una consiguiente ampliación del mercado, lo que a su vez intensificaría el proceso anterior, es decir, disminuirían significativamente algunos de los efectos desfavorables asociados a la presencia de esas firmas y ganarían mayor relevancia aquellas cualidades que siempre se han asociado teóricamente a esas firmas.

Si se acepta, por una parte, que una de las salidas posibles para inyectar dinamismo en la industrialización latinoamericana

³⁰ Antecedentes a este respecto para el sector automotriz y de bienes de capital aparecen en: Jack Baranson, "Automotive Industries in Developing Countries", Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, 1969 y Ayhan Cilingiroglu, "Manufacture of Heavy Electrical Equipment in Developing Countries", Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento 1969, respectivamente.

es el incremento de las exportaciones de manufacturas, y si, por otra, se reconoce la gravitación que en dicho proceso tienen las empresas extranjeras, debe concluirse que una modificación del comportamiento de ellas a este respecto, podría tener repercusiones importantes. Antes de continuar analizando las implicaciones de un incremento significativo de las exportaciones provenientes de las E.I. parece necesario estudiar las experiencias y posibilidades concretas existentes en esta materia.

Empresas internacionales y exportación de manufacturas

Las informaciones disponibles para las filiales de empresas norteamericanas establecidas en América Latina indican que las ventas locales representaban, en 1965, un 93% de su producción. Con ligeras fluctuaciones ésta habría sido la proporción desde el año 1957.³¹

Desde esa fecha, última para la cual se dispone de información, se han ido creando situaciones que podrían teóricamente inducir a las firmas a incrementar sus exportaciones. Los factores principales que actuarían en ese sentido serían los siguientes:

—La intensificación de la competencia en el mercado internacional está induciendo a las E.I. a especializar las filiales ubicadas en distintos países, de acuerdo con el costo relativo de los factores de producción que intervienen en los distintos artículos. Para aquellos bienes que utilicen mano de obra en proporciones importantes, la producción está siendo transferida a filiales ubicadas en países en desarrollo con bajo costo de mano de obra (electrónica, óptica, vestuario, etcétera).

—Los países en desarrollo que hasta ahora exportaban materias primas sin elaborar están comenzando a exigir un cierto grado de procesamiento. Esto está forzando a las E.I. a desplazarse hacia las fuentes de recursos naturales y establecer plantas de elaboración para exportación en esos países (minerales, forestales, agrícolas).

—El establecimiento de áreas de integración regional y subregional favorece un cierto grado de especialización entre diversas filiales ubicadas en la región (ejemplo gráfico de esto son los acuerdos de complementación sectorial en la ALALC).

—El establecimiento de incentivos a la exportación por parte de los gobiernos.

—Además de los incentivos de carácter general algunos gobiernos están comenzando a establecer estímulos especialmente orientados a las E.I., que consisten en vincular de alguna manera la actividad exportadora con la remesa de utilidades.

—El rápido crecimiento de las ventas de las E.I. en mercados de lenta expansión se traduce, al cabo de algunos años, en la aparición de síntomas de saturación. Una de las salidas posibles, favorecida por las circunstancias señaladas anteriormente, consiste en expandir las exportaciones.

La intensidad con que actúan estos diversos factores es variable en los distintos países. El tamaño del mercado local, el grado de industrialización, la ubicación geográfica, la política económica de los gobiernos, el costo de los factores de produc-

ción, la dotación de recursos naturales, etc., serán sin duda circunstancias que influirán en lo que ocurra con las exportaciones de las E.I.

Varios de los factores mencionados influirán también sobre las empresas nacionales. Ahora bien, lo que interesaría conocer serían las eventuales diferencias en el comportamiento de las empresas nacionales e internacionales, en relación con las exportaciones. En efecto, la identificación de esas diferencias permitiría, por una parte, prever la evolución futura de la actividad exportadora y, por otra, lo que es más importante, diseñar los instrumentos con los cuales el sector público podría actuar sobre cada una de esas categorías de empresas en la forma más eficiente posible.

En un estudio para Brasil, en que se contrasta el comportamiento de ambos grupos de empresas, se ha concluido lo siguiente:³²

1) Las exportaciones de aquellos sectores industriales en cuya producción predominan las empresas internacionales, se han expandido notoriamente más rápido que las de aquellos en que predominan las nacionales. Las exportaciones de las filiales han crecido entre 1967 y 1969 una y media veces lo que se han expandido las de las firmas nacionales.

2) En 1969, las exportaciones de manufacturas provenientes de las filiales alcanzaron 43% de las exportaciones totales de productos industriales. En los sectores de maquinarias y vehículos, su participación alcanzó el 75 por ciento.

3) Una de cada cuatro E.I. establecidas en Brasil tenía en 1967 actividades de exportación de manufacturas. En 1969 la relación aumentó de una de cada tres. Esta relación es notoriamente mejor que en el caso de las empresas nacionales. La proporción es mayor en los sectores "dinámicos" que en los "tradicionales". Existen ciertos indicadores que permiten suponer que la situación estaría modificándose en estos últimos sectores.

4) El volumen de exportación por empresas es notoriamente mayor en el caso de las E.I. que en el de las empresas nacionales. Siete de cada diez firmas nacionales y cuatro de cada diez internacionales exportan menos de 12 mil dólares anuales. Una de cada dos E.I. y cuatro de cada cinco empresas nacionales exportan menos de 25 mil dólares anuales.

5) Las empresas internacionales presentan un comportamiento más estable que las nacionales en relación con el mercado internacional. En ambos grupos de firmas el grado de permanencia en dicho mercado aumenta con el volumen de exportación.

6) Las E.I. destinan hacia la ALALC una proporción bastante mayor de sus exportaciones que las empresas nacionales.

7) Los productos exportados por las E.I. hacia los países desarrollados se pueden agrupar básicamente en las siguientes categorías:

a) los productos más simples de la gama total fabricados por las E.I. en el mundo;

b) los productos destinados al mercado de reposición;

³¹ "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", *op. cit.*, cuadro 33, p. 78.

³² F. Fajnzylber, "Sistema industrial y exportación de manufacturas" *op. cit.*, p. 263 ss.

c) los recursos naturales procesados;

d) el montaje de partes con uso intensivo de mano de obra.

8) Las filiales instaladas en Brasil parecen estar, en general, en una situación más favorable en cuanto a escala de producción y en cuanto al grado de elaboración de ésta, que las otras filiales de las mismas empresas instaladas en otros países de América Latina.

9) La mayor parte de la exportación de manufacturas proviene de firmas con un grado importante de diversificación, tanto en lo que se refiere al número de productos, como a la gama de sectores a que ellos pertenecen. Las filiales presentan mayor diversificación que las empresas nacionales.

Si se acepta el supuesto de que las diferencias que se observan entre las filiales de E.I. y las firmas nacionales, en el nivel de las exportaciones, constituyen un reflejo de lo que ocurre en el nivel de la producción en general, podría afirmarse lo siguiente: las filiales de E.I. serían mayores, predominarían en sectores con mayor contenido tecnológico, producirían con niveles más altos de eficiencia, serían más diversificadas y se expandirían más rápidamente que las empresas nacionales.

En qué medida la situación así descrita podría corresponder a lo que sucede en otros países de la región, es una cuestión que sólo podrá ir dilucidándose a medida que se realizan estudios específicos sobre la materia. Lo que sí parece posible afirmar, sin embargo, es que no se conocen razones que pudiesen explicar situaciones fundamentalmente diferentes en los otros países de América Latina, y muy particularmente en aquellos que, como Argentina y México, presentan características similares a Brasil en cuanto al tamaño del mercado y al grado de industrialización. En el caso de México puede verse que la vecindad con Estados Unidos introducirá un elemento adicional en el comportamiento de las filiales. Parece razonable pensar que desde el punto de vista de las E.I. norteamericanas, las filiales ubicadas en México constituyen no sólo un medio de abastecer el mercado mexicano y eventualmente la ALALC, sino también, y ésa es la diferencia respecto a los otros países de la región, una fuente alternativa de abastecimiento en mercados norteamericanos, particularmente de aquellos bienes con menor contenido tecnológico y más alta intensidad en el uso de la mano de obra. Sería en alguna medida un proceso de integración industrial comparable, dentro de ciertos límites, con lo que habría ocurrido en Canadá.

Esto proyectaría el proceso tanto sobre México como sobre Estados Unidos. En este sentido, parece importante citar el testimonio de un dirigente sindical norteamericano en declaraciones efectuadas ante el Senado de Estados Unidos, en que, además de proporcionar antecedentes de hecho, ilustra sobre el tipo de reacción que se estaría generando en ciertos sectores de ese país. Después de referirse al flujo de filiales hacia los países asiáticos, dedica algunos párrafos especiales a la situación de México: "se estima que varios cientos de firmas norteamericanas han establecido plantas en México bajo el programa conocido como 'plantas gemelas'. Bajo este programa las plantas ubicadas en el lado mexicano de la frontera ensamblan partes y componentes recibidos desde las firmas norteamericanas y luego las devuelven para el proceso final hacia alguna planta gemela de Estados Unidos. Sólo se pagan impuestos sobre el valor agregado.

"En la práctica, trabajos y empleos se transfieren desde Estados Unidos a México para aprovechar la ventaja que significa el disponer de mano de obra a 30 o 40 centavos la

hora. Al transferir la producción de aparatos de televisión de las plantas de Warwick Electronics en Illinois y Arkansas, aproximadamente 2 000 empleos han desaparecido en Estados Unidos. Advance Ross Electronics transfirió 250 empresas a Ciudad Juárez, México, desde El Paso, luego estableció instalaciones en Estados Unidos con aproximadamente 15 empleados. Transitron tiene 1 500 empleados en su planta de Nuevo Laredo, México, y solamente personal administrativo en Laredo, Texas. El impacto de este proceso se difunde tanto hacia México como hacia Estados Unidos. Más de 1 000 firmas norteamericanas están en México, y nadie sabe si la planta gemela pertenece realmente a un conjunto de quintillizos o a una explosión de la población de subsidiarias multinacionales".³³

Es probable que el establecimiento de filiales se expanda hacia otros países de la región en que predominan salarios bajos. Podría ser el caso de Haití, Barbados, otros países del Caribe y, eventualmente, el nordeste brasileño, etcétera.

Con base en lo expuesto, y con el exclusivo carácter de hipótesis de trabajo, podría delinearse el panorama siguiente de lo que sería el papel de las filiales en la exportación de manufacturas en América Latina:

a) Una fracción importante de las exportaciones industriales en los países provendría de filiales de E.I.;

b) El destino principal de esas exportaciones sería las agrupaciones regionales y subregionales de América Latina. Se trataría del proceso de sustitución de importaciones en nivel regional;

c) En el caso de México y de algunos otros países, determinados sectores de la actividad industrial presentarían un grado creciente de integración con la industria norteamericana o de otros países desarrollados.

d) El tipo de exportaciones industriales que se destinaría a los PD estaría reflejando la aparición de una nueva "división internacional del trabajo", pero esta vez referida a los productos manufacturados. América Latina exportaría aquellos productos en que los PD fuesen perdiendo interés, como consecuencia de las modificaciones de la demanda y de la innovación tecnológica (respuestos, bulbos electrónicos, tabuladoras, etc.), productos que se complementarían con otros más elaborados que serían fabricados en los PD y, por último, recursos naturales con cierto grado de elaboración.

La exportación de manufacturas suele presentarse como un medio de: a) aumentar el ritmo de crecimiento y la estabilidad de las exportaciones; b) ampliar y por consiguiente dinamizar el mercado para la producción de la industria local; c) estimular una elevación en el nivel tecnológico y eficiencia de las actividades industriales; d) aumentar la autonomía del país en el manejo de su comercio exterior.

Si se compara el panorama que antes se describía con los objetivos señalados, se observa que, aparentemente, los países no recibirían en toda su magnitud los efectos favorables que se esperan en la exportación de manufacturas. En efecto, basar la parte más dinámica de las exportaciones en decisiones adoptadas por empresas internacionales no parece el camino más adecuado para lograr una mayor autonomía y estabilidad en el

³³ Declaración de Paul Jennings, presidente de la Federación Internacional de Trabajadores del Sector Electrónico y de Maquinaria ante la Subcomisión de Política Exterior del Congreso de Estados Unidos.

manejo del comercio exterior. La estrategia de exportación de las E.I. toma en cuenta las condiciones de producción y de mercado de los diferentes países en que actúa. Siendo así, cuando en un país la mayor parte de las exportaciones proviene de esas empresas difícilmente puede describirse esa situación como estable ni tampoco como ejemplo de autonomía.

En cuanto al posible dinamismo de las exportaciones dentro de la región y que implican, de hecho, la continuación del proceso de sustitución de importaciones en nivel regional, parece posible prever que en una primera etapa ésta podrá alcanzar fases de crecimiento significativas pero que, a menos que se produzcan ampliaciones sustanciales de los mercados internos de los países, tenderá al cabo de algunos años a situaciones de saturación semejantes a las observadas para ese proceso en el nivel de cada uno de los países.

En los productos más simples, o en los destinados al mercado de reposición, podría tal vez alcanzarse el objetivo de la expansión, pero su fabricación no constituiría un incentivo tecnológico demasiado poderoso, ni para las plantas que los produjeren, ni menos aún para los sectores colaterales.

Las exportaciones de aquellos productos con uso intensivo de mano de obra dependen, para su expansión, de la permanencia de niveles mínimos de ingreso, lo que en ningún caso puede considerarse como un objetivo deseable. Menos aún si una fracción significativa de las utilidades generadas sobre la base de la utilización de esa mano de obra es transferida al exterior y en consecuencia no se puede destinar a la ampliación de la base productiva que sería necesaria para elevar el nivel de productividad y de salarios de esa mano de obra.

La exportación de recursos naturales procesados constituye tal vez la categoría de productos que presenta las perspectivas más favorables en cuanto a volumen de exportaciones. Pero ahí es precisamente donde hay mayores posibilidades de sustituir las filiales por empresas nacionales aunque con tecnología parcialmente importada.

Si se aceptan los razonamientos anteriores debería llegarse a la conclusión de que el comportamiento de las filiales en el sentido de aumentar sus exportaciones no garantiza necesariamente el dinamismo y estabilidad del modelo de industrialización a cuya configuración esas empresas han contribuido en forma decisiva. Antes de poder afirmar en forma más imperativa la conclusión anterior es necesario, además de realizar estudios sobre el comportamiento de las filiales en diferentes países,³⁴ abordar el análisis de las implicaciones de carácter general que la dependencia tecnológica pueda tener sobre las posibilidades de expansión de la industria latinoamericana y, en particular, sobre su capacidad para competir en los mercados internacionales.

IMPORTACION DE TECNOLOGIA E INDUSTRIALIZACION

La transferencia de tecnología desde los países desarrollados (PD) hacia los países en desarrollo (PED) ha pasado a ser un tema obligado de debate en la gran mayoría de los reuniones nacionales e internacionales que se efectúan sobre el desarrollo económico de las regiones más atrasadas. Existe consenso sobre

la necesidad de que se efectúe esa transferencia. El grado de unanimidad disminuye, sin embargo, cuando se trata de definir el tipo específico de conocimiento tecnológico necesario, los canales a través de los cuales debe llegar a los países y, sobre todo, las condiciones que los PED deberían estar dispuestos a aceptar para obtener esa tecnología.

Para poder contribuir con proposiciones relativamente concretas a ese respecto, parece absolutamente necesario analizar, aunque sea en términos generales, lo que ha sido la transferencia de tecnología hacia América Latina y las implicaciones que ha tenido sobre la orientación y eficiencia de su actividad industrial. La consideración básica que parece necesario tener presente cuando se aborda este problema es el hecho de que la tecnología no es un factor de producción susceptible de ser analizado en forma individual. Concretamente, no puede estudiarse la importación de tecnología sin analizar la importación de equipos y maquinaria, que constituye una de las formas esenciales a través de las cuales ésta se materializa. Tampoco puede hacerse abstracción de las implicaciones que pueda tener la presencia de filiales, que constituye uno de los mecanismos y canales más importantes de transferencia, sobre la orientación de la industria local. Mal pueden proponerse normas para la importación de *know-how* por medio de licencias sin haber estudiado previamente las repercusiones que ese canal de transferencia puede tener sobre la adquisición de equipos y de insumos y sobre la presencia posterior en los países de las firmas que proporcionaron esas licencias.

Ahora bien, el tipo y las condiciones de los equipos que se importen, de las licencias que se aprueben y de las firmas que se instalen en los países, dependerá de la orientación del proceso de industrialización y de los objetivos perseguidos por las firmas que operan en los países.

En el caso específico de América Latina parece esencial, entonces, tener presentes las dos características de la industrialización que han sido mencionadas en las secciones anteriores, a saber, la existencia de mercados nacionales altamente protegidos y el papel significativo desempeñado por las filiales de empresas internacionales.

A continuación se analizarán las relaciones entre la importación de equipos, la adquisición de licencias y la presencia de E.I. Uno de los aspectos que interesa destacar es la proyección que estos diversos mecanismos pueden tener sobre la competitividad de la industria latinoamericana.

Transferencia de tecnología a través de la importación de bienes de capital

Una de las formas más claras en que se manifiesta la dependencia tecnológica de un país o de una región es la incapacidad para diseñar, fabricar e incluso especificar los bienes de capital que se utilizan en la actividad productiva. Parece posible caracterizar la situación de América Latina a este respecto señalando que la actividad en cuanto a diseños de equipo está poco desarrollada, que la fabricación de equipos se ha concentrado principalmente en Argentina, Brasil y México y que aun ahí proviene en una proporción significativa de empresas internacionales; en cuanto a la capacidad para especificar los equipos requeridos se observó que en los sectores de mayor contenido tecnológico los países utilizan los servicios de empresas consultoras especializadas provenientes del exterior. Esto se produce aunque en menor medida, incluso en los países mayores de la región.

³⁴ Un estudio importante se está realizando en INTAL. En dicho estudio se analiza primordialmente el papel que esas empresas desempeñan en las exportaciones.

Este hecho tiene implicaciones de diversa naturaleza sobre la orientación, contenido y posibilidades de expansión del sistema industrial de la región:

—Desde el punto de vista de la balanza de pagos implica un desembolso importante de divisas. Se ha estimado que en los años 1960-1965, las importaciones de bienes de capital representaron alrededor del 31% del total de las importaciones de bienes. Esa relación habría sido de 35% en Argentina, 32% en Brasil, 39% en Colombia y 37% en Chile.³⁵ A esto habría que agregar la remesa de utilidades de las E.I. que fabrican esos equipos en la región, las regalías pagadas por empresas latinoamericanas que fabrican con licencia y los servicios de las empresas consultoras que realizan diseños de plantas y especificaciones de equipos.

—El hecho de que una fracción importante de los bienes de capital sea importada se traduce en una disminución del efecto multiplicador de las inversiones realizadas en el país. Se estima que para el conjunto de América Latina la importación de bienes de capital constituiría aproximadamente un 45% del consumo total de este tipo de bienes. Esa relación sería de 28% en Argentina, 35% en Brasil, 61% en Colombia y 80% en Chile.

—Tratándose de una tecnología diseñada para los mercados de los PD y de acuerdo con su disponibilidad relativa de factores de producción, suele ocurrir con frecuencia que aun cuando se importen o fabriquen equipos con escalas mínimas de producción, éstas resulten grandes en relación con los mercados internos. Esto se traduce en la aparición y posterior consolidación de estructuras monopólicas y oligopólicas. Por su naturaleza dichas estructuras conducen a una utilización de la capacidad instalada aún menor que la que se justificaría por el tamaño de los mercados. El alto nivel de los precios internos favorecidos y estimulados por la protección, permite compensar con creces el mayor costo de equipo, resultante de escalas pequeñas de producción y de subutilización de la capacidad:

a) La coexistencia de elevados costos de producción y tasas de rentabilidad inhibe doblemente la vocación exportadora de las empresas. Por lo dicho anteriormente esta situación puede atribuirse en parte a la utilización de equipos que no han sido diseñados en función de las condiciones locales;

b) la falta de capacidad para diseñar y fabricar equipos se traduce también en el no aprovechamiento de determinadas materias primas y material para los cuales no existen equipos importados. Esa situación suele presentarse, por ejemplo, con determinadas especies forestales y ciertos alimentos, es decir, se procesan aquellos recursos naturales para los cuales en los PD se han diseñado procedimientos y equipos adecuados. Esto naturalmente impide aprovechar plenamente las ventajas comparativas que podrían existir como consecuencia de la disponibilidad de ciertos recursos naturales no conocidos o de escasa disponibilidad en los PD.

Las implicaciones señaladas anteriormente mantienen su validez aun cuando los equipos importados hayan sido objeto de una cuidadosa selección y se hayan cancelado por ellos los precios más favorables del mercado internacional. En la práctica, sin embargo, es posible que para una fracción significativa de las importaciones de bienes de capital no se hayan cumplido ni una ni la otra condición. Esto se debería fundamentalmente a la falta de la necesaria motivación y conocimiento por parte

de las empresas, a los canales a través de los cuales se adquirieron esos equipos y a las fuentes de financiamiento que se utilizaron.

La existencia de estructuras productivas altamente concentradas y protegidas no constituye precisamente el mejor estímulo para impulsar a los empresarios a efectuar una selección rigurosa de las características técnicas y del precio de los bienes de capital que importan. Esto vale tanto para las empresas nacionales como para las extranjeras. A esto debe sumarse la disponibilidad de financiamiento local con tasas de interés real bajas y, en ciertos casos, negativas.

En el caso de las filiales, a la falta de motivación señalada anteriormente se agrega el hecho de que una sobrevaloración de los equipos que van a constituir la inversión inicial de las plantas reporta ventajas pecuniarias no despreciables. En efecto, mientras mayor sea el valor inicial que se atribuya a la inversión, mayor será el monto de utilidad que le será permitido remitir y en el caso de ciertos países, menores serán los impuestos que deberán ser cancelados al gobierno local por concepto de utilidades. En el caso de participación de socios nacionales, la sobrevaloración de los equipos puede traducirse en el hecho de que el control de las firmas se alcanza con un aporte real inferior al oficialmente requerido para ese efecto. Además, mientras mayor parezca el aporte inicial más importante será la colaboración financiera y de otra naturaleza que recibirá de las autoridades locales. Por último, la mayor inversión se traducirá en amortizaciones más altas, que implicarán remesas por ese concepto y por costos más altos que servirán para solicitar precios más elevados (en el caso de ciertas empresas de servicio público, los precios se fijan de modo de garantizar una cierta tasa de rentabilidad sobre la inversión inicial). En resumen, existen suficientes razones como para pensar que los precios que los países de la región han pagado por los equipos que han sido traídos en calidad de aporte de capital han sido más altos que los que les habrían correspondido si hubiesen sido adquiridos en el mercado internacional.

Al factor precios debe agregarse, tratándose de equipos adquiridos por las filiales, el problema de la adecuación de los equipos a las condiciones locales y su grado de eficiencia tecnológica. En efecto, es razonable pensar que en la selección que las E.I. harán de los equipos que serán asignados a las diversas filiales, se utilizará como criterio básico la rentabilidad desde el punto de vista del conjunto de la empresa. La aplicación de ese criterio puede conducir, por ejemplo, a un proceso de transferencia de los equipos desde las filiales ubicadas en países en que la empresa debe afrontar una competencia importante, que en general serán desarrollados, hacia las filiales que actúan en mercados caracterizados por una escasa competencia (el caso de América Latina). En el fondo sería el mismo procedimiento que emplean las empresas nacionales de ferrocarriles cuando transfieren la maquinaria y equipos de transporte menos eficiente desde las líneas principales hacia los ramales secundarios. Es claro que difícilmente podrá competir la calidad del servicio ofrecido en esos ramales secundarios con la proporcionada en las líneas principales.

El traspaso de equipos que no pertenecen a la "última generación tecnológica" a las filiales de PED se verá favorecido por el hecho de que el tipo de productos fabricados en esos países pertenecerá a menudo a una categoría de bienes parcialmente superados en el mercado de los PD.

La sobrevaluación de los equipos aportados por las filiales y el hecho de que estos equipos no siempre sean de primera línea,

³⁵ Estimaciones preliminares de la CEPAL.

adquiere relevancia particular si se considera que esos equipos constituyen una fracción importante de las importaciones totales de los bienes de capital. Aunque no se dispone de estudios detallados al respecto, una primera aproximación se puede obtener si se considera que en el período 1960-1965 se habría importado en América Latina un promedio del orden de 1 870 millones de dólares en maquinaria y equipo;³⁶ en ese mismo período las filiales de empresas norteamericanas gastaban cerca de 400 millones de dólares en planta y equipo.³⁷ Si se acepta el supuesto de que el gasto de las filiales norteamericanas representa aproximadamente el 50%³⁸ del efectuado por el conjunto de filiales de firmas extranjeras en la región y si se considera que por lo menos tres cuartos del gasto en planta y equipo de las filiales está constituido por importaciones (hipótesis prudente), debe concluirse que las importaciones de equipo efectuadas en las filiales representan aproximadamente un tercio de las importaciones totales de ese tipo de bienes.

Lo anterior permite afirmar que por lo menos un tercio de la maquinaria importada por América Latina se adquiere con precios que no necesariamente corresponden a los del mercado internacional y se selecciona con base en criterios posiblemente distintos a los que se habrían empleado si se hubiese tenido en mente exclusivamente el interés económico local.

Además de la presencia de las filiales existen otras causales por las cuales América Latina habría estado importando maquinaria, y en consecuencia tecnología, a precios superiores a los del mercado internacional. Una de ellas establece una relación con las cláusulas que suelen incluirse en los acuerdos para adquisición de licencias, que señala la necesidad de adquirir los equipos necesarios bien al proveedor de la licencia o a otros fabricantes por él indicados. Antecedentes sobre este punto se proporcionan más adelante.

Otra causal importante se relaciona con los préstamos "atados" cuyas implicaciones han sido suficientemente debatidas. Casi por definición, los préstamos "atados" implican un sobreprecio. La opción que consiste en permitir que con el financiamiento otorgado se adquieran bienes en PED prácticamente no resuelve el problema cuando se trata de maquinaria y equipo relativamente complejo.

Las consideraciones anteriores ponen en evidencia que, a las implicaciones desfavorables de la dependencia tecnológica señaladas al comienzo, se suma la existencia de restricciones en los mecanismos de importación de maquinarias que se traducen en una elevación del costo respecto a los niveles del mercado internacional. En consecuencia, aunque esa maquinaria fuese utilizada en forma óptima, lo que no ocurre por las razones ya mencionadas, el sobreprecio de la maquinaria constituiría un *handicap* importante para competir en el mercado internacional de aquellos artículos producidos por esa maquinaria.

Contratos de adquisición de tecnología

Parece posible afirmar que la legislación por la cual se rige ese tipo de contratos en América Latina ha sido concebida fundamentalmente como un instrumento para regular el egreso de divisas por este concepto. La preocupación central de los

legisladores parece haber sido mucho más el problema de la balanza de pagos que la formación de una política de adquisición de tecnología. Para que un cuerpo legal tuviera condiciones de cumplir esta última función tendría que: *a)* orientar claramente respecto a las prioridades sectoriales; *b)* privilegiar determinados mecanismos de transferencia de tecnología, para lo cual tendría que definir con extrema claridad y precisión la amplia gama de modalidades de transferencia existentes; *c)* establecer mecanismos operacionales de evaluación del contenido y de la eficiencia con que se utiliza la tecnología importada; y *d)* otorgar atribuciones y recursos humanos y financieros a un organismo que tuviese como función aplicar y perfeccionar dichas normas.

En la práctica, las normas legales no suelen presentar esas características, se limitan a establecer procedimientos de registro, plazos y montos de remesas máximas empleando definiciones generales para lo que puede ser el contenido de los contratos.

Una primera aproximación de lo que ha sido la adquisición de *know-how* por medio de los contratos que se han establecido al amparo de la legislación cuyas características se han estado comentando, la proporciona el análisis de los valores remitidos por este concepto. En el cuadro siguiente se observa que la relación entre los gastos por importación de tecnología y el PIB alcanza valores para Brasil, Chile y Colombia, del mismo orden de magnitud del que se aprecia para Japón, país este último que se caracteriza por haber utilizado en forma intensiva las innovaciones que se generan en el exterior.

Está claro entonces que no es el valor de esta relación, que podría denominarse "coeficiente técnico de tecnología importada", una buena indicación de la utilización que los diferentes países hacen de la tecnología importada.

En primer lugar, es necesario comparar el esfuerzo que cada país hace para adaptar, perfeccionar o desarrollar su propia tecnología con el que invierte en adquirirla en el exterior. Una indicación de esa relación se proporciona también en el cuadro 1, cuando se contrastan los gastos efectuados por el país en Investigación y Desarrollo (IyD) con los correspondientes a importación de *know-how*.

Esta segunda comparación pone en evidencia una diferencia esencial entre los países de América Latina y Japón. En los primeros se gasta en importar tecnología más del doble de lo que se dedica a labores de IyD en otros países.³⁹ En Japón, en cambio, por cada dólar destinado a la adquisición de conocimientos técnicos en el exterior, se destinan más de seis a las actividades locales de IyD.

El contraste sería aún más notable si en lugar de considerarse los gastos totales en IyD, se tomasen en cuenta solamente aquellos que tienen directa relación con la actividad productiva. En América Latina, aunque no se dispone de informaciones precisas al respecto, puede afirmarse que una fracción importante de las cifras antes consignadas corresponde a actividades de investigación básica ligadas sólo en forma muy tenue a la

39 Puede ser ilustrativo recordar algunas cifras respecto al gasto en IyD que realizan algunas E.I. que actúan en el mercado internacional y que tienen inversiones en América Latina: General Electric, 600 millones de dólares; Westinghouse, 300 millones; Dow, 84 millones; Phillips, 205 millones; Siemens, 155 millones; AEG, 125 millones. Extraído de "La politique industrielle de la Communauté". Memorandum de la Commission au Conseil, 1970, III parte, p. 73. Cualquiera de esas firmas gasta más que los tres países latinoamericanos en conjunto.

36 Estimación preliminar de la CEPAL.

37 *Survey of Current Business* (SCB).

38 Estimaciones de la OCDE para la inversión total de los PD en América Latina en manufacturas y del SCB para Estados Unidos.

CUADRO 1
 Importación y desarrollo de tecnología

	(1) Gastos con- tratos TT ^a (millones de dólares)	(2) PIB ^b (miles de millones de dólares)	(3) = (1)/(2) Gastos TT PIB (%)	(4) Gastos en IyD local ^c (millones de dólares)	(5) = $\frac{(4)}{(1)}$ Gasto en IyD Costo TT (%)
Brasil, 1968	70.2	28.4	0.25	30.0	0.43
Chile, 1968	6.9	5.6	0.12
Colombia, 1966	20.0	6.4	0.31	8.0	0.40
Japón, 1964	155.4	70.6	0.22	964.1	6.2

Notas y fuentes: TT: Transferencia de tecnología.

a Brasil: Banco Central. Chile: "Análisis del censo de contratos de regalías efectuado en Chile", CORFO, enero de 1971, p. 18. Colombia: "Objetivo y marco general de los estudios sobre transferencia de tecnología", Departamento Nacional de Planeación, Colombia, febrero de 1970, p. 14. Japón: Oldham Freeman y E. Turkcan, "La transmisión de conocimientos tecnológicos a los países en desarrollo, con especial referencia a los convenios sobre licencias y métodos técnicos", UNCTAD, febrero de 1968, TD/28/Suplemento 1.

b ONU.

c IyD: Investigación y desarrollo. "Meeting of the Interamerican *ad hoc* Science Advisory Committee", Washington, D. C., junio de 1966, Unión Panamericana. Para Japón, la fuente citada. Elaborado por la CEPAL.

industria local. Para Japón, en cambio, aproximadamente dos tercios de los 964 millones de dólares dedicados a IyD en 1964 correspondían a proyectos que se realizaban dentro de la industria de este país (ver referencia del cuadro 1).

Lo anterior puede expresarse diciendo que mientras en América Latina los conocimientos adquiridos se utilizan en el mismo estado en que los entrega el proveedor, en Japón son sometidos a un intenso "proceso" que los adapta o los perfecciona. Este "procesamiento" es el que permite a las firmas de ese país competir en el mercado internacional, inclusive con aquellas empresas de las cuales importaron la tecnología.

Estrechamente ligado con lo anterior está el hecho de que una parte no despreciable de los gastos de adquisición de *know-how* consignados para los países de América Latina corresponden a transferencias desde filiales ubicadas en la región a sus respectivas matrices. La tecnología adquirida por esa vía difícilmente podrá ser la base para competir en el mercado de los países desarrollados. La menor significación que la inversión extranjera tiene en el caso de Japón hace pensar que este aspecto es menos relevante en el caso de este país.⁴⁰ Un tercer elemento a introducir en el análisis de ese "coeficiente técnico de tecnología importada" se refiere al tipo de conocimiento adquirido y a su destino sectorial. Es evidente que un dólar gastado para tener derecho a usar una marca de camisa masculina tiene menos repercusión sobre el desarrollo tecnológico del país que si el mismo dólar se utiliza para adquirir los conocimientos necesarios para la fabricación de una cierta máquina-herramienta. En este último caso no sólo se elevará el nivel tecnológico de las firmas que producen esa máquina-herramienta, sino también de aquellos que la adquieren y el de los que utilicen los bienes que con ella puedan producirse.

⁴⁰ La inversión directa norteamericana en Japón es aproximadamente la mitad de la correspondiente a Argentina, Brasil o México. Se estima que las ventas de las filiales norteamericanas en Japón representan del orden de 1% de la producción industrial de ese país. Esa relación sería de 11% en Argentina y Brasil y aproximadamente 17% en México. Como ya se indicó anteriormente, aproximadamente tres cuartos de los ingresos de Estados Unidos por concepto de venta de tecnología corresponde a transacciones al interior de E.I. norteamericanas. Ver "La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano", *op. cit.*, pp. 50 y 70. En Brasil el 37.5% de los contratos de importación de tecnología corresponden a filiales de E.I. Ver F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 176.

En este sentido la comparación entre América Latina y Japón proporciona antecedentes bastante reveladores. En América Latina la tecnología se importa en función de las oportunidades de inversión que van apareciendo en el proceso de sustitución de importaciones y que los empresarios evalúan desde un punto de vista estrictamente microeconómico y tomando en cuenta los mercados nacionales. En Japón, si bien la iniciativa por adquirir tecnología en el exterior recaía igualmente en empresarios privados, el objetivo común que se perseguía era alcanzar niveles de eficiencia compatibles con el mercado internacional. En relación con esto el gobierno ejercía un estricto control sobre el contenido de los contratos por los cuales se importaba el *know-how*, y definía además las prioridades sectoriales, que estimulaban en forma particular la elevación del nivel tecnológico en los sectores de bienes de capital.⁴¹

Al comparar la distribución sectorial de los contratos de importación de tecnología de Brasil y Japón, se comprueba, por ejemplo, que mientras en el país latinoamericano el 23.7% de los contratos corresponde a los sectores de maquinarias, esa proporción alcanza el 54.3% en Japón. En sectores de consumo durable y no durable como material de transporte y textil respectivamente se encuentran el 10.7% y el 6.5% de los contratos en el caso de Brasil, y sólo el 3.5% y 3.9% en el caso de Japón. En Brasil, el número de contratos en el sector bebidas (20) es superior al que existe en el de tractores y maquinaria agrícola (13); el de productos de perfumería, jabones y velas es superior al de máquinas-herramienta. Mientras al sector mecánico pertenece el 12.1% de los contratos, al de productos farmacéuticos corresponde el 14.3%. El número de contratos que se refiere a licencias para utilización de marcas constituye el 14.7% del total de contratos, mientras que aquellos que se refieren a licencias de fabricación representan el 11.5 por ciento.⁴²

En un estudio reciente preparado en Chile se concluye: "para los productos de consumo corriente en los cuales la propaganda y la marca son argumentos de venta hay tendencia a adquirir el mayor número de licencias. Es el caso de

⁴¹ Ver "Politiques nationales de la science: Japón", OCDE, París, 1967.

⁴² F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 171. Es evidente que el número de contratos no constituye una medida rigurosa de la "cantidad" de tecnología adquirida. Representan sólo una aproximación.

cosméticos, farmacopea, vestuario, discos e impresos, alimentos y bebidas".⁴³ tipo de restricciones tiende a ser cada vez más importante respecto a la producción total.⁴⁶

Además de las diferencias sectoriales debe tenerse en cuenta el hecho de que la transferencia real de conocimientos entre la empresa que otorga la licencia y la que la adquiere depende fundamentalmente del interés y de la capacidad de esta última para traducir en realidad los compromisos nominales que figuran en los documentos. Si las firmas receptoras tienen como objetivo básico el utilizar la licencia con fines de promoción publicitaria requerirá la cantidad de conocimientos mínimos necesarios para poder llevar el producto a su mercado. Si se trata, en cambio, de una empresa que tiene como objetivo último el llegar a competir incluso en el mercado de la proveedora, exigirá el máximo de antecedentes posibles de modo de poder perfeccionar los métodos y procedimientos aprendidos con la licencia. Este último tipo de empresa dispondrá además del equipo técnico que le permitirá efectuar un verdadero estudio de mercado antes de seleccionar el proveedor de la tecnología.

Restricciones impuestas por los contratos de adquisición de tecnología

La discusión anterior se ha referido al costo directo de los contratos de importación de *know-how*. Esto significa hacer abstracción de los efectos económicos que pueden tener las cláusulas restrictivas que habitualmente suelen incluirse en dichos contratos. Estas se refieren principalmente a: participación del licenciante en la prioridad de la firma, adquisición de equipos, de productos intermedios, de precios de los productos finales, utilización de la tecnología adquirida para la exportación de otros productos y mercados en los cuales puede comercializarse el producto. Cada una de estas cláusulas tiene repercusiones en el costo final del producto fabricado.

Para ilustrar cuantitativamente lo expresado, puede indicarse, por ejemplo, que en el caso de Chile, mientras los pagos por concepto de regalías alcanzan la cifra de 8 millones de dólares en el año 1969, los pagos totales a las licencias alcanzaban la cifra de 36.7 millones de dólares. De éstos, 20 millones correspondían a adquisiciones de materias primas, 3 millones a productos terminados, 1 800 000 a maquinarias, 2 700 000 a remesas de utilidades por concepto de participaciones en las firmas licenciadas y el resto a otras compras. Esta situación se reproduce en forma prácticamente idéntica en los cuatro últimos años.⁴⁴

Suponiendo que el control monopólico que de hecho tiene el licenciante para la venta de los equipos e insumos a la firma local, le permite elevar los precios respecto al mercado internacional en un 20%, el costo real que tendría la adquisición de tecnología para Chile se elevaría en más de un 50% por sobre lo reflejado por el pago de regalías.⁴⁵

En la medida en que las firmas locales que mantienen contratos de importación de tecnología suelen pertenecer a la categoría de las mayores empresas en sus respectivos sectores y desempeñar a menudo el papel de firmas líderes tanto en lo que se refiere a precios como a calidad de los productos, puede suponerse que la parte de la producción nacional sujeta a este

A título de ilustración, en Chile en el sector cosméticos, la parte de la producción que provenía de empresas con licencias alcanzaba un 58.2% en 1967, pasando a 64.1% en 1968 y 71.1% en 1969. En el sector farmacopea, esa relación aparece con un 32.4% en 1967 y 47.1% en 1969.⁴⁷

El otorgamiento de licencias con carácter de exclusividad para determinadas firmas implica el hecho de que ellas estarán en una posición monopólica en relación con ese producto. Esa situación les permitirá transferir sobre los consumidores el costo adicional que los proveedores de la tecnología les impusieron en virtud de las posiciones monopólicas de que ellos gozaban, respecto a las firmas locales.

Desde el punto de vista de la firma que otorga las licencias, la existencia y desarrollo de la empresa local que la utiliza suele constituir un medio a través del cual se estudia la conveniencia de efectuar posteriormente una inversión directa en el país. Una no renovación de la licencia permitirá tomar, previa una negociación con la firma local, el lugar que ésta ocupaba antes en el mercado.⁴⁸

Las restricciones para exportaciones pueden ser de diversa naturaleza; algunas permiten la exportación sólo a determinados países, otras las prohíben a determinados países, en ciertos casos se exige el acuerdo previo de la firma licenciante, etcétera.

Cualquiera que sea el tipo de cláusula, lo concreto es que la capacidad de las firmas que adquieren tecnología por medio de contratos que incluyen esas restricciones, ve limitadas sus posibilidades de emprender actividades de exportación.

En consecuencia, si se acepta el supuesto de que, en general, las firmas más grandes que actúan como líderes en sus respectivos sectores son las que en mayor medida establecen este tipo de acuerdo, debe concluirse que se tiende a desarrollar un sistema industrial que ve frenadas sus posibilidades de expansión por su carácter altamente concentrado y por utilizar una tecnología que le restringe explícita e implícitamente las posibilidades de exportación.

Desde el punto de vista de las firmas, esto implicará o bien una diversificación hacia otros sectores en los que más adelante tenderá a reproducirse el mismo fenómeno, o bien transferir al exterior los recursos para los cuales no existen oportunidades rentables en el país. Esto valdría tanto para las firmas nacionales como para las extranjeras.

En los países más grandes de la región, las exportaciones hacia el resto de América Latina, frecuentemente permitidas por las licencias, darían lugar a que esta eventual saturación del mercado local se neutralizase durante un cierto período. Sería el lapso de tiempo durante el cual esas exportaciones intrazonales mantendrían el proceso de sustitución de importaciones, pero esta vez en el nivel regional.

⁴⁶ Antecedentes que demuestran el hecho de que las firmas que importan tecnología pertenecen a la categoría de las mayores firmas locales, aparecen en F. Fajnzylber, *op. cit.*, p. 72.

⁴⁷ "Dependencia tecnológica en los sectores económicos vestuario, cosméticos y farmacopea", Informe preliminar, CORFO, enero de 1971, pp. 9 y 13.

⁴⁸ El paso del otorgamiento de la licencia a la inversión directa constituye una de las fases de la llamada "teoría del ciclo del producto". Una reinterpretación de esa teoría haciendo hincapié en el carácter y las implicaciones de las situaciones monopólicas que caracterizan las distintas etapas del ciclo, aparece en el trabajo de Constantin V. Vaitsos anteriormente citado.

⁴³ "Análisis del censo de contratos y regalías, efectuado en Chile" CORFO, Santiago de Chile, enero de 1971, p. 13.

⁴⁴ "Análisis del censo de contratos y regalías", *op. cit.*, p. 18.

⁴⁵ Los valores estimados en Colombia, en el estudio de Vaitsos y citado, son superiores a 20 por ciento.

Subdesarrollo, ciencia y tecnología: el punto de vista de los países subdesarrollados

FRANCISCO R. SAGASTI

INTRODUCCION

En este trabajo se analizan las relaciones entre desarrollo, ciencia y tecnología. Como el título lo sugiere, se intenta exponer el punto de vista de los países subdesarrollados con el fin de delinear las bases para un programa de acción.

La tesis fundamental es que la ciencia y la tecnología

Nota: El autor forma parte del equipo del Departamento de Asuntos Científicos de la Organización de Estados Americanos y trabaja en la Junta del Acuerdo de Cartagena. Este trabajo no refleja necesariamente los puntos de vista de las organizaciones mencionadas. Una versión preliminar de este escrito fue preparada en el Management and Behavioural Science Center de la Universidad de Pennsylvania. El autor reconoce la ayuda, los comentarios y las sugerencias del profesor Russell Ackoff en una primera versión. También las conversaciones que tuvo con el profesor Eric Trist y con Alejandro Moya, de la Organización de Estados Americanos. Huelga decir que la responsabilidad de este trabajo es del autor. [Traducción de Federico Campbell.]

estuvieron íntimamente ligadas al surgimiento del subdesarrollo en la primera y en la segunda parte del siglo veinte, y que hasta cierto punto contribuyen a mantener y a hacer perdurar el subdesarrollo. Para modificar esta situación se requieren importantes cambios estructurales en las formas de organización de las actividades científicas y tecnológicas en los países subdesarrollados, y en la estructura internacional del esfuerzo científico y tecnológico en el mundo. Estos cambios no se darán automáticamente. Deben exigirse por los propios países subdesarrollados. Para evitar las fricciones y los costos sociales que podría provocar la reforma de sus actividades científicas y tecnológicas, así como la estructura de la obra científica en el mundo, los países subdesarrollados deberán emplear el método científico para la planeación de estos cambios.

En el presente texto se empieza por analizar los conceptos de desarrollo y subdesarrollo, luego se examina su relación con la ciencia y la tecnología, y se concluye con algunas sugerencias

sobre la contribución que la ciencia y la tecnología pueden hacer en favor del desarrollo del Tercer Mundo.

SUBDESARROLLO Y DESARROLLO

El subdesarrollo es un fenómeno en sí mismo. No puede estudiarse ni interpretarse como una "etapa" de una secuencia del proceso de desarrollo ni como un intervalo en el desarrollo continuo en el que pueden ubicarse muchos países, y a través del cual deben pasar todos para convertirse en "desarrollados". Como lo han señalado Furtado (6) y Sunkel y Paz (24), el subdesarrollo, particularmente en Latinoamérica, es una consecuencia del proceso histórico de industrialización de Europa y más tarde de Norteamérica. El desarrollo y el subdesarrollo son, pues, dos facetas del mismo proceso de expansión del capitalismo occidental que empieza en el siglo XIX. Este proceso abarca la creación y la difusión de la tecnología moderna y el establecimiento de una división internacional del trabajo que, por una parte, tiene unos cuantos países avanzados que producen artículos manufacturados y, por otra, una gran cantidad de países atrasados que aportan materias primas y productos básicos. El subdesarrollo y el desarrollo evolucionaron simultáneamente; estuvieron y están funcionalmente ligados, se afectan mutuamente y se condicionan entre sí. Estos dos fenómenos deben entenderse, por lo tanto, como partes interdependientes de un mismo sistema. El factor clave que diferencia estas estructuras es que la del desarrollo, debido a su endógena capacidad de crecimiento, se vuelve dominante, mientras que la del subdesarrollo, debido a su incapacidad de crecimiento, se vuelve pasiva, dependiente y dominada.

Estas afirmaciones resumen el punto de vista "estructuralista" del subdesarrollo que han propuesto algunos economistas latinoamericanos. Describen claramente la situación de América Latina y de muchos países de África y Asia, aunque tal vez no pueda decirse que todos los países subdesarrollados entran exactamente en este patrón.

Según Perroux (15) y Bravo Bresani (1), puede decirse que las principales características de un país subdesarrollado son: que está dominado, desarticulado, y que es incapaz de proporcionar un nivel de vida adecuado a la mayoría de su población. La *dominación* implica que el país subdesarrollado carece de la capacidad de decidir autónomamente, o que tiene poco o ningún control sobre su propio destino. Los factores exteriores, más allá del control del país subdesarrollado, son los determinantes principales de decisiones económicas, sociales e incluso políticas.

La *dominación* se define formalmente como una relación bilateral y asimétrica, irreversible a corto y largo plazo, que se caracteriza por el hecho de que un cambio sufrido en la unidad dominante resulta invariablemente en un cambio en la unidad dominada, mientras que un cambio similar en la última afecta poco o nada a la primera, según Bravo Bresani y Sagasti (2). La dominación puede entonces considerarse una forma extrema de dependencia. La primera forma de dominación de países subdesarrollados por países desarrollados es la económica, aunque se ha visto que la dominación económica está íntimamente ligada a la dominación cultural y tecnológica; en algunos casos una es superior a la otra o implica a las otras (Perroux, [15] y Thebaud, [26]).

Los países desarrollados han estado cambiando continuamente sus formas de dominación de los países subdesarrollados, según cambian las condiciones y las presiones que vienen de los últimos. A partir del control de las materias primas que

extraían de los países subdesarrollados y de los artículos manufacturados que les suministraban, los países desarrollados se hicieron del control de una parte muy significativa de las instalaciones de producción industrial a través de la inversión directa, y ahora asumen el control de los conocimientos tecnológicos que se requieren en la industria manufacturera. Este control se adquiere a través de inversiones directas y por medio de acuerdos de licencias, venta de patentes, contratos de administración, y acuerdos de asistencia técnica. El principal vehículo a través del cual se ejercen estas diversas formas de dominación es la corporación internacional o transnacional. La naturaleza cambiante de la dominación ha sido examinada ampliamente por Furtado (7) y Dos Santos (5).

La *desarticulación* significa que el país subdesarrollado no constituye una unidad homogénea desde el punto de vista cultural, económico o social. Se trata de una sociedad altamente estratificada cuyos estratos muy escasamente se afectan entre sí y apenas tienen movilidad entre uno y otro. Según lo ha visto Delgado (4) en el caso del Perú, a menudo estos estratos están más ligados a los países desarrollados, a los grandes centros urbanos cosmopolitas y a formas extranjeras de vida, que a otros estratos del país subdesarrollado. Como resultado, el mejoramiento de sus condiciones económicas, por lo general sólo afectan a ciertos segmentos de la población y deja inalteradas otras zonas o compartimientos.

La tercera característica —la incapacidad de cubrir los costos de un nivel de vida adecuado para la mayoría de la población— tal vez sea la más impresionante. La mayor parte de la población mundial, que se concentra en los países subdesarrollados del Tercer Mundo, tiene un nivel de vida muy bajo y a menudo en declive. Las medidas tradicionales en los campos de la ayuda y el comercio parecen insuficientes para mejorar las condiciones sociales de quienes viven en los países subdesarrollados. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo señala en uno de sus informes sobre el progreso socioeconómico (10) las deficiencias existentes en casi todos los aspectos del nivel de vida predominante en la mayoría de los países latinoamericanos. Escasez de vivienda, alta mortalidad infantil, baja esperanza de vida, mala nutrición, falta de oportunidades educativas y alta desigualdad en la distribución del ingreso, suelen parecer "normales" en la mayor parte de los países latinoamericanos. Además, estas características de subdesarrollo se acentúan en vez de superarse.

El *desarrollo económico*, desde el punto de vista de un país subdesarrollado, puede considerarse un proceso dinámico de cambio estructural debido a tres factores: *a)* crecimiento absoluto y sostenido, *b)* progreso científico y tecnológico, y *c)* propagación social de los efectos de *a)* y *b)* a todos los sectores de la población, como indican Bravo Bresani y Sagasti (2).

El primer factor, el *crecimiento económico*, se ha considerado tradicionalmente sinónimo de desarrollo económico. Aunque es una condición necesaria, no es suficiente por sí mismo, porque el crecimiento económico sin progreso tecnológico y sin la propagación de sus efectos no supera las condiciones de dominación y desarticulación que caracterizan al subdesarrollo.

El segundo factor, el *progreso tecnológico*, se refiere a la capacidad autónoma de un país de generar, diseminar y utilizar el conocimiento científico y tecnológico en sus procesos productivos y sociales. Sin embargo, ese progreso no implica negar la tecnología que se importa del extranjero. Al contrario, se requiere la habilidad de importar, absorber y modificar los conocimientos técnicos extranjeros adaptándolos a las condiciones locales e incluso reexportándolos después de reelaborarlos.

Sólo a través del proceso que lo lleve a crear su propia capacidad científica y tecnológica, puede un país subdesarrollado adoptar una posición que contraataque los efectos de la dominación tecnológica. El tercer y último factor se refiere a la *distribución* de los frutos del crecimiento económico y del progreso tecnológico a todos los sectores de la población. Esto equivale a eliminar la desarticulación que caracteriza a los países subdesarrollados, a distribuir los beneficios que se derivan de un proceso de desarrollo entre las diversas regiones del país y entre todos los sectores de su sociedad, hasta elevar las condiciones de todos a un nivel aceptable mínimo.

ALGUNAS CARACTERISTICAS
DE LA RELACION ENTRE CIENCIA,
TECNOLOGIA Y SUBDESARROLLO

En los últimos dos decenios la tecnología se ha vuelto cada vez más importante como factor de las relaciones entre los países desarrollados, así como en las relaciones existentes entre países desarrollados y subdesarrollados. El progreso tecnológico ha contribuido más que cualquier otro factor al crecimiento económico de los países desarrollados, y hasta muy recientemente los recursos destinados a la investigación y al desarrollo en los países avanzados han aumentado en una tasa significativa. Por lo demás, el contenido tecnológico de los artículos manufacturados se ha vuelto una de las principales determinantes de los patrones comerciales existentes entre los países desarrollados, y también entre los países desarrollados y subdesarrollados, como se puntualiza en los ensayos incluidos en el libro editado por Vernon (31).

La mayor parte de los países subdesarrollados, librando una batalla perdida frente al deterioro de la relación de precios del intercambio, han visto que aumenta constantemente el contenido tecnológico de sus importaciones. Se han dado cuenta, al mismo tiempo, de que se está volviendo cada vez más difícil la manufactura de artículos de exportación al competir con empresas y países cuya capacidad científica y tecnológica es muy superior (Prebish, [17] y Schiavo-Campo y Singer, [23]). Muchos países subdesarrollados han seguido el camino de la sustitución de importaciones para iniciar su industrialización (los países latinoamericanos, por ejemplo). En la mayoría de estos casos, cada nueva ola de sustitución de importaciones generó una demanda de equipo de capital cada vez más complejo y avanzado. En general este equipo se obtenía en el exterior, porque la incipiente infraestructura científica y tecnológica de los países subdesarrollados carecía de la capacidad requerida para su producción. Estas condiciones han llevado a una creciente dependencia de la tecnología extranjera, y en consecuencia a una mayor dominación tecnológica. Herrera (9), Halty (8), Sagasti (21), y Sánchez Crespo (22), han estudiado en detalle este fenómeno.

En algunos casos, los intentos de iniciar la industrialización han conducido a una mayor dependencia tecnológica. Además, como puntualiza Dos Santos (5), los rápidos avances científicos y tecnológicos en los países desarrollados están haciendo de la dominación tecnológica la principal forma de dominación de los países subdesarrollados por parte de los desarrollados en la segunda mitad del siglo veinte.

Se ha señalado, especialmente por Thebaud (26), que un país que no desarrolle por sí mismo su capacidad científica y tecnológica, sin duda se volverá dependiente tecnológicamente y será dominado por los países más avanzados. Bajo estas circunstancias, existe un riesgo enorme de que sus empresas y otras unidades productivas —obligadas a adquirir técnicas de fuentes extranjeras (a menudo en condiciones desfavorables)— se vuel-

van económicamente dependientes de estas fuentes y sean dominadas por ellas. Traspasado cierto límite, la independencia política y cultural del país se verá amenazada por estas formas de dependencia y dominación.

Casi toda la tecnología de que se dispone en el mundo actual se ha creado en los países desarrollados. El grupo Sussex (25) ha estimado que el 98 por ciento del gasto mundial en investigación y desarrollo se hace por los países desarrollados. Por otra parte, el 2 por ciento que gastan los países subdesarrollados a veces se usa mal y se dedica a trabajos de investigación de escasa consecuencia para el desarrollo, y a centros de investigación con menos productividad que el promedio de sus equivalentes en los países desarrollados.

La actividad dedicada a la investigación y al desarrollo en los países desarrollados se concentra en unas cuantas corporaciones grandes o en organizaciones apoyadas por el gobierno, como revelan los estudios de la OCDE (14) y los escritos de Cooper y Chesnaís (3). Estas condiciones han conducido a la formación de oligopolios de I y D en casi todas las ramas de la actividad económica, y particularmente en aquellas de gran intensidad tecnológica.

Todo esto concentra el poder para ejercer un dominio tecnológico sobre un número bastante limitado de empresas en los países avanzados. Estas empresas ejercen un monopolio virtual en el suministro de tecnología, especialmente en su relación con los países subdesarrollados como señala Vaitos (22). Además, el nivel absoluto del esfuerzo de I y D en los países desarrollados es varios órdenes de magnitud mayor que el de los países subdesarrollados (Oldham, [11a]), y la existencia de una tradición científica y tecnológica acumulativa en los países desarrollados vuelve muy difícil para un país subdesarrollado, o incluso para un grupo de países subdesarrollados, alcanzar los niveles de buenos resultados que obtienen los países desarrollados en casi todas las áreas de la ciencia y la tecnología.

Como consecuencia, gran parte del conocimiento científico y tecnológico de que se dispone se ha hecho para llenar las necesidades y adaptarse a las condiciones que prevalecen en los países desarrollados, que poco tienen en común con las de los subdesarrollados (tecnologías que requieren grandes cantidades de capital, producción en gran escala, y mano de obra altamente calificada). Sobre decir que estas condiciones difícilmente corresponden a las situaciones que prevalecen en los países subdesarrollados.

Por otra parte, como se destaca en *Libro Blanco sobre Ciencia y Tecnología* de Japón (11), el curso actual de la investigación científica y tecnológica intensificará esta divergencia. Entre las tendencias características en el desarrollo de la nueva tecnología se puede identificar cierto giro hacia instalaciones y equipos más automatizados que emplean mano de obra altamente calificada, aunque limitada, y hacia el aumento de la escala económica de las unidades productivas. Asimismo, hay una tendencia hacia el desarrollo de nuevos materiales sintéticos, que potencialmente tienen peligrosas implicaciones para los países subdesarrollados cuyos ingresos de divisas dependen en gran parte de la exportación de materias primas y otros productos primarios.

Los países subdesarrollados se enfrentan pues a una falta de opciones tecnológicas adecuadas. A veces se encuentran ante la alternativa de escoger entre la producción industrial usando técnicas modernas, generalmente de capital intensivo, o privarse de las oportunidades de aumentar su producción si esto significa mantener sus niveles relativamente altos de empleo por medio de técnicas arcaicas y obsoletas. La falta de opciones tecnológicas viables y eficientes junto con las bajas capacidades científicas

cas y tecnológicas de los países subdesarrollados, imponen un desafío difícil, especialmente si se contemplan las condiciones explosivas del crecimiento demográfico, del desempleo y del subempleo. En algunos casos la falta de posibilidades viables y la ignorancia del comprador de tecnología en los países subdesarrollados ha llevado al derroche de los escasos recursos, particularmente de capital. Las inversiones fuertes se han hecho demasiado a menudo en plantas cuyas capacidades exceden el tamaño del mercado.

En algunos casos los gobiernos de los países subdesarrollados han alentado la proliferación de plantas demasiado grandes con el pretexto de lograr "competencia" (conforme a la convencional sabiduría económica importada) y lo que se logra como resultado neto son precios más altos, ineficiencia y dilapidación de recursos.

La capacidad de crear tecnología, o incluso de absorber tecnología importada, no existe en la mayoría de los países subdesarrollados. Como consecuencia del carácter pasivo de su crecimiento económico, sus demandas de tecnología generalmente se han satisfecho desde el exterior, a través de la importación de equipo y de asistencia técnica que le proporcionan técnicos extranjeros. Como la tecnología extranjera se adquiere rápidamente, se ejerció poca presión sobre la comunidad científica local para proveer otras posibilidades tecnológicas, especialmente en la industria manufacturera. Las políticas de industrialización han acentuado y propiciado la dependencia tecnológica, la barrera entre la comunidad científica local y las necesidades científicas del país. En consecuencia, los países subdesarrollados son incapaces de crear y satisfacer sus propias necesidades tecnológicas e incluso incapaces de seleccionar y absorber la tecnología importada menos inadecuada dentro del limitado campo disponible. Además, como se ve en los estudios realizados por Vaitos (29) y la Organización de Estados Americanos (12), las tecnologías extranjeras se adquieren con frecuencia en condiciones muy desfavorables, que incluyen altos costos implícitos y explícitos y restricciones en su uso.

Debido a que los sectores productivos ejercen poca presión en las comunidades científicas y tecnológicas, los científicos, los profesionales y los técnicos se orientan hacia la comunidad científica internacional, y eligen tópicos de investigación de moda, tratando con ello de contribuir al avance de la ciencia como si fuera una empresa internacional, y descuidando casi totalmente las necesidades de investigación de sus respectivos países. Mientras las comunidades científicas locales ignoren estas necesidades, sólo podrán retener su identidad orientándose hacia el exterior. Por ello las comunidades científicas de muchos países subdesarrollados nos parecen alejadas de su propio contorno y, al defender tan celosamente la libertad de investigación y los valores de la ciencia universal, actúan en detrimento de su potencial contribución al desarrollo de sus países. El conocido fenómeno de la "fuga de cerebros" es una de las máximas manifestaciones de este tipo de enajenación.

La comunidad científica internacional, por error de omisión más que de comisión, ha contribuido a aumentar esta enajenación. Los científicos no han puesto suficiente atención en los problemas científicos y tecnológicos propios de los países subdesarrollados. Sachs (19) postula que el carácter eurocéntrico de la ciencia occidental ha tenido un efecto tardío en los empeños científicos de los países subdesarrollados. En las estimaciones del grupo de Sussex (25) se indica que menos del 1% de toda la investigación de los países desarrollados, con los que está relacionada en principio la comunidad científica, tiene que ver directamente con el problema del subdesarrollo, aunque la cantidad puede ser del mismo orden de magnitud que la gastada por los propios países subdesarrollados. Se confiere

prestigio a los investigadores que trabajan sobre avanzados tópicos exóticos y elaborados cuya elección a veces es dictada por la moda científica o la novedad. Casi ninguno de ellos tiene algo que ver con los más directos y aun pedestres problemas técnicos y científicos que enfrentan los países subdesarrollados.

La insistencia en el carácter internacional y universal de la empresa científica, el rechazo de todos los tipos de imposición en la selección de tópicos y áreas de investigación, y la importancia que se da a la objetividad de la ciencia y su búsqueda de verdad, han sido propuestos como características de los que Polanyi (16) llama la "República de las Ciencias". Estas características, que muchos consideran condiciones indispensables para llevar a cabo la ciencia, han tenido también algún efecto en la conducta de la comunidad científica de los países subdesarrollados. Cualquier intento de reorientar los esfuerzos científicos locales, ajustándolos a las necesidades del país, es combatido arduamente por los científicos, quienes piensan en interferir en sus derechos y pone en peligro la integridad de su empresa al inmiscuirse en la libertad de investigación.

Los defensores de la libertad científica irrestricta han puesto poca atención a la guía implícita de la empresa científica en los países desarrollados por medio de la manipulación de los recursos disponibles para la investigación. No se toma en cuenta el hecho de que las inversiones en la investigación se hayan incrementado después de la segunda guerra mundial, principalmente en defensa, en energía atómica y en la investigación espacial. Los científicos, los profesionales y los técnicos, preocupados por la libertad de elegir sus temas de investigación individual, por lo general no están enterados del hecho de que las orientaciones más generales del progreso científico han sido en principio influidas por consideraciones de tipo político, económico y social (Varsavsky [30]).

Debe subrayarse que los científicos en los países subdesarrollados han actuado de una manera "racional" en el proceso de enajenación. Dada la falta de demanda efectiva de sus servicios en sus países y la estructura de la comunidad científica internacional, no podrán ayudar, si quisieran permanecer como científicos, a elegir temas de investigación sancionados por la comunidad científica mundial para los cuales se podrán conseguir recursos más libremente. Esta no es sino otra instancia del divorcio que existe entre la racionalidad individual y la colectiva en los países subdesarrollados.

Los párrafos anteriores se han explayado en los aspectos de la organización actual de las actividades científicas y tecnológicas que no parecen contribuir al desarrollo económico en los países subdesarrollados. Se empezó por aquí el estudio del problema porque en la literatura sobre este tema se han destacado las contribuciones positivas de la ciencia y la tecnología al desarrollo. Este punto de vista optimista debe templarse por el hecho indiscutible de que la ciencia y la tecnología de las naciones desarrolladas no son, en esencia, la clase de ciencia y tecnología que necesitan los países subdesarrollados; la parte que por lo general se requiere no se encuentra bajo condiciones favorables, y si se encuentra, con frecuencia falta capacidad para hacer uso de ella.

Esto no niega que la ciencia y la tecnología puedan contribuir y contribuirán al desarrollo. Sólo los ludistas* de nuevo

* "Ludista, sustantivo [derivado de Ned Lud, obrero que destruyó algunas máquinas pertenecientes a una empresa de Leicestershire, circa 1779], cualquiera de los miembros de un grupo de trabajadores de Inglaterra entre 1811 y 1816 que destruía nueva maquinaria textil, ahorradora de manos de obra, en protesta contra los salarios reducidos y el desempleo atribuidos a su introducción". (*Webster's New World Dictionary*.) (N. del T.)

cuño se negarían a reconocer su contribución potencial. Durante la segunda guerra mundial, Inglaterra y otros países aliados, que se consideraban en estado de emergencia, y reclutaron la ayuda de la mayoría de sus científicos, hicieron un esfuerzo sin precedente para utilizar la ciencia y la tecnología. Así se reveló que sí es posible lograrlo en poco tiempo si se realiza un esfuerzo conjunto. No hay razón para que una movilización similar que ataje los problemas del subdesarrollo no produzca también resultados espectaculares.

En resumen, la ciencia y la tecnología tienen el potencial para contribuir, tal vez más que otro factor, a superar las condiciones del subdesarrollo. No obstante, las estructuras actuales de las actividades científicas y tecnológicas tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados son tales que su potencial no se ha realizado del todo. Al contrario, parecen reforzar, por lo menos parcialmente, las condiciones del subdesarrollo.

CONDICIONES PARA HACER EFECTIVA LA CONTRIBUCION POTENCIAL DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA AL DESARROLLO

Del anterior análisis se sigue que si la ciencia y la tecnología van a contribuir al desarrollo del Tercer Mundo, debe haber una mayor transformación de las estructuras del esfuerzo científico y tecnológico mundial. Los cambios necesarios, que requieren del compromiso firme de los países desarrollados y subdesarrollados, se pueden clasificar en tres categorías:

- a) modificaciones de la división internacional del trabajo y de la orientación de las actividades científicas y tecnológicas en nivel mundial;
- b) iniciación de capacidades científicas y tecnológicas en países subdesarrollados;
- c) total incorporación de la ciencia y la tecnología dentro del campo de los planes de desarrollo.

Se analizará en ese mismo orden cada una de estas categorías o grupos de cambios.

El primer grupo de cambios incluiría medidas para asegurar que una porción mayor de los gastos mundiales en investigación y desarrollo se dedique a planes relacionados con los problemas del subdesarrollo. El grupo Sussex (25) y las Naciones Unidas (27) han propuesto objetivos para el porcentaje de gastos en I y D hechos por los países desarrollados, que deberá dedicarse a los problemas de los países subdesarrollados (se han mencionado cifras del 1 al 2 por ciento), y para el porcentaje del total de ayuda de los países desarrollados a los subdesarrollados que debe orientarse hacia el establecimiento de capacidades locales científicas y tecnológicas.¹

Estas proposiciones implican, en primer lugar, formas bilaterales de "ayuda en ciencia y tecnología". Por sí solas no parece que puedan tener mayores efectos en la naturaleza y la distribución del gasto mundial en ciencia y tecnología. Cuando mucho servirán para mejorar la I y D en ciertos campos específicos de algunos países subdesarrollados. Y en el peor de los casos harán que el desarrollo de las capacidades científicas y tecnológicas locales se vuelva más dependiente de fuentes extranjeras específicas.

Otra de las proposiciones trata de establecer "fondos de

¹ Hoy en día parece que Canadá, a través de su International Development Research Center, está dando pasos importantes al hacer de la ciencia y la tecnología componentes muy significativos de sus programas de ayuda.

investigación y desarrollo" multilaterales en niveles mundiales y/o regionales. Estos fondos operarían con sus propias fuentes financieras independientes y estables, que pueden suministrarse por medio de impuestos especiales u obligaciones sobre las actividades que se realizan en nivel mundial (por ejemplo, Sachs² ha sugerido que los programas para controlar la contaminación del mar sean financiados con impuestos recaudados entre los barcos que operan en aguas internacionales). Las contribuciones voluntarias hechas por los países subdesarrollados e igualadas por los desarrollados podrían proveer fondos adicionales, pero no remplazar una fuente independiente y estable de dinero. Sin embargo, la disponibilidad de fondos *per se* no constituye una garantía de que la ciencia y la tecnología financiadas con ellos tenga un impacto en el desarrollo del Tercer Mundo. Si estos fondos se administraran por científicos de los países subdesarrollados alejados de su propio ambiente, y/o científicos de países desarrollados que desconocen las complejas interrelaciones entre ciencia, tecnología y subdesarrollo, se reforzarán muy probablemente las distorsiones que actualmente existen en el mundo científico y tecnológico.

Los cambios que se operen en el nivel internacional deberán incluir también una cooperación cada vez mayor entre los países subdesarrollados en asuntos relacionados con la ciencia y la tecnología. Finalmente, una colaboración más intensa allanará el camino para una eficaz integración científica y tecnológica. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que los acuerdos de cooperación son relativamente fáciles de conseguir cuando se trata de asuntos de naturaleza puramente científica, pero cuando los programas de cooperación e integración implican actividades de investigación que puedan tener aplicación económica directa —y que pueden beneficiar a un país en particular o incluso a una empresa determinada—, el acuerdo es mucho más difícil de conseguir. En consecuencia, la integración científica y tecnológica en los países subdesarrollados sólo puede conseguirse junto con su integración económica y política.

También existe la necesidad de establecer un grupo de presión que actúe en la comunidad científica mundial y que motive a los científicos para que intervengan en proyectos de beneficio potencial o directo para los países subdesarrollados. En vista del creciente diálogo entre el Este y el Oeste (incluyendo tal vez el acuerdo sobre cuestiones nucleares) esto podría ser tarea del movimiento Pugwash. Una nueva generación de activistas científicos que tomaran la bandera de la ciencia y la tecnología para el desarrollo del Tercer Mundo podría dar mayor sentido al Pugwash. Si esto fallara, será necesario organizar un nuevo grupo de presión, tal vez dentro del marco de instituciones como el Grupo de los 77, de la UNCTAD, para exponer estos temas ante la comunidad científica internacional.

La lista de posibles medidas en el nivel internacional podría ampliarse e incluir la introducción de una "dimensión tecnológica" en la evaluación de proyectos financiados por los bancos o agencias de desarrollo internacionales, el establecimiento de mecanismos para premiar a los científicos que trabajen sobre problemas relacionados con el desarrollo (una vez se sugirió el establecimiento de un Premio Nobel a este efecto), y la introducción de un criterio de "mérito de desarrollo" para evaluar los proyectos de investigación que se propongan (según el enfoque de Weinberg a la opción científica, [32]).

El segundo grupo de cambios requiere una acción en el nivel nacional. En consecuencia, estos cambios deben adaptarse a las particularidades de una situación nacional determinada. Los países subdesarrollados no son un todo homogéneo y las proposiciones concretas para mejorar las capacidades científicas

² Declaración personal.

y tecnológicas deben tomar en cuenta las diferencias de tamaño, recursos, niveles de modernización, patrones culturales y muchos otros factores de naturaleza semejante. Sin embargo, se pueden definir algunas acciones necesarias para el desarrollo de una capacidad local para propiciar el avance de la ciencia y la tecnología.

Primero, es necesario que se formulen claramente los objetivos en el largo plazo, que se defina el "estilo" de la ciencia y tecnología que el país trata de desarrollar, y cómo se relaciona con toda la estrategia de desarrollo económico y social.

Segundo, deben considerarse las interacciones entre la ciencia y la tecnología y el medio económico, educativo, político y cultural del país. El medio afecta tanto la demanda de los conocimientos producidos por las actividades científicas y tecnológicas como las posibilidades de generarlo en el nivel local. En particular, las características del sistema económico y de muchas políticas económicas obedece a un orden de políticas científicas implícitas—que son tal vez más importantes que las políticas explícitas— y que frecuentemente contradicen los objetivos del desarrollo científico y tecnológico.

El desarrollo de una infraestructura local institucional para la ciencia y la tecnología constituye un tercer aspecto que también debe tomarse en cuenta. Las instituciones son los medios a través de los cuales se canalizan los recursos hacia las actividades científicas y tecnológicas. Un conjunto amplio y muy bien organizado de instituciones resulta ser una condición necesaria para obtener un nivel aceptable de desarrollo científico y tecnológico.

No se puede esperar que los países subdesarrollados sobresalgan en todos los campos de la ciencia y la tecnología. Por ello, el cuarto aspecto que hay que considerar es la necesidad de una estrategia de especialización que debe seguirse al generar posibilidades internas de ciencia y tecnología (Gilpin, [8]). Esto implica elegir los dominios en los que el país subdesarrollado se convertirá en un centro avanzado de investigación al que se destinarán recursos con prioridad. En otros campos o dominios se podría importar tecnología, aunque sería necesario controlar las importaciones para evitar los efectos negativos que a menudo las acompañan. Sin embargo, esta estrategia no implica abandonar el apoyo que los conocimientos científicos fundamentales requieren para facilitar, entre otras cosas, una base de actividad científica y de mano de obra calificada en el campo de la ciencia y la tecnología (Rottenberg [18]). Debe hacerse un balance entre la concentración de recursos en algunos dominios y el apoyo general que deben recibir los conocimientos científicos fundamentales.

El último aspecto que hay que considerar se refiere a la disponibilidad de recursos para la ciencia y la tecnología. Los recursos humanos, financieros físicos, deben ser proporcionados más allá del mínimo de la masa crítica, particularmente en los dominios de especialización escogidos por el país subdesarrollado. La base de recursos humanos para la ciencia y la tecnología en los países subdesarrollados es bastante limitada, y tal vez constituya el principal obstáculo para el desarrollo científico y tecnológico. Para superar esta deficiencia es necesario poner en práctica las medidas que tengan resultados en un corto plazo, como los programas para repatriar personal calificado que trabaja en el extranjero; en mediano plazo, programas tales que acerquen a los científicos y a los profesionales a los avances de la ciencia y la tecnología modernas; y también, en un plazo más largo, algunos cambios en el sistema educativo. Deben asimismo aumentarse los recursos financieros y físicos, aunque parece haber gran necesidad de un uso más racional de los fondos existentes y de las instalaciones para la ciencia y la tecnología.

El tercer grupo de cambios está orientado a hacer de la ciencia y la tecnología parte integrante de la planificación. La primera tarea consistiría en hacer que los planificadores y los políticos se enteraran del papel que juegan la ciencia y la tecnología en el proceso de desarrollo, destacando que la dominación tecnológica agrava el subdesarrollo. Es necesario hacerles ver que los planes y las políticas de desarrollo a veces contienen implícitas medidas negativas en lo que se refiere a la ciencia y a la tecnología que a la larga socavan los esfuerzos por salir del subdesarrollo.

La preocupación por fijar políticas y hacer planes en materia de ciencia y tecnología es de origen relativamente reciente. Prueba de ello es que aún no existen métodos comprobados y aceptados ni un criterio que pudiera recomendarse y aplicarse con absoluta seguridad.³

De ahí que otra tarea de primer orden consista en el desarrollo de procedimientos y su experimentación para proyectar y fijar políticas relativas a la ciencia y la tecnología. El método científico deberá también incluirse al planificar el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

El hecho de que los planificadores y los políticos estén conscientes de la importancia que para el desarrollo tienen la ciencia y la tecnología, y la disponibilidad de métodos adecuados para la planificación científica y tecnológica, podría combinarse con el fin de legitimizar la incorporación de la ciencia y la tecnología en el campo de toda la planificación del desarrollo.

CONCLUSION

En este escrito se ha presentado una breve reseña de las relaciones existentes entre la ciencia, la tecnología y el subdesarrollo, y de los temas que surgen cuando se cobra conciencia de la contribución potencial que significan la ciencia y la tecnología para el Tercer Mundo. Después de definir el subdesarrollo y de conceptualizar el proceso de desarrollo, se pudo ver la necesidad de mayores cambios en la estructura del esfuerzo científico y tecnológico mundial. Las proposiciones para emprender alguna acción se han quedado en un nivel relativamente alto de generalidad y se han expuesto en forma de un esquema que debe estudiarse con más detalle en cada caso concreto.

Los tres grupos de cambios que se describen en el cuarto apartado⁴ de este escrito obligan a una transformación radical del esfuerzo científico y tecnológico mundial. Con base en el pasado histórico, parece muy improbable que tales cambios se den automáticamente. Si se llegan a realizar, serán resultado de la acción decidida de quienes luchan por ellos. De ahí que esta transformación deba ser exigida e iniciada por los propios países subdesarrollados.

Sin embargo, es muy difícil que el esfuerzo individual de un país por modificar la división internacional de la mano de obra científica y tecnológica y las normas que regulan la conducta de la comunidad científica mundial dé frutos a corto o mediano plazos. En consecuencia, los países subdesarrollados deberán empezar por organizar sus propios esfuerzos limitados, aumentando su propia capacidad científica y tecnológica y uniendo sus fuerzas para iniciar la transformación. En último análisis, ésta será la única manera en que el futuro de los países subdesarrollados quede en sus manos.

³ La OCDE (13) y Sagasti (20) aportan reseñas de los métodos de planificación existentes para la ciencia y la tecnología.

⁴ "Condiciones para hacer efectiva la contribución potencial de la ciencia y la tecnología al desarrollo".

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Bravo Bresani, Jorge, *Desarrollo y subdesarrollo*, Moncloa Editores, Lima, 1966.
- (2) Bravo Bresani, Jorge y Francisco Sagasti, *Elements for a Development Strategy in the Context of the Global Industrial System*, trabajo presentado en la Conferencia de Investigación sobre la Empresa Multinacional y el Estado, University of Pennsylvania, Filadelfia, mayo de 1971.
- (3) Cooper, Charles y François Chesnais, "La ciencia y la tecnología en la integración europea", *Integración política y económica*, O. Sunkel (ed.), Ed. Universitaria, Santiago, 1970.
- (4) Delgado, Carlos, *Problemas sociales en el Perú contemporáneo*, Campodónico Ediciones, Lima, 1970.
- (5) Dos Santos, Theotonio, "El nuevo carácter de la dependencia", *La nueva dependencia*, Monclós Compodónico Editores, Lima, 1968.
- (6) Furtado, Celso, *Development and Underdevelopment*, University of California Press, Los Angeles, 1962.
- (7) Furtado, Celso, *Obstacles to Development in Latin America*, Anchor Books, Nueva York, 1970.
- (8) Gilpin, Robert, "Technological Strategies and National Purpose", *Science*, julio de 1969, vol. 169, pp. 441-448.
- (9) Herrera, Amílcar, *Ciencia y política en América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1971.
- (10) International Development Bank, *Socioeconomic Progress in Latin America*, Washington, D.C., 1968.
- (11) Japanese Government, *White Paper on Science and Technology*, traducción al español en *Comercio Exterior*, Suplemento, México, febrero de 1971.
- (12) Organización de Estados Americanos (OEA), *La transferencia de tecnología hacia los países del Grupo Andino*, Washington, 1972.
- (13) Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *Analytical Methods in Government Science Policy*, París, 1970.
- (14) Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *The Overall Level and Structure of R&D Efforts in OECD Member Countries*, París, 1964.
- (15) Perroux, François: *L'économie du XXème siècle*, Presses Universitaires de France, París, 1961.
- (16) Polanyi, M., "The Republic of Science", *Criteria for Scientific Development, Public Policy and National Goals*, E. Shils (Ed.), The MIT Press, Cambridge, 1969.
- (17) Prebisch, Raúl, *Transformación y desarrollo*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 1970.
- (18) Rottenberg, Simon, "The Warrants for Basic Research", *Criteria for Scientific Development, Public Policy and National Goals*, E. Shils (Ed.), The MIT Press, Cambridge, 1969.
- (19) Sachs, Ignacy, *La découverte du Tiers Monde*, Flammarion, París, 1971.
- (20) Sagasti, Francisco, *A Review and Critique of Approaches and Methods Proposed for Scientific and Technological Planning*, Departamento de Asuntos Científicos de la OEA, Washington, 1970.
- (21) Sagasti, Francisco, *Towards and Methodology for Planning Science and Technology in Underdevelopment Countries*, Informe presentado por The Management and Behaviour Science Center, Universidad de Pennsylvania, al Departamento de Asuntos Científicos de la OEA, Filadelfia, 1972.
- (22) Sánchez Crespo, Alberto, *Esbozo del desarrollo industrial y sus principales implicaciones sobre el sistema científico y tecnológico*, Departamento de Asuntos Científicos de la OEA, Washington, 1970.
- (23) Schiavo-Campo, Salvatore, y Hans Singer, *Perspectives of Economic Development*, Houghton Mifflin Co., Boston, 1970.
- (24) Sunkel, Oswaldo, y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI Editores, México, 1970.
- (25) Sussex Group, *Science, Technology and Underdevelopment: The Case for Reform*. Declaración introductoria para el Plan Mundial de Acción de Ciencia y Tecnología de las Naciones Unidas, University of Sussex, Brighton, 1970.
- (26) Thebaud, Schiller, *L'analyse des objectifs de la politique scientifique des états occidentaux*, Institut Economique et Juridique de L'Energie, Université de Grenoble, Grenoble, mayo de 1969.
- (27) United Nations, *Science and Technology for Development*, resumen del Plan Mundial de Acción en Ciencia y Tecnología para la Segunda Década del Desarrollo de las Naciones Unidas, Nueva York, 1971.
- (28) Vaitos, Constantine, *Transfer of Resources and Preservation of Monopoly Rents*. Trabajo presentado ante la Harvard Development Advisory Service Conference, Dubrovnik, 1970.
- (29) Vaitos, Constantine, "Opciones estratégicas para la comercialización de tecnología: el punto de vista de los países en desarrollo", *Comercio Exterior*, México, septiembre de 1971.
- (30) Varsavsky, Oscar, *Ciencia, política y cientificismo*, CEAL Editores, Buenos Aires, 1970.
- (31) Vernon, Raymond (editor), *The Technology Factor in International Trade*, Columbia University Press, Nueva York, 1970.
- (32) Weinberg, Alvin, "Criteria for Scientific Choice", *Criteria for Scientific Development, Public and Goals*, E. Shils (Ed.), The MIT Press, Cambridge, 1969.

OTRAS REFERENCIAS

- (8a) Halty, Máximo, *Producción, transferencia y adaptación de tecnología*, Departamento de Asuntos Científicos de la OEA, Washington, D.C., 1970.
- (11a) Oldham, Geoffrey. Trabajo presentado a la mesa redonda sobre Transferencia de Tecnología en Lima, febrero, 1971, Departamento de Asuntos Científicos de la OEA, Washington, 1971.

Un punto de vista latinoamericano sobre los problemas de ciencia y tecnología

MIGUEL S. WIONCZEK

Quizá valga la pena empezar la exposición de este tema con la declaración de que, aunque los problemas de la transferencia de la tecnología y el desarrollo de la investigación científica han sido estudiados en América Latina en los tiempos recientes con bastante profundidad, nuestras actitudes y conclusiones difieren

esencialmente de las consideradas como válidas en los países avanzados. Tales discrepancias se deben, quizá principalmente, a que en América Latina adoptamos un enfoque interdisciplinario que relaciona la ciencia y la tecnología con el desarrollo socioeconómico, sin estudiar únicamente a la ciencia y la tecnología *per se*, o sin considerar a la tecnología exclusivamente en su relación con la teoría económica.

Nota: Texto revisado de la conferencia dictada por el autor, el 21 de marzo de 1972, en el Grupo de Trabajo sobre Aspectos Internacionales de las Políticas Científico-tecnológicas Nacionales del Council on Foreign Relations, Nueva York.

En América Latina carecemos de razones para estar en desacuerdo con un consenso, que parece estar surgiendo en las reuniones de este Grupo de Trabajo del Council on Foreign

Relations, en el sentido de que: *a)* lo países menos desarrollados requieren de una comunidad científico-tecnológica propia a fin de que obtengan ventajas de las técnicas que están disponibles en otras partes del mundo, y *b)* que las decisiones básicas respecto al desarrollo deben ser tomadas por los países en desarrollo mismos. Empero, la mayor parte de los que trabajamos en América Latina sobre la problemática de la ciencia y la tecnología encontramos imposible compartir ciertas proposiciones básicas que abundan en los países avanzados: Una de ellas es la que alude a un pretendido libre flujo, en nivel mundial, de la información científica y tecnológica. Partiendo de premisas como ésta sería fácil llegar a la conclusión de que bastaría con que los países en desarrollo fueran capaces de crear la infraestructura humana e institucional necesaria (institutos de investigación y desarrollo [IyD] y un número razonable de científicos), para que, en una o dos generaciones, desapareciera o se atenuara el problema global de su subdesarrollo y dependencia en el campo científico y tecnológico respecto a los países avanzados. Otra proposición con la que nos es imposible estar de acuerdo, aunque abunda en la literatura especializada proveniente de los países avanzados, es la de que la ciencia y la tecnología son, desde el punto de vista político y desde muchos otros, ingredientes neutrales del desarrollo económico.

No se trata únicamente de que *no* hayamos podido encontrar pruebas en América Latina que apoyen las anteriores proposiciones, en el sentido de que *a)* existe una libre corriente de la información científica y tecnológica en nivel mundial, y *b)* la ciencia y la tecnología son social y políticamente neutrales, sino de que la sola aceptación de esas proposiciones como hipótesis de trabajo nos incapacitaría para dar respuesta a la pregunta básica: ¿por qué América Latina se encuentra en un grado tal de subdesarrollo, científico y tecnológico? Cualquier conocedor de la historia de la ciencia y la tecnología en el mundo durante los siglos XIX y XX sabe que hace menos de un siglo la brecha entre el nivel en que se practicaba en aquel tiempo la ciencia y la tecnología en muchas partes de América Latina y el prevaliente en Estados Unidos y Europa occidental no era tan grande como ahora. Y además, la brecha era prácticamente inexistente a fines del siglo XIX, que presenció una revolución científica y tecnológica de intensidad y rapidez comparable, quizá, con la de nuestro tiempo.

Si esto fue así, surge una inquietante y aún no analizada pregunta —bajo el supuesto del libre flujo, en nivel mundial, de esas dos “mercancías”—: ¿por qué surgió una brecha tan tremenda, durante las últimas generaciones, entre la capacidad científica y tecnológica de América Latina y la de los países avanzados? La respuesta en el sentido de que en América Latina hemos perdido, por alguna razón, la capacidad de la que antes disponíamos, en tanto que los países avanzados continuaron su marcha ascendente, nos parece demasiado simplista para satisfacer a nadie en nuestra parte del mundo. Se podría sospechar que fue en el siglo XIX cuando hubo una corriente verdaderamente libre de ciencia y tecnología sobre una base global y que en el pasado más reciente esta libre corriente disminuyó en lugar de expandirse, reflejando cambios en el cuadro político y económico internacional.

Es por ello que recientemente empezamos a estudiar en América Latina esta cuestión, contra el trasfondo de esos cambios no científicos y no tecnológicos en escala mundial y, consecuentemente, nuestras conclusiones parecen variar considerablemente de las que están en boga en los países desarrollados, particularmente en Estados Unidos. Parece curioso que, a pesar de que desde los últimos decenios del siglo XIX América Latina

ha estado dentro de la esfera de los intereses militares, políticos y económicos directos del mayor poder científico y tecnológico del mundo, Estados Unidos, la afluencia de ciencia y tecnología norteamericana hacia nuestra parte del mundo y su aportación a nuestro desarrollo han sido tan terriblemente pequeñas, con la posible excepción del famoso y exitoso experimento de investigación científica llevado a cabo en México bajo los auspicios de la fundación Rockefeller, la llamada “Revolución verde”.

Antes de tratar de dar respuesta a la pregunta planteada en el párrafo anterior, permítaseme tratar de desenredar el complicado y nunca satisfactoriamente definido concepto de ciencia y tecnología, o como se le ha llamado recientemente, investigación y desarrollo (IyD). Hasta el momento no he encontrado a nadie capaz de explicar en una forma convincente, la relación mutua entre las diferentes partes de este nudo. Lo más aproximado a la comprensión de esta mutua relación, lo hallé hace aproximadamente un año, en una reunión sobre políticas científicas y tecnológicas en los llamados países semidesarrollados del tipo de España, Israel y Formosa. De acuerdo con los responsables de las políticas de I y D en esos países, no hay evidencia suficiente para ir más allá de una afirmación bastante general en el sentido de que la ciencia pura, la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico forman parte de un círculo en el que se establecen corrientes continuas en todas direcciones, *siempre y cuando* existan canales de libre comunicación dentro de ese círculo. En otras palabras, la relación mutua promueve la constante aparición de eslabonamientos de avance y de retroalimentación, del tipo Hirschman, entre el esfuerzo científico, la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico. En cuanto a los propósitos prácticos —se me dijo— no importa dónde se comience o, más bien, es imposible decidir *a priori* dónde comenzar. Lo que importa es construir progresivamente los tres mayores componentes del círculo y abrir canales de comunicación entre ellos. Cabría suponer que el éxito de esta clase de ejercicio en los niveles nacional y regional dependería de la posibilidad de contar con un poder de decisión *autónomo* en los tres subcampos.

Hasta qué grado será posible esa empresa si, como ocurre actualmente, la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico no sólo se hallan concentrados, sino que están controlados por los países avanzados. Controlados, claro está, desde el punto de vista económico, porque debe precisarse que los resultados de la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico son *bienes o productos* y no espectros indefinidos que se agrupan bajo la denominación general del *know-how*.

No conozco ningún país latinoamericano que haya iniciado de manera amplia y coherente la resolución de sus problemas científicos y tecnológicos en la forma en que lo están haciendo España o Israel. La falta de progreso no parece ser responsabilidad exclusiva de los “perezosos y desorganizados latinoamericanos”, como nos lo recuerdan una que otra vez algunas voces de los países desarrollados. Parte de la culpa radica en nosotros: estructuras sociales anticuadas, sistemas educativos obsoletos, explosión demográfica y otras causas semejantes. Pero otra parte de la responsabilidad cae, obviamente, sobre los países avanzados, no sólo Estados Unidos, sino los países industriales avanzados de ambos lados del Atlántico en los cuales se origina más o menos el 80% del progreso científico y tecnológico, correspondiendo el 20% restante a Japón y el bloque socialista europeo.

Si bien podría aceptarse que existe un flujo potencialmente

libre en escala global de conocimientos científicos (con excepción, desde luego, de los campos de la seguridad nacional, definidos por los militares y los políticos y no por los científicos) nada parecido ocurre con relación a los resultados de la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico. En estos dos campos se encuentra un alto grado de tecnología libre, pero desafortunadamente es en general anticuada. Hay que hacer frente, por otra parte, a grandes segmentos de tecnología de propiedad privada, cubierta por sistemas de patentes internacionales y nacionales, junto con tecnología secreta no patentada, celosamente guardada en los archivos de sus poseedores, en su mayoría grandes corporaciones privadas de los países avanzados. ¿Cómo podemos establecer —en América Latina por ejemplo— un eficaz círculo de esfuerzo científico, investigación aplicada y desarrollo tecnológico, si dos de los tres segmentos están controlados desde fuera? Este es el tema que tratamos de dirimir en América Latina.

Para aclarar esta cuestión hemos estudiado casos externos, como el llamado "milagro japonés" surgido entre 1950 y 1970. Sabemos que el promedio de crecimiento anual del PNB, de Japón, de cerca del 10% registrado durante ese período, se debió en un 35% a la acumulación de capital, en un 10% al aumento en la fuerza de trabajo y en un 55% al progreso tecnológico. Pero —tal vez paradójicamente— Japón parece ser un país que no confía en la libre circulación de la ciencia y la tecnología; que, hasta ahora, no se ha animado particularmente a considerar al capital extranjero como portador de todo este conocimiento; que ha comprado *en masa* la tecnología extranjera y la ha estado adaptando a sus propias estrategias económicas y proporción de factores.

Un gran número de estudios realizados en América Latina en estos días sobre el tema de la ciencia y la tecnología, llevados a cabo sin ningún prejuicio ideológico, han conducido hacia conclusiones interesantes: la más importante, tal vez, es la de que uno de los motivos de nuestro atraso científico y tecnológico se halla, en gran parte, en la importación masiva del exterior —particularmente en los sectores manufactureros— de conjuntos de capital-tecnología-administración. Otra causa está estrechamente relacionada con el funcionamiento de la legislación internacional y nacional de propiedad industrial, diseñada por y para los países avanzados hace un siglo y que ha estado en vigor, con ligeras modificaciones, desde que se firmó la Convención de París en 1883.

Esta afirmación no es gratuita ni demagógica. Está sostenida por estudios académicos serios realizados con los medios de análisis económico y legal más modernos (aprendidos por los jóvenes economistas latinoamericanos en Harvard, Yale o Stanford, para citar unos cuantos ejemplos, y no en la Universidad Lumumba en Moscú, donde no se enseñan esas materias).

El sistema internacional de patentes fue diseñado hace cerca de un siglo en los países avanzados a la luz de sus experiencias en el proceso de industrialización, con el propósito explícito de fomentar la actividad inventiva general y las actividades innovadoras aplicables a los procesos de la producción en particular.

La aparición del sistema ha sido justificada históricamente por cuatro poderosos argumentos: 1) derechos naturales (de propiedad) de un inventor; 2) derecho del inventor a la debida compensación; 3) el papel del sistema de patentes como incentivo para una mayor actividad inventiva, y 4) su papel como incentivo para hacer públicos los conocimientos técnicos. El

sistema, incorporado en la Convención de París, nació en una época en la cual los inventos y las actividades de innovación tecnológica se originaban principalmente entre individuos y cuando el fenómeno del subdesarrollo de grandes partes de la economía mundial no era percibido, ni por las ciencias sociales internacionales ni en el nivel político. El divorcio entre el sistema internacional de patentes, considerado como un subsistema del derecho internacional, y los problemas del desarrollo puede ser visto claramente en el hecho de que la Convención de París, con sus subsecuentes modificaciones, siempre se ha basado en la idea de reciprocidad entre las partes participantes, reciprocidad semejante a la que rige en las políticas de comercio internacional. Sólo recientemente se ha aceptado que la reciprocidad y la igualdad de trato entre socios con poder real distinto funciona asimétricamente, en favor de los "menos desiguales". En consecuencia, debería sustituirse con arreglos preferentes en favor de los socios "más desiguales", de manera que se restaure el justo funcionamiento de cualquier sistema legal internacional. En el campo del comercio internacional este nuevo concepto explica la aparición, ocurrida hace pocos años bajo los auspicios de la UNCTAD, del Sistema General de preferencias arancelarias no recíprocas para los países menos desarrollados.

En América Latina, como en todas las partes del mundo en desarrollo, los sistemas nacionales de patentes y las leyes de propiedad industrial fueron adaptados, en gran medida, de las legislaciones vigentes en los países avanzados y no fueron considerados como parte de las políticas de desarrollo. Durante decenios, los sistemas de patentes fueron vistos como conductos que se conectaban automáticamente al flujo internacional de tecnología y *know-how*, o como instrumentos legales completamente neutrales. Solamente hasta el decenio pasado, el creciente interés de los economistas y otros estudiosos de las ciencias sociales sobre el papel de la tecnología y la ciencia en el proceso de desarrollo, condujo a algunos investigadores a poner en duda el papel supuestamente positivo o neutral de los sistemas internacionales y nacionales de patentes, conforme a su actual funcionamiento, en relación con el desarrollo de los socios "desiguales" de la comunidad internacional. Uno de los primeros descubrimientos fue el de que el funcionamiento de un sistema internacional de patentes no sólo había tenido implicaciones legales, sino políticas y económicas de largo alcance, particularmente en relación con la inversión extranjera.

Algunos estudios preliminares que se ocupan de Argentina, Chile, México y la subregión andina, han provocado recientemente interrogantes de gran importancia con relación al impacto de la legislación tradicional de patentes, las leyes de propiedad industrial y el sistema de licencias para el uso de tecnología de propiedad privada, sobre las economías en desarrollo del hemisferio occidental. Estos problemas se relacionan, entre otros, con el descenso y decadencia —al menos en términos relativos— de la actividad inventiva e innovadora locales y la creciente concentración de los esfuerzos de I y D en manos de las corporaciones transnacionales localizadas fuera de la región. Entre las preguntas surgidas y no contestadas satisfactoriamente todavía —tanto en América Latina como en los países avanzados— se halla la del efecto de la transferencia tecnológica, por medio del licenciamiento de *know-how* patentado, sobre a) los patrones de consumo de los países receptores; b) la selección de tecnología y su adaptación a las necesidades locales; c) el uso de insumos importados; d) la capacidad productiva ociosa, y e) el acceso a mercados externos, entre otros aspectos.

Las políticas de sustitución de importaciones introducidas en

la posguerra han demostrado ser inadecuadas para llevar al máximo el crecimiento económico y el bienestar social en los países latinoamericanos. Estos se encuentran ahora en proceso de elaboración de nuevas estrategias de desarrollo que requieren, entre otras cosas, exportación de manufacturas, expansión de empleo y mejoramiento en la calidad de los recursos humanos. La obtención de estas metas depende en gran parte de la capacidad científica y tecnológica local. En consecuencia, parece imperioso dedicar considerables esfuerzos a la investigación de los aspectos económicos y sociales de la transferencia tecnológica bajo las actuales legislaciones internacionales y nacionales de patentes, en vez de buscar las soluciones por medio del supuesto libre flujo de la ciencia y la tecnología.

Puesto que ha sido ampliamente aceptado, tanto en los países industrializados como en América Latina, que el futuro crecimiento de la región dependerá en gran parte del rápido fortalecimiento de su propia capacidad científica y tecnológica, muchos países latinoamericanos han establecido recientemente oficinas nacionales especializadas con el propósito de elaborar políticas científicas y tecnológicas y de fomentar la I y D local. Estos organismos tienden a limitar sus actividades a los problemas más urgentes e inmediatos que enfrentan las comunidades científicas locales, sin dar la atención necesaria a los más amplios procesos socioeconómicos que afectan la transferencia tecnológica y el desarrollo económico. Entre tanto, cada día se multiplican las pruebas, por lo menos circunstanciales, de que el funcionamiento de los sistemas de patentes locales e internacionales, en su forma presente, afectan negativamente la capacidad científica y tecnológica nacional. Por ejemplo, el sistema de patentes puede inhibir la actividad inventiva local, restringiendo el acceso a los adelantos en el nivel mundial, por medio de la obtención masiva de patentes por parte de las empresas internacionales con el propósito de reservar mercados de exportación más que de usar, adaptar y/o difundir localmente el *know-how* extranjero patentado.

Es más, como consecuencia de la estrecha relación entre el flujo de capital extranjero y la transferencia de tecnología, por un lado, y la contribución potencial al desarrollo de la capacidad científica y tecnológica de la región, por otro, las fricciones entre los países receptores y los inversionistas extranjeros se multiplican en América Latina en torno al problema general de la naturaleza y el costo de las futuras contribuciones tecnológicas obtenidas por medio del licenciamiento del *know-how* patentado. La creciente frecuencia de estas fricciones relacionadas con el funcionamiento de los sistemas de patentes es otra poderosa razón para luchar por políticas más independientes y mejor diseñadas en materia de inversión extranjera, tanto en su forma tradicional como en la moderna, de conjunto de capital-tecnología-administración. De otra manera, será difícil llegar a un *modus vivendi* nuevo, más racional y mutuamente benéfico, entre los objetivos económicos y políticos nacionales de los países latinoamericanos y el interés de los inversionistas extranjeros.

Para facilitar la discusión, me gustaría someter las siguientes proposiciones que, si bien pueden parecer poco ortodoxas, reflejan el creciente consenso que surge en América Latina. Si en Estados Unidos se cree realmente que a) los países menos desarrollados requieren de una comunidad científica y tecnológica nativa que aproveche las técnicas de desarrollo que están (potencialmente) disponibles y que b) las decisiones básicas en torno al desarrollo deben ser tomadas por los mismos países en desarrollo, entonces c) debe olvidarse el mítico libre flujo de

información científica y tecnológica y d) desechar la idea de que el paquete de capital-tecnología-administración extranjero es el mejor camino para aumentar la capacidad científica y tecnológica de los países en desarrollo.

Como ya se ha afirmado, la tecnología, en la mayoría de sus formas, no es un bien libre sino un producto, como cualquier otro bien tangible. No se transfiere, sino que se vende y se compra. Es más, es objeto de compraventa bajo condiciones de mercado muy imperfectas y en una situación en la cual el comprador independiente (en América Latina y otras regiones subdesarrolladas) se encuentra ante desventajas tremendas a causa de su carencia de información acerca de otras tecnologías disponibles. Nuestros estudios han demostrado que las transacciones de tecnología, ya sea dentro de unidades productivas multinacionales o entre dueños de tecnología en los países avanzados y compradores independientes en Latinoamérica, o que impliquen tecnología incorporada en equipo industrial son, en general, *más* benéficas para los vendedores que las mismas inversiones de capital. Además, se hace notar en un creciente número de casos que casi toda la tecnología adquirida en el extranjero *no* está debidamente adaptada a las condiciones locales (más frecuentemente en el caso de las tecnologías originarias de Estados Unidos que en aquellas procedentes de Europa occidental y Japón). Finalmente, con gran frecuencia la utilidad social de la tecnología importada está expuesta a serias dudas, simplemente porque América Latina no está en posición de seguir patrones de consumo que prevalecen en países de ingresos elevados. El forzar la aplicación de estos patrones de consumo en nuestras sociedades es el camino más seguro para el desastre sociopolítico general.

En breve, sería más factible la solución del problema de aumentar nuestra capacidad científica y tecnológica, si desunieramos el conjunto de capital-tecnología-administración extranjero tan sólo para fines de negociación y revisáramos el sistema internacional de patentes. Un creciente número de los miembros de las élites intelectuales latinoamericanas está llegando, paulatinamente, a la conclusión de que al volverse el mundo progresivamente multipolar, Estados Unidos ha dejado de ser la única fuente posible de capital y tecnología externos y el camino para reducir la dependencia económica, científica y tecnológica no se circunscribe necesariamente a seguir las experiencias y las prácticas aplicadas en la parte norte del hemisferio occidental.

Todo esto podrá parecer vano o sacrílego, pero entre más pronto reconozcamos la realidad de los hechos y comencemos a revisar las prácticas tecnológicas extranjeras prevalecientes en América Latina, más provechoso será para todas las partes interesadas. No se tiene que ser un radical en política para defender la tesis de que existe una brecha creciente entre las élites académicas e intelectuales de algunos de los países avanzados interesadas en la promoción de la ciencia y la tecnología en los países en desarrollo y la conducta real de los verdaderos *dueños* de la ciencia y la tecnología.

Lo que necesitamos y esperamos es el examen de los problemas reales, con el claro propósito de que así como ningún latinoamericano en su cabal juicio suscribe la idea simplista de que nuestro subdesarrollo científico y tecnológico se debe exclusivamente al mundo exterior, tampoco puede aceptar que únicamente es una consecuencia de nuestra ineptitud, sino resultado del funcionamiento del sistema político y económico internacional, juego en el cual los dados están cargados en contra de los participantes más débiles.

Sección

Latinoamericana

ASUNTOS GENERALES

XIII Reunión de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana

Con el objeto de formar un frente común regional ante la reunión de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se llevó a cabo en Bogotá la XIII Reunión de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), del 20 al 24 de marzo último.

El Ministro de Desarrollo de Colombia, quien presidió la reunión, manifestó en su discurso inaugural la necesidad de que los países latinoamericanos sostuvieran una estrategia uniforme en la III UNCTAD y afirmó que la política unilateral adoptada en materia monetaria por las grandes potencias se "traduciría en mayores perjuicios para el equilibrio mundial".

Insistió en la conveniencia de que los países en vías de desarrollo mantengan los mecanismos de coordinación y consulta en el nivel del llamado "Grupo de los 77"; sin embargo, añadió que dichos métodos no deben derivar en imposiciones mayoritarias.

Por otra parte, durante el transcurso del segundo día de sesiones se examinó un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que propone, sobre la base de que los países se agrupen conforme a sus índices socio-económicos, una división zonal en dos grandes bloques, el primero de los cuales estaría conformado por países considerados "pobres", como los centroamericanos y del Caribe, y el segundo por la mayoría de los países sudamericanos y México.

La propuesta de referencia se consi-

deró inadecuada, en tanto que implica una división dentro del grupo regional y situaría a ciertos países subdesarrollados en un nivel intermedio en el que recibirían ventajas comerciales mas no tratamiento preferencial, lo que daría lugar a la creación de nuevas y mayores diferencias dentro de este grupo.

Los miembros de la CECLA emitieron un documento final al que se denominó "Consenso de Bogotá". En el mismo se deja asentado que la brecha que separa a las naciones en vías de desarrollo de las industrializadas se ha incrementado en virtud de que ahora resulta más difícil, para las primeras, la obtención de financiamiento externo para programas de desarrollo, por una parte, y, por otra, de las diferencias prevalecientes entre los ingresos que se observan en ambos grupos de países.

Se manifestó, también, que en la reunión de la III UNCTAD "deberán abordarse resueltamente las reformas fundamentales que sean necesarias para transformar la UNCTAD en un instrumento efectivo para que contribuya a la solución de los problemas de los países en desarrollo, y constituya, por lo tanto, un organismo cuya fuerza institucional permita llevar a cabo negociaciones concretas que impliquen la indispensable obligatoriedad del cumplimiento de los compromisos allí adquiridos".

En general, las 85 resoluciones que contiene el "Consenso de Bogotá" se refieren a medidas específicas para la ayuda a los países de menor desarrollo relativo de la región, problemas arancelarios, asuntos monetarios, acceso a los mercados mundiales; transportes y servicios, y productos básicos.

COLOMBIA

Situación económica general

Datos procedentes de Colombia permiten distinguir, por lo que atañe al panorama cambiario del país, dos etapas marcadamente diversas en el transcurso de 1971; una que se extiende hasta mediados de ese año y se ve influida por las fluctuaciones del mercado internacional del café y cuyo resultado objetivo fue un saldo negativo en los renglones corrientes, que se ubicó en 87 millones de dólares; y otra, o sea el segundo semestre, que arrojó un saldo superavitario de

45 millones que hizo posible la neutralización del déficit de la primera etapa e, incluso, agregar 8 millones a las reservas brutas durante el año.

En 1971, las ventas exteriores de café representaron un ingreso de divisas equivalente a 359 millones de dólares, cifra 12% menor a la del año precedente. Dicho importante descenso es atribuible al registrado en los precios del producto (que mostraron oscilaciones entre 46 7/8 y 53 1/8 centavos de dólar por libra norteamericana), que, a su turno, se debieron —según la *Revista del Banco de la República*— a "la alta cuota cafetera 1970-1971, la poca efectividad de los mecanismos de ajuste, y la incertidumbre de la aprobación del Convenio por parte del Congreso de los Estados Unidos".

Fue notable el dinamismo de las exportaciones de ganado y carne en 1971, pues mostraron una expansión de 48% con relación al año anterior.

En el renglón de manufacturas Colombia registró avances considerables. Entre ellas destacaron las industrias textiles, metalmecánicas, químicas y farmacéuticas cuyas exportaciones conjuntas alcanzaron un valor de 74 millones de dólares.

En el orden de las operaciones con divisas, la industria petrolera colombiana vendió al Banco Central de ese país 23 millones de dólares, monto que representa 15% menos que lo correspondiente a 1970.

Las importaciones fueron 10% más elevadas en valor que las del año precedente. El 70% de las adquisiciones externas estuvo constituido en 1971 por bienes de capital y productos químicos y farmacéuticos.

El financiamiento externo tanto para el sector privado como público permitió corregir el déficit en cuenta corriente, y permitió el ingreso de cerca de 100 millones de dólares; además, los DEG implicaron 16.8 millones; y 30 millones con cargo a un *stand-by* por 38 millones en el Fondo Monetario Internacional.

Finalmente, en lo que atañe a los resultados de las transacciones comerciales de Colombia con la ALALC, la publicación afirma: "El mercado aumentó tanto de las importaciones como de

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

las exportaciones a los países de la ALALC, es el fruto del proceso de integración que consolida sus primeras bases a principios de la década del sesenta, persiguiendo un mayor intercambio a costos comparativamente más flexibles que los originados con terceros países".

CHILE

Sus problemas con la ITT

El pasado 21 de marzo, 700 diarios de Estados Unidos destacaron en sus titulares una nota del periodista Jack Anderson en la que ofrecía los materiales "confidenciales" de la International Telephone and Telegraph con relación a Chile.

Estos 35 mensajes y *memoranda* internos del consorcio mundial son la memoria documental de su intervención en la vida chilena, contra el gobierno de Unidad Popular encabezado por el Dr. Salvador Allende.

Su presentación causó el efecto de una bomba de alto poder, tanto en Chile como en EUA, y su onda expansiva alcanzó el blanco palacio de la OEA amén de las columnas de toda la prensa del mundo.

En EUA puso al descubierto la influencia de los complejos económicos en el Gobierno norteamericano, al cual se le solicita intervenir con toda su influencia en los problemas internos de la nación sudamericana; de igual manera, muestra que el centro de dirección internacional se desplazó del Departamento de Estado a la Casa Blanca, con Mr. H. Kissinger, y que los embajadores aprovechan esto para buscar apoyo a la orientación que personalmente aplican.

En Chile los documentos han confirmado las constantes denuncias del gobierno acerca de un plan encaminado al derrocamiento de Unidad Popular y el papel que en él juegan tanto las compañías extranjeras como los nacionales a los que el Dr. Allende calificó de amanuenses.

Los materiales abarcan un período que va de septiembre a noviembre de 1970, período breve y crítico para Chile; el de las elecciones en que resultó triunfadora Unidad Popular, el de la toma de posesión del presidente Allende; relatan el esfuerzo de los representantes de ITT, de algunos políticos chilenos y del embajador norteamericano por impedir la toma de posesión del Dr. Allende.

El 15 de septiembre del año próximo pasado el embajador Edward Korry recibió un mensaje del Departamento de

Estado que le dio autoridad máxima para hacer todo lo posible —menos una acción tipo República Dominicana— para impedir que Allende tomara el poder.

Según parece desprendense de la documentación, el embajador —que aun sin esta explícita orden ya actuaba en ese sentido— presionó más aún al presidente Eduardo Frei con el ofrecimiento de que si el Congreso designaba a Jorge Alessandri triunfador —ocupó el segundo lugar de la votación— éste renunciaría y se convocaría una segunda elección, con Frei como candidato único contra Unidad Popular.

Importante papel jugó en toda esta orientación el banquero Agustín Edwards, dueño de la cadena periodística "El Mercurio" a quien por medio de ayudas de las empresas americanas se le asignaba la campaña de agitación escrita.

El clima interno de ese período se creó por medio de medidas de presión económica¹ que deterioraron más aún la crítica situación, para crear desaliento y desesperación, de tal forma que la gente comprendiera que la victoria de Unidad Popular resultaba negativa; calculaban que si Unidad Popular respondía violentamente ello justificaría la entrada de las fuerzas armadas en la escena política y con ello garantizarían el éxito de la operación. En esta situación, el gobierno de la Democracia Cristiana impulsaba el colapso económico buscando que un sector de su propio partido negara la confirmación de Allende en el Congreso. Para ello estimulaba la inflación, las quiebras de empresas, la fuga de capitales, el desempleo y difundía falsas informaciones.

La ultraderecha, encabezada por el general Roberto Viaux Maransio, intentó el secuestro del general René Schneider, quien resultó muerto en el intento dos días antes de la reunión del Congreso. El asesinato del jefe del ejército precipitó y neutralizó el golpe. La flexible actitud de Unidad Popular logró que se reconociera el triunfo de su candidato, abriendo así una nueva etapa para el país.

La aparición de estos documentos obligó al Senado norteamericano a investigar; el 23 de marzo del presente año, en sesión cerrada de la Comisión de Política Exterior, el secretario de Estado William P. Rogers, fue interrogado. La comisión aprobó realizar una profunda investigación sobre la influencia de las grandes compañías en la política exterior. El senador Finly aclaró que el estudio era "en general" y no contra la ITT.

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

El embajador chileno en Estados Unidos, Orlando Letelier, después de una entrevista el día 23 con el subsecretario de Estado adjunto, John Irwin, declaró: "El gobierno de mi país no considera la ingerencia de la ITT en los asuntos de Chile como un mero hecho aislado, sino como parte de la participación de las corporaciones norteamericanas en el trazado de la política de Washington".

En Santiago, ese día desfilaron 50 mil personas en apoyo al gobierno y el MAPU solicitó la expropiación de los bienes de ITT, valuados en 150 millones de dólares, invertidos en el 70% de las acciones de la Compañía Chilena de Teléfonos —intervenida el 23 de septiembre de 1971 cuando la ITT rompió las negociaciones sobre la compra del paquete por el Gobierno chileno—, dos hoteles de la cadena Sheraton, la Standard Electric, ITT Comunicaciones y All American Cables.

La denuncia de Anderson vino a confirmar que se intenta "ahogar económicamente a Chile y provocar un caos en la economía, a fin de suscitar la caída del presidente Allende", como indicó el embajador chileno en México, Hugo Vigorena.

PERU

Financiamiento externo

De conformidad con información aportada por *Business Latin America* (marzo 16 de 1972), Perú, después de eliminar los obstáculos que se oponían a lograr nuevos plazos para el pago de una importante proporción de su deuda externa, ahora ha emprendido la búsqueda de financiamiento extranjero para el impulso ulterior de su desarrollo económico. Recientemente, funcionarios de ese país sudamericano presentaron una lista de 94 proyectos prioritarios con costo total que asciende a 1 800 millones de dólares ante una reunión de financieros internacionales que, auspiciada por el Banco Mundial, se efectuó en la capital francesa; se pretende obtener 1 077 millones de dólares en concepto de financiamiento externo.

Grosso modo, en la lista citada se asigna 25% a la industria e igual proporción a infraestructura económica, y la parte restante a agricultura, pesca, minería y gastos generales de tipo social.

Dentro de los proyectos que presentarán las mayores oportunidades de ven-

Nuevas relaciones del Reino Unido con Latinoamérica

HUGH O'SHAUGHNESSY

Joseph Godber, brazo derecho de Sir Alec Douglas-Home en el Ministerio de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth, ha iniciado su largo recorrido por Perú, Chile, Argentina y Brasil y con ello, por vez primera desde hace varios decenios, seremos testigos del surgimiento de una política británica coherente con la realidad latinoamericana.

En los últimos 30 años pocas iniciativas del Gobierno británico, laborista o conservador, han estado sujetas a tantos comienzos fallidos, frustraciones, reformas y negligencias

Nota: Con el título "Getting together again", *The Financial Times* publicó este artículo el 3 de marzo de 1972. [Traducción de Graciela Phillips.]

como la adopción de una actitud oficial proclive hacia la región latinoamericana. En forma ininterrumpida los gobiernos británicos se preocupaban por los problemas de la Commonwealth en Africa y en Asia, complacidos de ver a Latinoamérica como una reserva política de Estados Unidos.

Económicamente hablando, la liquidación de los mayores activos británicos durante y después de la última guerra mundial dejó al país con pocos bienes tangibles que defender. Al mismo tiempo, la preocupación de los latinoamericanos por sus problemas internos y su tácita ausencia de las grandes batallas internacionales, como la "guerra fría", impidió cualquier iniciativa política de Londres. Para decirlo directamente, poco podía

hacer Gran Bretaña durante años, como no fuera saludar y sonreír a Latinoamérica al través del Atlántico.

Pedidos

La situación actual es diferente. El comercio con la región latinoamericana no abarca más del 5% del comercio exterior total de Gran Bretaña, pero los valores monetarios han crecido y ahora se comercia, en ambas direcciones, bienes por valor de 300 millones de libras esterlinas. Durante los dos últimos años, por ende, Latinoamérica ha dejado entrever a Gran Bretaña los grandes pedidos que le interesan y para los que tiene capacidad adquisitiva. En 1970 Brasil adquirió barcos por valor de 100 millones de libras esterlinas y Chile solicitó una cantidad menor,

aunque importante. B.P. (Brazil Petroleum) obtuvo un contrato a largo plazo para abastecer a Uruguay; un consorcio británico desarrolla un complejo minero masivo en Perú y, finalmente, un grupo anglo-germano explota un oleoducto que cruza el istmo de Panamá.

La inversión británica, al mismo tiempo, comienza a crecer nuevamente. Poco antes de la primera guerra mundial, una quinta parte de todas las inversiones extranjeras de Gran Bretaña se localizaban en Latinoamérica. Aquella poseía no menos de las dos terceras partes del total de la inversión extranjera en la región latinoamericana. Hoy las cifras no trascienden del 3 y 4 por ciento. Con exclusión de la banca, los seguros y los intereses de la Shell Petroleum Co. en la industria petrolera venezolana, Gran Bretaña tiene inversiones superiores a 300 millones de libras esterlinas en la región mencionada, cifra que crece a razón de 20 millones de libras anuales aproximadamente.

Si lo anterior ha sido logrado pese a la ausencia de la iniciativa política británica, cabe preguntarse por qué se advierte tan gran actividad en el presente. La respuesta adecuada será la de que Gran Bretaña se encuentra en vísperas de ingresar en la Comunidad Económica Europea y que, por lo tanto, Godber ha tomado particular interés en asegurar que los latinoamericanos no piensen que el paso tomado por el Reino Unido perjudicará en el futuro sus mutuas relaciones, o que este último dejará de interesarse en ellos.

Godber garantizará, en sus pláticas con los dirigentes políticos de los cuatro países latinoamericanos que representan el motivo de su viaje, que si bien Gran Bretaña puede sentirse obligada a adquirir más productos alimenticios del continente europeo, en detrimento de la producción de Argentina y de Uruguay especialmente, el ingreso de Gran Bretaña en la CEE

significará que Latinoamérica contará con un poderoso simpatizante cuando esta última busque nuevos convenios comerciales con aquélla.

Buena voluntad

Godber será capaz de extraer gran acopio de la buena voluntad hacia la Gran Bretaña existente en Latinoamérica. Como lo han señalado los funcionarios de la Casa Blanca, Inglaterra no es blanco para los sentimientos antiimperialistas de Latinoamérica, por lo menos no en el grado en que lo es en Africa y en Asia. Mientras vastas áreas de estos dos últimos continentes eran colonias inglesas hasta una época relativamente reciente, Gran Bretaña nunca tuvo ingerencia en gran parte de Latinoamérica en forma directa y, en cambio, fomentó bastante su independencia con respecto a España a principios del siglo pasado.

La Casa Blanca hace patente que Inglaterra, habiendo negociado más o menos exitosamente con el nacionalismo de los países en desarrollo desde Sierra Leona hasta Singapur, está en posición de comprender las nuevas corrientes de nacionalismo y evolución en América Latina. La Casa Blanca preveía una correspondencia entre Albión y Latinoamérica. El beneficio para la primera tal vez no sea evidente de inmediato, pero nadie en Londres olvida que los latinoamericanos manejan cerca de la sexta parte del poder de votación en las Naciones Unidas, cuyo respaldo siempre es conveniente.

Es evidente que el Ministerio de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth ha elegido el momento oportuno para hacer un llamado a una mayor amistad hasta donde les interese a los latinoamericanos los que, en conjunto, han demostrado que desean obedecer a su propia voluntad frente al mundo y desviarse de una estrecha relación, con frecuencia sofocante, con Estados Unidos. En la CECLA (Comisión Especial Coordina-

dora de América Latina) han demostrado su capacidad para formular un punto de vista común e imponerlo al mundo exterior. Al expresarse por medio de la CECLA, Latinoamérica ha solicitado mejores términos en el comercio y en la ayuda, tanto de Washington como de Bruselas.

Chile es ahora el punto donde se formulan las demandas de los países en desarrollo al mundo desarrollado, en la Tercera Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas. Fue un latinoamericano, el argentino Raúl Prebisch, quien situó por vez primera a la UNCTAD en la escena internacional. Por otra parte, su actual secretario general es el venezolano Manuel Pérez Guerrero.

Una vez que Godber retornó a Londres, Michael Noble, ministro de Comercio, salió hacia la capital chilena para asistir a la apertura de la Tercera UNCTAD, aunque el Gobierno británico no se concreta a enviar misiones a Latinoamérica: su objetivo es también convencer a esta última de las ventajas de los negocios ingleses. Para mayo próximo el Ministerio de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth iniciará un ambicioso plan en la capital británica, al cual Godber, orgulloso de su paternidad, insiste en llamarle "mi seminario".

Resultados

El Ministro británico reunirá en Lancaster House a varios de los miembros más distinguidos del *establishment* latinoamericano para entablar pláticas con los grandes hombres de negocios británicos. Obviamente, la nueva política de Albión tomará algún tiempo para dar frutos. En virtud de los desengaños del pasado, sería necio esperar resultados espectaculares inmediatos. No obstante, es innegable que el Gobierno británico realiza un serio intento para mejorar las relaciones con una región del mundo que ha sido desdeñada y en la cual los intereses de Gran Bretaña han sido atendidos con negligencia.

tas con financiación extranjera, durante 1972-74, figuran en el cuadro 1.

que el BID ayudará al de un plan caminero en las provincias Cuzco-Puno.

CUADRO 1

	Millones de dólares	
	Inversión total	Crédito externo total
Proyecto de colonización	87.3	42.6
Proyectos de irrigación	80.1	50.5
Puertos pesqueros	46.4	21.0
Proyecto de Fomento Pecuario para la jungla	32.0	21.9
Proyectos forestales	29.4	21.0
Proyectos en la minería cuprífera	244.9	153.5
Industrialización del bagazo de la caña de azúcar (empresa mixta, con participación estatal de 25 por ciento en el capital)	94.6	54.3
Planta de fertilizante amoníaco-urea (Petro-Perú)	43.9	43.9
Proyectos de Fuerza Hidroeléctrica	56.5	36.9
Sistemas de Electricidad y Electrificación	42.3	26.0
Estudios, planes y construcción de caminos y carreteras	260.2	157.8
Programas de agua potable y drenaje	99.2	49.7

A juicio del Banco Mundial, 780 millones de dólares es una cifra suficientemente razonable para la realización de la totalidad de los proyectos presentados por el Gobierno peruano; por su parte, éste manifestó que se adoptarían las medidas fiscales pertinentes para asegurar la aportación del correspondiente financiamiento interno para los distintos proyectos.

Se invitó a los países desarrollados que participaran en la reunión de París a que concursaran individual o colectivamente en relación con ciertos proyectos. Se aclaró que algunas organizaciones internacionales, como el BID y el Banco Mundial han mostrado interés en el financiamiento de varios proyectos y actualmente concursan junto a agencias de países individuales.

Algunos de los proyectos de desarrollo peruanos contenidos en la enumeración aludida ya fueron financiados por diversos países: Japón ha otorgado 65 millones de dólares; de ellos, cerca de 43 o 44 millones se aplicarán a la fábrica productora de abonos químicos; 10 millones se canalizarán a financiar una red de microondas y el resto a la línea de transmisión de energía eléctrica Lima-Chimbote. Unión Soviética proporcionó una línea de crédito de 30 millones de dólares que contribuirá al financiamiento del complejo pesquero de Paita, en tanto

La multicitada lista se divide en tres categorías principales:

Proyectos productivos: 1 151 millones de dólares; 436, proyectos de infraestructura económica; y 242, infraestructura social. Por sectores económicos, la asignación máxima corresponde a la industria, con 436.8 millones de dólares (se espera que de ese monto, el extranjero aporte 253,2). En agricultura se programa invertir 346.3 millones de dólares, si es dable lograr una aportación externa de 192.5 millones. En materia minera se canalizarán 282.6, y de éstos se estima que fuentes foráneas proporcionarán 177 millones.

El 30 de marzo, Francia concedió a Perú créditos por valor de 60 millones de dólares, los cuales se extenderán en los próximos tres años; el primer año se facilitarán 27.

La cantidad total estará constituida por créditos privados, respaldados por el Gobierno francés, y recursos públicos (aún no se conoce la proporción de unos y otros).

URUGUAY

Devaluación del peso

De acuerdo con noticias procedentes de un número reciente del informe semanal

Business trends, el nuevo gobierno de Uruguay, encabezado por el presidente Juan María Bordaberry, abordó desde el principio problemas económicos críticos. El sucesor y representante fiel de los puntos de vista políticos del ex presidente Pacheco Areco, en su primer día en el poder devaluó el peso uruguayo, de 250 a 500 pesos por un dólar, y creó un mercado de cambios de libre fluctuación siguiendo el ejemplo de la vecina Argentina.

De acuerdo con dicha publicación, el tipo de cambios determinado para las transacciones comerciales se someterá a "minidevaluaciones" periódicas. Además, con la devaluación todas las comisiones sobre las transacciones cambiarias —así como también el impuesto de 20% sobre la compra de moneda para viajes al extranjero se eliminaron.

De otra parte, el tipo de cambios de 500 pesos se usará sólo para importaciones y exportaciones, pues las demás transacciones se calcularán a las tasas que teóricamente determinen los compradores y vendedores. Sin embargo, en la práctica, el Banco Central ha establecido el tipo de cambios base para el mercado financiero en 750 pesos por un dólar, ya que en el mercado paralelo o mercado negro, el tipo de cambio se establecía en alrededor de 800 pesos por un dólar antes de la devaluación.

La devaluación contribuirá a que las exportaciones uruguayas sean más competitivas y reducirá el déficit comercial que para 1971 se estimó entre 12 y 15 millones de dólares, pero también tenderá a aumentar los precios internos con lo cual surgirán presiones para la obtención de mayores incrementos salariales.

Los aumentos de salarios del sector privado se han programado para el mes de abril en virtud de la demanda planteada por la poderosa Convención Nacional de Trabajadores para obtener un aumento de 40 por ciento.

Finalmente, señala *Business Trends* que para el Gobierno uruguayo será difícil argüir que las demandas salariales de los trabajadores sean irreales ya que durante los dos primeros meses del año en curso se ha registrado una inflación estimada en 10%. De hecho, la marcha inflacionaria continuará, pues el gobierno ha anunciado el aumento de los precios congelados por largo tiempo con los incrementos salariales de abril y decretó un aumento de 100% en el precio de los combustibles y de 80% en los impuestos a las empresas de servicio público.

Dos opiniones sobre el problema de la dependencia

Notas sobre la "teoría de la dependencia": ¿Teoría de clase o ideología nacional?

FRANCISCO C. WEFFORT

INTRODUCCION

La noción de "país dependiente" parece estar volviéndose usual en los estudios sobre Latinoamérica. En un punto, por lo menos, la difusión de esta noción representa un papel innovador. Me refiero a la función crítica que esta concepción, fruto de una peculiaridad estructural de los países de la región, ejerció sobre una tradición de idealización teórica de las "sociedades avanzadas" como patrón universal del desarrollo capitalista. Las ideas sobre la dependencia se constituyeron, en este sentido, en un fermento intelectual en la medida en que, afirmando la especificidad de la formación histórica latinoamericana en contraste con la formación de los "países centrales", pusieron en duda, de manera más o menos global, lo que se tenía por establecido en las teorías convencionales del desarrollo capitalista.

Sin embargo, hay otros aspectos que merecen consideración y que transforman la noción de "país dependiente" en objeto de discusión. Es evidente que ni su difusión ni su fuerza crítica constituyen garantías suficientes de su calidad como concepto científico. Su difusión puede deberse exactamente a su imprecisión como concepto, del mismo modo que su capacidad crítica puede derivar de su connotación ideológica (de tipo nacionalista o de tipo socialista-nacional) más que de sus virtudes científicas. Pretendo llamar la atención hacia un problema ya mencionado por Aníbal Quijano: el concepto de dependencia "corre el

riesgo de ser manipulado en función de construcciones ideológicas y no científicas, o de ocupar el sitio de un *deus ex machina* que da todo por explicado cuando, precisamente, se hace necesaria la explicación concreta".¹ Desde este punto de vista, no es improbable que esté ocurriendo con la noción de "país dependiente" algo parecido a lo que ha ocurrido en América Latina con otras concepciones de carácter global, o sea, con todas aquellas concepciones que pretenden presentarse como principios de explicación teórica aplicables a los países latinoamericanos concebidas como un conjunto. Por ejemplo, hace algún tiempo algunos conceptos de carácter igualmente generales como los de "subdesarrollo", "desarrollo nacional", etc., eran usados (y lo continúan siendo) en los contextos teóricos más diversos, indicio seguro de que asumían significados distintos que, sin embargo, tendían a ser oscurecidos bajo una aparente concepción común respecto de las sociedades latinoamericanas. Me parece claro que la ambigüedad del lenguaje teórico daba lugar en aquella época a un sentimiento autocomplaciente de consenso que, en realidad, no existía, ni en la teoría ni en la práctica política. Ya hace algún tiempo, la referencia a la dependencia comenzó a sustituir, modificar o simplemente complementar la referencia al "subdesarrollo", tanto entre intelectuales como entre algunas corrientes políticas.

Si hubo alguna ventaja en el cambio (y creo que hubo alguna) no estoy muy seguro de que haya sido de claridad teórica o política. Mi sugerencia consiste en que sería deseable

Nota: Estos dos trabajos forman prácticamente una unidad. Ambos fueron presentados al Segundo Seminario Latinoamericano para el Desarrollo, organizado por la UNESCO y la FLACSO, en Santiago de Chile, noviembre de 1970.

1 A. Quijano, *Redefinición de la dependencia y procesos de la marginalización en América Latina*, edición mimeografiada, Santiago de Chile, 1970, p. 27.

someter esta noción a un reexamen antes de que nos perdamos de nuevo en la ilusión de un falso consenso. Creo necesario que este concepto, que desempeñó una importante función crítica, sea sometido a un debate antes de que su éxito de difusión termine por confundir, sea por imprecisión o por exceso de generalidad, los problemas hacia los cuales apunta. Pues no se trata, evidentemente, tan sólo de una cuestión de precisión terminológica o solamente teórica. El mérito de los sociólogos que se han ocupado del tema, entre los cuales figuran Antonio García, André Gunder Frank, Fernando Henrique Cardoso, Enzo Faletto y Aníbal Quijano, es doble: primero, el de haber avanzado en el camino de la crítica de las teorías convencionales del desarrollo; segundo, el de haber apuntado hacia un problema teórico de mayor relevancia en la América Latina contemporánea: la cuestión de la *posición teórica del "problema nacional" en el cuadro de las relaciones de clase*. Sin embargo, si el primer punto fue ampliamente desarrollado, el segundo apenas fue suscitado. Mi impresión es que este segundo tema pasa obligatoriamente por la crítica de la propia noción de dependencia. Estas notas pretenden, por lo tanto, sugerir algunos puntos para esta crítica.

DEPENDENCIA: CLASE Y NACION

El carácter globalizante de la noción de dependencia no facilita mucho las tentativas de conceptualización. Es posible, sin embargo, indicar con alguna precisión el campo teórico en que ésta se localiza. Se puede decir, en efecto, que la significación del concepto varía según la manera como los autores (o a veces el mismo autor) combinan el concepto de "nación" con los conceptos de "clase" y "relaciones de producción".

Varios autores que se han ocupado del asunto muestran no sólo que poseen conciencia de la ambigüedad del concepto, sino que, además, trataron de hecho de solucionar tal ambigüedad a través de la elaboración de dos conceptos distintos: *dependencia como relación externa y dependencia como relación estructural, al mismo tiempo interna y externa*. Si esta solución es correcta, es una cuestión a discutir: mi opinión es que la ambigüedad no se resuelve de este modo y que los dos "conceptos" son, por lo menos en la forma en que han sido propuestos, dos polos de variación de una misma idea.

Recurro de nuevo a Quijano, que es el que me parece más próximo a una caracterización radical y rigurosa de la ambigüedad a que me refiero. Preocupado no nada más por la imprecisión del concepto, sino también por hacer explícitas las tendencias teóricas e ideológicas que aparecen en el ámbito de la temática de la dependencia, Quijano considera que "la noción misma de 'dependencia' aparece manejada en, por lo menos, dos encuadres teóricos radicalmente distintos. De un lado, el que se refiere a la subordinación nacional respecto de los países hegemónicos y para el cual, por lo mismo, la noción de dependencia cumple una función de denuncia y no de explicación científica de los procesos históricos latinoamericanos y del cual está ausente el problema de la dominación social que la relación *internacional* embosca... De otro lado, el que se refiere a las leyes históricas que rigen el sistema de dominación nacional —esto es, dentro de la nación— y sus relaciones con las leyes que rigen el sistema capitalista en su conjunto y para el cual, por lo tanto, el problema central es el de las relaciones de dominación en que se organizan las relaciones de producción y las relaciones político-sociales y donde el problema nacional es función de esa matriz problemática".²

El autor se refiere a lo que llama "encuadres teóricos" de la noción de dependencia, no propiamente al contenido de esta noción. De cualquier modo, es claro que en el primer caso se plantearía la noción de dependencia externa a la nación y en el segundo la idea con la cual el autor se identifica, de la dependencia concebida como una relación estructural *externa-interna*. En esta segunda línea se definen también Cardoso y Faletto: "la noción de dependencia se refiere directamente a las condiciones de existencia y funcionamiento del sistema económico y del sistema político, evidenciando las vinculaciones entre ambos, tanto en lo que se refiere al plano interno de los países como al externo".³ Frank, a su vez, aunque manteniendo la expresión "subdesarrollo", razona en términos similares. Refiriéndose al objetivo de su libro, rehusa estar tratando sólo de la relación externa y afirma: "La tesis de este libro... es precisamente que, de una manera encadenada, las contradicciones externas de expropiación-apropiación y la polarización metrópoli-satélites, penetran totalmente en el mundo subdesarrollado creando una estructura 'interna' de subdesarrollo."⁴

Pienso que estas citas indican el plano en que aparecen las dificultades. Dejando de lado el hecho de que la noción de dependencia no es precisamente la misma en los tres casos, permanece sin embargo en cualquiera de ellos el problema de combinar la dependencia externa con la dependencia interna. Exactamente porque los autores optan por la segunda acepción (dependencia externa-interna) no resuelven de hecho la ambigüedad sino que la reproducen. O sea, el problema que se presenta es el de saber cómo se libran de las críticas que ellos mismos hacen a la primera acepción (dependencia externa), en el sentido de que es un concepto de naturaleza ideológica. (En verdad, estas críticas están planteadas en forma explícita, por lo que sé, sólo en Quijano pero creo que están implícitas en los otros.) Así, la incorporación de la dimensión externa es obligatoria, pues de otro modo no tendría sentido hablar de relaciones internas como si fueran relaciones de dependencia.

Según me parece, la imprecisión de la noción de dependencia en cualquiera de las acepciones mencionadas está en que oscila, irremediamente, del punto de vista teórico, entre un "enfoque" nacional y un "enfoque" de clase. En el primero, el concepto de nación opera como una premisa de cualquier análisis posterior de las clases y las relaciones de producción; o sea, la atribución de un carácter nacional (real, posible o deseable) a la economía y a la estructura de clases que juega un papel decisivo en el análisis. En el segundo, se pretende que la dinámica de las relaciones de producción y de las relaciones de clase determine, en última instancia, el carácter (real) "del problema nacional". Un ejemplo claro del primer "enfoque" es ofrecido por las teorías convencionales del desarrollo —predominantes desde la posguerra— y que envuelven tendencias diferentes entre sí, como el pensamiento desarrollado en la CEPAL, por gran parte de los marxistas y de los sociólogos de la modernización⁵ en donde se parte de la suposición de que la nación circunscribe el espacio y las relaciones económicas y sociales de tal modo que la observación de los "países avanzados" permitiría prever el camino a seguir en el desarrollo de los "países atrasados". En esta diferenciación hay únicamente una diferencia importante en relación a la que ya fue hecha por

³ F. H. Cardoso, E. Faletto, *Dependencia e desenvolvimento na América Latina*, Zahar Editor, Río de Janeiro, 1970, p. 27.

⁴ A. G. Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, Modern Readers Paperbacks, 1969, p. XII.

⁵ Me refiero a *tendencias dentro del marxismo y de la teoría de la modernización*. Desde mi punto de vista, la nación no es un supuesto teóricamente necesario en ninguna de esas líneas teóricas aunque estuviese contenido en muchos de los autores que las siguieron en Latinoamérica. En estas notas me detengo a considerar el problema desde el punto de vista del marxismo.

Quijano: no creo que quepa en la segunda perspectiva teórica una noción totalizante de dependencia.

Los teóricos de la dependencia, según me parece, *tienden* hacia el segundo "enfoque", pero *parten* del primero o tratan de criticarlo desde dentro, o sea, a partir de las premisas que él presenta. El mérito de sus trabajos como críticos no nos debe hacer olvidar que muchas veces son dominados por las premisas que quieren destruir. Frank, por ejemplo, siguiendo la línea de ese otro extraordinario crítico que fue Paul Baran, establece la noción de dependencia (o subdesarrollo estructural) básicamente por la relación externa y él mismo observa la ausencia en su libro de "un análisis adecuado de la estructura de clases en Latinoamérica".⁶

Es en el libro de Cardoso y Faletto donde se puede encontrar la tentativa más osada de una combinación entre las relaciones externas y las relaciones internas, de tal modo que partes sustanciales del libro son dedicadas al análisis, fecundo en muchos aspectos, de las relaciones de clase. Me parece también que buena parte de sus análisis de clase se sustentan como tales, sin necesidad de la noción superenvolvente de dependencia como apoyo.

La premisa nacional, sin embargo, está explícita de modo tal que la realidad de la nación, su posibilidad o la voluntad de constituir la pasan a ser puntos básicos de articulación de la "teoría de la dependencia". Valdría la pena repetir que esto ocurre de modo inevitable: de otra forma, no se podría hablar de dependencia interna. En el caso de Cardoso y Faletto, este criterio de *autonomía nacional* está dado principalmente en el nivel político, por la idea de Estado-nación.

Sería útil acompañar algunos pasos del análisis seguido por estos autores que, a mi modo de ver, llegaron al límite de las posibilidades de la "teoría de la dependencia" en el campo del análisis de clases. Definiendo su perspectiva de investigación, dicen que es necesario analizar "cómo las economías subdesarrolladas se vincularon históricamente al mercado mundial y la forma en que se constituyeron los grupos sociales internos que consiguieron definir las relaciones orientadas hacia el exterior que el subdesarrollo supone".⁷ Se trata, por lo tanto, de ubicar las relaciones externas e internas de forma concomitante a la manera de una dialéctica de la ambigüedad. Así, el programa de análisis de las relaciones entre las clases es propuesto en los términos siguientes: "cada forma histórica de dependencia produce un acuerdo determinado entre las clases, no estático, sino de carácter dinámico. El paso de uno a otro modo de dependencia, considerada siempre en una perspectiva histórica, debió fundarse en un sistema de relaciones entre clases o grupos generados en la situación anterior".⁸ Esto, sin embargo, no nos permite considerar a estas clases y grupos como pasivos, pues son ellos los que, por contrapartida, "vuelven posible" la dependencia: "si la nueva forma de dependencia tiene explicaciones anteriores a la nación, por otra parte la relación interna entre las clases es la que la vuelve posible y da fisonomía propia a la dependencia".⁹ De esta manera, Cardoso y Faletto esbozan la ambigüedad externa-interna como constitutiva de la "situación de dependencia" o, mejor dicho, como constitutiva de su concepto de la dependencia entendida como determinación fundamental y específica de las sociedades latinoamericanas. Pero es en otro momento que esta ambigüedad aparece explícitamente formulada y en términos más próximos de los que

interesan a la cuestión nación-clase (o relaciones de producción): "Desde el momento en que se plantea como objetivo instaurar una nación —como en el caso de las luchas anticolonialistas— el centro político de la acción de las fuerzas sociales intenta ganar cierta autonomía al sobreponerse a la situación del mercado; las vinculaciones económicas, sin embargo, continúan siendo definidas objetivamente en función del mercado externo y limitan las posibilidades de decisión y acción autónomas. En eso radica, quizá, el núcleo de la problemática sociológica del proceso nacional de desarrollo en América Latina."¹⁰ Más adelante agregan: "La interpretación general aquí sostenida subraya que esta ambigüedad es típica de la situación de subdesarrollo y que, por lo tanto, es necesario elaborar conceptos y proponer hipótesis que expresen y permitan comprender el subdesarrollo bajo esa perspectiva fundamental. Esta debe de subrayar la contradicción entre la nación, concebida como una unidad social relativamente autónoma (lo que obliga, por lo tanto, a referirse de manera constante a la situación interna de poder) y el desarrollo considerado como proceso logrado o que se está logrando a través de vínculos de nuevo tipo con las economías centrales."¹¹ La pregunta que se podría plantear a los autores es la siguiente: ¿se trata de una contradicción real o de la ambigüedad del concepto que pretende definir una perspectiva totalizante a partir de la idea de nación? Conuerdo en que la existencia de países (naciones) económicamente dependientes y políticamente independientes constituye una "problemática sociológica" importante. Pero tengo mis dudas sobre si la reproducción del problema en el plano del concepto ayuda a resolverlo. Por ejemplo, ¿habrá existido en la casi completa integración argentina al mercado internacional en el siglo XIX una contradicción real entre Estado y mercado? ¿No fue el propio Estado argentino, en uso de sus atributos de soberanía, uno de los factores de esta incorporación?

Para entender un poco el ejemplo es evidente que la oligarquía argentina controlaba el Estado, pero ¿quién daba a la Argentina de esta época, si no la propia oligarquía, su sentido como nación? Mi opinión es que la existencia del Estado-nación, o sea, la autonomía y la soberanía políticas, no es razón suficiente para que pensemos que se instaura una contradicción nación-mercado en el país que se integra al sistema económico internacional. Por el contrario, en determinadas condiciones sociales y políticas internas (que sólo pueden ser resueltas por un análisis de clase) los grupos que detentan la hegemonía, o sea, que dan contenido a la idea de nación, pueden usar la autonomía política para la integración económica. En otras palabras, no creo que estemos autorizados, por una referencia a la nación, a pensar en la dependencia como un concepto totalizante que nos daría el principio de entendimiento de la sociedad como conjunto. Pretendo sugerir que se hace necesaria una opción para un enfoque que, al contrario de no considerarla "cuestión nacional", trate de entenderla en términos rigurosos. En mi opinión, la ambigüedad clase-nación, presente en la "teoría de la dependencia", deberá resolverse en los términos de una perspectiva de clase, para la cual no existe una "cuestión nacional" en general (o la dependencia en general) en el sistema capitalista, ni una nación concebida como un principio teórico explicativo. La "problemática" mencionada anteriormente sólo existe como problemática teórica en la suposición, que ni la teoría marxista ni la teoría de la "modernización" contienen de manera necesaria, de que debía haber una coherencia fundamental, desde el punto de vista de un criterio de autonomía nacional, entre los niveles económicos y políticos. Pero tal suposición es inaceptable teóricamente pues significaría lo

6 A.G. Frank, *op. cit.*, p. XXII.

7 Cardoso y Faletto, *op. cit.*, p. 26.

8 Cardoso y Faletto, *op. cit.*, p. 35.

9 Cardoso y Faletto, *op. cit.*, p. 36.

10 Cardoso y Faletto, *op. cit.*, p. 30.

11 Cardoso y Faletto, *op. cit.*, p. 37.

mismo que considerar a la nación como un dato anterior a la ciencia e irreductible a ella, o sea, como un absoluto.

"TEORIA DE LA DEPENDENCIA" O "TEORIA DEL IMPERIALISMO"

Es bastante simple enumerar lo que la "teoría de la dependencia" critica, y en este aspecto ella me parece básicamente correcta.

Mi impresión, sin embargo, es que la crítica resulta incompleta. Está dirigida sobre todo contra la transposición mecánica de modelos europeos (o americanos), los cuales inspiran las teorías convencionales del desarrollo capitalista que tuvieron predominio, y no sólo en América Latina, durante decenios. Evidentemente no es la primera vez que se hacen críticas a estas teorías, por ejemplo al dualismo, a la noción de burguesía nacional, etc. Sin embargo éstas eran críticas parciales. La novedad de la "teoría de la dependencia", y también la raíz de su principal dificultad, es la de indicar una perspectiva de articulación del conjunto de las críticas parciales.

No obstante, me parece que la crítica cometió el equívoco de ceder en dos puntos: primero, aceptó, aunque de forma más o menos vaga, la idea de "modelos clásicos" del desarrollo capitalista; segundo, aceptó que estos "modelos" estarían circunscritos al ámbito de la nación. "Los países industrialmente más desarrollados no hacen más que colocar delante de los países menos avanzados el espejo de su propio futuro." Esta frase de Marx, comparando la Inglaterra capitalista con la Alemania "atrasada", ilustra y tal vez indica el punto de partida, por lo menos en el campo del marxismo, de la idea de *países modelo*. No importa, sin embargo, discutir aquí si esta frase está equivocada o no. Lo relevante es observar que si Marx cometió algún equívoco en la comparación entre ambos países,¹² no se equivocó en la teoría. Es uno de los supuestos más conocidos de su teoría económica la ausencia de una consideración de la existencia de naciones. El "país clásico", Inglaterra, funciona meramente como un ejemplo para una investigación teórica de las leyes generales del sistema capitalista, concebido éste como universal.

Donde la idea de "modelos clásicos" europeos hizo los mayores estragos fue en el campo de la teoría política del tránsito del sistema feudal al capitalismo industrial. El ejemplo es la versión corriente de la teoría de la "revolución democrático-burguesa" que designaba a la Francia revolucionaria como el "modelo clásico" (que, sin embargo, posee también aspectos económicos de la revolución industrial inglesa) de aquella transición. Se trata, para resumir, de la noción de una "burguesía nacional" que, apoyada en el campesinado y en las masas urbanas, se vuelve contra el Estado absoluto que garantiza un orden de privilegio para la aristocracia agraria y feudal. Es posible que esta idea se acerque razonablemente al caso francés, pero es muy posible que no consiga dar cuenta plena de los demás casos de revolución burguesa ya habidos. Si una teoría de la "revolución democrático-burguesa" puede constituirse, ella sólo podrá funcionar a un grado bastante elevado de abstrac-

¹² Aquella célebre frase se transformó para muchos en una especie de principio teórico del marxismo. Seguramente el propio Marx utilizó esta idea en sus análisis históricos pues fue contemporáneo de la formación de los estados nacionales en el continente europeo y estaba consciente de la importancia de éstos para el desarrollo capitalista. A propósito, su error de previsión en el curso de la revolución alemana de 1848 fue exactamente el de pretender ver reproducido en Alemania el esquema de la Revolución francesa. Sin embargo, nada de eso debería servir como argumento teórico, pues su posición en este nivel es bastante clara.

ción, para dar cuenta de los resultados finales, o como dirían los marxistas clásicos, de las "tareas" del establecimiento de la democracia política y de consolidación de la economía burguesa. Sería, por lo tanto, más bien una teoría del sistema político burgués que una explicación del proceso político de transición hacia el capitalismo. Acompañando el brillante análisis de Barrington Moore, se percibe que "el modelo clásico" de transición nunca existió en realidad.¹³ Elementos como dictadura-democracia, burguesía-aristocracia, campesinado-proletariado, etc., se combinaron de las maneras más diversas en los procesos políticos de transformación de las sociedades agrarias en sociedades capitalistas industriales. Sobre todo, no es cierto que, en la variedad de estas situaciones de transición, la burguesía haya sido siempre el actor principal ni la democracia la forma política predominante. Según me parece, la permanencia de la versión corriente acerca de la "revolución democrático-burguesa" se explica más bien por el impacto de la Revolución francesa y de la revolución industrial (además, es obvio el papel que en esto juega la estrategia tradicional de los partidos comunistas) que por la observación crítica de las revoluciones burguesas. Desde este punto de vista me parece que el equívoco de la aceptación de la idea de los "modelos clásicos" por parte de los "teóricos de la dependencia" los condujo a una batalla que, siendo como es de gran importancia político-ideológica, sin embargo fue perjudicada en sus resultados.

Habría en este tópico un argumento en favor de los críticos: es cierto que todas las revoluciones burguesas producidas establecieron o consolidaron procesos de desarrollo capitalista *nacionales*. No es ésta, sin embargo, la cuestión central colocada por el examen de la variedad y diversidad de las revoluciones burguesas, o sea, por la inexistencia de "modelos clásicos". La cuestión es la de cómo combinar en el plano de la teoría la capacidad de expansión de las relaciones capitalistas de producción con las formas políticas a través de las cuales esta expansión se realiza. ¿Se habría estancado la capacidad de "invención" política del sistema en su proceso de expansión? Las primeras revoluciones burguesas (Inglaterra, Estados Unidos, Francia) se hicieron sobre formas democráticas; los demás "países atrasados" como Alemania y Japón renunciaron a la democracia. ¿No sería posible admitir que en países todavía más "atrasados", como algunos países latinoamericanos, el capitalismo estuviese renunciando a sus formas *nacionales* originarias de expansión? Esta pregunta tiene un antecedente, según me parece, en el llamado "modelo canadiense". Tiene también un antecedente en la última parte del libro de Cardoso y Faletto que trata de la "internacionalización del mercado interno", donde los autores estuvieron en el límite de abandonar la idea de nación como premisa teórica y pasar, de manera radical, a una perspectiva basada, sin ambigüedad, en las relaciones de producción y en las relaciones de clase, transición que habría significado la reformulación de los problemas tratados anteriormente en la obra.

La consideración del tema no puede dejar de lado el problema de las posibilidades del desarrollo capitalista en América Latina. Es aquí donde la relevancia político-ideológica de las cuestiones tratadas por la "teoría de la dependencia" aparece plenamente. Frank, que fue quien dio más importancia a estos aspectos, dice lo siguiente: "Si, como el estudio sugiere, ninguna parte de la economía es feudal y toda ella está integrada en un único sistema capitalista, entonces la visión de que el capitalismo debe todavía penetrar a la mayor parte del

¹³ Barrington Moore, *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, The Penguin Press, Londres, 1967, tercera parte. Sobre este punto, ver también Nicos Poulantzas, *Pouvoir politique et classes sociales*, Maspero, París, 1968, II, 2 y 4.

campo es científicamente inaceptable y la estrategia política de apoyar a la revolución democrática burguesa es políticamente desastrosa."¹⁴

Por mi parte, acepto la conclusión política, incluso porque la burguesía jamás mostró gran interés en esta revolución, pero tengo mis dudas sobre las premisas teóricas: el esclavismo moderno también fue una resultante de la expansión del capitalismo en el nuevo mundo y, no obstante, el propio capitalismo lo ha sustituido por otra forma de explotación capitalista. Frank fue quien más trabajó en el sentido de la crítica de la aplicación de la "teoría de la revolución democrático-burguesa" y de la teoría del desarrollo capitalista nacional. Pero probablemente fue él quien se apejó más, en el *plano teórico* (obviamente no en el plano ideológico) a los supuestos nacionales de estas teorías. De este modo, existe en sus análisis una perspectiva cataclísmica en relación a las posibilidades del capitalismo, pero siempre subordinada al ámbito nacional: "Debido al capitalismo, la economía de Chile era ya subdesarrollada a través de los tres siglos anteriores a la independencia. Y, si las contradicciones innatas del capitalismo continúan operando en el Chile actual... entonces ninguna clase de desarrollo capitalista, ya sea hacia afuera o hacia dentro, puede salvar a Chile del subdesarrollo. Desde luego, si el desarrollo dependiente y subdesarrollado hacia fuera ha sido engranado en la economía chilena desde la misma conquista, entonces la supuesta opción de desarrollo capitalista nacional independiente hacia dentro, ni siquiera existía en el siglo XIX; mucho menos existe en realidad ahora."¹⁵ La cuestión que se plantea es la siguiente: ¿el desastre del capitalismo nacional en América Latina, con el cual yo concuerdo por razones semejantes a las de Frank, significa el desastre del capitalismo en general en América Latina?

Es en el nivel general, supranacional, en el nivel de las relaciones de producción, que la cuestión de las posibilidades de desarrollo del capitalismo en América Latina debe ser colocada del mismo modo que es en este nivel que sería posible intentar encontrar algún lugar teórico definido para una "teoría de la dependencia". O sea, es en este nivel que la "teoría de la dependencia" puede parecer como teoría explicativa y donde también se puede obtener alguna sugerencia para entender su incapacidad de ir más allá de las premisas nacionales. Por más que se hable de dependencia interna es inevitable volver a la cuestión de la dependencia externa. En otras palabras, la teoría de la dependencia parece girar en torno de algún tipo de teoría del imperialismo; la cuestión es saber de cuál tipo de teoría.

Frank, más interesado que Cardoso y Faletto, en la determinación externa, es también quien intenta un análisis de carácter económico para fundar su teoría. Sigue una sugerencia de Baran que se vuelve realmente central en su argumento: el concepto de "excedente potencial". Uno de los problemas centrales de Baran es el de explicar la diferencia existente entre países pobres y países ricos a través de la historia de la relación entre ambos. Sin embargo su "enfoque" no es sólo histórico, pues opera también conceptualmente y trata de deslindar la estructura de aquellas relaciones. Cabe, por lo tanto, referir el concepto que jugará un papel central en su análisis como también en el análisis de Frank: la noción de "excedente potencial" se refiere a la "diferencia entre el producto social que *podría* ser obtenido en un medio natural y tecnológico dado, con el auxilio de los recursos productivos realmente disponibles, y lo que se puede considerar como consumo indispensable. La transformación de ese excedente potencial¹⁶ en

efectivo presupone la reorganización más o menos drástica de la producción y distribución del producto social e implica profundos cambios en la estructura de la sociedad".¹⁷ Se trata, por lo tanto, como el propio Baran lo aclara,¹⁸ de una noción diferente de la categoría marxista de la plusvalía. Por mi parte, creo que la diferencia no se refiere sólo a las partes del producto que cada una de ellas designa, como propone Baran, sino que la plusvalía es un concepto dentro de un sistema teórico científico en tanto que el excedente potencial posee todas las características del juicio de valor de un crítico humanista frente al sistema económico. Es, en realidad, casi un programa crítico completo. ¿A partir de qué criterios se podría operar con el concepto? Baran respondería: "la *razón objetiva* es el único criterio por el cual es posible juzgar la naturaleza de una organización socioeconómica, su capacidad de contribuir para la manifestación general de las potencialidades humanas y para su crecimiento".¹⁹ Mi opinión es que Baran está más próximo a las teorías del socialismo utópico que al marxismo.

Me pregunto si con este concepto ya no tendremos los resultados de la investigación antes de iniciarla. La tesis de Baran podría expresarse del siguiente modo: "Es el estrangulamiento económico de los países coloniales y dependientes por las potencias imperialistas lo que impide el desarrollo del capitalismo industrial y nacional."²⁰ Baran trata de aplicar la tesis al caso de la India, realmente uno de los países más notoriamente explotados por el imperialismo, en los siguientes términos: "No puede haber duda de que si el monto del excedente económico que Inglaterra extrajo de la India hubiese sido *invertido en esta última*, el desarrollo económico hindú tendría hoy poca semejanza con el sombrío cuadro que constituye la realidad."²¹ El razonamiento acerca de la India podría ser generalizado seguramente a cualquier otro país colonizado. Sin embargo, parece claro que no es de este modo que las cosas deberían ser planteadas. No tengo dudas de que el imperialismo, normalmente, extrae un excedente de los países en donde aplica sus capitales, simplemente porque de otro modo sería imposible entender su continua expansión. Es igualmente claro que este excedente beneficia de alguna manera el desarrollo del país imperialista (y éste, como veremos, era uno de los puntos importantes en la teoría de Lenin). Sin embargo, la cuestión es, en primer lugar, saber si este mismo excedente habría sido generado en aquel país con la ausencia de la expansión imperialista; en segundo lugar, la hipótesis positiva, si este excedente hubiera tenido, en las condiciones sociales y económicas reales de la sociedad hindú, aplicación como inversión. A propósito, Marx en sus escritos sobre la India opinaría probablemente lo contrario de Baran: al denunciar las atrocidades del imperialismo en la India, al propio tiempo confiaba en que, gracias a la desorganización de la sociedad agraria preexistente, se provocaría la expansión del capitalismo en India; también, y cabe resaltarlo, era absolutamente incrédulo respecto a las posibilidades dinámicas del "modo de producción asiática".²²

Baran, que fue sobre todo un gran crítico, reconoce que, en realidad, su consideración acerca de las posibilidades de desarro-

superfluo, el trabajo improductivo, el desperdicio por irracionalidad de la producción y el desempleo resultante de la anarquía de la producción y de la deficiencia de demanda.

¹⁷ Paul Baran, *A Política do Crescimento Economico*, Sahar Editor, Rio de Janeiro, 1964, p. 76.

¹⁸ P. Baran, *op. cit.*, p. 76, ver nota 3.

¹⁹ P. Baran, *op. cit.*, p. 81.

²⁰ P. Baran, *op. cit.*, p. 272.

²¹ P. Baran, *op. cit.*, p. 216.

²² K. Marx, *On Colonialism and Modernization*, Anchor Books, Nueva York, 1969, pp. 132-139.

¹⁴ A. G. Frank, *op. cit.*, pp. XIII y XIV.

¹⁵ A. G. Frank, *op. cit.*, p. 6.

¹⁶ Son concebidas como formas de excedente potencial el consumo

llo autónomo de India constituirían una “mera especulación”. Especulación que él busca, sin embargo, legitimar a través del contraste de India con Japón, que se desarrolló porque fue “el único país [asiático] que tuvo la oportunidad de tener un desarrollo nacional independiente”.²³ De este modo, el argumento que comienza con un concepto especulativo termina también especulativamente. Al problema que se propone, Baran seguramente respondería que, teniendo en cuenta que los países ricos mantuvieron la autonomía y los países pobres la perdieron, se concluye que unos son ricos porque la mantienen y otros son pobres porque la perdieron. De donde se concluye también que es suficiente probar el desastre del capitalismo nacional para que tengamos probado el inevitable desastre del capitalismo en general. De donde igualmente se justifica la premisa nacional como necesaria o por lo menos como suficiente.

Sería el caso de confrontar ahora la “teoría de la dependencia” con la teoría del imperialismo de Lenin. Es cierto que Lenin, del mismo modo que Hobson antes de él, habla de la existencia de “países dependientes” y esa semejanza podría parecer como una señal de parentesco.²⁴ Pero la semejanza casi termina allí. Para empezar por la diferencia más evidente, en relación a la “teoría de la dependencia” y en relación a la teoría de Baran, cabe mencionar lo referente a la periodización histórica: la “teoría de la dependencia”, del mismo modo que en Baran, es superinclusiva también a este respecto, pues buscando captar el “modo de ser” del capitalismo dependiente, se refiere de hecho a toda la historia pasada de América Latina; la teoría leninista es más restrictiva y se refiere al período que se inicia en el último cuarto del siglo XIX.²⁵ Está claro que la diferencia de períodos corresponde a diferencias teóricas de base. El imperialismo no se define a partir de una premisa política (la nación), sino como una fase particular del desarrollo capitalista, o sea, a partir de las relaciones de producción, con el nacimiento de los monopolios y la fusión del capital bancario

con el industrial.²⁶ Además, aquí se trata de una teoría construida para explicar dos cuestiones referentes a los *países imperialistas*: la inevitabilidad de la guerra y la formación de una aristocracia obrera. En este contexto, las referencias a los “países dependientes” son tan sólo secundarias. De cualquier modo, aunque fueran otras las diferencias a más de las apuntadas, no creo que sea posible establecer alguna relación teórica seria entre ambas. Es sabido, por ejemplo, que al apoyarse en la caracterización de la existencia de monopolios, la teoría de Lenin caracteriza también la tendencia al estancamiento económico. De nuevo, sin embargo, él se refiere a los países imperialistas y no a los “países dependientes” en los cuales observa exactamente lo contrario: “donde más crece el capitalismo es en las colonias y en los países transoceánicos”. El no se refiere evidentemente al capitalismo nativo sino exactamente al que viene de fuera: “en las colonias, el capitalismo apenas comienza a desarrollarse. La lucha por América del Sur se exagera cada día más”.²⁷

A manera de resumen me gustaría presentar mi argumento de la siguiente manera: 1. La noción de dependencia utiliza el concepto de nación de modo semejante al concepto de clase (relaciones de producción, etc.), como principios teóricos. 2. Una teoría de clase no necesita de la premisa nacional para explicar el desarrollo capitalista. 3. Si se acepta el segundo argumento, la dependencia deja de ser una teoría o un concepto totalizante sobre la sociedad latinoamericana debiendo, entonces, ser tomada como la indicación más seria ya hecha sobre la importancia del “problema nacional” en América Latina. 4. Desde el punto de vista de una teoría de clase, el problema mencionado jamás es concebido como permanente. 5. Finalmente, no es posible una *teoría* de clase del “ser nacional”, aun de la hipótesis que se da con la “teoría de la dependencia”, en que lo nacional aparece tan sólo como premisa para caracterizar el “modo de ser” “no-nacional” de los países latinoamericanos.

¿“Teoría de la dependencia” o análisis concreto de situaciones de dependencia?

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

En los últimos años, la insistencia con que se ha hablado en América Latina acerca de la “dependencia” y las confusiones en torno al tema son tantas, que la primera reacción de quien tiene, de cualquier forma, alguna responsabilidad en tal insistencia sobre el tema es, por un lado, entonar un *mea culpa* y, por otro, la anticipación de la casi inutilidad de entrar en una discusión tan mal planteada.

El *mea culpa* a que me refiero no deriva del reconocimiento de un equívoco intelectual en cuanto al punto de partida, sino que procede de la falta consistente en no haber previsto el efecto de un movimiento crítico que partía de ideas que rozan la ideología y que, por lo mismo (se podría anticipar) terminan sumergidas en ella.

En los trabajos que escribí sobre dependencia existe una doble intención crítica. Por un lado —y este aspecto de la crítica me parece que quedó claro y fue menos combatido— se critica a los análisis del desarrollo que abstraían los condicionamientos sociales y políticos del proceso económico y se critican

las concepciones evolucionistas (de las etapas) y funcionalistas (especialmente la teoría de la “modernización”) del desarrollo. La crítica se hace mostrando que el desarrollo que ocurre es capitalista y que no se puede desligar del proceso de expansión del sistema capitalista internacional y de las condiciones políticas en que éste opera. Por otro lado, la crítica se orienta a mostrar —lo que es obvio, pero que en los análisis se encuentra muchas veces relegado a un segundo plano— que el “análisis estructural” de los procesos de formación del sistema capitalista sólo tiene sentido cuando es referido históricamente. ¿Qué quiere decir esto?

Quiere decir, básicamente, que las estructuras condicionantes son el resultado de la relación de fuerzas entre clases sociales que se enfrentan de forma específica en función de modos *determinados* de producción. Se trata, por lo tanto, de valorizar un estilo de análisis que abarque los procesos sociales en un nivel concreto.

Ahora bien, a partir de este momento la crítica no se orienta solamente contra la “derecha” sino también contra sectores, en general preponderantes, de la izquierda intelectual. Teóricamente es insatisfactorio sustituir los análisis inspirados en la

²³ P. Baran, *op. cit.*, pp. 218-219 ss.

²⁴ V. Lenin *El imperialismo*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1947, p. 106-111.

²⁵ V. Lenin, *op. cit.*, p. 101.

²⁶ V. Lenin, *op. cit.*, pp. 115-116.

²⁷ V. Lenin, *op. cit.*, pp. 125-127.

“teoría del desarrollo” por otros que insisten de manera general e indeterminada en que el proceso de desarrollo capitalista se da en provecho de la burguesía y de que, en las condiciones de América Latina y del desarrollo del capitalismo internacional, ella es una expresión del imperialismo.

De allí la idea, simple y me parece clara, de que la utilización de la noción de dependencia sólo cobra sentido y es de provecho cuando pone en evidencia que:

el concepto de dependencia... pretende otorgar significado a una serie de hechos y situaciones que aparecen conjuntamente en un momento dado y se busca establecer por su intermedio las relaciones que hacen inteligibles las situaciones empíricas en función del modo de conexión entre los componentes estructurales internos y externos. Pero lo externo en esa perspectiva se expresa también como un modo particular de relación entre grupos y clases sociales en el ámbito de las naciones subdesarrolladas.¹

Páginas adelante se hace aún más explícito que el concepto de dependencia será utilizado como “un tipo específico de concepto ‘causal-significante’ —implicaciones determinadas por un modo de relación históricamente dado— y no como concepto meramente ‘causal-mecánico’, que subraya la determinación externa, anterior, para luego producir ‘consecuencias internas’”.²

Con el concepto de dependencia se busca revalorizar, por lo tanto, dos aspectos de precisa significación metodológica:

a) los análisis del proceso histórico de constitución de la periferia del orden capitalista internacional deben explicar la dinámica del enfrentamiento entre las clases sociales en el nivel interno de las naciones (suponiendo las situaciones de dependencia a partir de la existencia de estados nacionales);

b) que las condicionantes externas (esto es, el modo de producción capitalista internacional, “el imperialismo”, el mercado externo, etc., o sea, tanto los aspectos económicos como los políticos del capitalismo) reaparecen inscritos estructuralmente tanto en la articulación de la economía, de las clases sociales y del Estado con las economías centrales y con las potencias dominantes, como en la articulación de esas mismas clases y en el tipo de organización económica y política que prevalece en el interior de cada situación de dependencia.

Así, la noción de dependencia³ es presentada para hacer hincapié en un tipo de análisis que recupera la significación política de los procesos económicos y que, contra la vaguedad de los análisis seudomarxistas que ven en el imperialismo una entelequia que condiciona sólo desde el exterior el proceso histórico de los países dependientes, insiste en la posibilidad de explicar los procesos sociales, políticos y económicos a partir de

las situaciones concretas y particulares, las cuales se dan en las situaciones de dependencia.

Evidentemente, no se obtiene mucho provecho si se queda allí, pues simplemente se sustituye “el imperialismo” por otra entelequia, “la dependencia”. No fue eso lo que Faletto y yo hicimos en nuestro ensayo ni lo que hice en trabajos posteriores sobre la ideología de la burguesía industrial en los países dependientes.⁴

La utilidad y la significación teórica de la noción de dependencia, tal como la concebimos, reside precisamente en lo contrario: en la recuperación en el nivel concreto, esto es, permeado por las mediaciones políticas (incluso el Estado nacional) y sociales (de acuerdo con la formación histórica de las clases sociales en cada situación de dependencia), de la pugna de intereses por intermedio de la cual se va imponiendo el capitalismo o se le van oponiendo fuerzas sociales creadas por él mismo.

Está claro que el supuesto teórico más general que vuelve posible este enfoque es el de que no existe la distinción metafísica entre los condicionantes externos e internos. En otras palabras: la dinámica interna de los países dependientes es un aspecto *particular* de la dinámica más general del mundo capitalista. Sin embargo, esa “dinámica general” no es un *factor* abstracto que *produce* efectos concretos; ella existe por intermedio tanto de los modos singularizados de su expresión en la “periferia del sistema” como por la manera como se da en el “centro”. Esa “unidad dialéctica” es la que lleva a rechazar la distinción metafísica (esto es, que supone una separación estática) entre factores externos y efectos internos, y por consecuencia lleva a rechazar todo tipo de análisis de la dependencia que se base en esta perspectiva.

¿Quiere esto decir que no existen “factores externos” o que, por ejemplo, la forma que adopta la producción capitalista en los centros industrializados no “afecta a la periferia”? Obviamente no. Quiere decir, simplemente, que los cambios ocurridos en el “centro” son concomitantes y encuentran expresión concreta en otros tantos cambios en la periferia. Así, por ejemplo, si el “conglomerado multinacional” pasa a prevalecer como forma de organización de la producción, provoca una reorganización de la división internacional del trabajo y lleva a la rearticulación de las economías periféricas y del sistema de alianzas y de antagonismos entre las clases en los dos niveles, interno y externo. Entretanto, la “expresión concreta” que el modo capitalista va a encontrar en las áreas dependientes no es “automática”: dependerá de los intereses locales, de las clases, del Estado, de los recursos naturales, etc., y de la forma como se fueron históricamente constituyendo y articulando.

En esto reside tal vez la ventaja fundamental de la utilización de la perspectiva de la dependencia en los análisis: se cambia la explicación de un plano simplista del condicionante externo sobre el interno hacia una concepción más integrada de la relación entre las partes que componen el sistema capitalista internacional. Se sustituye un estilo de análisis basado en determinaciones generales y abstractas (que insisten en el imperialismo, en la lucha de clases, en la burguesía y en la revolución como conceptos generales o, en el mejor de los casos, como contradicciones indeterminadas) por otro que procura situar concretamente cada momento significativo de la modificación de la producción capitalista internacional, mos-

¹ F.H. Cardoso y E. Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1969, pp. 19-20.

² F. H. Cardoso, y E. Faletto, *op. cit.*, p. 20.

³ Por esto no se postula, como más adelante se reafirmará, el concepto de dependencia como “totalizante”. “Sin embargo, no sería suficiente ni correcto proponer la sustitución de los conceptos de desarrollo y subdesarrollo por los de economía central y economía periférica o —como si fuesen una síntesis de ambos— por los de economías autónomas y economías dependientes. De hecho, son distintas tanto las dimensiones a que estos conceptos se refieren como su significación teórica. La noción de dependencia alude directamente a las condiciones de existencia y funcionamiento del sistema económico y del sistema político, mostrando las vinculaciones entre ambos, tanto en lo que se refiere al plano interno de los países como al externo”, F.H. Cardoso y E. Faletto, *op. cit.*, p. 24.

⁴ Véase Fernando Henrique Cardoso, *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*, Siglo XXI Editores, México, 1971.

trando cómo opera la rearticulación de las clases sociales, de la economía y del Estado en situaciones particulares. Al cambiar de esta forma el núcleo de las explicaciones del proceso histórico, se asegura, al mismo tiempo, la posibilidad de encontrar vías distintas de rearticulación de una situación de dependencia para otra, de un momento para el otro. En otros términos, se acepta que existe una "historia" —y por lo tanto, una dinámica— propia de cada situación de dependencia.

Está claro que sería ingenuo pretender transformar la noción de dependencia en un concepto totalizante. La referencia hecha por Weffort sería correcta si correspondiese a los análisis a que alude: "en determinadas condiciones sociales y políticas internas (que sólo pueden ser resueltas por un análisis de clase), los grupos que detentan la hegemonía, o sea, que dan contenido a la idea de nación pueden usar la autonomía política para la integración económica. En otras palabras, no creo que estemos autorizados, por una referencia a la nación, a pensar la dependencia como un concepto totalizante que nos daría el principio de entendimiento de la sociedad como conjunto".⁵

Yo tampoco creo esto.

La noción de dependencia, teóricamente, no puede llegar más allá de lo que señalamos en las páginas anteriores. Hasta por un entendimiento semántico, lo que *depende*, *depende de algo*; está condicionado, no es condicionante. Pretender elevar la noción de dependencia a categoría de concepto totalizante no tiene sentido. Y, rigurosamente, no es posible pensar en una "teoría de la dependencia". Puede haber una teoría del capitalismo y de las clases, pero la dependencia, tal como la caracterizamos, no es más que una expresión política *en la periferia* del modo de producción capitalista cuando éste se expande internacionalmente.

Entre tanto, Weffort en su crítica —a pesar de haber llamado la atención sobre implicaciones teóricas importantes en los análisis de dependencia— cayó en una especie de trampa: dio un paso atrás, de la misma manera como lo hizo Kautsky en sus análisis del social-liberal Hobson sobre el imperialismo, según palabras de Lenin. Así, regresó a una concepción estática de la relación interno-externo y recurrió a una dialéctica abstracta de contradicciones generales e indeterminadas.

En el embate de la crítica está la idea de que la ambigüedad del concepto de dependencia, que ora se refiere a "dependencia externa", ora a la relación estructural externa-interna, deviene, en cualquiera de las acepciones entre las que oscila irremediablemente, desde el punto de vista teórico, del enfoque nacional al enfoque de clase. En el primero, el concepto de nación opera como una premisa de todo el análisis posterior de las clases y relaciones de producción; o sea, la atribución de un carácter nacional (real, posible y deseable) a la economía y a la estructura de clases juega un papel decisivo en el análisis. En el segundo, se pretende que la dinámica de las relaciones de producción y de las relaciones de clase determine, en última instancia, el carácter (real) del "problema nacional".

Weffort atribuye la primera visión o punto de vista a los "teóricos del desarrollo" y el segundo a los "teóricos de la dependencia". Pero añade que éstos "tienden hacia el segundo 'enfoque' pero *parten* del primero y tratan de criticarlo".

Weffort cree que el adverbio de su frase sobre el concepto de dependencia, que oscila *irremediablemente* entre la clase y la

nación, revela una disyuntiva teórica de la cual no escapamos Faletto y yo.

"La pregunta que se podría plantear a los autores es la siguiente: ¿se trata de una contradicción real o de la ambigüedad del concepto que pretende definir una perspectiva totalizante a partir de la idea de nación? Conuerdo en que la existencia de países (naciones) económicamente dependientes y políticamente independientes constituye una 'problemática sociológica' importante. Pero tengo mis dudas en si la reproducción del problema en el plano de concepto ayuda a resolverlo", escribe Weffort.

Mi respuesta es: se trata de una contradicción real, pero en ningún caso de la definición de una perspectiva histórica totalizante.

En nuestros análisis quisimos evitar esta especie de dialéctica formal, que ve en la historia el desdoblamiento de contradicciones unívocas. Sustituimos este tipo de "dialéctica" por lo que en el lenguaje de moda se diría una concepción de las contradicciones como "complejamente —estructuralmente— desigualmente determinadas" o "sobredeterminadas". Por esto insistimos en que la contradicción entre las clases en las situaciones de dependencia incluye contradicciones específicas entre la nación (o Estado) y el imperialismo y entre los intereses locales de las clases dominantes y su carácter internacional.

No se reproduce un "problema" en el concepto, pero sí se forma el concepto de dependencia saturado históricamente de las contradicciones particulares que le dan sentido en su relación con las contradicciones generales (esto es, como las que derivan de la expansión del modo de producción capitalista internacional) en una combinación determinada, concreta. Este procedimiento es simplemente ortodoxo, siempre y cuando no se incurra en el error de pensar que el concepto de dependencia es totalizante (como el de plusvalía o el de modo de producción) o que está definido en el campo teórico como parte categorial del modo de producción. En este caso el concepto de dependencia es "reflejo", o sea, es consecuencia de la instauración de un modo de producción que supone la acumulación por medio de monopolios y la repartición del mundo entre naciones imperialistas, como diría Lenin. Será explicado mediante conceptos que constituyen la teoría del capitalismo en su fase imperialista y no explicará —obviamente— al imperialismo. Mientras tanto, cuando el concepto de dependencia se refiera a las formaciones sociales —como en el caso de nuestro ensayo— el procedimiento adecuado para constituirlo teóricamente es el de retener conceptualmente las contradicciones que quiere expresar.

En otros términos, con la noción de dependencia no se puede (ni se desea) sustituir el análisis de clase por el de las naciones. Sin embargo, la misma disyuntiva es incorrecta porque se refiere a conceptos cuya clasificación teórica es desigual. Precisamente lo que se pretendía era mostrar en concreto, o sea, sin recurrir a las contradicciones generales e indeterminadas de las ideas abstractas de clase, nación, Estado o imperialismo, que la contradicción entre las clases, en los países dependientes, *pasa* por una contradicción nacional y se implica en el contexto más general de una contradicción de clase en el plano internacional y en las contradicciones que derivan de la existencia de Estados nacionales.

La solución que Weffort presenta para el problema de la oposición clase-nación (en mi opinión, la ambigüedad clase-nación presente en la "teoría de la dependencia" deberá resolverse

⁵ Véase el artículo de Weffort que antecede a éste de Cardoso. Todas las alusiones posteriores en el texto se refieren a este trabajo de Weffort.

en términos de una perspectiva de clase, para la cual no existen ni una "cuestión nacional" ni la "dependencia en general" en el sistema capitalista es incorrecta: la nación no es concebida como un principio teórico explicativo y no se sostiene porque parte de varios engaños; además, la idea de la nación no fue concebida por nosotros como principio teórico explicativo, ni se colocó cualquier "cuestión nacional" o "dependencia en general"; pero tampoco, en fin de cuentas, cualquier "perspectiva de clase" —ésta sí, indeterminada— resuelve un análisis social concreto.

Al contrario, en el ensayo criticado se aceptó como contradicción sobredeterminante la producción capitalista internacional, mas si hubo algún avance en el análisis de la dependencia fue el de haber particularizado *situaciones de dependencia*, constituidas siempre considerando simultáneamente la relación interno-externo: economías de enclave, productores y exportadores nacionales, internacionalización del mercado, por un lado, y, por otro, capitalismo competitivo, capitalismo monopólico. Sin embargo, otra vez aquí, esas determinaciones no fueron tomadas bajo la forma general, sino, por el contrario, siguiendo el modo como se fueron constituyendo históricamente en cada país. Así, la idea de "capitalismo monopólico" no fue tomada como un "ábrete sésamo", sino que fue definida siguiendo la forma como éste se organizó en los países hegemónicos (Inglaterra, EUA) y siguiendo el tipo particular de organización capitalista (predominio financiero, industrial, industrial-financiero), sin dejar de considerar, incluso, los cambios ocasionados en el nivel puramente organizativo de las empresas, como se da con los conglomerados.

Y es tan cierto que la nación no fue concebida como un principio explicativo, que en la tercera situación fundamental de dependencia aludida en el ensayo criticado, el rasgo característico es el de la internacionalización. Así, esto fue visto erróneamente por Weffort en términos de que "los autores estuvieran en el límite de abandonar la idea de nación como premisa, teórica y pasar, de forma radical, a una perspectiva informada, sin ambigüedad, en las relaciones de producción y relaciones de clase". No sería posible abandonar lo que no se ha asumido. Como lo que nos interesaba era la caracterización de situaciones concretas de dependencia, se insistió en que la nación y el Estado nacional, *de hecho*, como objeto de estudio y no como perspectiva de análisis, perdieran el significado anterior. Como concepto, la dependencia, aun en la situación de internacionalización del mercado, en la medida que busca captar las relaciones entre las clases completamente definidas, necesita captar el tipo de contradicción que subsiste entre el modo de producción prevaleciente, las clases sociales, y la organización política, incluso la nación y el Estado nacional.

Fue eso lo que se hizo, brevemente, en las últimas páginas del libro. En términos teórico-metodológicos sería un retroceso, en un ensayo que caracteriza situaciones de dependencia, insistir apenas en las contradicciones generales entre relaciones de producción y relaciones de clase, como pretende Weffort, sin mostrar que ellas se articulan, aún hoy, a través del Estado y de la nación. No se iría, además de peticiones de principio y de una dialéctica en el nivel de oposición abstracta entre conceptos, a dejar de caracterizar, precisamente la "ambigüedad" de la situación, siempre y cuando se entienda, como lo hicimos, que esa ambigüedad es, solamente desde la forma en que se presenta, en el nivel de percepción de los autores, una contradicción. Un análisis dialéctico, sin ambigüedades, que pasase de las relaciones de producción a las relaciones de clase, no sería un análisis concreto de movimientos sociales estructural-históricamente condicionados, que es lo que pretendemos hacer.

En el mismo orden de ideas, tampoco tiene sentido contraponer los análisis de las situaciones de dependencia con el análisis de Marx sobre el modo capitalista de producción. De un lado, porque aquéllos se refieren a formaciones sociales y Marx al analizar situaciones concretas, obviamente no dejó de analizar los Estados y las naciones.

Por otro lado, el problema no está en que Marx haya escogido a Inglaterra como ejemplo para la investigación teórica "de las leyes generales del sistema capitalista, concebido como universal" (sic), pero sin decir que en el modo de producción capitalista analizado por Marx el supuesto era el de la libre competencia y no el del monopolio y menos aún el de la expansión imperialista. Sería increíble hoy suponer que el análisis no debiera incluir los monopolios, el imperialismo y, como consecuencia, la dependencia. . .

En cuanto a las teorías de la transición política y los equívocos en la consideración de los modelos clásicos, francamente, no conozco quien, inspirado en análisis de la dependencia, haya pensado en transformar a la burguesía nacional en el "actor privilegiado". Me parece, por el contrario, que fueron los autores que sustentaron la importancia del análisis de la dependencia los que más criticaron esas analogías y los que más insistieron en la internacionalización de las burguesías en los países dependientes. Una vez más, aquí la crítica se endereza contra una idea que Weffort atribuye a los analistas de la dependencia —la de que para ellos la nación es el verdadero concepto explicativo— pero que no encuentra apoyo en el pensamiento y en el contexto de la obra de esos autores.

Tanto es así, que estoy plenamente de acuerdo con Weffort cuando afirma que:

"Es en el nivel general, supranacional, en el nivel de las relaciones de producción, que la cuestión de las posibilidades de desarrollo del capitalismo en América Latina debe ser colocada, del mismo modo que es en este nivel que sería posible intentar encontrar algún lugar teórico definido para una 'teoría de la dependencia'. O sea, es en este nivel que la 'teoría de la dependencia' puede aparecer como teoría explicativa y donde también se puede obtener alguna sugerencia para entender su incapacidad de ir más allá de las premisas nacionales. Por más que se hable de la dependencia interna es inevitable volver a la cuestión de la dependencia externa. En otras palabras, la 'teoría de la dependencia' parece girar en torno de algún tipo de teoría del imperialismo, la cuestión es saber de cuál tipo de teoría."

Mientras tanto, la cuestión no es saber a qué teoría del imperialismo se liga la dependencia, sino reelaborar la teoría del imperialismo, de manera que se vea cómo se da la acumulación de capitales cuando se industrializa la periferia del sistema capitalista internacional. Estoy de acuerdo con Weffort en las críticas a Baran y su noción de excedente económico. Pero no estoy de acuerdo con la manera simplista como Weffort resuelve la confrontación entre la teoría de la dependencia y la teoría del imperialismo. Por varias razones: la primera es que *no existe una teoría de la dependencia independientemente de la teoría del imperialismo*. La confrontación es artificiosa. Las situaciones de dependencia provienen de la existencia de algún tipo de expansión del capitalismo. Esto siempre fue puesto de relieve por los autores citados por Weffort. La segunda es que Lenin, como indica Weffort, estaba interesado en la elaboración de una explicación económica (pues, como afirma en el prólogo a las ediciones francesa y alemana de su obra, en 1920, la censura zarista lo obligó a concentrarse en el análisis económico y a referirse de modo menos directo a las implicaciones

políticas del tema), relativa a los problemas "referentes a los países imperialistas", como señala Weffort. Pero aquí es necesario hacer notar que Lenin no estaba preocupado apenas por las dos cuestiones referidas por Weffort —la de la aristocracia obrera y la de la inevitabilidad de la guerra sino, principalmente, por el nuevo papel del capital financiero y por la repartición del mundo entre las asociaciones de capitalistas y entre las grandes potencias.

Siendo así, como su blanco era el de las potencias imperialistas y las economías monopolistas, no tenía que referirse continuamente a los países dependientes, pero sí a los países imperialistas. Como subrayó el propio Weffort (contrariamente a su argumentación), los países —y los Estados nacionales— en este tipo de enfoque constituyen una unidad de análisis indispensable y, de hecho, lo fueron en el texto de Lenin. El problema de éste era el de mostrar que "el paso del capitalismo a la fase de capitalismo monopolista, al capital financiero se halla *relacionado* con la exacerbación de las luchas por el reparto del mundo"⁶ y que estas luchas lo eran entre Estados nacionales, entre potencias imperialistas.

Entre tanto, Lenin se refiere también a la constitución de situaciones de dependencia, en términos que no difieren de los sustentados por Faletto y por mí:⁷

"Puesto que hablamos de la política colonial de la época del imperialismo capitalista, es necesario hacer notar que el capital financiero y la política internacional correspondiente, la cual se reduce a la lucha de las grandes potencias por el reparto económico y político del mundo, crean una serie de formas de *transición* de dependencia nacional. Para esta época son típicos no sólo los dos grupos fundamentales de países que poseen colonias, y las colonias, sino también las formas variadas de Estados dependientes, políticamente independientes, desde un punto de vista formal, pero, en realidad, envueltos por la red de la dependencia diplomática y financiera. Una de estas formas, la semicolonias, la hemos indicado ya antes. Como modelo de la segunda citaremos, por ejemplo, a la Argentina.

"La América del Sur, pero sobre todo Argentina —dice Schulze Gaevernitz en su obra sobre el imperialismo británico—, se halla en una situación tal de dependencia financiera con respecto a Londres, que se la puede casi calificar de colonia comercial inglesa.

"Según Schilder, los capitales invertidos por Inglaterra en Argentina, de acuerdo con los datos suministrados por el cónsul austrohúngaro en Buenos Aires, fueron, en 1909, de 8.75 mil millones de francos. No es difícil imaginarse qué fuerte lazo se establece entre el capital financiero (y su fiel "amigo", la

⁶ V.I. Lenin, *El imperialismo: fase superior del capitalismo*, Lautaro, Buenos Aires, 1946, p. 103.

⁷ Nótese que en otras obras Lenin y Trotsky enfrentan el problema de caracterizar la situación de Rusia en que habría, al mismo tiempo, una dependencia, principalmente con relación a Francia, y el desarrollo de una base industrial-capitalista. No obstante, en el estudio sobre el *Imperialismo, fase superior del capitalismo*, Lenin caracteriza, a partir del ángulo opuesto (esto es, del proceso visto a partir del "centro"), la relación externa-interna de modo semejante al que se hizo: "Los grupos monopolistas de capitalistas —cárteles, sindicatos, *trusts*— se reparten entre sí, en primer lugar, el mercado interior, apoderándose de un modo más o menos completo, de la producción del país. Pero bajo el capitalismo, el mercado interior está inevitablemente enlazado con el exterior. El capitalismo ha creado desde hace mucho tiempo el mercado mundial" (V.I. Lenin, *op. cit.*, p. 89).

diplomacia) de Inglaterra y la burguesía argentina y los sectores dirigentes de toda su vida económica y política."⁸

Por lo tanto, es superficial la caracterización que del pensamiento de Lenin hace Weffort:

"El imperialismo no se define (para Lenin) a partir de una premisa política (la nación) sino como una fase particular del desarrollo capitalista, o sea, a partir de las relaciones de producción, con el nacimiento de los monopolios y la fusión del capital bancario con el industrial."

No. Lenin no tenía un pensamiento economicista, ni dejaba de considerar las mediaciones políticas como parte inseparable del "todo" estructurado que él quería explicar. Ligaba siempre la fase particular de la acumulación capitalista en la etapa financiero-monopolista con el reparto del mundo entre potencias imperialistas y con los efectos de ésta sobre los países coloniales y los dependientes. Cito, una vez más, uno de los textos que afirma lo que digo, entre los muchos que hay disponibles:

"Si fuera necesario dar una definición lo más breve posible del imperialismo, debería decirse que el imperialismo es la fase monopolista del capitalismo. Una definición tal comprendería lo principal, pues, por una parte, el capital financiero es el capital bancario de algunos grandes bancos monopolistas fundido con el capital de los grupos monopolistas de industriales y, por otra, el reparto del mundo es el tránsito de la política colonial, que se expandía sin obstáculos en las regiones todavía no apropiadas por ninguna potencia capitalista, a la política colonial de dominación monopolista de los territorios del globo, enteramente repartido."⁹

Por último en esta "confrontación" entre la teoría leninista del imperialismo y los análisis de dependencia, un problema final. Weffort afirma que la noción de dependencia había sido concebida como "superinclusiva" y que Lenin se refiere al imperialismo como una etapa particular, históricamente situada del capitalismo.

Es cierto que en algunos textos de autores que trataron el tema existe esa referencia *envolvente* y ahistórica sobre el concepto de dependencia. Yo no la suscribo. No es correcto, entre tanto, afirmar que en el ensayo de Faletto y mío ocurra eso. Como ya dije, si existe alguna ventaja teórico-metodológica en el análisis que hicimos de las situaciones de dependencia, parece ser el de que caminamos hacia una mayor concreción. No hablamos de la dependencia en general, sino que hablamos de *situaciones de dependencia*. Dependencia en la fase de constitución del Estado nacional y de formación de una burguesía exportadora, dependencia en la situación de enclave y dependencia en la etapa de internacionalización del mercado en la fase de formación de economías industriales periféricas. Aun subdividimos más estas "etapas", y mostramos que no constituyen etapas sino formaciones sociales específicas que suponen, a veces, combinaciones aunque siempre estructuradas de manera sobredeterminada.

Es cierto que nos referimos a la dependencia en un período anterior a la plena constitución del sistema monopolístico-imperialista, cuando hablamos de la primera de las tres situaciones de dependencia aquí mencionadas.

La razón de esto es *crucial* y se encuentra en el propio Lenin. Cito una vez más extensamente:

⁸ V.I. Lenin, *op. cit.*, p. 113.

⁹ V.I. Lenin, *op. cit.*, p. 117.

"Lo que caracterizaba al viejo capitalismo, en el cual dominaba plenamente la libre concurrencia, era la exportación de *mercancías*. Lo que caracteriza al capitalismo moderno, en el que impera el monopolio, es la exportación de *capital*.

"El capitalismo es la producción de mercancías en el grado más elevado de su desarrollo, cuando incluso la mano de obra se convierte en mercancía. El incremento del cambio tanto en el interior del país, como, muy particularmente, en el terreno internacional, es el rasgo distintivo característico del capitalismo. Inglaterra se convirtió en país capitalista antes que otros, y hacia mediados del siglo XIX, al introducir la libertad de comercio, pretendió ser el 'taller de todo el mundo', el abastecedor de artículos manufacturados para todos los países, los cuales debían suministrarle, a cambio de ello, materias primas. Pero este monopolio de Inglaterra se vio quebrantado ya en el último cuarto del siglo XIX, pues otros varios países, defendiéndose por medio de aranceles 'proteccionistas' se habían convertido en Estados capitalistas independientes. En el umbral del siglo XX asistimos a la formación de monopolios de otro género: primero, uniones monopolistas de capitalistas en todos los países de capitalismo desarrollado; segundo, preponderancia monopolista de algunos países ricos, en los cuales la acumulación de capital había alcanzado proporciones gigantescas. Surgió un enorme 'exceso de capital' en los países avanzados."¹⁰

La dependencia, compatible con la formación de productores nacionales es, por lo tanto, anterior al desarrollo del imperialismo monopolista exportador de capitales. Y fue en estos términos precisos que la caracterizamos para el caso de América Latina. Como el "trazo distintivo característico del capitalismo" (nótese que no solamente de su fase imperialista) es el incremento del comercio interno y externo (cosa archiconocida), ello lleva a un *tipo particular* de dependencia, cuando esas relaciones de *cambio* se hacen en el ámbito del comercio *entre naciones*, como fue el caso en el siglo XIX, hasta el período de los "enclaves". Este, sin abolir las contradicciones propias de la forma anterior de dependencia, agregó nuevos y particulares trazos distintivos, ahora sí, de la fase imperialista.

Por fin, conviene dejar claro que la teoría leninista del imperialismo es *insuficiente* para explicar lo que ocurre en aquellas situaciones contemporáneas de dependencia que se dan en países cuya industrialización se hace bajo el control del capital financiero internacional.

Dejando de lado la discusión *talmúdica* (bizantina) a que fuimos llevados para evitar incomprendiones, conviene subrayar que al analizar el *nuevo carácter de la dependencia* (y en este punto las contribuciones de Theotonio Dos Santos y su grupo son significativas), lo que hicimos fue mostrar que la división del mundo ya no se realiza más, como en la época de Lenin, por una anexión de territorios y por el control político-económico de áreas, para garantizar sólo el dominio sobre las fuentes de materias primas. En Lenin ésta era la idea predominante, que se repite constantemente. En la caracterización final, sobre los cuatro aspectos principales específicos del período de que se ocupaba, Lenin hace referencias directas, en dos de ellos, a esa característica esencial del imperialismo. El primer aspecto del imperialismo es, naturalmente, el de la monopolización como consecuencia de la concentración de la producción. Pero el segundo es el de que:

"los monopolios han determinado una tendencia cada día más acentuada a apoderarse de las más importantes fuentes de materias primas, particularmente para la industria fundamental

y más cartelizada de la sociedad capitalista: *la hullera y la siderúrgica*."¹¹

La tercera característica es la de que los monopolios surgieron de los bancos; ya la cuarta, otra vez, es la de que los monopolios nacen de la política colonial, pero que el capital financiero, en la lucha por el reparto del mundo, "ha añadido la lucha por las fuentes de materias primas, por la exportación de capital, por las 'esferas de influencia', esto es, las esferas apropiadas para realizar transacciones lucrativas, concesiones, beneficios monopolistas, etc., finalmente por el territorio económico en general."¹²

La época histórica que vivimos es otra. Actualmente se trata de caracterizar los efectos de la forma *actual* de organizaciones y de control económico imperialista sobre los países dependientes mediante la idea de internacionalización del mercado interno y de la formación de una economía industrial controlada por el capital financiero monopolístico en las situaciones en que esas economías industriales dependientes encuentran su mercado en los propios países dependientes. Para esto, la "teoría del imperialismo", tal como se encuentra formulada por Lenin, no es suficiente. Las alianzas políticas, la estructura de clases, las contradicciones particulares y su exacerbación, asumen otras formas. Es preciso tener imaginación para suscitar las dudas pertinentes a esta nueva situación y fuerza teórica para explicarlas como una situación particular de dependencia, ligada siempre a la forma que la acumulación y la exportación de capitales adopta en la economía capitalista internacional.

Eso fue lo que se intentó hacer, corriendo necesariamente los riesgos de incompreensión y error. No se quiso, sin embargo, hacer una "teoría de la dependencia" apelando a una noción totalizadora de la dependencia.

En cualquier caso, entre tanto, no sería correcto sustituir lo que se hizo, o sea, el *análisis dialéctico de situaciones concretas de dependencia*, por una teoría formal de las clases que no las sitúa en un contexto en el cual el imperialismo (y la dependencia que le corresponde, esto es, la existencia de potencias dominantes y naciones dominadas) son referencia obligatoria para el análisis de las clases. Pensar que con esta sustitución se agrega algo a "una teoría socialista de la revolución en América Latina", como dice Weffort, cuando, como en el caso presente la intención no es demagógica, constituye un equívoco que se origina en una interpretación formalista de lo que es la dialéctica marxista.

Para avanzar hacia el frente, lo que es necesario es ir más allá en el análisis de las situaciones de dependencia en el sentido de ver, en situaciones concretas, cómo se mueven las fuerzas sociales que están en posibilidades de *negar*, esto es, *superar* la condición actual de dependencia. En este sentido, el ensayo criticado deja mucho que desear, pues, a pesar de su intención, aportó poco —además de una perspectiva y de algunas indicaciones de carácter estructural— el conocimiento de situaciones particulares capaces de revelar los límites de la "reproducción" de la situación de dominación de clase en países dependientes.

Es en esta dirección, creo, que se encuentra la crítica más legítima al esfuerzo hecho y hacia ella debe caminar quien esté interesado, no en hacer una "teoría socialista" de la revolución, sino en elaborar una teoría que permita orientar la práctica de una revolución socialista, si fuera el caso, que permitiera mostrar las situaciones en las cuales tal tipo de revolución se transforma más en un deseo enraizado en ideologías que en un camino socialmente viable.

10 V.I., Lenin, *op. cit.*, pp. 81-82.

11 V.I. Lenin, *op. cit.*, p. 163.

12 V.I. Lenin, *op. cit.*, p. 164.

Sección Internacional

PRODUCTOS BASICOS

El mercado mundial de la plata en 1971

La firma Handy and Harman de Nueva York publicó recientemente su acostumbrado informe anual sobre el mercado mundial de la plata. En el documento se destaca el hecho de que, por primera vez, el mercado se mantuvo libre de la influencia del gobierno de los Estados Unidos, ya que la última venta de metal proveniente de las existencias oficiales de ese país se efectuó en noviembre de 1970. Sin embargo, el ajuste, esperado con cierta rapidez, se ha prolongado, lo que ha dado lugar a que el precio del metal fluctuase con amplios márgenes y una marcada tendencia descendente.

El mercado más importante por el valor de sus operaciones sigue siendo el de Nueva York, que por su volumen expresa el pulso general del mercado mundial. En él, las fluctuaciones han sido más amplias en los últimos tres años, con márgenes entre el precio máximo y el mínimo de 46.4 centavos de dólar por onza troy, frente a 35.8 en 1970.

Durante el primer trimestre de 1971, el precio se mantuvo firme y con una ligera tendencia alcista, pues de 165.5 centavos de dólar la onza troy al inicio del mes de enero, pasó a 172 centavos a mediados del mismo. En abril, la inestabilidad monetaria mundial y la perspectiva de huelga en las principales refinerías de metales no ferrosos impulsaron una mayor firmeza en el precio, que alcanzó su punto más alto: 175.2 centavos la onza, tendencia que se prolongó hasta junio, cuando se inició un lento descenso que ya no logró superarse en el segundo semestre, no obstante que la huelga se realizó y que el dólar fue devaluado.

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

Las medidas económicas de la administración Nixon, anunciadas el 15 de agosto, en particular la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro y la congelación de los precios industriales, frenaron las ventas del metal durante los días siguientes, pasando el resto del mes con ofertas limitadas lo que permitió al mercado estabilizarse. El volumen de plata pronto excedió la demanda y la tendencia descendente se precipitó hasta llegar en noviembre al precio de 128.8 centavos la onza, el mínimo desde agosto de 1963, y muy cerca de los 125 centavos por onza, que es el precio de compra de la plata por parte de la Tesorería norteamericana. A fines del año, el precio se recobró moderadamente alcanzando 138 centavos por onza.

El volumen de las operaciones

En el mercado de Nueva York se negociaron 616 244 contratos por un total de 6 162 440 000 onzas, cantidad menor que las 6 939 700 000 onzas negociadas en 1970. La existencia autorizada en las bóvedas de la Bolsa neoyorkina llegó el 31 de diciembre a 15 180 000 000 de onzas, monto inferior a las existencias del año anterior.

La Bolsa de Chicago incrementó sus operaciones en 39%, pasando de 1 813 125 000 onzas en 1970 a 2 520 455 000 onzas en 1971 y su existencia en diciembre llegaba a 13 000 020 000 onzas, situándose por encima del volumen de 1970.

El consumo industrial

El consumo industrial se redujo en 1971 en un 4% en relación al año precedente, su volumen no rebasó los 126 millones de onzas y en varios renglones industriales, como fotografía, productos eléctricos y electrónicos y aleaciones de soldadura, el consumo ha sido inferior. Sólo el uso en artículos galvanizados y joyería obtuvo pequeños incrementos.

Comercio mundial

La tendencia descendente se manifestó con mayor intensidad en los renglones de importación y exportación. En el primero, la reducción fue de 16% en relación con 1970. El volumen total de

importaciones en el año sumó 52 800 000 onzas, siendo Canadá el principal proveedor, con 31 800 000 onzas; seguido de Perú, con 11 000 000 onzas; México, con 3 000 000, y otros países con 7 000 000 onzas.

La exportación se redujo de 27 500 000 onzas en 1970 a 14 700 000 onzas en 1971, es decir, en un 53.45%. El destino de esas exportaciones fue el siguiente: 3 900 000 onzas a la República Federal Alemana; 2 800 000 onzas al Reino Unido; 2 000 000 a Francia; 1 700 000 a Suiza; 1 500 000 a Japón, y 2 700 000 a Canadá, entre los principales importadores.

El mercado londinense siguió pautas paralelas al comportamiento del de Nueva York. El precio máximo fue en abril: 175.4 centavos de dólar por onza, y el mínimo en noviembre: 127.2 centavos, con igual margen de fluctuación que en Estados Unidos, lo que indica una tendencia semejante: decrecimiento durante 9 meses del año 1971.

El consumo mundial de plata para usos industriales—sin incluir a los países socialistas— fue de 357 500 000 onzas y el de plata para acuñación de 19 000 000. En conjunto, el descenso fue del uno por ciento.

Las perspectivas en 1972

Los factores que podrán determinar la perspectiva para el presente año son la actitud de especuladores e inversionistas, que se calcula poseen, al 31 de diciembre de 1971, de 350 a 400 millones de onzas troy en barras; el volumen de las existencias, que se conjetura puede llegar a 60 millones de onzas, y la demanda industrial, que se piensa puede incrementarse moderadamente.

En definitiva, será el desarrollo de la coyuntura el que determinará el comportamiento general del mercado, sobre todo si se tiene en cuenta que la inestabilidad monetaria genera tendencias especulativas y que la expansión anunciada para el presente año no se vislumbra aún en el panorama económico.

El informe de Handy and Harman es cauteloso en sus predicciones para 1972, considerando que si no es de esperarse una tendencia sostenida al alza, tampoco puede pensarse en una mayor reducción, por abajo de los actuales niveles.

NORTEAMERICA

EUA: Desmembramiento del mecanismo de control de salarios de la fase II

Hacia finales de marzo se cumplieron los temores que muchos observadores habían expresado desde tiempo atrás, cuando el instrumento más importante de la fase II de la política económica del presidente Nixon, la Junta de Salarios, se vio desmembrada por la salida de la mayor parte de los representantes obreros. En efecto, el 22 de marzo tres líderes de la poderosa central sindical AFL-CIO anunciaron que abandonaban la Junta de Salarios, pues ésta no ofrecía "esperanza alguna de equidad o justicia". Como se recordará, la Junta de Salarios, integrada por cinco representantes de los empresarios, cinco de los trabajadores y cinco del público, tenía por objeto determinar los límites aceptables para los aumentos de salarios, dentro de los lineamientos generales establecidos: un tope de 5.5% de incremento.¹ Desde el inicio de su actividad, en octubre de 1971, la Junta de Salarios fue escenario de violentas confrontaciones entre los representantes empresariales y obreros. Por lo general, se aceptaron aumentos de salario superiores al tope, pero en muchas instancias las decisiones se adoptaron en contra del voto de los representantes obreros. Estos amenazaron varias veces con retirarse de la Junta y, por fin, hicieron efectiva tal amenaza. El 22 de marzo abandonaron la Junta de Salarios George Meany, presidente de la AFL-CIO, I. W. Abel, presidente del Sindicato de Trabajadores Metalúrgicos, y Floyd Smith, presidente de la Asociación Internacional de Maquinistas. Un día después, Leonard Woodcock, presidente del Sindicato de Trabajadores de la Industria Automotriz, anunció que también se retiraba de la Junta de Salarios.

Los líderes obreros basaron su decisión de retiro en una amplia declaración, cuyos puntos esenciales son los siguientes:

a) "Siete meses de la llamada nueva política económica del gobierno, incluyendo cuatro meses de controles dentro de la fase II, han demostrado que tal política no es sino un instrumento para hacer que el trabajador y el consumidor promedio sean las víctimas mientras que los bancos y las grandes empresas acumulan crecientes utilidades."

b) "Como resultado, las utilidades han crecido exageradamente, a pesar de los bajos niveles de ventas y producción

y del continuado alto nivel de desempleo. En la segunda mitad de 1971, las utilidades de las empresas, después de la deducción de impuestos, superaron en 19% a las del mismo período de 1970, tasa que resulta casi tres veces mayor que el incremento de 6.6% registrado por los sueldos y salarios pagados a los trabajadores del país."

c) "La llamada nueva política económica de la administración está fuertemente orientada contra el trabajador y el consumidor y favorece las utilidades de las grandes empresas y de los bancos, pues está dominada por la opinión de que el progreso económico comienza y termina en el mercado de valores y en los informes financieros de las corporaciones".

d) "Los llamados representantes del público [en la Junta de Salarios] no son neutrales ni independientes, son instrumentos de la administración, convencidos de que todos los males económicos de este país se derivan de los altos salarios. Como resultado, la Junta de Salarios ha estado completamente dominada y manejada, desde un principio, por la coalición de los representantes de las empresas y del público. Todas las decisiones importantes han sido adoptadas por esta coalición, mediante una mayoría de votos automática. Los representantes del movimiento sindical han sido tratados como elementos ajenos, sirviendo simplemente para mantener la ilusión de un organismo tripartita."

Con base en estas consideraciones, los líderes arriba mencionados decidieron abandonar la Junta de Salarios a fin de que "de ningún modo pudiera inferirse complicidad en la formulación o ejecución de la nueva política económica".

La decisión de abandonar la Junta de Salarios por parte de los líderes obreros fue acremente censurada tanto por el gobierno como por algunos de los principales periódicos norteamericanos. Así, *The New York Times* señaló que el retiro, "constituía un acto destructivo, tan dañino a los trabajadores como a todos los demás ciudadanos". Siendo inadmisibles, se agregaba, que un grupo de interés "destruya el esfuerzo conjunto de la administración y el Congreso para controlar la ruinosa espiral de precios-salarios".

Por su parte, el presidente Nixon emitió una declaración en la que calificaba de "totalmente irresponsable" la decisión de los líderes obreros y en la que anunciaba que había decidido reestructurar la Junta de Salarios, para convertirla en un órgano integrado exclusivamente por representantes del público y reduciendo el número de miembros de quince a siete. El Presidente subrayó que la

salida de los representantes obreros, aunque lamentable, no impediría la continuación de los esfuerzos de control de la propia Junta de Salarios y de los restantes organismos de la fase II, especialmente la Comisión de Precios.

EUROPA

Receso cíclico en la economía de Bélgica

Después de dieciocho meses caracterizados por un notorio descenso cíclico, tan sólo interrumpido por un breve resurgimiento durante el invierno de 1970-1971, la economía belga ha suspendido su crecimiento desde mediados de 1971 a la fecha, como resultado de la reducción de la demanda interna y externa, de acuerdo con un análisis del Kredietbank.

El nivel de inversiones de las empresas en 1971 fue ligeramente inferior al de 1970 y las exportaciones descendieron hacia fines de 1971. No obstante que el consumo privado observó una gradual recuperación en el transcurso del año, se mantuvo a niveles muy bajos. El gasto gubernamental se aceleró para compensar la debilidad de la demanda.

La producción industrial descendió durante el segundo semestre de 1971. La menor presión en el mercado de trabajo que siguió a continuación tuvo poco efecto en los aumentos de salarios, cuya tasa permaneció tan elevada como en 1970. Por lo tanto, la inflación no experimentó ningún alivio significativo. En el sector monetario, la economía belga se caracterizaba por su gran liquidez, resultado del amplio excedente de la balanza de pagos, así como de la deterioración cíclica. En consecuencia, no tardará en presentarse un descenso adicional en las tasas de interés.

El hecho de que el crecimiento real del PNB se calcula todavía en 3.7% para 1971, es atribuible al desarrollo más o menos favorable del primer semestre y a la expansión en la agricultura y el sector terciario. Se prevé para 1972 un descenso cíclico adicional. El consumo privado continuará en aumento a paso moderado. El elevado ascenso de salarios en el sector gubernamental ejercerá una influencia positiva, mientras el creciente desempleo y los reducidos salarios del sector privado repercutirán negativamente. En las ventas al consumidor de productos durables es difícil alcanzar una mejoría apreciable.

La desfavorable perspectiva cíclica y la presión sobre los ingresos de las empresas darán por resultado un descenso adicional en las inversiones privadas en 1972.

¹ "EUA: la fase II de la política económica del presidente Nixon", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1971, pp. 1142-1145.

El presupuesto de Mr. Barber

THE ECONOMIST

Un presupuesto moderno es un acontecimiento político de primer orden; un ejercicio de redistribución de una pequeña parte del ingreso nacional, y, en la actualidad, además, es también una previsión aritmética y económica. En lo que atañe a la tercera de estas características, las reducciones impositivas

NOTA: Texto del primer apartado del comentario editorial de *The Economist* sobre el nuevo presupuesto británico. Fue publicado con el título de "Here's that billion" por el importante semanario londinense el 25 de marzo de 1972.

anunciadas por Mr. Barber, cuyo monto total asciende a 1 200 millones de libras esterlinas para 1972-1973, se apoyan en el supuesto de que habrán de elevar el ritmo de crecimiento económico anual, entre este momento y la primera mitad de 1973, del nivel de 3% que la Tesorería había pronosticado, al de 5% que *The Economist* ha insistido en que se adopte como objetivo. Empero, si las previsiones del National Institute of Economic and Social Research son correctas, entonces es probable que las reducciones imposi-

tivas eleven el crecimiento anual a sólo cerca de 3,5%, con lo que el desempleo continuará aumentando.

Mr. Barber se basó en estimaciones, pero las presentó con pleno rigor intelectual —los pronósticos macroeconómicos que se presentaron con el presupuesto ofrecen información muy sólida— y mantuvo ciertos instrumentos en reserva para ser utilizados en caso de que algo marche mal. En primer lugar, no obstante que las reducciones fiscales para 1972-1973 se elevan a 1 200 millo-

nes de libras esterlinas, las correspondientes a un año completo registrarán una cifra superior a los 2 000 millones, cuando se incorporen las modificaciones propuestas para 1973-1974. En segundo lugar, como arma que puede utilizarse si la desocupación continúa aumentando hasta el próximo invierno, Mr. Barber se ha reservado facultades especiales en este año fiscal para reducir las tasas de los impuestos indirectos, de manera que los detallistas puedan aumentar sus inventarios, antes de la introducción del impuesto al valor agregado en abril de 1973, con mercancías que no hayan pagado el impuesto a las ventas. El ministro manifestó también que la política monetaria se aplicará de modo flexible durante el año "como una parte integral de la manipulación general de la demanda". Esta última afirmación habría producido mayor confianza si la tasa de redescuento se hubiese reducido el jueves [23 de marzo] y si el Bank of England hubiera demostrado que en 1971-1972 estaba efectuado el control de la oferta monetaria mediante los lineamientos adecuados.

Las restricciones que enfrenta Gran Bretaña en 1972-1974 estriban en que puede incurrir en dificultades de balanza de pagos y seguir padeciendo una acentuada inflación de salarios, aun si el crecimiento desciende por debajo del 4%, ocasionando una ulterior expansión del desempleo. Es probable que aun logrando un crecimiento del 5% puedan presentarse estos factores negativos. Por tanto, una política económica idónea requiere que el Gobierno tenga en reserva medidas para hacer frente a los dos peligros indicados. Mr. Barber describió abiertamente su salvaguardia contra el primero de estos peligros:

No es necesario ni deseable distorsionar la economía a fin de mantener tipos de cambios irrea-

les, ya sea muy altos o demasiado bajos. Desde luego, no estimo que en el mundo moderno haya necesidad de que este país, o cualquier otro, se vea frustrado por este motivo en su determinación de conseguir un sano crecimiento económico.

Tratándose de un gobierno conservador, esto implica una extraordinaria conversión hacia la sensata doctrina de que el método correcto para corregir cualquier déficit de balanza de pagos será dejar flotar la libra esterlina. A fin de conjurar el peligro de la inflación de salarios, el curso correcto el martes [21 de marzo] hubiera sido aceptar el hecho de que la mayor parte de los sindicatos han cometido el error de no registrar sus organizaciones de acuerdo con la Ley de Relaciones Industriales, y subrayar que esto significa que se les puede enjuiciar ahora por los daños derivados de gran número de las huelgas que emplacen, y esperar que la industria privada (y ordenar que la nacionalizada) aprovechen ampliamente dicha Ley. El Gobierno se enfrenta ahora a los ferrocarrileros sin recurrir a la opinión pública para hacerlos desistir de sus propósitos. Desde luego, el Ministro de Hacienda no parece tener una férrea resolución en este campo, lo que lleva a considerar la característica menos plausible de su presupuesto.

Las tres cuartas partes de los 1 200 millones de libras esterlinas de reducciones fiscales para 1972-1973 se han derivado de lo que la semana pasada *The Economist* calificó como la forma más extrema de "exención universal", mediante el aumento de los límites de exención personales. Mr. Barber está devolviendo una suma neta de 52.31 libras esterlinas anuales a cada uno de los 21 millones de causantes que están aún sujetos al impuesto sobre la renta, al tiempo que exime a 2 750 000 trabajadores británicos de toda forma

de impuesto sobre la renta. Una persona que gana 2 500 libras esterlinas por año o más, advertirá que 39 peniques, de la reducción impositiva de una libra esterlina por semana, que le corresponde se le sustraerán posteriormente en el curso de este año, en virtud de que el aumento de sus contribuciones de seguridad social constituirá la forma principal de financiar la elevación de las pensiones por vejez en más de un tercio en el espacio de 13 meses.

Si alguien hubiera previsto en los sesenta que en cierto año de la parte inicial de los setenta iba a presentarse la oportunidad de que un gobierno conservador redujese los impuestos en una medida tal que la demanda pudiera elevarse en 1 000 millones de libras esterlinas por año, se hubiera suscitado una interesante discusión en torno a las prioridades de las reducciones impositivas. Nadie hubiera apoyado o previsto que se concediese una reducción universal de una libra esterlina cada semana. Por tanto, se puede afirmar que se ha perdido una oportunidad. Podría haberse aprovechado la ocasión para que el estímulo de la demanda por 1 000 millones de libras esterlinas se multiplicase mediante la canalización al ahorro de alguna parte de los beneficios. En los escasos años en que se pueden efectuar importantes reducciones de los altos gravámenes de Gran Bretaña siempre merecería prioridad el estímulo para que esta economía elevase su propensión a innovar, a arriesgar, a invertir y a producir. Sólo como un ejemplo, el estímulo a la demanda este año hubiera permitido a Mr. Barber eliminar totalmente tanto el impuesto a las empresas como la sobretasa (cuyo rendimiento combinado para el lapso 1972-1973 se ubicaría en una cifra algo inferior a 1 750 millones de libras esterlinas). Si hubiera procedido así se habrían producido interesantes efectos económicos y también políticos.

Bibliografía

UN BALANCE DE LA INDUSTRIA QUIMICA MEXICANA

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

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

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

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

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

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

En 1970 se importaron productos químicos por valor de

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

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

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

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

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

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

LA ESTRUCTURA DE LA PROTECCION EN LOS PAISES EN DESARROLLO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¿HA MUERTO LA TEORÍA DE LOS COSTOS COMPARATIVOS?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LA SOCIEDAD JAPONESA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Intercambio comercial

México-Cuba

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS Y DIFUSION

La caña de azúcar es el principal producto de Cuba y constituye la fuente básica de los ingresos de divisas del país; por ello, la exportación de azúcar es el principal elemento para financiar la importación de bienes de producción y la adquisición de buen número de bienes de consumo, incluso productos alimenticios. En este contexto, la estrategia del desarrollo cubano se apoya en la producción azucarera, así como en el avance de otros renglones agrícolas y de la ganadería, que proporcionen los recursos necesarios para financiar las inversiones en el sector industrial.

I. COMERCIO EXTERIOR DE CUBA

1) Balanza comercial

Cuba depende en una medida considerable del comercio exterior, debido a la especialización de la economía en la producción azucarera y a causa, por otra parte, del acrecentamiento de las importaciones para el desarrollo agrícola-industrial que se inició a partir de la Revolución de 1959.

La balanza comercial de Cuba refleja esas características de la economía con un creciente saldo deficitario.

CUADRO 1

*Balanza comercial de Cuba
(Millones de dólares)*

Años	Exportaciones		Importaciones		Saldo
	Valor	Variación % anual	Valor	Variación % anual	
1964	714	31.2	1 019	17.5	-305
1965	686	- 3.9	866	- 15.0	-180
1966	592	- 13.7	926	6.9	-334
1967	711	20.1	998	7.8	-287
1968	650	- 8.6	1 095	9.7	-445
1969 ¹	185.8		324.9		-139.1
1970 ¹	234.9		429.1		-194.2

¹ Comercio con los países de economía de mercado y Yugoslavia.
Fuente: *Direction of Trade: Annual 1966-70*, FMI, y *Yearbook of International Trade Statistics: 1968*, Naciones Unidas.

En 1969 la producción azucarera fue de 4.2 millones de toneladas, inferior a la del año anterior, 5.1 millones; pero en

1970 se alcanzó la cifra récord de 8.5 millones de toneladas y en 1971 se registró un descenso considerable, 4.5 millones; por ello, las exportaciones en esos años reflejaron las fluctuaciones de la producción de azúcar. En 1970 la exportación pasó de 900 millones de dólares y en los años de 1969 y 1971 se mantuvo en poco más de 500 millones.¹

2) *Distribución geográfica*

La estructura geográfica del comercio exterior de Cuba se modificó profundamente a partir de 1960, año en el que Estados Unidos absorbió el 52.8% del total de las exportaciones de Cuba y los países socialistas el 24.2%, entre los cuales a la URSS correspondió el 16.7% del total. Para 1968 Cuba canalizó el 74.7% de su exportación al área socialista y el 25.3% a países de economía de mercado; en dicho año, la URSS absorbió el 44.3% y, en conjunto, los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) el 62.8%; China adquirió el 9.3% de los productos cubanos de exportación. Desde 1963 se interrumpieron las exportaciones a Estados Unidos.

CUADRO 2

Distribución geográfica del comercio exterior de Cuba (Porcentajes)

Concepto	Exportación		Importación	
	1960	1968	1960	1968
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Países socialistas	24.2	74.7	18.7	80.3
Países de economía de mercado	75.8	25.3	81.3	19.7
Consejo de Ayuda Mutua Económica	18.6	62.8	16.9	71.8
URSS	16.7	44.3	13.8	60.9
Checoslovaquia	0.2	6.3	1.2	3.5
República Democrática Alemana	0.1	5.5	0.7	3.5
Otros	1.6	6.7	1.2	2.9
Otros países socialistas	5.6	11.9	1.8	8.5
China	5.2	9.3	1.7	7.0
Yugoslavia	0.1	0.7	—	0.4
Otros	0.3	1.9	0.1	1.1
Países de economía de mercado				
Estados Unidos	52.8	—	48.5	—
Reino Unido	1.4	2.0	3.6	2.7
España	6.2	6.3	2.1	1.8
Japón	2.4	3.8	1.6	0.3
Francia	1.4	2.3	2.0	6.2
Canadá	1.3	0.6	2.8	0.8
México	0.1	—	0.5	0.2

Fuente: *Compendio estadístico de Cuba, 1968*, Junta Central de Planificación.

En la corriente de importación la participación de los países socialistas varió del 18.7% en 1960 al 80.3% en 1968, en tanto que la correspondiente a los países de economía de mercado descendió del 81.3% al 19.7% en el período citado. De la Unión Soviética provino el 13.8% de la importación total en 1960 y el 60.9% en 1968, por lo que este país es el principal cliente y abastecedor de Cuba. Este país compró en los mercados del CAME el 16.9% de la importación total en 1960 y para 1968 la

¹ Cifras preliminares.

cifra fue 71.8%. De los otros países socialistas, China es el más importante: cubrió el 7.0% de las importaciones cubanas en 1968.

En los años de 1969 y 1970 la corriente de exportaciones a los países de economía de mercado se elevó de 183 millones de dólares a 234 millones. Japón se convirtió en estos dos años en el principal comprador, con 62 millones de dólares en 1969 y 100 millones en 1970. Cuba realizó operaciones de venta a la Comunidad Económica Europea por 31 y 42 millones de dólares en esos mismos años. España, Marruecos, Irak, Siria y Canadá son otros mercados importantes para los productos cubanos.

Las importaciones cubanas procedentes de los países de economía de mercado aumentaron mucho en 1969 y 1970, alcanzando 322 y 427 millones de dólares respectivamente, que correspondieron en medida importante a las compras hechas en la Comunidad Económica Europea: 139 y 178 millones de dólares en esos años. Entre los países de economía de mercado, Japón se está colocando en el primer lugar como abastecedor de Cuba. Otros mercados de importación son el Reino Unido, España, Canadá y México.

3) *Composición estructural*

a) *Exportaciones*

Cuba tiene una elevada dependencia de un solo producto: el azúcar, que aporta alrededor del 85% de los ingresos de divisas en cuenta de mercancías; el azúcar no refinada alcanzó el 73.4% del valor de las exportaciones en 1967 y la refinada el 11.1%. El níquel en forma semielaborada representó el 1.8% y en óxidos y sulfato el 4.3%; es, en consecuencia, el segundo producto en la lista de exportación; el tabaco manufacturado y sin elaborar proveyó el 4.0% del valor total de las exportaciones. Otros productos de la actividad minera en forma de minerales y concentrados de cobre y de manganeso alcanzaron el 1.3%. Las exportaciones de pescado y sus preparaciones han ganado importancia y en 1967 significaron poco menos del 1.0%, con una clara tendencia al aumento; las frutas y hortalizas también han venido aumentando el nivel de las ventas, en tanto que las bebidas alcohólicas han perdido dinamismo. El café se ha dejado de exportar debido al alto consumo interno; incluso se efectúan algunas importaciones del grano.

CUADRO 3

Principales exportaciones de Cuba, 1967

Concepto	Millones de dólares	% del total
Total	711	100.0
Azúcar	601	84.5
No refinada	522	73.4
Tabaco manufacturado	18	2.5
Oxido de níquel y cobalto	16	2.2
Sulfato de níquel y cobalto	15	2.1
Sínter de níquel y cobalto	13	1.8
Tabaco sin manufacturar	11	1.5
Minerales y concentrados de cobre	7	1.0
Pescado y sus preparaciones	5	0.7
Frutas y hortalizas	3	0.4
Minerales y concentrados de manganeso	2	0.3
Bebidas alcohólicas	2	0.3
Minerales y concentrados de cromo	1	0.1
Productos químicos	0.6	0.0

Fuente: *Yearbook of International Trade Statistics, 1968*, Naciones Unidas.

b) *Importaciones*

En las importaciones de Cuba tienen el primer lugar los medios de producción: maquinaria y materias primas destinadas a la agricultura, la industria y la infraestructura. Entre estos artículos, los más significativos son los tractores y otras máquinas agrícolas, maquinaria para generación de energía eléctrica, máquinas-herramientas, camiones y autobuses, barcos, fertilizantes, petróleo crudo, hierro y acero y algodón en rama. Los fertilizantes disminuirán en los años próximos gracias al impulso que recibe la producción nacional y la misma tendencia registra la importación de cobre.

De 1960 a 1968 se importaron 1 268 *combinadas* para la caña, 1 067 *combinadas* para el arroz y 53 para el maíz; 907 silo-cosechadoras, 270 cosechadoras de papa y 253 trilladoras de arroz; asimismo se ha importado una gran cantidad de tractores.²

Todavía es alto el peso de las importaciones de alimentos, sobre todo de cereales, arroz, trigo, maíz y cebada; de ellos se calcula que el arroz dejará de importarse en 1972 o 1973, gracias al aumento de la producción interna.

CUADRO 4

Principales importaciones de Cuba, 1967

<i>Concepto</i>	<i>Millones de dólares</i>	<i>% del total</i>
<i>Total</i>	<i>998</i>	<i>100.0</i>
Maquinaria no eléctrica	89	8.9
Tractores	15	1.5
Equipo de transporte	63	6.3
Fertilizantes	79	7.9
Petróleo crudo	60	6.0
Hierro y acero	34	3.4
Harina de trigo	30	3.0
Arroz	26	2.6
Aceite y grasas animales y vegetales	24	2.4
Trigo	23	2.3
Productos lácteos	22	2.2
Aceite diésel	22	2.2
Carne enlatada	19	1.9
Telas de algodón	18	1.8
Frijol	15	1.5
Maíz	11	1.1
Pescado y sus preparaciones	10	1.0
Algodón en rama	10	1.0
Productos medicinales	9	0.9
Papel y manufacturas	9	0.9
Maquinaria eléctrica	9	0.9
Fruta preparada	7	0.7
Manufacturas de hule	6	0.6
Lubricantes y grasas	6	0.6
Pulpa y desperdicios de papel	5	0.5
Patatas	4	0.4
Semillas oleaginosas	4	0.4
Carbón, coque y briquetas	4	0.4
Cobre	4	0.4
Hule crudo	3	0.3
Cebada	2	0.2

Fuente: *Yearbook of International Trade Statistics, 1968*, Naciones Unidas.

En Cuba se consume mucho frijol, pero no existen condiciones propicias para su cultivo, así como tampoco las hay para el trigo, por lo que son renglones constantes de la importación. Las grasas y aceites de origen animal y vegetal, así como la

² Véase *10 años en la economía*, Junta Central de Planificación, La Habana, 1969.

leche en polvo significan fuertes salidas de divisas y continuarán por mucho tiempo aún entre los artículos de importación; en cambio, la carne enlatada, las preparaciones de pescado, la fruta preparada y las patatas están siendo sustituidas por productos nacionales.

Las importaciones de bienes de producción tienden a aumentar para satisfacer la demanda que se origina en el proceso de industrialización que en este decenio entrará en una fase muy activa.

II. COMERCIO DE MEXICO CON CUBA

1) *Balanza comercial*

En el período comprendido entre 1966 y 1971 el comercio de México con Cuba muestra una tendencia errática, con alzas pronunciadas en algunos años y bajas igualmente profundas en otros. La irregularidad señalada se debe a las fuertes oscilaciones que se manifiestan en las exportaciones mexicanas cuyos valores, por otra parte, son más altos que los de las importaciones. En los años de 1967 y 1968 se hicieron los embarques más cuantiosos, con 6.3 y 4.0 millones de dólares respectivamente y en 1969, 1970 y 1971 las exportaciones declinaron a cifras mínimas de 30, 66 y 64 miles de dólares.

En los primeros meses de 1972 se registró una reanimación de las ventas a Cuba con embarques de maíz y frijol principalmente.

Por lo que respecta a la importación de productos cubanos, la tendencia es francamente descendente, por lo que el saldo de la balanza comercial es constantemente favorable a México y sigue la tendencia de las operaciones mercantiles, es decir, registra alzas y bajas acentuadas.

CUADRO 5

Balanza comercial México-Cuba (Miles de dólares)

<i>Años</i>	<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>		<i>Saldo</i>
	<i>Valor</i>	<i>Variación % anual</i>	<i>Valor</i>	<i>Variación % anual</i>	
1966	526	— 67.4	37	236.4	489
1967	6 364	1 109.9	56	51.3	6 308
1968	4 021	— 36.8	28	— 50.0	3 993
1969	30	— 99.3	22	— 21.4	8
1970	66	120.0	7	— 68.2	59
1971 ¹	64	— 3.0	6	— 14.3	58

¹ Cifras preliminares.

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

2) *Composición estructural*a) *Exportaciones*

En los años de mayor actividad en el comercio con Cuba, las exportaciones incluyen diversos artículos, aunque los que registran las cifras más altas son los alimentos. Se hicieron embarques importantes de frijol en 1967 y 1968 y, en volúmenes menores, de arroz, ajo y café en 1968. Alcanzan cierta significación las exportaciones de automóviles, henequén, partes sueltas para automóviles, llantas y cámaras para automóviles, libros impresos, productos medicinales, petróleo combustible y semi-

llas. Cabe señalar que se ha dejado de exportar garbanzo, leguminosa que durante muchos años constituyó un renglón significativo de la exportación a Cuba, así como cacahuete, forrajes y algodón en rama.

b) *Importaciones*

Las importaciones mexicanas de productos cubanos tradicionalmente han mostrado un movimiento reducido y sólo unos cuantos de ellos registran valores de algunos miles de dólares, como son los libros impresos, cuadros o pinturas sobre tela, discos grabados, carburos, diarios o publicaciones periódicas, perros, flejes de acero fino de carbono y puros.

III. POSIBILIDADES DE INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES A CUBA

Se cuenta en la exportación mexicana con numerosos artículos que pueden concurrir al mercado cubano; entre otros, pueden señalarse como más importantes los siguientes: maíz, trigo, garbanzo, ajo, cebolla, cacahuete, semillas, hojalata, insecticidas, lubricantes, aditivos, algodón en rama, colofonia, dodecilbenzeno, productos alimenticios enlatados, alimentos preparados para niños, libros impresos, medicinas, productos de uso en veterinaria, carros de ferrocarril, algunos tipos de máquinas, máquinas-herramientas, automóviles, refacciones para automóviles y tubería de acero.

CUADRO 6

Principales exportaciones mexicanas a Cuba (Miles de dólares)

Concepto	1967	1968	1969	1970	1971
<i>Total</i>	6 364	4 021	30	66	64
Frijol	5 256	3 697	—	—	—
Arroz con cáscara	—	80	—	—	—
Ajo fresco o seco	—	67	—	—	—
Café crudo en grano	91	59	1	—	—
Petróleo combustible	—	—	3	27	—
Productos medicinales	15	4	12	20	13
Artefactos de papel o cartón	2	1	4	5	1
Aparatos para aire acondicionado	—	2	1	4	1
Llantas y cámaras para automóvil	20	1	—	—	2
Libros impresos	10	46	3	2	—
Prendas de vestir	18	7	1	1	4
Partes sueltas para automóviles	363	28	—	—	2
Útiles para imprenta	14	—	—	—	—
Plantas vivas y semillas	8	1	1	—	—
Orégano	2	—	—	—	—
Películas cinematográficas	—	6	—	—	—
Henequén	473	—	—	—	—
Hilazas o hilos de algodón	15	—	—	—	—
Láminas de resinas sintéticas	—	—	—	—	1
Automóviles para personas	—	—	—	—	36
Otros	77	22	4	7	4

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

CUADRO 7

Principales importaciones mexicanas procedentes de Cuba (Miles de dólares)

Concepto	1967	1968	1969	1970	1971
<i>Total</i>	56	28	22	7	6
Flejes de acero fino al carbono	—	—	—	2	—
Perros	0.5	1	2	1	—
Libros impresos	36	17	2	0.6	—
Diarios o publicaciones periódicas	1	3	3	1	2
Hojas ahumadas de hule	10	—	—	—	—
Partes o piezas sueltas para lavadoras de vajillas	5	—	—	—	—
Cuadros o pinturas sobre tela	—	1	11	—	—
Partes, o piezas sueltas o accesorios para automóviles	—	2	—	—	—
Carburos	—	3	—	—	—
Puros	—	—	—	—	1
Otros	4	1	4	3	3

Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

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					
<i>Comestibles:</i>					
Atún	Ene-Dic	Ton	7 010	6 423	- 8.4
Camarón	"	"	42 872	41 524	- 3.1
Mero	"	"	8 718	9 907	+13.6
Ostión	"	"	32 764	27 897	-14.9
Sardina	"	"	35 306	48 575	+37.6
Sierra	"	"	6 665	6 520	- 2.2
<i>Industriales:</i>					
Harina de pescado	Ene-Dic	Ton	19 417	21 509	+10.8
Sargazos de mar, n./e.	"	"	29 187	23 490	-19.5
II. PRODUCCION MINEROMETALURGICA¹					
<i>Metales preciosos</i>					
Oro	Ene-Dic	Kg	6 166	4 692	- 23.9
Plata	"	Ton	1 332	1 117	-16.1
<i>Meales industriales no ferrosos</i>					
Plomo	Ene-Dic	Ton	176 597	156 847	-11.2
Cobre	"	"	61 012	74 512	+22.1
Cinc	"	"	266 400	264 438	- 0.7
Bismuto	"	"	571	570	- 0.2
Cadmio	"	"	1 967	1 658	-15.7
Mercurio	"	"	1 043	1 220	+17.0
<i>Metales y minerales siderúrgicos:</i>					
Coque	Ene-Dic	Ton	1 299 553	1 572 921	+21.0
Fierro	"	"	2 612 376	2 818 677	+ 7.9
Manganeso	"	"	98 609	95 145	- 3.5
<i>Minerales no metálicos</i>					
Azufre ²	Ene-Dic	Ton	1 380 812	1 175 216	-14.9
Grafito	"	"	55 648	53 044	- 4.7
Barita	"	"	319 092	279 742	-12.3
Fluorita	"	"	978 485	1 181 256	+20.7
III. PRODUCCION PETROLERA Y PETROQUIMICA					
<i>Petróleo y derivados</i>					
Petróleo crudo procesado ³	Ene-Dic	Miles de m ³	29 132	29 216	+ 0.3
Gasolina refinada	"	"	8 137	8 365	+ 2.8
Combustóleos	"	"	7 574	7 304	- 3.6
Diesel	"	"	4 834	4 800	- 0.7
Gases	"	"	2 873	3 057	+ 6.4
Diáfano	"	"	1 512	1 553	+ 2.7
Turbosina	"	"	491	519	+ 5.7
<i>Petroquímica:⁴</i>					
Anhídrido carbónico	Ene-Dic	Ton	619 186	642 106	+ 3.7
Tolueno	"	"	88 779	92 915	+ 4.7
Benceno	"	"	77 433	74 638	- 3.6
Etileno	"	"	57 609	63 384	+10.0
Etano	"	"	51 277	55 225	+ 7.7
Meta y paraxileno	"	"	41 678	44 276	+ 6.2
Aromáticos pesados	"	"	37 178	42 133	+13.3
Dodecibenceno	"	"	49 370	47 565	- 3.7
Tetrámero	"	"	35 331	37 045	+ 4.9
Dicloroetano	"	"	35 817	41 929	+17.1
IV. PRODUCCION INDUSTRIAL					
<i>Principales productos industriales</i>					
A. Bienes de consumo					
<i>a) Duraderos:</i>					
Automóviles de pasajeros	Ene-Dic	Unidades	136 486	159 120	+16.6
Estufas	"	"	463 527	521 903	+12.6
Lavadoras	"	"	197 413	191 076	- 3.2
Refrigeradores eléctricos	"	"	214 912	211 340	- 1.7
Televisores	"	"	430 576	390 750	- 9.3
<i>b) No duraderos:</i>					
Azúcar	"	Miles de Ton	2 295	2 296	0
Café soluble	"	"	5 330	6 916	+29.8
Cerveza	"	Millones de litros	1 432	1 266	-11.6
Leche condensada, evaporada y en polvo	"	Ton	106 038	112 385	+ 6.0
Cigarros	"	Millones de cajetillas	2 139	2 154	+ 0.7
Cerillos y fósforos	"	Millones de luces	51 703	51 699	0

sumario estadístico

Concepto	Período de comparación	Unidad	1970	1971*	Cambio porcentual en 1971 con relación a 1970
B. Materias primas y auxiliares					
a) Para la industria automotriz:					
Llantas para automóviles y para camiones	Ene-Dic	Miles de piezas	3 369	3 746	+11.2
Motores para automóviles	"	Unidades	157 173	164 998	+ 5.0
Motores para camiones	"	"	53 451	53 145	- 0.6
b) Para la industria de la construcción					
Cemento gris	"	Miles de Ton	7 126	7 371	+ 3.4
Tubos de acero con costura	"	Ton	135 394	162 868	+20.3
Tubos de acero sin costura	"	"	184 821	180 079	- 2.6
Tubería de cobre	"	"	6 305	6 758	+ 7.2
Tabiques refractarios	"	"	166 675	161 424	- 3.2
Varilla corrugada	"	"	575 799	538 559	- 6.5
Vidrio plano liso	"	"	81 769	88 361	+ 8.1
c) Fertilizantes:					
Amoniaco anhidro	"	"	483 028	477 302	- 1.2
Superfosfato de Calcio	"	"	368 115	401 553	+ 9.1
Urea	"	"	157 652	194 878	+23.6
Sulfato de amonio	"	"	396 395	371 262	- 6.3
d) Productos químicos:					
Carbonato de sodio (soda-ash)	Ene-Dic	"	316 052	319 328	+ 1.0
Anhidrido ftálico	"	"	10 177	9 324	- 8.4
Acido sulfúrico	"	"	1 234 976	1 441 684	+16.7
Fibras químicas	"	"	81 826	98 982	+21.0
Sosa cáustica	"	"	166 337	170 585	+ 2.6
e) Industria siderúrgica y similares:					
Hierro de 1a. fusión	"	Miles de Ton	2 263	2 348	+ 3.8
Lingotes de acero	"	"	3 830	3 773	- 1.5
Cobre electrolítico	"	Ton	54 716	52 576	- 3.9
Aluminio en lingotes	"	"	33 955	39 931	+17.6
Coque	"	"	1 320 757	1 482 769	+12.3
f) Otras materias primas:					
Pastas de celulosa al sulfato	"	"	174 135	176 003	+ 1.1
Botellas de vidrio	"	Millones de piezas	1 555	1 607	+ 3.3
Corcholatas	"	"	14 404	12 224	-15.1
C. Bienes de capital					
Camiones de carga	"	Unidades	50 405	50 064	- 0.7
Carros de ferrocarril	"	"	1 449	1 118	-22.8
Tractores agrícolas	"	"	3 596	5 117	+42.3
V. TURISMO					
Entrada de turistas residentes en el exterior	Ene-Dic	Miles de personas	2 250.2	2 464.0	+ 9.5
Extranjeros	"	"	1 986.0	2 192.5	+10.4
Nacionales	"	"	264.2	271.5	+ 2.8
VI. COMERCIO EXTERIOR					
<i>Balanza comercial</i>					
Importación total ⁵	Ene-Dic	Millones de pesos	30 760.1	30 132.5	- 2.0
Exportación total ⁶	"	"	17 162.0	18 038.8	+ 5.1
Saldo de la balanza comercial	"	"	-13 598.1	-12 093.7	-11.1
<i>Composición de la importación</i>					
Importación total ⁵	Ene-Dic	Millones de pesos	30 760.1	30 132.5	- 2.0
Importación del sector público ⁵	"	"	6 970.3	5 621.9	-19.3
Importación del sector privado	"	"	23 789.8	24 510.6	+ 3.0
<i>Composición de la exportación</i>					
Exportación total ⁶	Ene-Dic	Millones de pesos	17 162.0	18 038.8	+ 5.1
Revaluación	"	"	2 459.2	1 964.6	-20.1
Exportación declarada	"	"	14 702.8	16 074.2	+ 9.3
VII. COMERCIO DE MEXICO CON LA ALALC					
Valor de la importación ⁵	Ene-Dic	Miles de pesos	798 299	985 208*	+23.4
Valor de la exportación ⁷	"	"	1 156 838	1 464 154*	+26.6

Notas: 1La producción minerometalúrgica se refiere al contenido metálico de metales preciosos, metales industriales no ferrosos, metales y minerales siderúrgicos (excepto coque). La producción de coque y de los minerales no metálicos se presenta en volumen total. 2Comprende la extracción minera y la producción petroquímica. 3Incluye petróleo crudo, condensado y líquidos de absorción de productos semiterminados sometidos a proceso. 4 No se incluye la producción de amoniaco anhidro y de azufre, que se consideran dentro de la producción industrial y producción minera, respectivamente. 5Incluye perímetros libres. 6Incluye revaluación. 7No incluye revaluación. *Cifras preliminares.

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística.

sumario estadístico

Comercio exterior de México por bloques económicos y áreas geográficas¹
(Miles de pesos)

Bloques económicos y países	Exportación*				Importación			
	Diciembre		Enero a diciembre		Diciembre		Enero a diciembre	
	1970	1971	1970	1971	1970	1971	1970	1971
Total	1 570 669	1 846 273	17 161 963	18 388 079	2 785 342	2 735 376	30 760 140	30 090 965
<i>América del Norte</i>	811 466	1 081 893	10 574 811	11 525 530	1 754 932	1 808 608	20 186 764	19 083 490
Estados Unidos	793 541	1 072 728	10 424 481	11 306 846	1 692 818	1 760 380	19 568 806	18 480 985
Canadá	17 925	9 165	150 330	218 684	62 114	48 228	617 958	602 505
<i>Mercado Común Centroamericano</i>	13 505	27 520	265 034	291 161	391	2 658	35 279	34 161
Costa Rica	3 244	8 037	63 036	71 662	3	26	4 084	16 221
El Salvador	1 791	5 031	39 794	50 173	4	1	1 578	1 908
Guatemala	5 306	8 953	110 086	98 771	384	2 586	12 508	15 372
Honduras	1 418	2 483	21 631	30 411	—	45	369	481
Nicaragua	1 746	3 016	30 487	40 144	—	(206)	16 740	179
<i>Asociación Latinoamericana</i>								
<i>de Libre Comercio</i>	109 161	129 493	1 156 838	1 465 071	106 856	74 215	798 299	995 707
Argentina	16 626	14 943	175 695	208 760	15 036	14 972	178 544	215 541
Bolivia	740	121	3 768	5 361	—	(314)	9 057	17 538
Brasil	20 159	36 333	183 433	323 046	24 327	14 413	197 401	220 675
Colombia	14 743	9 409	162 415	154 943	505	709	10 997	19 460
Chile	20 927	22 382	196 758	254 224	22 772	4 732	135 391	162 170
Ecuador	4 040	3 371	22 650	36 435	626	268	6 316	6 114
Paraguay	124	486	2 105	7 529	1 480	2 799	11 120	13 689
Perú	8 911	12 918	101 163	143 818	25 270	18 560	168 032	197 807
Uruguay	1 991	1 092	35 628	23 864	1 842	3 276	31 417	32 783
Venezuela	20 900	28 438	273 223	307 091	14 998	14 486	50 024	109 930
<i>Resto de América</i>	23 921	33 053	225 346	309 052	29 113	17 134	320 193	484 633
Islas Bahamas	2 730	3 520	26 426	49 421	48	21	5 056	7 305
Panamá	7 493	8 242	81 419	108 925	1 500	6 645	148 018	166 680
Cuba	1	491	820	802	24	2	89	70
Puerto Rico	8 217	10 836	66 108	80 660	72	468	25 932	9 434
República Dominicana	1 295	4 950	15 112	24 187	—	—	72	6
Antillas Holandesas	433	566	6 229	5 096	24 961	2 139	122 310	254 281
Otros países	3 752	4 448	29 232	39 961	2 508	7 859	18 716	46 857
<i>Comunidad Económica Europea</i>	80 969	51 400	877 548	759 707	472 417	427 927	4 802 355	4 879 759
República Federal de Alemania	18 130	21 446	297 036	322 547	213 718	238 499	2 313 237	2 565 325
Bélgica-Luxemburgo	4 494	3 265	27 606	34 719	26 899	22 379	266 807	304 724
Francia	10 555	4 494	62 894	70 179	157 646	96 681	1 307 128	945 599
Italia	25 775	10 237	246 675	140 389	44 761	35 046	492 566	616 298
Países Bajos	22 015	11 958	233 337	191 873	29 393	35 322	422 617	447 813

sumario estadístico

Bloques económicos y países	Exportación*				Importación			
	Diciembre		Enero a diciembre		Diciembre		Enero a diciembre	
	1970	1971	1970	1971	1970	1971	1970	1971
<i>Asociación Europea</i>								
<i>de Libre Comercio</i>	41 026	24 501	33 488	518 428	219 884	197 616	2 551 568	2 349 167
Austria	426	3 310	3 311	4 107	2 187	8 541	23 838	35 856
Dinamarca	535	304	8 078	4 049	8 235	12 826	56 096	98 194
Noruega	297	224	2 391	4 610	48 682	458	109 461	36 690
Portugal	596	168	24 049	18 610	2 392	793	20 571	18 966
Suecia	5 193	576	14 834	10 843	53 633	41 189	522 171	567 247
Suiza	18 803	10 025	154 538	373 142	41 101	55 490	924 710	748 059
Reino Unido	15 176	9 894	126 287	103 067	63 654	78 319	894 721	844 155
<i>Consejo de Ayuda Mutua Económica</i>	2 714	3 887	46 916	69 299	6 749	5 984	78 051	89 144
República Democrática Alemana	—	—	5 849	21 172	3 685	855	16 358	16 955
Checoslovaquia	2 188	2 932	2 451	4 117	2 353	3 279	42 544	51 233
Bulgaria	—	—	1	1	—	—	1	37
Hungría	—	529	12 887	7 687	461	268	7 393	8 642
Polonia	526	—	23 751	25 204	100	1 065	9 190	6 528
Rumania	—	416	185	2 969	—	—	14	142
URSS	—	10	1 792	8 149	150	517	2 551	5 607
<i>Resto de Europa</i>	7 728	20 711	215 545	152 025	72 058	66 346	480 979	614 386
España	3 641	7 626	175 455	128 176	61 075	38 675	378 214	500 061
Finlandia	1 734	—	10 154	4 476	9 762	27 478	77 548	99 660
Otros países	2 353	13 085	29 936	19 373	1 221	193	25 217	14 665
<i>Asia</i>	134 990	160 568	956 572	953 387	110 844	117 527	1 309 627	1 341 388
Japón	129 983	110 341	861 089	802 463	98 594	95 169	1 075 188	1 124 170
Filipinas	12	584	9 346	3 466	15	(156)	355	258
Hong Kong	153	1 512	17 254	14 659	3 755	5 098	47 828	47 329
India	20	176	8 217	16 183	2 710	573	14 306	12 540
Israel	3 436	1 177	11 291	12 106	480	415	15 542	10 302
China Taiwán (Formosa)	881	6 137	33 840	29 447	2 981	3 586	29 871	20 986
Tailandia	338	849	7 814	5 375	—	—	30	366
Ceilán	—	—	—	26	1 262	3 122	30 199	35 396
Malasia	3	110	863	1 061	91	106	5 736	10 201
Singapur	—	332	1 182	3 795	33	6 573	73 974	59 302
Otros países	164	39 350	5 676	64 806	923	2 885	16 598	20 538
<i>Africa</i>	1 477	2 547	13 751	24 985	2 011	192	32 440	59 056
Liberia	137	50	3 160	2 682	133	—	405	356
República Árabe Unida	—	—	—	5 951	—	—	4	963
Unión Sudafricana	906	1 120	4 634	8 075	1 552	191	29 511	33 191
Libia	61	1 290	2 868	2 418	—	—	479	(122)
Marruecos	—	—	84	318	—	—	10	21 352
Otros países	373	87	3 005	5 541	326	1	2 031	3 194
<i>Oceanía</i>	1 557	2 076	36 920	18 822	10 087	17 169	164 585	160 074
Australia	1 510	2 032	35 837	17 782	9 498	7 897	138 230	123 847
Nueva Zelandia	8	15	441	164	589	9 230	25 606	35 297
Otros países	39	29	642	876	—	42	749	930
Ajuste por revaluación	342 155	308 624	2 459 194	2 300 602	—	—	—	—

() Pesos.

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.

sumario estadístico

Balanza de pagos de México^P (Miles de dólares)

Concepto	1969	1970
I. Balanza de mercancías y servicios	- 472 714	- 866 375
A. Exportación de mercancías y servicios	2 976 063	3 171 727
1. Exportación de mercancías	1 384 950	1 372 957
2. Producción de plata ^a	68 746	66 431
3. Turismo	527 810	579 060
4. Transacciones fronterizas	761 207	878 864
5. Otros conceptos ^b	233 350	274 415
B. Importación de mercancías y servicios (-)	3 488 777	4 038 102
1. Importación de mercancías	2 078 032	2 460 811
2. Turismo y otros ^c	153 900	169 707
3. Transacciones fronterizas	501 480	585 048
4. Remesas al exterior por las inversiones extranjeras directas	315 799	345 771
5. Intereses sobre deudas oficiales	174 596	231 662
i) Nafinsa y otros	156 812	213 047
ii) Gubernamental	17 784	18 615
6. Otros conceptos ^d	224 970	245 103
II. Errores, omisiones y movimiento de capital a corto plazo (neto)	- 172 244	471 156
III. Capital a largo plazo (neto)	692 891	451 962
1. Inversiones extranjeras directas	195 759	196 636
2. Compra de empresas extranjeras	- 18 000	...
3. Operaciones con valores (neto)	59 974	- 7 198
4. Créditos y otros conceptos (neto)	449 417	264 797
i) Disposiciones menos financiamiento al exterior	948 720	821 797
ii) Amortizaciones	- 499 303	- 557 000
5. Deuda gubernamental (neto)	5 741	- 2 273
IV. Derechos especiales de giro	...	45 360
V. Variación de la reserva del Banco de México, S. A. (Suma de I, II, III y IV)	47 933	102 103

^a Deducida la plata utilizada en el país para fines industriales.

^b Incluye braceros.

^c Incluye gastos de estudiantes en el extranjero.

^d Incluye la importación de oro destinado al uso industrial.

^P Cifras preliminares.

Signo negativo (-) egreso de divisas.

... No hubo movimiento.

Fuente: Banco de México, S. A., Informe anual 1970, México, 1971, p. 77.

Comercio exterior de México por grupos económicos¹ (Miles de pesos)

Concepto	Enero a diciembre				Variaciones relativas	
	Exportación*		Importación		Exportación	Importación
	1970	1971	1970	1971	1971/70	1971/70
Total	17 161 963	18 388 079	30 760 140	30 090 965	7,1	- 2,2
I. BIENES DE CONSUMO	7 813 256	8 518 625	6 660 645	6 700 824	9,0	1,5
A. No duraderos	6 581 811	6 888 227	2 597 595	2 277 920	4,7	- 12,3
1) Alimentos y bebidas	5 788 291	6 020 431	1 442 578	1 064 631	4,0	- 26,2
2) No comestibles	793 520	867 796	1 155 017	1 213 289	9,3	5,0
B. Duraderos	1 231 445	1 630 398	4 003 050	4 422 904	32,4	10,5
II. BIENES DE PRODUCCION	6 889 513	7 568 842	24 159 495	23 390 141	9,9	- 3,2
Materias primas y auxiliares	5 571 077	5 564 553	9 974 164	10 204 973	- 0,1	2,3
Bienes de inversión	1 318 436	2 004 289	14 185 331	13 185 168	52,0	- 7,1
Ajuste por revaluación	2 459 194	2 300 612	-	-	- 6,4	-

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.

50 principales artículos de importación¹

Concepto	Enero a diciembre			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1970	1971	1970	1971
Total	-	-	30 760.1	30 091.0
Suma de los artículos seleccionados	-	-	18 527.5	17 993.1
Automóviles para personas	197 318	277 216	1 428.9	1 723.9
Petróleo y sus derivados	1 849 661	2 627 446	796.8	1 152.5
Maquinaria textil, sus partes sueltas y refacciones	20 127	21 782	754.8	945.2
Refacciones para automóviles	35 867	44 623	870.6	930.4
Máquinas herramientas, sus partes sueltas y refacciones	24 551	25 746	811.9	913.2
Mezclas y preparaciones industriales	102 803	98 523	706.0	710.0
Aparatos telefónicos y telegráficos	5 772	6 975	589.8	677.4
Chasis para automóviles	96 458	103 823	627.2	621.9
Refacciones de metal para maquinaria	11 174	11 510	481.3	498.7
Papel y cartón preparado o sin preparar	164 108	143 090	459.2	460.6
Resinas naturales o sintéticas	68 063	82 092	379.9	454.3
Forrages y pasturas	123 433	229 264	239.3	429.8
Piezas para instalaciones eléctricas	6 325	5 651	446.7	416.3
Hierro o acero en lingotes o en pedacería	869 811	609 313	642.9	393.6
Motores estacionarios de combustión interna, sus partes sueltas y refacciones	8 941	7 843	396.4	352.6
Aplanadoras y conformadoras	18 210	13 695	423.0	341.8
Salas y óxidos minerales	205 859	197 845	397.6	338.9
Leche en polvo o en pastillas	49 043	63 631	182.3	337.3
Antibióticos no dosificados	373	615	237.8	319.7
Máquinas y aparatos de diversas industrias	10 386	7 861	368.6	316.8
Libros impresos	7 476	9 701	177.1	299.1
Aviones, partes y refacciones	1 245	580	697.2	281.2
Refacciones para aparatos de radio y televisión	4 841	4 499	348.6	268.3
Máquinas para la imprenta y artes gráficas	3 850	4 752	170.8	262.6
Pasta de celulosa	170 106	113 449	358.2	262.0
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	4 910	4 693	242.9	240.4
Cueros o pieles sin curtir de ganado de todas clases	52 078	56 901	227.5	236.3
Hule, caucho, látex natural o artificial	37 827	32 479	240.5	233.6
Máquinas clasificadoras de tarjetas tabuladoras	662	709	243.0	231.4
Eteres o ésteres	36 609	19 964	170.4	226.1
Maquinaria para la industria de material moldeable y de plástico	4 759	4 828	207.9	225.8
Refacciones de varias materias para maquinaria	1 131	1 098	199.5	199.4
Lámina de hierro o acero	31 015	29 966	218.3	190.5
Hoja de lata en láminas	43 433	49 042	149.1	179.4
Tractores agrícolas	15 255	11 640	232.5	178.9
Carbón mineral, coque o hulla	614 174	512 547	200.7	170.2
Camiones de carga	21 416	18 322	196.0	167.1
Carros de ferrocarril, sus partes sueltas y refacciones	35 231	27 755	532.6	166.9
Lana peinada	9 630	10 082	171.1	159.3
Máquinas para la industria de papel y cartón	3 216	4 092	122.8	157.9
Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	17 559	13 052	666.3	156.7
Generadores y motores eléctricos	3 659	6 392	177.6	147.5
Prendas de vestir de fibras artificiales	3 036	2 748	210.9	143.2
Herramientas de mano	2 614	2 593	149.6	140.6
Papel blanco para periódico	119 153	69 949	238.4	137.6
Materias primas para la fabricación de resinas sintéticas	25 150	23 218	139.8	125.6
Semillas de lino y otras oleaginosas	119 512	68 043	182.2	124.1
Piedras minerales no metálicas	879 163	1 113 132	133.4	122.4
Maquinaria agrícola	8 104	6 891	140.7	119.4
Hornos y calentadores de uso industrial	5 716	3 901	140.9	104.7
Otros artículos	-	-	12 232.6	12 097.9

1 Datos definitivos para 1970 y preliminares para 1971.

Fuente: Banco de México, S. A., y Dirección General de Estadística, SIC.

50 principales artículos de exportación¹

Concepto	Enero a diciembre			
	Toneladas		Millones de pesos	
	1970	1971	1970	1971
Total*	-	-	17 162.0	18 388.1
Suma de los artículos seleccionados	-	-	12 402.1	13 437.2
Azúcar	577 956	596 185	1 130.2	1 133.3
Máquinas, aparatos y material eléctrico	13 466	18 203	763.5	885.4
Camarón	28 769	31 003	789.6	866.9
Café crudo en grano	80 905	91 113	883.2	847.6
Algodón	213 766	166 136	1 023.1	790.8
Partes y piezas de refacción para máquinas o aparatos, n/e.	8 208	10 992	443.1	694.9
Estructuras y piezas sueltas para vehículos de transporte	23 342	34 449	425.5	631.2
Carnes frescas	46 588	41 960	574.2	563.9
Espato flúor o fluorita	919 465	1 094 128	356.7	524.5
Frutas frescas	223 094	250 578	364.5	399.0
Tomate	365 297	311 910	438.0	377.1
Láminas de hierro o acero	149 731	201 338	258.1	364.5
Petróleo y sus derivados	2 643 885	1 466 792	479.8	349.1
Ganado vacuno	140 488	113 304	386.0	298.0
Hormonas naturales, y sintéticas	208	235	224.4	262.1
Minerales y concentrados de cinc	326 548	270 981	306.6	244.1
Plomo afinado	77 636	67 315	296.3	215.3
Maíz	143	276 707	(193)	212.6
Tubos de hierro o acero	38 675	88 423	100.6	210.6
Azufre	661 978	682 825	204.9	197.7
Hortalizas frescas	169 471	189 202	156.2	177.9
Prendas de vestir de todas clases	4 276	3 974	133.5	151.3
Mieles incristalizables	361 429	639 325	88.2	147.8
Cinc afinado	38 146	41 914	131.4	146.9
Tabaco en rama o capa	10 765	10 775	138.2	146.5
Fresas frescas enteras adicionales con azúcar	62 126	38 223	237.4	142.9
Libros impresos	5 458	4 041	210.5	142.4
Oxido de plomo	40 676	40 831	162.3	139.8
Vidrio o cristal manufacturado	24 582	31 587	99.1	137.1
Cobre en barras impuras	4 965	9 691	89.6	136.0
Manufacturas de henequén	31 135	39 507	102.7	134.2
Artefactos elaborados de metales comunes	21 616	20 321	132.9	132.1
Abonos y fertilizantes	180 710	171 394	104.9	125.7
Sal común	3 406 836	3 365 430	122.6	122.7
Madera, corcho, corozo y similares	27 472	31 202	92.5	122.2
Medicamentos y cultivos bacteriológicos	1 032	1 474	85.0	113.1
Semillas de trigo	11 814	61 173	20.9	112.1
Mercurio metálico	1 208	1 276	146.1	110.1
Brea o colofonia (sin modificar)	21 568	24 399	73.6	101.3
Hilazas o hilos de algodón sin mercerizar	4 965	5 934	71.6	90.7
Instrumentos y aparatos profesionales o científicos	421	1 081	34.0	86.9
Telas de algodón	3 721	5 660	53.6	82.0
Hilazas o hilos de engavillar de henequén	19 246	25 719	51.7	79.6
Preparados, jugos y conservas de hortalizas o legumbres	14 731	21 206	54.8	78.7
Piña en almíbar	22 383	25 408	63.0	75.3
Bismuto en barras o afinado	693	577	88.3	71.0
Instrumentos musicales	2 769	3 779	58.5	70.5
Ixtle cortado y preparado	8 540	7 756	78.7	69.6
Henequén	26 234	43 838	35.3	62.3
Azulejos y mosaicos	14 251	23 282	36.7	59.9
Artículos seleccionados	-	-	2 300.7	2 650.2
Ajuste por revaluación	-	-	2 459.2	2 300.6

() Miles de pesos.

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.

sumario estadístico

Principales artículos importados de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Miles de pesos)

Concepto	Enero a Diciembre	
	1970	1971
Total	798 299	995 707
Suma de los artículos seleccionados	682 035	851 273
Harina de pescado	167 405	242 094
Gasoil (gasóleo) o aceite diesel	29 349	53 314
Pasta de papel	52 503	51 399
Lana	40 841	41 646
Máquinas de escribir	15 666	37 516
Máquinas calculadoras o sumadoras	11 095	34 843
Gas butano, propano y mezclado entre sí	11 004	33 997
Libros de todas clases	17 556	25 249
Extracto de quebracho	17 625	19 801
Minerales de estaño o sus concentrados	9 011	17 498
Papel para fabricar tarjetas perforables	14 698	15 828
Estearina (ácido esteárico en bruto)	19 567	14 733
Conformadoras o motoniveladoras	14 663	14 778
Papeles o tejidos para fotografía	9 093	12 278
Acido tartárico	11 684	12 168
Nitrato de sodio	10 221	11 711
Algodón sin peinar ni cardar	3 448	11 482
Maderas	15 932	11 264
Tornos paralelos universales	11 332	10 381
Papel blanco para periódico	25 593	9 964
Pentaeritritol	9 071	9 022
Ampollas para tubos catódicos	10 063	8 947
Avena	6 731	8 632
Vitamina A estabilizada	4 385	8 584
Caseína	3 367	7 891
Nitrato sódico potásico	6 642	7 251
Máquinas de estadística o análogos	7 318	6 932
Pantallas para tubos catódicos	8 193	6 823
Prensas excéntricas	5 226	6 181
Pimienta en grano	1 700	5 705
Compuestos heterocíclicos	2 770	5 591
Cirueta pasa	4 003	5 235
Mentol	3 645	5 216
Riboflavina	1 580	4 867
Diarios y publicaciones periódicas	4 714	4 225
Chapas de fibra de madera acústica y aislante	3 484	4 221
Yodo	1 936	4 074
Acido ascórbico	2 573	3 680
Tubos de borosilicato	3 676	3 675
Acido oxálico	3 156	3 582
Máquinas rasuradoras	1 022	3 282
Condensadores	4 682	3 138
Palmitato de cloramfenicol	2 845	3 126
Nueces de castaña de Brasil o de Cajú	3 115	3 091
Tubos de hierro o acero (tipo "bundy")	2 681	3 091
Cámaras fotográficas de foco fijo	2 586	2 796
Cepilladoras de codo	2 492	2 785
Desperdicios de lana	3 240	2 697
Cera carnauba	2 569	2 463
Corindones artificiales	1 731	2 436
Imanes permanentes de Alnico	3 135	2 338
Ferroníquel	7 871	2 174
Taladros de columna	2 189	2 088
Aceite de tung (de madera)	1 848	1 767
Palmitos preparados o en conserva	1 542	1 758
Termostatos para refrigeradores	1 836	1 591
Caroteno	2 605	1 526
Cizallas o guillotinas	1 284	1 088
Equipos de calefacción de automóviles	3 605	1 028
Equipos dentales sobre pedestal	2 280	977
Taladros de bancada	3 469	950
Acetato de vitamina E	1 448	642
Aceite esencial de citronela	1 177	579
Tornos automáticos	4 513	527
Aceite de ricino	1 155	409
Dicromato de sodio	7 827	388
Válvulas electrónicas	4 769	260
Otros artículos no seleccionados	116 264	144 434

Principales artículos exportados a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio* (Miles de pesos)

Concepto	Enero a Diciembre	
	1970	1971
Total	1 156 838	1 465 071
Suma de los artículos seleccionados	970 853	1 101 948
Cinc afinado	92 468	102 803
Algodón en rama sin pepita	66 965	93 898
Brea o colofonia	64 904	89 687
Motores de explosión o de combustión interna	37 747	81 637
Libros impresos	141 758	76 625
Motores para automóviles	105 602	56 906
Máquinas de escribir	21 936	44 437
Especialidades de uso industrial	49 377	42 159
Tubos de hierro o acero	43 344	41 857
Partes y piezas sueltas para receptores de televisión y de radio o las de sus gabinetes	24 507	41 122
Polifosfato de sodio	15 133	28 566
Plomo afinado	11 643	26 882
Partes de materia no determinada, para máquinas o aparatos de empleo en la agricultura, la industria, la minería o las artes, n/e.	15 262	21 182
Aluminio en lingotes	4 916	19 543
Cápsulas de gelatina vacías	8 898	18 604
Piña en almíbar o en su jugo	10 268	18 547
Periódicos o revistas	6 934	17 885
Oxido de plomo	15 678	17 021
Sulfato de sodio	12 865	16 397
Arcillas y tierras	12 987	15 883
Hormonas naturales o sintéticas	14 988	15 081
Polibutadieno-estireno sólido	5 356	12 641
Acido cítrico	3 926	11 860
Piezas de vajilla de vidrio o cristal	9 171	11 447
Pilas eléctricas	3 687	9 781
Partes de hierro o acero, para máquinas o aparatos de empleo en la agricultura, la industria, la minería o las artes, n/e.	9 068	9 774
Pasa de uva	11 738	9 643
Películas cinematográficas reveladas en positiva	6 558	9 452
Láminas de hierro o acero	3 162	8 714
Mercurio metálico	20 934	8 624
Láminas de bronce, latón o metal blanco	7 905	7 839
Válvulas con funcionamiento automático	4 294	7 790
Hilazas o hilos de fibras artificiales o seda	2 396	7 153
Hojas de rasurar	8 695	7 140
Medicamentos de uso interno y externo	5 689	7 091
Llaves o válvulas de metal común	4 402	6 650
Colores de origen mineral y vegetal, n/e.	6 132	6 100
Cinc en polvo	5 076	5 780
Plomo en barras impuras	7 707	5 516
Uniones de hierro o acero para tubería	3 302	5 505
Superfosfato triple	19 055	5 454
Espárragos en conserva	3 297	5 107
Bióxido de titanio	2 403	5 094
Coco rallado	2 160	4 913
Acetato de celulosa en escamas	7 903	4 397
Papel celofán	1 125	4 066
Aparatos o accesorios de conductores eléctricos, excepto aéreos, n/e.	3 197	3 809
Partes de cobre o sus aleaciones para máquinas o aparatos de empleo en la agricultura, la industria, la minería o las artes, n/e.	5 241	3 796
Garbanzo	2 104	3 543
Bismuto afinado	2 630	3 403
Artefactos de hule, n/e.	2 797	3 384
Eteres o ésteres, n/e.	4 166	3 325
Aparatos no eléctricos para cocción de alimentos, a presión	4 585	3 276
Artefactos de resinas sintéticas, n/e.	2 812	3 159
Artículos no seleccionados	185 985	363 123

Nota: Datos definitivos para 1970 y preliminares para 1971.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.

Nota: Datos definitivos para 1970 y preliminares para 1971.
* No incluye revaluación.
Fuente: Dirección General de Estadística, SIC.