

Comercio exterior



Banco nacional de comercio exterior, s. a.

méxico, d. f.
enero de 1967

**La política comercial
para 1967**

**La escalada
en la integración regional**

**Promoción
de las exportaciones**

8

INFORME MENSUAL DE LA ALALC

*Resultados de la VI Conferencia negociadora
Intensa actividad en diversos sectores de la integración
Juicios sobre la reunión de cancilleres*

63

SECCION INTERNACIONAL

*Evolución y perspectivas de la economía de los países industriales
Perspectivas de los productos básicos en 1967
Relaciones económicas con Occidente URSS:
Arreglo petrolero en Irán*

22

SECCION NACIONAL

*Presupuesto de Egresos de la Federación para 1967
Ingresos y gastos del sector público descentralizado
Ley de Ingresos de la Federación para 1967
Auge en los precios del azufre*

72

BIBLIOGRAFIA

*Asistencia europea a América Latina
¿Un nuevo método de análisis económico?
Lecciones de planeación industrial
Planificación en América Latina
Examen de la sociedad prehispánica en México*

44

SECCION LATINOAMERICANA

*Perspectivas económicas para 1967
Presupuesto y déficit para 1967 en Argentina
Cuba: estrategia económica a largo plazo
Chile y la asistencia financiera externa*

76

MERCADOS Y PRODUCTOS

Tubos de hierro o acero

83

SUMARIO ESTADISTICO



BANCO NACIONAL
DE COMERCIO
EXTERIOR, S. A.

Consejo de Administración

Propietarios

SR. LIC. OCTAVIANO CAMPOS SALAS
SR. LIC. JESÚS RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ
SR. PROF. JUAN GIL PRECIADO
SR. LIC. Y GRAL. ALFONSO CORONA DEL ROSAL
SR. LIC. ANTONIO CARRILLO FLORES

SR. LIC. DANIEL J. BELLO
SR. LIC. ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ
SR. LIC. GILBERTO LOYO
SR. FRANCISCO ALCALÁ Q., CPT
SR. BERNABÉ A. DEL VALLE

2 | editoriales

La política comercial de México en 1967
La escalada en la integración regional
Economía y comercio mundiales: ¿de la expansión moderada a la recesión?

19

31

LA FUNCION DE LOS SECTORES PUBLICO Y PRIVADO EN LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES

Francisco Alcalá Quintero, CPT

El subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público plantea las tareas de la promoción de las exportaciones en la actual coyuntura de nuestro comercio exterior y discute las formas de coordinación y complementación, así como las responsabilidades respectivas, de los sectores público y privado en aquéllas.

COMENTARIO SOBRE LAS REFORMAS FISCALES PARA 1967

Lic. Armando Labra Manjarrez

En este trabajo se sitúan a las más recientes reformas fiscales —a la Ley del Impuesto sobre la Renta, a la Ley del Impuesto sobre Tenencia y Uso de Automóviles y a la Ley del Impuesto sobre Tabacos Labrados— dentro de la evolución general del sistema impositivo mexicano, se discute su posible efectividad en materia de recaudación y se plantean diversas cuestiones sobre la posibilidad de alcanzar objetivos de otra naturaleza.

37

54

LA REPUBLICA DOMINICANA ANTE EL PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA EN LATINOAMERICA

Bernardo Vega

¿Por qué razones la República Dominicana se ha mantenido al margen de los procesos de integración regional que están en marcha en América Latina? El autor, del Banco Central de la República Dominicana, esclarece esta cuestión, al tiempo que analiza con rigor las distintas posibilidades que se abren ante el país en esta materia. ¿Debería República Dominicana integrarse a la ALALC? ¿O al MCCA? ¿O, finalmente, a un mercado común del área del Caribe?

VENEZUELA Y LA ALALC

Aarón Segal

En un tiempo relativamente breve, Venezuela se ha incorporado al grupo de países latinoamericanos miembros de la ALALC y ha dejado oír su voz en reuniones de gran importancia para el futuro de la Asociación. Quizá la cuestión de fondo más importante analizada en este trabajo sea la de definir el papel que Venezuela desempeñará en el futuro desarrollo de la ALALC y, más ampliamente, del proceso latinoamericano de integración económica. Empero, se examinan también cuestiones más inmediatas sobre los conflictos que probablemente surgirán en las primeras etapas de la Asociación.

Comisario Propietario:
SR. LIC. PLÁCIDO GARCÍA REYNOSO
Secretario del Consejo:
SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZÁBAL
Director General:
SR. LIC. ANTONIO ARMENDÁRIZ
Subdirector:
SR. LIC. ANTONIO CALDERÓN M.

Comercio Exterior es el órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., editado por su DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES e impreso en los talleres de la Editorial Libros de México, S. A., Avenida Coyoacán 1035. 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 responsabilidad de sus autores. Aparece el último día de cada mes. Autorizado como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos con fecha 20-X-62, oficio 2151/35217. *Distribución gratuita.* DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES, Venustiano Carranza 3, México 1, D. F. Teléfono 12-34-09.

La política comercial de México para 1967

Recientemente, ante un grupo de representantes de la iniciativa privada, el secretario de Industria y Comercio de México, Lic. Octaviano Campos Salas, proporcionó las cifras más importantes del comercio exterior de México en 1966. Señaló que las exportaciones totales, al alcanzar a 14 820.1 millones de pesos (Dls. 1 185.6 millones), experimentaron un incremento de 6.4% respecto de 1965. Esta cifra se compara con la de 8.6% que correspondió al último año citado. El menor ritmo de crecimiento de las exportaciones se explica, en parte, por la considerable disminución de las ventas de maíz y trigo y, en menor medida, de las de azúcar. No obstante el abatimiento en la tasa de incremento, el hecho no resulta desalentador si se consideran las circunstancias especiales de la exportación de los dos cereales mencionados. Además, un elemento particularmente positivo se encuentra en los datos que sobre ventas de productos manufacturados dio a conocer el Secretario de Industria y Comercio:

La exportación de productos manufacturados en 1966, excluyendo la de azúcar y otros artículos agrícolas que sufren ciertas transformaciones industriales, ascendió a 2 770.6 millones de pesos, representando un aumento de 24.8% respecto a la de 1965. Mientras que esta exportación representó en 1965 el 15.9% de la exportación total, en 1966 significó el 18.7%. Entre los productos manufacturados cuya venta al exterior se incrementó en el período comentado, destacan: artefactos elaborados de metales comunes, diversos productos químicos, tubos de cobre, libros impresos, hormonas y especialidades de uso industrial.

Cabe hacer notar una circunstancia interesante. Mientras que en 1965 la exportación de once productos, que representaron cada uno 2% o más del total, fue equivalente al 58% de las ventas totales, en 1966, los productos elegidos con ese criterio —que también fueron once, aunque distintos— representaron sólo 50% del total. Sin embargo, las exportaciones en conjunto se comportaron en 1966 con menor dinamismo que el año anterior, no sólo por lo que toca a su propio crecimiento sino a su contribución al producto, puesto que éste, a su vez, creció más rápidamente en 1966 que en el año anterior.

De otro lado, las importaciones, que llegaron a 20 107.2 millones de pesos (Dls. 1 608.6 millones), aumentaron a ritmo relativamente lento: 3.1%, contra 4.5% en 1965, lo cual representa el incremento más bajo en los últimos años. Este moderado crecimiento se explica, en gran parte, por la disminución de las compras de materiales para vías férreas, tractores agrícolas, chatarra, productos farmacéuticos y, sobre todo, automóviles, camiones y sus partes. En cambio, en los principales renglones de importación de maquinaria y equipo y materias primas industriales se registró un incremento muy superior al promedio.

En otra parte de su intervención, el alto funcionario mexicano señaló los principales objetivos de la política de comercio exterior de México. Entre ellos, mencionó el fomento de la industrialización y el abastecimiento adecuado de los productos necesarios; la elevación del nivel de ocupación, para abatir el índice de desempleo, sobre todo en el campo, y absorber el aumento de la fuerza de trabajo que resulta del crecimiento de la población; la necesidad de incrementar los ingresos de divisas, y la ampliación del mercado interno.

En modo alguno puede pensarse que tan amplias metas exceden el ámbito estricto de una política comercial; no en el caso de México, por lo menos. Tal vez, si la coyuntura económica del país fuera otra —encontrarse, por ejemplo, en una etapa menos avanzada de desarrollo— una objeción de esa índole tendría cabida. Empero, ante las limitaciones crecientes de un proceso industrial que tiene como base la sustitución de importaciones, es in-

dispensable que el sector exportador de la economía se transforme en un factor de crecimiento a largo plazo. Los problemas que surgen de un proceso industrial vía sustitución de importaciones son suficientemente conocidas; se basan en las limitaciones del mercado interno que, por sus dimensiones, a menudo resulta insuficiente para alimentar una producción rentable de bienes de capital que incorporan tecnologías muy avanzadas.

Sin duda, habrá de seguirse adelantando por el camino de la sustitución de importaciones; pero, idealmente, sólo en la medida en que el beneficio económico global que se derive de canalizar recursos a la producción protegida de bienes de capital, sea mayor que el que se obtenga al dirigirlos con el fin de aprovechar, como señaló el Secretario de Industria y Comercio, "una oportunidad histórica única para tomar las ramas de producción industrial respecto a las que se van desinteresando los países altamente capitalizados, debido a que requieren grandes cantidades de mano de obra asociada a equipos productivos modernos, estos últimos fuera del alcance de los países de menor desarrollo económico relativo".

El incremento sustancial de las exportaciones mexicanas está ligado al problema de la capacidad de competir, en todos los aspectos, con los productos de otros países. Tal capacidad está determinada, en buena medida, por la estructura de costos y precios no sólo de las industrias directamente orientadas a la exportación sino de una gran parte de la planta industrial. Lo anterior plantea la conveniencia de incorporar a la política de comercio exterior de México, una serie de medidas consecuentes con los objetivos a los que se ha hecho referencia.

Un primer grupo de decisiones estaría relacionado con la necesidad de mejorar la eficiencia interna de las empresas orientadas, directa o indirectamente, a la exportación. En este campo es indispensable que el gobierno pase de la exhortación a la acción. Diversos organismos —públicos y privados— cuyo objetivo general es el estudio de la productividad industrial, podrían ampliar sus presentes actividades —orientadas, básicamente, al adiestramiento y capacitación de la mano de obra— a fin de emprender estudios por ramas industriales (e incluso al nivel de empresas en particular) para abatir costos, incorporar innovaciones técnicas, mejorar la organización de la producción y, en fin, elevar el aprovechamiento de los recursos disponibles, a modo de conseguir una estructura de costos que esté en línea con la de otros países exportadores.

En estrecha relación con estas medidas, puede plantearse la posibilidad y conveniencia de una política de salarios y precios que afecte a ramas industriales seleccionadas. Desde luego, tal política no debería proponerse "el congelamiento" de los salarios y los precios, sino, más bien, permitir ligar los movimientos de unos y otros a incrementos reales en la productividad. De este modo, no sólo el proceso de negociación colectiva entre trabajadores y patrones se haría sobre bases más equitativas, sino que el Estado podría impedir que los esfuerzos de exportación chocaran contra los obstáculos de la ineficiencia administrativa y la elevación injustificada de los costos.

Desde otro ángulo, la revisión de las medidas de protección a la industria nacional, que ya se ha iniciado, habría de continuarse con el propósito de alentar a las industrias nuevas, y aún a las que se han consolidado al amparo de un mercado protegido, a hacer frente, gradualmente, a la competencia de empresas extranjeras. Parecería indicado, también, que el sector público estudiara la posibilidad de intevernir más directamente en las operaciones del comercio exterior, organizando la producción de los pequeños industriales, buscando más activamente a los posibles compradores —frente a los cuales actuaría como intermediario— y absorbiendo, en parte al menos, los gastos iniciales de introducción y comercialización de productos no tradicionales a nuevos mercados.

Finalmente, existe un área propicia para la acción inmediata, tanto del sector público como del sector privado, en la cual las medidas de mejoramiento redundarían en amplios beneficios, a corto plazo, para el comercio exterior de México. A ella se hizo referencia en el discurso tantas veces aludido:

Preocupa conjuntamente a la iniciativa privada y al gobierno los obstáculos existentes a la exportación de productos manufacturados, entre los que destacan. . . los elevados costos de transporte de carga dentro del país, los costos exagerados de alijo y estiba en nuestros puertos, la lentitud de las maniobras, la falta de instalaciones; inmoralidades en el manejo de la carga y abusivas prácticas gremiales, las elevadas primas que las compañías de seguros aplican al transporte de las mercancías, la multiplicidad de gestiones y la lentitud de diversos trámites burocráticos.

En resumen: durante 1966, el comercio exterior de México mantuvo, dentro de los límites tradicionales, su contribución al crecimiento de la economía. Empero, conforme el país adelanta en el proceso de industrialización, la política de sustitución de importaciones se enfrenta a obstáculos diversos derivados en gran parte de las dimensiones del mercado, que sugieren la necesidad de que las exportaciones mexicanas —en especial las de productos manufacturados— se conviertan en uno de los principales elementos promotores del crecimiento económico a largo plazo. Este objetivo general habrá de conseguirse mediante la acción conjunta de los sectores público y privado, en tareas tales como la elevación de la productividad interna de las empresas orientadas a la exportación, la revisión de la política de protección industrial, la determinación de la conveniencia de una política de salarios y precios y la participación más directa del gobierno en las etapas iniciales de las operaciones no tradicionales de exportación.

La escalada en la integración regional

Entre los países miembros de la ALALC es apreciable más de una división: en primer término, existe la determinada por los niveles de desarrollo, que encuadran a los países en subgrupos de carácter institucional. A decir verdad, no obstante lo que dispone el Tratado de Montevideo y lo que prescriben diversas resoluciones, esta división institucional no ha tenido hasta ahora grandes consecuencias pues, por ejemplo, la mayoría de las concesiones especiales hechas a favor de los países de menor desarrollo económico relativo han servido para poco.

Otra línea divisoria es la que se viene dibujando claramente desde hace varias conferencias ordinarias y que parece haber culminado con la llamada Declaración de Bogotá y la pasada reunión del Consejo de Ministros: pone a un lado a países que se muestran decididos a acelerar el proceso de integración económica y, al otro, a países que, invocando distintos motivos, coinciden en preconizar o mantener un ritmo más pausado. Aunque podría decirse que este segundo seccionamiento entre los países asociados obedece asimismo a factores económicos, también está influido por ciertos elementos de política nacional o internacional, como la naturaleza del régimen de gobierno o la idea del papel que el país desempeña en el conjunto mundial. Baste recordar que dentro de los cinco países firmantes de la Declaración de Bogotá, dos aparecen divorciados por un litigio territorial que periódicamente adquiere virulencia.

La inestabilidad de los gobiernos constituye en ocasiones una circunstancia favorable, pero, en la mayoría de ellas, es negativa. Es frecuente que a un gobierno decididamente partidario de la integración económica, lo remplace otro, tibio y renuente. Esto da lugar a que determinadas medidas de coordinación se interrumpan o no puedan aplicarse, e incluso a que no se mantenga la misma política favorable al proceso de integración que desarrollaba su predecesor. A esta falta de continuidad cabe atribuir parte del semifracaso de la reciente reunión del Consejo de Ministros de la ALALC.

Efectivamente, allí unos países sostuvieron una actitud contraria a grandes decisiones políticas, frente a otros que predicaron una actitud resuelta, que fue calificada de un tanto ilusoria, aunque simpática y digna de aplauso. Los primeros manifestaron que la ALALC no avanzaba porque los países miembros, o la mayoría de ellos, afrontaban graves problemas internos y que lo apropiado era adoptar resoluciones prudentes y bien medidas. Añadieron que, antes que la integración multinacional estaba el desarrollo económico de cada país y su propia integración nacional. Es decir, plantearon una disyuntiva entre desarrollo nacional, o integración económica dentro de las fronteras nacionales, y avance del proceso de integración multinacional. Sin embargo, los sostenedores de la otra corriente se atenían más a la realidad al afirmar que, precisamente, el avance hacia el mercado común es el mejor método para acelerar el desarrollo económico y la propia integración nacional de cada país y que los problemas internos se agravan debido a que no hay una marcha acelerada ha-

cia ese mercado común. La integración multinacional se busca para acelerar el desarrollo económico de cada país y evitar o, por lo menos, atenuar las crisis económicas internas.

Como es sabido, la reunión del Consejo de Ministros no pudo adoptar buen número de propuestas destinadas a acelerar el proceso de integración económica entre los diez países miembros. En vista de ello, algunos cancilleres han expresado la esperanza de que esos asuntos podrán ser resueltos por la reunión de presidentes. Entre esas cuestiones se menciona la de basar en subgrupos de países el proceso de integración: es el enfoque subregional introducido en la ALALC. Así, nos encontramos, más que nunca, ante una típica escalada en pos de decisiones. En efecto, del Comité Ejecutivo Permanente, formado por representantes de los gobiernos, las cuestiones litigiosas —que suelen ser también las más importantes— pasan a la conferencia anual de las Partes Contratantes, compuesta por delegaciones oficiales de cada país; de esta conferencia se turnan al Consejo de Ministros, que resuelve algunas (en esta oportunidad las relacionadas sobre todo con Venezuela) y deja varias para que los presidentes decidan sobre ellas. Otras más retornan al Comité Ejecutivo Permanente o a organismos especializados subsidiarios (consejos permanentes, comisiones asesoras, departamentos de la secretaría General) para ser objeto de nuevos estudios. Paralelamente, la estructura de la ALALC se va haciendo más compleja, con lo que se alarga y resulta más difícil cada vez el progreso de las ideas dentro de la Asociación.

Tal estado de cosas, definido así como una escalada dentro de un laberinto, sería muy alarmante si no tuviéramos en cuenta las lecciones de la experiencia, de la historia, según las cuales un proceso de integración multinacional no es más que una serie ininterrumpida de crisis que se van superando al cabo de más o menos tiempo. Tal enseñan los anales de la Comunidad Económica Europea y del Mercado Común Centroamericano. También hacen ver que la marcha hacia la unión económica requiere el apoyo de medidas coordinadas de naturaleza política.

(A este respecto, el protocolo adoptado por el Consejo de Ministros de la ALALC para facilitar en el área el tránsito de personas de los países miembros, significa realmente un paso muy orientado.)

La falta de continuidad en la política de los países respecto a la integración económica obliga a que los técnicos encargados de preparar la reunión de los presidentes traten de hallar alguna fórmula adecuada. Probablemente no sea prematuro empezar a pensar en la posibilidad de dar a esa política la garantía de la permanencia mediante, quizá, un referéndum popular: con previas campañas de ilustración y aleccionamiento en las que se debatirían con plena libertad los problemas de la integración y sus posibles soluciones de acuerdo con las disposiciones legales de cada país, podría convocarse a los pueblos o acudirse a un mecanismo equivalente de consulta indirecta para obtener un pronunciamiento altamente representativo sobre una serie de cuestiones, las mismas en todos los países, que definirían con claridad los alcances concretos de un programa de coordinación e integración. De esta suerte los países quedarían comprometidos a seguir una determinada política dentro de la ALALC, independientemente de los cambios de régimen o de las sucesiones de gobiernos.

Estos y otros aspectos, como los que dejaron pendientes o rechazaron los cancilleres y los que se subrayan en el documento elaborado por los Nueve Expertos de máximo nivel de organismos interamericanos o latinoamericanos, deberían formar el temario de la proyectada reunión de los presidentes de los países de América, aunque ello obligase a posponerla. La circunstancia de que Chile no haya firmado el protocolo que institucionaliza el Consejo de Ministros de la ALALC debería aprovecharse para revisarlo nuevamente, con la mira de simplificar y hacer más ágil la estructura de la ALALC. No se olvide que, en un proyecto presentado por Chile en relación con el asunto, se sostenía la conveniencia de suprimir la conferencia anual de las Partes Contratantes, y se repartían las tareas más importantes de la Asociación entre el Comité Ejecutivo Permanente y el propio Consejo de Ministros. Asimismo, el hecho de que no se haya podido constituir todavía la Comisión Técnica cuya aprobación se decidió en la reunión de Ministros de Relaciones Exteriores efectuada en noviembre de 1965, permitiría simplificar otra vez la estructura de la Asociación atribuyendo a la Secretaría General las facultades y los cometidos de dicha Comisión.

En cualquier caso, es indudable que el futuro de la integración económica latinoamericana, tanto en el marco de la ALALC como en el de Centroamérica y en el de cualquier proyecto de establecimiento progresivo de un mercado común ampliamente regional, dependerá de que el enfoque se base en grupos de países coincidentes en el interés por coordinarse y complementarse y en una programación regional o subregional de las inversiones. En este sentido, el debate entre el desarrollo sostenido y guiado por las fuerzas del mer-

cado o por una planificación o concertación se traslada del ámbito nacional al multinacional. Bien mirado, esta última sería la gran cuestión que habría que someter al referéndum de los pueblos de América Latina.

Economía y comercio mundiales: ¿de la expansión moderada a la recesión?

Es probable que la característica más sobresaliente de la evolución de la economía y el comercio mundiales en 1966 haya sido la moderación del ritmo de avance, en casi todos los frentes. La larga prosperidad económica internacional, iniciada hacia principios de la actual década, vio agudizados algunos de los factores depresivos que la habían empezado a aquejar desde 1965. En estas condiciones, parece prudente preguntarse si la continuada influencia de tales factores —especialmente de los que actúan en el campo internacional— a lo largo de 1967 puede convertir a éste en el año de tránsito de una expansión moderada a una recesión, también moderada, a escala mundial.

En la más importante de las economías industriales de mercado, la norteamericana, las presiones inflacionarias dominaron un panorama de menor crecimiento general y de crecientes tensiones entre empresarios y gobierno sobre la política de precios. La escalada en Vietnam contribuyó al sobrecalentamiento de la economía y sigue siendo uno de los factores básicos de incertidumbre para 1967 —y no sólo para Estados Unidos. En Europa occidental, la política restrictiva de Gran Bretaña, si bien salvó la cotización de la libra y redujo en cierta medida el déficit externo, se constituyó en uno de los factores básicos de desaliento del comercio internacional. En esta situación, el gobierno británico se dispone a iniciar una política reflacionista prudente. La economía alemana se vio asolada por diversas calamidades, entre las que destacaron un brusco desmejoramiento de la posición externa de pagos y el ascenso rápido del desempleo, elementos ausentes desde hacía largo tiempo entre las preocupaciones del país. En cambio, Francia e Italia, dentro de la CEE, elevaron de manera importante su ritmo de crecimiento y parecen tener por delante una perspectiva prometedora. Canadá y Japón forman parte también de los países industriales cuyo crecimiento en 1966 superó ampliamente el del año anterior.

Parece claro que para el sector industrializado de la economía mundial, la evolución en 1967 dependerá, sobre todo, de que las medidas fiscales restrictivas de la Administración Johnson, planteadas hace unos días, no desemboquen en una recesión abierta; de que el gobierno laborista británico pueda seguir su política de reflación moderada sin volver a poner en peligro la estabilidad de la libra, y de que la “gran coalición” en Alemania Occidental pueda reanimar la economía en la medida necesaria para sacarla del estancamiento de 1966.

En general, las economías centralmente planificadas tuvieron una evolución compatible con los objetivos señalados en los planes. En agudo contraste con la experiencia reciente, 1966 volvió a ser un excelente año agrícola en Europa oriental. China tuvo un año económico relativamente bueno, a pesar de las convulsiones políticas. Empero, la posibilidad de un cambio radical en la prudente política económica de los últimos años —mediante un nuevo intento de “gran salto adelante”—, hace muy incierta la perspectiva general; del mismo modo, el probable resultado externo de la “revolución cultural” quizá sea un mayor aislamiento, económico y político, frente a Occidente y los restantes países socialistas.

Aunque las exportaciones de los países en desarrollo se mantuvieron, en general, al alza durante 1966, a pesar de una sensible moderación general del comercio mundial, los mayores volúmenes de mercancías colocados no siempre representaron mayores ingresos de divisas, pues los precios de los productos básicos —con excepción de los de metales y minerales, impulsados por el crecimiento extraordinario de la demanda que ha originado la guerra en Vietnam— mantuvieron una clara tendencia a la baja que los llevó, después del auge

de 1963-64, a niveles cercanos a los de 1957-58. Especialmente sensible fue la baja de los precios de los alimentos y de algunas materias primas agrícolas. Buen número de países en desarrollo, por otra parte, se vieron obligados a mantener restringidas sus importaciones indispensables —por razones de balanza de pagos— y frenado el desarrollo de sus economías, a través de políticas monetarias altamente restrictivas —para evitar la agudización de las graves presiones inflacionarias que desde hace años les aquejan.

Una de las manifestaciones más dramáticas de la situación de los países en desarrollo se halla en un hecho de todos conocido: un gran número de países en desarrollo no han compartido la presente prosperidad internacional, a juzgar por el indicador básico del nivel de vida: ha decrecido en ellos la disponibilidad de alimentos por habitante. (No debe olvidarse que 1966 fue el año en el que la amenaza del hambre volvió a enseñorearse sobre el subcontinente hindú, donde habita una importante proporción del mundo en desarrollo.)

De cualquier manera, la posibilidad de una moderación aún mayor en el crecimiento del sector industrializado de la economía internacional, coloca en una perspectiva sombría a las economías en desarrollo, que tan fuertemente dependen de los factores externos.

Por otra parte, todo parece indicar que la influencia de varios factores que actúan en el campo internacional estará lejos de contribuir en forma positiva a lo largo de 1967. Entre éstos se encuentran, en primer lugar, el decepcionante desarrollo de la "Ronda de Negociaciones Kennedy" en el GATT y los escasos avances concretos de la UNCTAD; en seguida, el estancamiento de la asistencia al desarrollo en todas sus formas, y, finalmente, pero no de menor importancia, la creciente inoperancia del sistema monetario internacional vigente.

Al iniciarse la etapa final de las negociaciones del **Kennedy Round**, dentro del marco del GATT, parece ya evidente que, sea cual fuere el resultado final, éste quedará muy por debajo de las esperanzas de liberalización a escala mundial del intercambio comercial previstas en la Ley de Expansión Comercial norteamericana de 1962, que dio base a esas negociaciones. Además, es preciso tener en cuenta que, aun en el caso —ya inalcanzable— de que la Ronda Kennedy obtuviera éxito completo, su importancia para el crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo hubiera sido sólo marginal. Por otra parte, nada parece indicar que en el futuro inmediato los esfuerzos de la UNCTAD empiecen a rendir frutos concretos en materia comercial para los países en desarrollo, pues, en el mejor de los casos, habrá que esperar a los resultados de la segunda Conferencia (Nueva Delhi, febrero de 1968). De esta suerte, la actual coyuntura del comercio internacional parece distinguirse por la presencia de factores depresivos derivados de una menor actividad económica a escala mundial y por la ausencia de factores institucionales de estímulo.

Desde principios de la presente década, la corriente mundial de ayuda al desarrollo se ha estabilizado en alrededor de 6 000 millones de dólares anuales, frente a necesidades crecientes de los países beneficiarios y posibilidades también crecientes de los prestamistas. Además, no se ha avanzado hacia mejores condiciones en el otorgamiento de esa ayuda. En 1966 prácticamente se agotaron los recursos de la Asociación Internacional de Fomento (la filial del Banco Mundial que concede préstamos en términos concesionales a los países pobres), sin que se llegase a acuerdo alguno sobre su reposición, y se presenció un creciente divorcio entre las políticas agrícolas de los países excedentarios en la producción de alimentos y las necesidades de asistencia en especie a escala mundial. De esta suerte, uno de los factores estratégicos del crecimiento del sector subdesarrollado de la economía mundial parece que ha visto y verá debilitada su influencia positiva de manera importante.

En 1966, por primera vez en la historia monetaria moderna, la totalidad del oro recién extraído se canalizó hacia los usos industriales y el atesoramiento, de suerte que no aumentaron, por este concepto, las reservas oficiales. Por el contrario, "en los primeros nueve meses del año, las tenencias oficiales del oro de los países de economía de mercado en su conjunto se redujeron en alrededor de 50 millones de dólares".¹ Este hecho pone de relieve la creciente ineficacia del patrón de cambio oro, ante las exigencias de una economía mundial en expansión. No existiendo perspectivas inmediatas de acuerdo sobre la reforma del sistema, parece cada vez más claro que —ante el nulo crecimiento de las tenencias oficiales de oro y el progresivo mejoramiento de la posición de balanza de pagos de los países de moneda de reserva— el aumento que puede esperarse de las disponibilidades de liquidez internacional muy difícilmente podrá financiar aun un crecimiento modesto del comercio internacional en 1967.

¹ "No New Gold in 1966 for International Reserves", *The Financial Times*, Londres, 3 de enero de 1967.

Informe Mensual de la ALALC

Más de 500 concesiones se negociaron en la VI Conferencia de la ALALC

Como resultado de las negociaciones que se realizaron en el Sexto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia, que acaba de finalizar, el programa de liberación que establece el Artículo 4 del Tratado de Montevideo se amplió con un apreciable número de concesiones acordadas sobre distintos productos, de los cuales 370 corresponden a productos totalmente nuevos y 138 a concesiones que han sido objeto de renegociación.

Consideradas en su totalidad, las desgravaciones arancelarias otorgadas en la ALALC por cada Parte Contratante al conjunto de las demás, llegan ahora a la cantidad de 9 424 concesiones.

Al analizar las desgravaciones arancelarias efectuadas durante la reciente Conferencia, con relación a la naturaleza de los productos que han sido incorporados al programa de liberación, se advierte que el grueso de las concesiones corresponde a productos de las industrias químicas y de las industrias conexas, y a máquinas, aparatos y material eléctrico.

Es decir, las concesiones otorgadas en esta oportunidad siguieron la tendencia ya señalada en el programa de liberación, donde más del 50% de las desgravaciones corresponden a dichos productos, además de las que se refieren a metales comunes y las manufacturas de estos metales, que también en esta ocasión ocupan el tercer lugar en importancia numérica.

Cabe destacar que en el transcurso de las negociaciones fueron analizadas las recomendaciones formuladas en las reuniones sectoriales con relación a la conveniencia de incorporar determinados productos en el programa de liberación, a través de las listas nacionales.

Las recomendaciones de los empresarios para la inclusión de productos de sus respectivos sectores (bienes del hogar, industria electrónica, industria quimicofarmacéutica, industria vial y petróleos; generación y trasmisión) en las listas nacionales pueden considerarse, en términos generales, de fundamental importancia para el programa de liberación, ya que las concesiones acordadas en esta Conferencia correspondieron en mayor parte a tales productos.

Sobre más de 560 recomendaciones formuladas por los sectores empresariales, más de la mitad fueron recogidas por las Partes Contratantes en sus listas nacionales, y, a su vez, estas

concesiones representan más del 65% de los productos que se incorporaron al programa de liberación.

El cuadro I expresa en términos numéricos las concesiones nuevas y las que han sido objeto de renegociación por cada uno de los países.

CUADRO I

VI Conferencia Negociadora: Distribución de las concesiones

<i>País</i>	<i>Nuevas</i>	<i>Renegociadas</i>	<i>Sectoriales</i>
Argentina	93	36	110
Brasil	100	34	134
Colombia	6	8	—
Chile	26	11	—
Ecuador	2	4	—
México	102	29	86
Paraguay	17	4	—
Perú	10	1	—
Uruguay	14	11	—
Total	370	138	290

Argentina, Brasil y México abarcan más del 50% de las concesiones otorgadas en esta Conferencia y, como ya se señalara, dichas concesiones incluyen en su gran mayoría productos sugeridos por las reuniones sectoriales.

Resultados de las reuniones sectoriales celebradas en 1966*

Las reuniones sectoriales de empresarios que tuvieron lu-

* Texto del repartido 761 (26-XII-66) del Comité Ejecutivo Permanente.

ar durante el año 1966, elevaron a la consideración de los gobiernos de las Partes Contratantes recomendaciones tendientes a incluir en listas nacionales nuevos productos o a ampliar los márgenes de preferencia de los ya existentes. Estas recomendaciones tuvieron una amplia acogida en el curso de las negociaciones que se acaban de desarrollar con ocasión del Sexto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia, ya que de 528 recomendaciones efectuadas por los empresarios en sus reuniones, 293 fueron tomadas en consideración, o sea el 55 por ciento.

Tal como aconteció en las negociaciones realizadas a fines del año 1965, aproximadamente la mitad de los productos negociados habían sido recomendados por las reuniones sectoriales, circunstancia que refleja la importancia de estos encuentros.

Durante las reuniones sectoriales realizadas en el año 1966 se elevaron a la consideración de las Partes Contratantes recomendaciones de diversa índole, de cuyos resultados se informará a cada una de las reuniones que se repitan en el curso del año 1967. Algunas reuniones sectoriales elevaron a la con-

CUADRO II

Concesiones recomendadas y adoptadas por reunión en el año 1966

Nombre	Número de concesiones recomendadas	Número de concesiones adoptadas por los gobiernos
Cuarta reunión sectorial de fabricantes de máquinas-herramientas, herramientas y aceros especiales		
— Sector máquinas - herramientas (cuarta reunión)	82	3
— Sector herramientas (segunda reunión)	0	0
— Sector aceros especiales (primera reunión)	10	0
Tercera reunión sectorial de fabricantes de maquinaria para vialidad, minería y equipos para la industria petrolífera		
— Sector maquinaria para vialidad y minería (tercera reunión)	7	7
— Sector equipos para la industria petrolífera (primera reunión)	3	3
Reunión sectorial de fabricantes de máquinas de coser	0	0
Reunión sectorial de fabricantes de equipos de transporte industrial	0	0
Segunda reunión sectorial de fabricantes de maquinaria agrícola	21	0

Nombre	Número de concesiones recomendadas	Número de concesiones adoptadas por los gobiernos
Segunda reunión sectorial de fabricantes de bienes del hogar	156	109
Segunda reunión sectorial de industrias electrónicas y de comunicaciones eléctricas	70	61
Segunda reunión sectorial de fabricantes de equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad	21	18
Segunda reunión sectorial de productores y usuarios del cobre	0	0
Segunda reunión sectorial de la industria de pescados, crustáceos y moluscos	21	1
Tercera reunión sectorial de fabricantes de conservas de frutas y legumbres	0	0
Segunda reunión sectorial de contratistas de obras	0	0
Reunión sectorial de fabricantes de alhajas, platería y afines. Fabricantes de estilográficas, portaminas y bolígrafos		
— Sector alhajas, platería y afines (primera reunión)	0	0
— Sector estilográficas, portaminas y bolígrafos (primera reunión)	0	0
Reunión sectorial de fabricantes de válvulas para uso industrial	0	0
Reunión sectorial de fabricantes de abrasivos	4	2
Reunión sectorial de fabricantes de material refractario	14	0
Tercera reunión sectorial de la industria quimicofarmacéutica	119	89
Reunión sectorial de moldeadores plásticos	0	0
Tercera reunión sectorial de la industria química	0	0
Reunión sectorial de fabricantes de tractores	0	0
Total año 1966	528	293

FUENTE: ALALC.

¹ Las concesiones recomendadas por el sector de aceros especiales lo fueron para ser negociadas en el Séptimo Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia.

sideración del Comité Ejecutivo Permanente proyectos de acuerdos de complementación. Estas fueron: la segunda reunión sectorial de fabricantes de bienes del hogar que elevó tres proyectos; la segunda reunión sectorial de industrias electrónicas y de comunicaciones eléctricas que elevó un proyecto y la tercera reunión sectorial de la industria química que elevó otro. El Comité tomó conocimiento de estos proyectos pero hasta la fecha ningún Representante ante el Comité ha informado su intención de concretarlos oficialmente.

El cuadro II muestra el número de concesiones recomendadas por diferentes reuniones sectoriales en el año 1966, así como también el número de aquellas que fueron tomadas en cuenta por las Partes Contratantes.

Acuerdo de complementación sobre industria electrónica

El 5 de diciembre próximo pasado, después de una larga negociación, fue firmado el acuerdo de complementación industrial del sector correspondiente a la industria electrónica por los representantes de Colombia, Chile, Perú y Uruguay, países considerados de "mercado insuficiente" de acuerdo a la Resolución 71 (III) y para los cuales se prevé la adopción de medidas especiales en la Resolución 99 (IV), que establece las normas y procedimientos para la concertación de acuerdos de complementación.

Este acuerdo comenzó a estudiarse en ocasión de la realización del Cuarto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes (Bogotá, 1964). En esta oportunidad se obtuvo una declaración de Argentina, Brasil y México en el sentido de que sus respectivos gobiernos estaban dispuestos a apoyar los proyectos que se presentaran en base a la Resolución 71 (III), no participando en ellos por un plazo definido siempre y cuando se ajustaran al espíritu y a las normas del Tratado.

Diversos proyectos de acuerdos de complementación fueron estudiados a nivel privado y considerados, en algunos casos, en las reuniones de la ALAINEE (Asociación Latinoamericana de la Industria Eléctrica y Electrónica) en las que las delegaciones empresariales de Argentina, Brasil y México manifestaron que no renunciaban al derecho de adherirse a cualquier acuerdo de complementación que los países de la Resolución 71 (III) suscribieran.

También se manejaron diversas fórmulas, desde desgravaciones distintas según se tratara de países de mayor desarrollo y de la Resolución 71 (III), hasta no participación de los primeros en los beneficios del acuerdo por un plazo determinado. Otro aspecto estudiado fue el establecimiento de requisitos de origen diferidos para los productos de los países de mercado insuficiente, lo que no aceptaron Argentina, Brasil y México.

Finalmente se llegó a un acuerdo entre Colombia, Chile, Perú y Uruguay después de una intensa negociación, que tuvo sus etapas más señaladas en Lima y Montevideo y en cuya elaboración trabajaron juntos los sectores privado y gubernamental.

El acuerdo —que pasa ahora al Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC a los efectos de los plazos previstos en la Resolución 99 (IV)— comprende 68 productos de la industria electrónica, desde materias primas, partes y piezas hasta productos terminados.

Se establecen distintas categorías de desgravaciones. Por

ejemplo para un grupo de producto se va a un 40% en 1967 un 20% en 1968 y a nivel cero al año siguiente; para otros en 1967 se llega a un 20% y al año siguiente la desgrava ción total. Esto, se entiende, entre los países signatarios directos, mientras que para los mismos productos proveniente de terceros países se mantendría un 100% y aproximadamente un 80% para Argentina, Brasil y México.

No se les exige a los países de mayor desarrollo la abstención como en anteriores proyectos. Por el contrario, podrán adherirse al acuerdo y recibirán una serie de ventajas; incluso para algunos productos estarán totalmente liberados.

El acuerdo demuestra la amplia flexibilidad de la Resolución 99 (IV) y será, en caso de aprobarse definitivamente la primera medida sería adoptada en beneficio de los países comprendidos en la Resolución 71 (III).

Constitución de la Asociación Latinoamericana del Transporte Automotor por Carretera (ALATAC)

3

En la Primera Reunión del Consejo de Transporte y Comunicaciones de la ALALC (Montevideo 16-20 de mayo de 1966) se le encargó a la Secretaría Ejecutiva que invitara a las autoridades competentes de las Partes Contratantes a convocar a los representantes de las empresas nacionales de transporte aéreo y automotor para constituir sus respectivas asociaciones zonales (Acuerdo N° 3).

El Comité Ejecutivo Permanente, teniendo en cuenta ese Acuerdo del Consejo de Transporte y Comunicaciones resolvió solicitar a las Partes Contratantes que propiciaran la constitución de asociaciones empresariales representativas en los sectores del transporte automotor y aéreo con el propósito de cooperar en el examen y solución de los problemas del transporte zonal en cada uno de esos sectores (CEP/Resolución 99).

Entre el 28 de noviembre y el 1 de diciembre de 1966 se celebró en Buenos Aires la Primera Conferencia Latinoamericana del Transporte Automotor por Carreteras con participación de delegaciones de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú, Ecuador y la República Oriental del Uruguay, quedando constituida la Asociación Latinoamericana de Transporte Automotor por Carretera (ALATAC), con sede en dicha ciudad.

En esta primera reunión fueron considerados los Estatutos y se fijó la sede de la organización (Buenos Aires) y el presupuesto de la misma: 1 000 (mil dólares) de ingreso y cuotas de 300 (trescientos dólares) mensuales para Argentina, Brasil y México y de 500 (quinientos dólares) de ingreso y 200 (doscientos dólares) mensuales de cuota para los demás países.

Entre los fines de la ALATAC está el de promover los servicios internacionales de transporte automotor de pasajeros y cargas entre los países asociados; colaborar con la ALALC y otros organismos internacionales; realizar estudios e investigaciones sobre problemas económicos, técnicos y jurídicos que plantea el transporte de pasajeros y cargas.

Uno de los aspectos más interesantes será la aplicación del Convenio de Transporte Terrestre suscrito por Argentina, Brasil y la República Oriental del Uruguay en noviembre de 1966.

Con la constitución de la ALATAC ya son tres los sectores vinculados al transporte que constituyeron asociaciones. Son ellos la ALAMAR (Asociación Latinoamericana de Armadores) con sede en Montevideo y la ALAV (Asociación Latinoameri-

na de Ferrocarriles) con sede en Buenos Aires, teniendo su rupo Operacional en Montevideo.

La ALAMAR ha sido reconocida oficialmente por la ALALC como "órgano representativo de los Armadores de las Partes Contratantes y como Organismo Asesor en materia de transporte por agua". Y el Convenio de Transporte por Agua suscrito en la ALALC por Plenipotenciarios de ocho Partes Contratantes —a excepción del Ecuador y Venezuela— ratifica esta condición.

Reunión de la ALAMAR: En conferencia extraordinaria se estudia la reglamentación del Convenio Marítimo y de la ALALC

La IV Asamblea General Ordinaria y V Asamblea Extraordinaria de la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR) se celebró en la ciudad de Buenos Aires entre los días 14 y 18 de noviembre próximo pasado, con asistencia de delegados de las empresas asociadas de la Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, registrándose la ausencia de México.

La Comisión de Política Naviera consideró tres anteproyectos de Reglamento del Convenio de Transporte por agua de la ALALC suscrito el 20 de mayo de 1966 (Artículo I, Disposiciones transitorias, capítulo ix); el estatuto de las conferencias de fletes y el Reglamento de la Comisión del Convenio (art. 15, capítulo iv.)

Fundamentalmente se estudió la reglamentación del Convenio, pero no se llegó a ningún acuerdo por sostener los armadores de Argentina y Chile posiciones distintas. Se acordó dejar este tema y el de las conferencias de fletes para una asamblea extraordinaria que tendrá lugar en Bogotá entre los días 6 y 8 de marzo de 1967, mientras que la Comisión del Convenio (uno por cada una de las ocho Partes Contratantes que ya suscribieron el Convenio) celebrará su sesión constitutiva en Montevideo, sede de la ALALC, el 28 de marzo del próximo año.

Hasta el momento han sido designados por los respectivos gobiernos para integrar dicha Comisión los señores Leao Magarinhos de Souza (Brasil); Policarpo Gutiérrez (Colombia); Pedro Serrano del Río (Chile) y comandante Miguel Florez (Perú).

Tres armadores de Chile —Interoceánica, CSAV y SNAPP— e Interoceánica de Brasil presentaron una ponencia en el sentido de solicitar a la ALALC la supresión del Art. 2 del Convenio, que excluye el transporte de petróleo y sus derivados del Convenio recomendando que, hasta tanto no se concrete dicha modificación, las Partes Contratantes puedan utilizar barcos cisternas propios siempre que éstos se encuentren disponibles para prestar dichos servicios.

Los delegados de las empresas estatales de Brasil (FRONAPE), YPF (Argentina) y ANCAP (Uruguay) opusieron reparos a esta ponencia, resolviéndose que el asunto sería estudiado por una comisión.

Quedó constituido el Comité Fluvial como órgano de la ALAMAR. Su creación había sido dispuesta en la Asamblea celebrada en Asunción. Integran el Comité Fluvial: Helio Guertzenstein de SNAPP (Brasil); Ezequiel Gutnisky, de Samuel Gutnisky (Argentina) y José A. Rodino de CUNYTA, S. A. (Uruguay). La Asamblea no aceptó un proyecto de reglamento

de sus funciones por considerarlo muy amplio y le encomendó al Directorio la preparación de otro proyecto.

Se tomó nota de tres trabajos presentados por los doctores Atilio Malvagni, Antonio Mathé y Jens E. Kindt sobre conocimiento único de embarque. Se resolvió constituir un grupo de trabajo, con carácter permanente, integrado por el Dr. Atilio Malvagni, los asesores letrados de las empresas asociadas y la Secretaría General de la ALAMAR con el fin de elaborar un proyecto definitivo de conocimiento único de embarque, el que será tratado en la próxima asamblea ordinaria, probablemente en Guayaquil.

Se resolvió crear el Comité Extrazonal de la ALAMAR, cuyas funciones serán tomar conocimiento y resolver sobre los problemas que afectan a uno o más de los miembros de la ALAMAR en sus relaciones con armadores extrazonales. Este Comité estará integrado por los armadores socios de la ALAMAR, que en un momento determinado tengan problemas en sus tráficos extrazonales; por los armadores extrazonales que corresponda y por el Presidente de la ALAMAR, que actuará de Presidente del Comité. El Comité Extrazonal considerará la situación creada entre la Compañía Chilena de Navegación Interoceánica y la Empresa Líneas Marítimas Argentinas por una parte y la Grace Line por otra. Esta empresa acaba de extender sus servicios de la costa del Pacífico, hasta Río de Janeiro.

Por iniciativa de la Delegación de Chile se felicitó a las autoridades de la República Argentina por las medidas adoptadas para mejorar las condiciones de operación en el puerto de Buenos Aires.

Se creó la Delegación Permanente de la ALAMAR en el Brasil, con sede en Río de Janeiro, nombrándose delegado al Almirante Roberto Nunes.

El 20 de diciembre, Ecuador firmó el Convenio de Transporte por Agua. Este Convenio fue suscrito el 30 de septiembre próximo pasado por los Plenipotenciarios de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, y el 26 de octubre por México.

Ahora con Ecuador son ya 9 las Partes que firmaron el Convenio faltando sólo Venezuela. La Comisión del Convenio, que estudiará la reglamentación, se reunirá en Montevideo el 27 de marzo próximo. Ya designaron su representante en esa Comisión: Brasil, Chile, Colombia y Perú.

Asamblea de la Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles (ALAF)

La Segunda Asamblea General Ordinaria de la Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles (ALAF) se desarrolló en La Paz, entre los días 16 y 18 de noviembre, con asistencia de delegaciones de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay y Uruguay, observadores de Canadá, México y Perú y de los siguientes organismos: Naciones Unidas, CEPAL, BID, ALALC, Sofrerail, Eurailpass y Congreso Panamericano de Ferrocarriles.

Fueron adoptadas las siguientes resoluciones:

—Encomendar a la Secretaría General de la ALAF la preparación de un informe sobre la ponencia de la Empresa Nacional de Ferrocarriles de Bolivia titulada "Justificación de la necesidad y conveniencia del enlace entre las redes ferroviarias andina y oriental de Bolivia como elemento de integración

continental". Este informe será presentado al BID y a los países directamente afectados, junto con una propuesta para un plan de funcionamiento.

—Estudio por la Secretaría General de la ponencia de Bolivia sobre "Establecimiento de un Convenio de tráfico mutuo para los Ferrocarriles Latinoamericanos y anexo de disposiciones sobre inmigración".

—Con relación a la comunicación del Ferrocarril de la R. O. del Uruguay sobre adquisición de durmientes bolivianos, se recomendó al BID el pronto financiamiento a los industriales madereros bolivianos para que puedan dar comienzo a la producción de durmientes.

—Se recomendó a las administraciones ferroviarias que obtengan una reglamentación progresiva y prudencial del transporte por carretera que comprenda los siguientes aspectos:

1) Clasificación de zonas territoriales, manteniendo el tráfico libre únicamente en aquellas de desarrollo inicial y con dificultades de transporte;

2) Obligación de que el transporte por carretera sea efectuado a través de empresas debidamente organizadas, que cuenten con flotas de vehículos propios y seguro para las mercaderías a transportar;

3) Fiscalización de los transportes por carretera.

—Fue distribuido un mapa ferroviario de América del Sur, preparado por el Grupo Operacional con sede en Montevideo.

—Se creó un Grupo Operacional en Santiago de Chile para estudiar los planes de inversión de los ferrocarriles.

—Se felicitó al Gobernador del Estado de Sao Paulo por haber limitado la carga a transportar por carretera a 10 toneladas por eje.

—Bolivia se adhirió al Pase Americano (AMERAILPASS).

Reunión de la Comisión de Integración Eléctrica Regional (CIER)

La Comisión de Integración Eléctrica Regional (CIER) que firman Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, se reunió en la ciudad de Buenos Aires a fines del mes de noviembre próximo pasado.

Se decidió que el Subcomité de Sistemas Eléctricos constituya los siguientes grupos de trabajo:

- de explotación
- de transmisión
- de interconexiones internacionales

El Subcomité de Recursos Energéticos formará los siguientes grupos de trabajo:

- Recursos renovables
- Recursos no renovables
- Proyección de la demanda

El Subcomité Industrial formará los grupos de trabajo de

- Censo y Estadística
- Relaciones Industriales
- Normalización

Fueron aprobados los informes de los subcomités Técnico General, de Recursos Energéticos y Proyección de la Demanda de energía eléctrica y del Industrial.

Se le encomendó a la Secretaría Ejecutiva del CIER (con sede en Montevideo) reunir la información básica relativa a las empresas eléctricas de los países miembros de la CIER, con relación a costos de producción de energía eléctrica, estructura de los costos, costos marginales, tarifas vigentes para la venta de energía eléctrica, legislación, proyectos en estudio y ejecución. Cada Comité Nacional enviará regularmente la información a la Secretaría Ejecutiva.

Se autorizó a la Presidencia a establecer contactos con la Junta Ejecutiva de la *Revista Latinoamericana de Electricidad* con el fin de tender a la incorporación completa de la revista a la CIER de modo que se convierta en el órgano de expresión de la organización regional. Asimismo, se prevé la publicación de un Boletín Informativo Trimestral con noticias de interés para las empresas de la CIER.

Se facultó a la Presidencia a aceptar la incorporación a la CIER de Comités Nacionales de los países invitados y a establecer contactos con el Mercado Común Centroamericano. Los países miembros interesados fueron invitados a crear grupos de trabajo nacionales con el objeto de investigar los recursos aprovechables, estudiar los diseños más adecuados de maquinaria de generación, capacitación de personal para las plantas generadoras e intercambio de personal e informaciones.

Fue aceptado el ofrecimiento formulado por el Comité Paraguayo de la CIER de realizar la Tercera Reunión del Comité Central en la ciudad de Asunción, simultáneamente con la reunión de Altos Ejecutivos de empresas eléctricas y un congreso técnico cuyo temario será fijado oportunamente.

Reunión de empresas petroleras estatales

Del 5 al 9 de diciembre tuvo lugar en Montevideo la II Asamblea Ordinaria de ARPEL (Asociación para la Asistencia Recíproca Petrolera Estatal Latinoamericana) de la que son miembros las siguientes empresas estatales: Corporación Venezolana de Petróleo (CVP), Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL), Empresa Nacional de Petróleo (ENAP) de Chile; Empresa Petrolera Fiscal (EPF) de Perú; Petróleos Brasileiros, S. A. (PETROBRAS); Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF); Empresa Nacional de Petróleo (ENAP) de Chile; Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPFB) de Bolivia y Administración Nacional Combustibles y Portland (ANCAP) del Uruguay.

La sede de esta organización se encuentra en Lima, donde funciona la Secretaría General.

Fueron adoptadas las siguientes resoluciones:

—Encomendar a la Secretaría General la recopilación de informaciones sobre el establecimiento de un Centro de Investigación Petrolera.

—Fue designado Subsecretario de ARPEL el Ing. Omar Moreno Duarte, de la Corporación Venezolana del Petróleo.

—Se consideró la expansión de las industrias petroleras y petroquímica en la región; las bases para la complementación de los mercados nacionales de hidrocarburos y derivados en los países de la ALALC.

—Se fijó la fecha para la III Asamblea Ordinaria, la que se realizará en Caracas en la segunda quincena del mes de octubre de 1967.

Juicios sobre la Reunión de Cancilleres

La diversidad de apreciaciones se manifestó, inicialmente, en la junta final de la propia Reunión de los Cancilleres. Estos juicios divergentes fueron reafirmados con posterioridad por los cancilleres en sus respectivos países. En cambio, todas o casi todas las publicaciones especializadas de la región y del exterior coinciden en considerar desconsoladores o deplorables los resultados obtenidos.

En la sesión de clausura de la Reunión de Cancilleres —celebrada el 12 de diciembre— se manifestaron estos juicios:

a) *Los satisfechos*

Ministro de Relaciones de Argentina (Nicanor Costa Méndez):

Creo que hemos avanzado y hemos avanzado en decisiones permanentes, en decisiones constructivas, en decisiones que no pueden ser cuestionadas. Si algunos proyectos no han podido ser aprobados por esta Conferencia de Ministros, no se debe ello por cierto a la falta de colaboración de los países, ni a la falta de convicción de los países en la necesidad de acentuar el progreso de esta Asociación; se debe a los momentos críticos por los que pasa la economía de todos nuestros países. Todos ellos o por lo menos una gran mayoría, están tomando decisiones internas de carácter económico, financiero, cambiario, de carácter laboral, de carácter provisional que influyen decisivamente en la posición de esos países en nuestra Asociación, en el trato de los proyectos, de las decisiones de esta Asociación y es por tanto necesario que con el debido realismo, con la debida sensibilidad, la situación por la que cada uno de los países atraviesa y las situaciones de cambio y de transformación permanente por la que ellos atraviesan sean asumidas por esta Asociación y trasladadas a sus resoluciones. Esto es, que la falta o la imposibilidad para adoptar determinadas decisiones o para aprobar determinados proyectos, no debe de modo alguno frustrarnos ni desalentarnos. Todo lo contrario; creo que la gran frustración se presentaría y tendría lugar si no pudiéramos asumir esa

realidad, no la ponderáramos debidamente y aprobáramos luego decisiones que más tarde, la situación interna de los países, la realidad económica, cuya fuerza es superior a las decisiones voluntaristas, no permitiera su aplicación...

A pesar de todo, coincidimos en que en lo existente, inclusive en el proceso de liberación con las actuales fórmulas, existe amplio campo para nuevos avances, especialmente si nos ponemos de acuerdo en sanear los vicios que afectan los avances que se han realizado hasta ahora.

Volvemos a nuestros países convencidos más que nunca que el proteccionismo tiene un límite, más allá del cual no sólo se perturba el trabajo común sino que se afecta irremediamente la posibilidad de un desarrollo común sano y eficiente. Volvemos optimistas cuando alguno de los países que se han visto obligados a adoptar medidas arancelarias unilaterales, afectando márgenes de preferencia, se han declarado también dispuestos a aceptar una Conferencia Extraordinaria para considerar la restitución de los mismos. Esta es una demostración cabal de generosidad americana y de comprensión de la realidad total y una inteligente prueba de que hay muchos modos de avanzar en la Asociación.

Ministro de Relaciones de Brasil (Juracuy Montenegro Magalhaes):

La imposibilidad efectiva, real y respetable, en la que se encuentran algunos países para aceptar fórmulas avanzadas que transformen, de manera acelerada, las políticas nacionales de desarrollo, mediante la participación conjunta en una política zonal, no significa oposición al ideal integracionista.

La objetividad con la que fueron planteadas esas dificultades proporciona una guía para que nuestros técnicos, en los organismos internacionales y en el ámbito interno de nuestros países, prosigan el esfuerzo de encontrar fórmulas para resolverlas.

El ideal común de la integración, a nuestro modo de ver las cosas, sale fortalecido y reafirmado de esta Conferencia. Para hacerlo realidad, prosigamos nuestra tarea, ahora que conocemos mejor las dificultades y los instrumentos institucionales para movernos en la dirección deseada y que estamos enriquecidos por un número apreciable de resoluciones y protocolos que perfeccionan el Tratado.

Vayamos confiados a la próxima conferencia preparatoria de la reunión de presidentes, con objetivos claramente definidos y reafirmados y con un conocimiento completo de nuestras dificultades. Sólo así podremos adoptar soluciones compatibles con nuestras verdaderas posibilidades de llevarlas a la práctica.

Con el conocimiento de la situación verdadera evitaremos las soluciones líricas, idealistas, pero irrealizables.

Ministro de Relaciones de Paraguay (Raúl Sapena Pastor):

Particularmente debo expresar que estoy satisfecho de

los resultados que hemos obtenido. Es indudable que no se ha alcanzado todo lo que todos nosotros esperábamos y es que en temas y en metas tan difíciles como los de la integración, se puede afirmar que la integración y los métodos para lograrla no es lo que piensa una persona sino lo que piensan todos los países y lo que es posible de acuerdo a la realidad de todos los países aquí presentes. Es por eso que debemos avanzar, tal vez no apresuradamente, sino en una forma cauta que no perjudique los intereses de países tan distintos, como acaba de mencionar el señor Canciller de México. Los hay de menor desarrollo económico, dentro de éstos los hay mediterráneos, los hay de mercado insuficiente y los hay de mayor desarrollo; para quienes indudablemente una misma meta no puede afectar por igual a todos ellos, especialmente en lo que se refiere a una tarifa externa y a las desgravaciones. Creo que esto es cuestión de oportunidad y de madurez.

Si en las sesiones presentes no lo hemos logrado, hemos dado grandes pasos y seguramente lo lograremos en las próximas sesiones, en Asunción, donde tengo la certeza y podéis tener vosotros la seguridad de que el Gobierno y el pueblo os acogerán con todo el cariño y con toda la fraternidad que sienten para las demás naciones americanas y donde al calor de nuestros afectos y de nuestros sentimientos, podremos resolver tal vez problemas tan duros como son los de la integración americana.

Ministro de Relaciones de Perú (Jorge Vázquez Salas):

No se ha logrado todo lo que se esperaba, pero se ha conseguido todo lo que debía conseguirse. Se han dado pasos positivos y firmes. No es posible en asuntos de tal envergadura quemar etapas ni acortar distancias.

El buen espíritu, el sentido de cooperación y el anhelo de toda la población de América Latina de construir una unidad, se hizo patente en todo momento.

Un solo hecho basta para afirmar que la ALALC se ha fortalecido: el ingreso de Venezuela y Bolivia. La contribución de estos grandes países amigos servirá para que el entendimiento entre todos los países latinoamericanos sea más completo y sea definitivo.

Ministro de Relaciones de Uruguay (Luis Vidal Zaglio):

Al Gobierno de mi país le he de manifestar que, sin embargo, hemos avanzado bastante. La institucionalización del Consejo de Ministros, que es, diríamos, una resolución de resonancia, debe ir mucho más allá del perímetro en el que pueden cerrarse las preocupaciones de nuestro Continente y, por el contrario, debe tener una verdadera trascendencia universal. Creo que es una de las más importantes resoluciones que hemos incorporado a la vigencia de nuestros trabajos de todos los días.

El compromiso de desgravación programada, que es una forma realista de acelerar el proceso de integración en la medida de nuestras posibilidades, es un avance muy importante.

Entiendo que deben hacerse una serie de trabajos, de estudios, de consideraciones y de resoluciones definitiva todavía más importantes, que las que hemos alcanzado, los efectos de llegar a ser realidad la aspiración que es nuestra y que supongo que es, también, la de todos los representantes de los países miembros de esta Asociación.

Al Uruguay le preocupaba —lo ha expresado claramente en la reunión de Panamá, en un acto de trascendencia igual o mayor del que estamos celebrando en estos instantes— el problema de la solución pacífica de controversias, y me hubiera gustado eludir la palabra "pacífica" porque sé que a mi amigo, el señor Ministro de Relaciones Exteriores del Paraguay, no le es muy grato este vocablo. Pero de cualquier manera, nosotros, en Panamá habíamos expresado con claridad, con la postura muy clara que en estos aspectos siempre tienen el Uruguay, cuáles son nuestras posiciones definidas en relación con la forma como nos movemos en este ámbito, en estos temas.

Hemos logrado un instrumento jurídico cuya trascendencia hemos llegado a la conclusión de que no es la que esperábamos. Para la vida de los pueblos y dentro de las dificultades de los distintos aspectos en que se mueven los intereses, en ese mar inmenso de distintos ambientes que representamos cada uno de nosotros, es un paso adelante; no es el que quiere el Uruguay, pero, de cualquier manera, es un paso adelante.

2) Juicio Intermedio

Secretario de Relaciones Exteriores de México (Antonio Carrillo Flores):

De aquí nos vamos con una Asociación a la que ha ingresado Bolivia, que era el único de los países continentales de América, que no formaba parte de algunas de las dos organizaciones existentes. Ahora sólo quedan fuera ya los países insulares y alguna vez también habremos de verlos en el seno de nuestras organizaciones.

De aquí nos vamos con una resolución tal vez menos ambiciosa que la resolución número 8 del año anterior, pero más realista y que a diferencia de la anterior, es un mandato. La anterior no era un mandato, sino que era, y así fue al final, una recomendación a una Conferencia que en ejercicio de su legítimo derecho pudo no aprobar nuestra recomendación.

Además, el tiempo transcurrido ha demostrado que tal vez con un optimismo excesivo empleamos el año pasado una fórmula que hoy todos, siguiendo sí la sugestión de los Presidentes reunidos en Bogotá, pero en fórmula que hemos acabado por hacer unánimemente nuestra, hemos sustituido un concepto ambicioso por un concepto más realista: el de la desgravación programada que figura en nuestros nuevos textos.

Hemos reiterado, dándole alta prioridad, conforme inteligentemente lo sugirió el señor Secretario General, al que no quiero olvidar en esta hora de los adioses y agra-

decimientos, las Resoluciones 98 y 104, que fijan fechas y directivas precisas tanto para la desgravación programada como para la elaboración de los estudios sobre un arancel externo común.

Nos vamos con un Protocolo sobre libre Tránsito de Personas, que quiero decir sólo por lo que hace a México, creo que sin la suave, pero firme presión moral y política que significaba la conformidad de todos los países de suscribirlo, tal vez habría sido muy difícil para México abandonar las complicadas fórmulas de restricciones administrativas. Ahora me autorizó mi Gobierno a suscribir esta Convención, que nos va acercando a la idea de que efectivamente todos los latinoamericanos podamos caminar, podamos viajar por Latinoamérica como si fuera toda ella nuestra propia patria.

Nos vamos con una resolución provisional sobre solución pacífica de controversias, que claro que es menos de lo que deseábamos, pero que es algo en un terreno particularmente difícil, en un terreno en el que en la órbita interamericana no se ha podido progresar en muchos años. Si mis informaciones son exactas, en el grupo de trabajo han logrado ya definir muy concretamente la órbita dentro de la cual deberán trabajar nuestros Delegados, con la esperanza muy fundada de que en Asunción tengamos con aprobación unánime, lo que en la órbita interamericana no hemos logrado hoy: la solución pacífica de las controversias.

Marginalmente quiero recoger una idea que fue expuesta hace un año. La gran enseñanza que para nosotros, los latinoamericanos, significan estos cónclaves en que estamos sólo latinoamericanos y en que consecuentemente podemos tener una visión más clara de nuestras coincidencias, de nuestras discrepancias, sin poder atribuir ni con signo positivo ni con signo negativo, ni unas ni otras, a la presencia de la grande y muy amiga nación de los Estados Unidos, pero que todos hemos sentido que su presencia en estos cónclaves nuestros, necesariamente crea cierto tipo de tensiones y de polarización. Aquí no podemos atribuir a Estados Unidos ni nada de lo bueno que hemos hecho, ni nada de lo que no hemos podido lograr. Aquí somos plena y absolutamente responsables de lo que estamos haciendo y de cómo estamos marchando...

La integración regional es muy difícil y será muy difícil. Cómo no ha de serlo si en muchos de nuestros países la integración económica nacional todavía no es un proceso terminado...

Creo que sin esperar necesariamente resoluciones de esta Conferencia, cada uno de nosotros puede hacer la decisión íntima de al regresar a su país, luchar porque su Gobierno tome todas aquellas medidas que puedan ir acercándonos a la meta común. Anuncié en sesión previa y espero cumplirlo, el propósito de proponer al Presidente de México, a las autoridades hacendarias, al Ministro de Industria y Comercio, que nosotros nos anticipemos a establecer un margen de preferencia para la producción de la Zona no incluida en listas nacionales, independientemente de que aquí no se haya podido votar una resolución en este sentido. Así como creo que nosotros podremos hacer esto, creo que habrá algo que cada uno de los países miembros podrán hacer en el sentido indicado.

Ministro de Relaciones de Venezuela (Ignacio Iribarren Borges):

Francamente, no podemos decir que estamos satisfechos con los resultados logrados; es necesario reconocer que son más que modestos. Sin embargo, creo que debemos ser realistas, no conformistas. El camino de la integración es largo y penoso y comprendemos las dificultades, los intereses en pugna que existen para avanzar en ese camino que todos deseamos. Reconociendo, pues, que los resultados son más que modestos, no quisiera ser pesimista. Siguiendo la línea que nos trazó nuestro dilecto amigo, el Canciller Magalhaes, del Brasil, y reconociendo que quizá la llegada de la adversidad, de las dificultades, sea en los ciclos naturales el anuncio, de la venida de mejores tiempos, me voy a permitir sintetizar esta idea, trayendo una cita de un gran poeta inglés, quien dijo: "Si el invierno llega, si llega el invierno, ¿puede la primavera estar ajena?"

Así que yo termino estas cortas palabras con esta nota de optimismo envuelta en esta hermosa cita del poeta inglés.

3) *Los pesimistas*

Ministro de Relaciones de Colombia (Germán Zca):

No puedo compartir, por más esfuerzos que haga, las frases de grande optimismo y satisfacción por lo que se ha realizado en esta reunión.

En realidad, reconozco que se ha hecho algo y no puedo dejar de reconocer que el señor Canciller de México tiene razón en lo que apuntaba hace un momento, en sus palabras siempre tan elocuentes y persuasivas. Pero la verdad es que si analizamos los resultados de los trabajos, tenemos que llegar a una conclusión que es, a mi modo de ver, francamente desoladora...

Pero a poco andar hemos visto que las mismas posiciones inmodificables se presentaron y ellas han traído como consecuencia estos magros resultados, pues cuestiones fundamentales, aquellas que todos perseguíamos, aquellas que todos advertíamos que era necesario tratar de superar con ilusión, con decisión y esperanza, han quedado en el camino.

Tengo aquí, en la orden del día de hoy, siete asuntos sobre los cuales no nos vamos a poder pronunciar. Quedó el proyecto de resolución para establecer un sistema de solución de controversias entre las Partes Contratantes. Aquí se pronunciaron fórmulas más o menos viables, posibles y todos manifestamos nuestro deseo de llegar a un acuerdo aún en un punto que parecía comprometer la política internacional de algunos países, que se entendía como uno de los más difíciles.

También quedó pendiente el cumplimiento de la resolución 9 de la primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores, así como la reglamentación de las cláusulas de salvaguardia, que ha venido siendo propuesta año por año y sobre ello no se llegó a ningún resultado.

No se logró nada, tampoco, con referencia al examen del sistema de votación de la Conferencia. Todos nosotros reconocemos que hay que agilizar la Conferencia con un sistema de votación que dé posibilidades de actuaciones decisorias, de pasos positivos en las reuniones de la ALALC. El mismo Tratado de Montevideo previó eso cuando estableció que, durante dos años, regiría ese sistema, pero que luego los países debían buscar un nuevo sistema de votación.

El establecimiento de un margen de preferencia general e inclusión de los productos de la lista común en las listas nacionales, tampoco pudo aprobarse. Respecto de una política en materia de acuerdos de complementación y sobre el proyecto que tuvimos el honor de presentar con la distinguida Delegación del Brasil, tampoco se logró nada. Lo mismo ocurrió con los acuerdos subregionales de integración y, por último, con la designación de los miembros de la Comisión Técnica instituida por la Resolución 118 (V) de la Conferencia de las Partes Contratantes.

No tengo las esperanzas de otros señores cancilleres de que en próximas reuniones podamos avanzar y superar estas diferencias. Puedo expresar, como lo manifestó el señor Canciller de México, que quizá no hemos retrocedido, citando el soneto del señor Caro, lo que mucho le agradezco. Pero no podríamos decir, honestamente, que hemos avanzado. Los avances han sido, en realidad, mínimos. Si hacemos un examen de conciencia no creo que podamos decirle a la opinión pública continental, hoy, desde aquí, que hemos avanzado, que podemos darle la buena nueva de que hemos llegado a un punto en el cual de aquí para adelante está asegurada la integración de Latinoamérica. Si realizamos ese examen de conciencia vamos a llegar a la conclusión de que no podemos expresarle eso a la opinión pública de nuestros países, por lo menos desde nuestro punto de vista.

Seguimos en el proceso de las desgravaciones selectivas, de las negociaciones de país a país, que parece que ya han llegado a un punto muerto. He hablado con miembros de las Delegaciones de todos los países y ellos dicen que, de aquí para adelante, será difícil alcanzar acuerdos.

Teníamos, por lo menos, la ilusión de que se aprobara el magnífico proyecto presentado por la Delegación de Chile sobre desgravación automática, con fechas concretas, esperando encontrar dentro de los intereses de cada país, la posibilidad de mover esa fecha de acuerdo a las conveniencias de cada uno, pero que por fin hiciéramos una cosa definida y práctica sobre la cual pudiésemos trabajar.

Una de las cuestiones sobre las cuales Colombia está más interesada es la integración de la Comisión Técnica. Claro que se podría decir que debido a Colombia no se constituyó esa Comisión hace un año. Pero tenemos el deseo de que personalidades de América Latina tomaran en sus manos esta cuestión de la ALALC para que puedan sugerir a los gobiernos medidas concretas, radicales, que

nos puedan servir eficazmente a los cancilleres en el momento en que nos reunamos.

Ministro de Relaciones de Chile, Gabriel Valdés, sesión de día 10.

Viendo que todavía no hay posibilidad real para muchos de nuestros gobiernos, por circunstancias, repito, absolutamente explicables y respetables, si no hay todavía condiciones de tomar decisiones políticas, en este momento me resulta difícil crear un órgano, participar en la creación de un órgano que tenga por misión tomar decisiones políticas. Me refiero concretamente al Consejo de Ministros.

Los Ministros no podemos dar la sensación —por lo menos en mi temperamento— de que esta reunión ha sido un éxito porque hemos creado el Consejo de Ministros. Creo sinceramente que tenemos una responsabilidad muy grande, histórica y política para llegar a nuestros pueblos y decir: “Hemos avanzado porque hemos creado un Consejo de Ministros.” En realidad, lo que estamos haciendo no es avanzar ni retroceder; es ir madurando y tomando conciencia de los problemas, pero no hay un paso definido, positivo, para que creemos una nueva estructura. Porque sería peligrosísimo que empezáramos una cierta ley de Parkinson al revés y que creáramos una ampulosidad de instituciones, eludiendo estos otros problemas o tratando de ir soslayando el problema de fondo.

Respeto las decisiones, pero en este momento me veo en la necesidad de declarar que en lo que se refiere al Consejo de Ministros, en cuya iniciativa participé el año pasado y en cuya elaboración también hemos participado para que sea lo más efectivo posible, me permito anunciar que lo voy a consultar con mi Gobierno, con el Presidente de la República para ver si efectivamente una modificación del Tratado de Montevideo, que implica llevar un nuevo convenio al Congreso Nacional de mi país, se justifica, si todavía nuestros países no están en condiciones de tomar decisiones políticas. Si no están en condiciones de tomar decisiones políticas, no veo para qué crear un órgano de decisiones políticas, porque los Ministros nos podemos seguir reuniendo en conferencia extraordinaria, como lo hemos hecho y como podremos seguirlo haciendo —a las cuales concurriré con el mayor gusto— y que son útiles porque están al nivel de los problemas que todavía podemos tratar. En el momento en que asumamos responsabilidades reales, políticas, la administración de esas realidades políticas, justificarán la creación de un órgano político. Pero hasta este momento creo que al nivel en que estamos tratando los problemas y para presidir un proceso de negociación, que en realidad es el único que funciona, los órganos que existen —Comité Ejecutivo, Conferencia y Conferencia Extraordinaria de Ministros— es suficiente. Lo demás, sería crear una hipertrofia en un sistema sin resolver el problema de fondo.

Entre las declaraciones hechas una vez terminada la Reunión de Cancilleres, reproducimos lo más esencial de lo dicho por los ministros de Chile y de México.

En Santiago de Chile, el canciller Gabriel Valdés reconoció que la conferencia de los cancilleres de la ALALC fue un fra-

iso en cuanto a la adopción de acuerdos. Al mismo tiempo dijo que había sido útil porque permitió dar a conocer las posiciones sustentadas por diversos países con respecto a la integración.

“En las condiciones actuales —sostuvo el canciller— la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio no tiene salida.” Indicó que a muchas naciones les falta comprensión del verdadero significado de la integración, y añadió: “Falta definir hasta qué punto cada país está dispuesto a dejar algo de su soberanía propia en pos de logros más grandes y de más hondo significado americanista.”

El ministro no ocultó su desazón por la falta de resultados de la conferencia de Montevideo, pero reconoció que la reunión se verificó en un marco de cordialidad y comprensión.

En forma especial destacó la unidad de principios existentes entre Chile, Venezuela, Ecuador y Colombia, especialmente con este último país.

Valdés subrayó que la ALALC, que cumplirá seis años en febrero próximo, debería celebrar este nuevo aniversario con la adopción de decisiones. Recordó que en la reunión anterior de cancilleres se propusieron múltiples medidas. “En Montevideo correspondía adoptar decisiones. Sin embargo, la conferencia fue útil únicamente porque permitió determinar las diversas posiciones en cuanto a la integración, que era el tema principal.”

El ministro sostuvo que “si algunos quieren ir más lento, es bueno que dejen a otros ir más rápido, ya sea en un todo o por sectores, siempre manteniendo la unidad general. Pero debe haber variedad en este sentido”.

Finalmente, Valdés expresó su esperanza en la conferencia cumbre de presidentes americanos. Dijo que “puede constituir una palanca” para dar impulso a la efectiva integración económica americana y hacer que los gobiernos adopten decisiones en esta materia. De lo contrario, dijo no habrá conferencia.

En México, el licenciado Antonio Carrillo Flores dijo: que en algunos puntos “creemos que se pudo avanzar más, e, incluso, con la conformidad de los delegados de la Secretaría de Industria y Comercio y del Banco de México, formulamos una propuesta para aprobar márgenes de procedencia en favor de los países miembros de la ALALC, respecto de la producción proveniente de fuera de la zona”.

Dijo sobre el particular que la tarifa sería diferencial y gradual, “esto es, que los países más desarrollados establecerían un 20%, los intermedios un 12 y los de menos desarrollo relativo un 8”.

Expuso que “lo que la delegación mexicana había presentado en el seno de la VI Conferencia no pudo ser aceptado principalmente por la natural, explicable y legítima preocupación de los países medianos y pequeños”, y que esto lo ha convencido de lo que dijo en otra ocasión: “que el diverso grado de desarrollo crea diferencias de opinión que tendrían que irse ajustando con paciencia, buena voluntad y probablemente mediante formas de cooperación entre nosotros mismos, o provenientes de países de fuera de la zona, que permita que las naciones en desenvolvimiento miren el proceso de la integración como más compatible con las exigencias de su propio desarrollo”.

Estimó que los resultados de la Conferencia obligarán a todos los países a hacer un cuidadoso reexamen de los problemas de integración y sus métodos, “pero, de todas formas, hasta donde se podía esperar, puede considerarse como razonablemente alentadora, aun cuando quedan graves problemas que resolver, como es la Convención de Complementación Industrial y el más grave y difícil que es el tratamiento de las inversiones extranjeras”.

La opinión de la prensa especializada

Según *Análisis* de Buenos Aires (19 de diciembre):

Los magros resultados de la Conferencia de Cancilleres de la ALALC quizá impresionaron a la opinión pública, pero no fueron sorpresivos para quienes observan de cerca el cumplimiento del Tratado de Montevideo y conocen sus múltiples dificultades. Lo sorprendente es, en todo caso, la renuente posición argentina en la ALALC, perfilada mucho antes del ágape cisplatino, por varias causas, entre las que se destaca el déficit en el intercambio comercial de nuestro país en la zona de Libre Comercio, registrado este año. La Argentina resigna así un liderazgo natural en América, no ejercido en años anteriores por dificultades internas atribuidas a las imperfecciones de nuestra democracia, pero que ahora resulta inexplicablemente desdeñado en los hechos. El fracaso diplomático ocurrido en Montevideo adquirió notoriedad por el retiro espectacular del canciller chileno, cuyo acto de protesta debe ser adecuadamente encuadrado...

Si se acepta que la autarquía económica es imposible, habrá que elegir entre el Tratado de Montevideo u otra política de recambio para realizar la integración. Ninguna política así ha sido diagramada hasta ahora. Por lo tanto, corresponde impulsar el Tratado hasta sus máximas consecuencias en el terreno de lo posible y razonable. Si la Argentina se pone, como corresponde, a la cabeza de este movimiento, Brasil y México no podrán mantenerse en posiciones reticentes y, en ese caso, no habrá motivo para nuevas letanías, como las escuchadas el lunes 12 en Montevideo, cuando los cancilleres volvieron a su casa sin la satisfacción del deber cumplido.

Por su parte *Primera Plana* (26 de diciembre), considera que:

En Montevideo se recogió la impresión de que, por lo menos en el presente, la formación de un mercado común latinoamericano es mucho más materia para retórica discursiva que un imperativo derivado de hechos históricos que se impongan. Aquellos que tienen intereses de cualquier índole en esta materia, los organismos internacionales que son proclives a olvidarse que se manejan con pueblos dotados de individualidad y no con meras abstracciones,

quienes confunden las modas con las tendencias profundas de la historia, los propensos a copiar los ejemplos ajenos provenientes de las grandes naciones industriales, posiblemente se lamenten de que no sea posible llegar rápidamente a la integración y le echen la culpa a los malignos intereses en juego o a la incomprensión, por parte de los gobernantes, de las sabias doctrinas económicas. A despecho de las lamentaciones que se han producido en el propio seno de la reunión de cancilleres, y de las que seguramente se desatarán en el futuro inmediato, conviene recordar que en todos los órdenes hay siempre un trecho considerable entre los ideales y su concreción, y lo hay mucho más entre la utopía y la viviente realidad...

Es en este contexto histórico donde deben encuadrarse para ser comprendidos las vacilaciones, los temores y las dilaciones que existen en este asunto, y que exigen la invención de una política realista para que sean posibles las decisiones políticas sobre integración. Por ahora esa invención no se ha producido.

Clarín, diario de Buenos Aires (21 de diciembre), juzga que:

La ALALC no ha sido concebida como un mecanismo que mediatice el desarrollo nacional en aras de la abstracción latinoamericana, sino como un instrumento al servicio de los respectivos desarrollos.

No tiene, pues, sentido pedir a la ALALC que sea lo que no será nunca: expresión burocrática de una supuesta nacionalidad hemisférica que no existe.

Brasil borró de un plumazo buena parte de lo concedido en trabajosas negociaciones del pasado. Colombia cerró al libre comercio todas sus importaciones, estableciendo licencias previas y Venezuela, recién incorporada a la Asociación, reclama de ella ajustes que contemplan sus muy especiales relaciones comerciales con los Estados Unidos.

La tesis de integraciones a utranza están destinadas al fracaso. No habrá integración regional sino como resultado del desarrollo nacional. En realidad si la ALALC está ahora estancada es porque también están estancados los principales países del área.

Una nota escéptica es la que da el diario *La Mañana*, de Montevideo, al decir:

Aunque se institucionalizó el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores como órgano político de la Asociación y se arbitraron mecanismos para dirimir la controversia entre los países miembros, esas previsiones puramente formales están lejos de suplir las claras y audaces decisiones políticas que se esperaban para dinamizar las liberaciones arancelarias, ampliar el comercio intrazonal y desbrozar el camino hacia una auténtica integración económica latinoamericana.

La revista venezolana *Mundo Económico* (diciembre) comenta

El balance de la segunda Reunión de Cancilleres de los países miembros de la ALALC no fue ciertamente muy positivo por diversas razones... Otra cosa que dejó claramente establecida la segunda Reunión de Cancilleres fue la falta de conciencia regional, que aún persiste en el propio seno del organismo. Los países no se dan cita para arreglar los problemas económicos de la región latinoamericana, sino para ver la manera de sacar mejores ventajas frente a los países hermanos. Aquí está la gran crisis que sufre la ALALC. Para salir de ella necesita nueva orientación. Así lo manifestaron varios países, entre ellos Chile, Colombia, Ecuador. Propusieron concretamente que se acordara un porcentaje de desgravámenes para llegar a un arancel común en un período determinado, con el objeto de conseguir la integración económica. Esta dinámica y audaz posición fue observada con poco agrado por los llamados países grandes: Brasil, Argentina y México, que miraron con marcada prudencia la posibilidad de un arancel común que podría mermarles posibilidades hacia el futuro, como países en desarrollo...

El acta final de la II Reunión de Cancilleres no obtuvo la unanimidad que se necesita y seguramente va a encontrar serios tropiezos en la ratificación que deben darle los parlamentos respectivos. En la práctica se perdió un año en el proceso de vigorizar a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Entre los escasos comentarios que la prensa financiera internacional dedicó a la reunión de cancilleres, tiene especial interés el publicado hacia finales de diciembre por *The Journal of Commerce*, en el que, entre otras cosas se señala que:

“Las perspectivas de que la ALALC adopte alguna medida importante hacia el mercado común latinoamericano en el año venidero (1967) son extremadamente pequeñas... La reunión en Montevideo del Consejo de Ministros de la Asociación, que concluyó el 12 de diciembre, no condujo a acuerdo alguno sobre dos propuestas, presentadas por Chile: la adopción de un programa de reducción lineal de aranceles y la formación gradual de un arancel común externo. Al menos para Chile, y quizá para otros países menores de la ALALC que apoyaron las propuestas, es claro que el laborioso sistema de reducción arancelaria producto por producto ha dado de sí ya todo lo que podía esperarse... Pero la conferencia, en su conjunto, rechazó cualquier modificación del sistema de liberación comercial. Argentina, Brasil y México, los principales beneficiarios de la ALALC como funciona actualmente, insisten en que la Asociación apenas ha recorrido la mitad del período de 12 años para la liberación comercial establecida en Montevideo en 1960.”

“Entre los problemas básicos que confronta ahora el grupo de diez naciones —*The Journal of Commerce*— se hallan las diferentes etapas de desarrollo dentro del área, el temor de los países menores de que la cooperación pueda funcionar en su contra, y la renuncia de los industriales de Argentina, Brasil y México de embarcarse en una competencia abierta.”

La función de los sectores público y privado en la promoción de las exportaciones

FRANCISCO ALCALÁ QUINTERO, CPT

El tema que me propongo examinar en esta ocasión —la función de los sectores público y privado en la promoción de las exportaciones— encuentra su justificación de fondo en la estructura que han alcanzado ya las ventas al exterior de México que, como subrayaré más adelante, obliga a desarrollar una labor concentrada y sistemática de fomento y promoción, a la que de ningún modo pueden ser ajenos ni el Estado ni los empresarios —industriales y comerciales. Esta consideración nos obliga, en primer lugar, a exponer, en líneas sucintas, la coyuntura actual de nuestro comercio de exportación y las vertientes por las que habrá de desarrollarse en el futuro próximo.

La actual coyuntura de las exportaciones de México se caracteriza por la importancia cada vez mayor de los productos manufacturados de todo tipo en la composición de nuestras ventas al exterior. Si bien es claro que la estructura de las exportaciones mexicanas no puede identificarse con la que adoptan las ventas de un país industrial, es también evidente que tampoco encaja ya en el patrón tradicional de las exportaciones de un país subdesarrollado. Lo anterior queda claro si se recuerda que de la estructura actual de las exportaciones mexicanas están ausentes dos elementos básicos que caracterizan a las ventas al exterior de un país subdesarrollado: la extrema dependencia respecto de uno o unos cuantos productos básicos de exportación y el hecho de que los alimentos y las materias primas no elaborados —o con un grado muy escaso de elaboración— proporcionen prácticamente la totalidad de los ingresos por exportación. Vale la pena tener en mente que, en el caso de México, el producto de exportación más importante —el algodón en rama— proporciona menos de la quinta parte de los ingresos totales por exportación del país (19.1% en 1965) y sólo once productos, en el mismo año, aportaron unitariamente más del 2% del valor total de las exportaciones y representaron, en conjunto, el 58.5% de ese mismo total. En los últimos años, por otra parte, los productos primarios (agropecuarios, pesqueros y minerales) han representado alrededor de las dos terceras partes del total de las exportaciones,

proporción relativamente baja frente a la de otros países en proceso de desarrollo.

En términos generales, la tercera parte restante de las exportaciones mexicanas corresponde a los productos manufacturados. Las estadísticas nacionales de comercio exterior atribuyen al sector manufacturero, durante los últimos seis años, exportaciones que fluctúan entre un mínimo de 16.6% en 1962 y un máximo de 21.0% en el año inmediato anterior, respecto del total de ventas al exterior. Además, registran exportaciones de origen sectorial no determinado, por un promedio de algo más del 12% del total en el mismo período. La mayor parte de estas exportaciones está integrada por una gama muy amplia de productos manufacturados y semimanufacturados.

Cabe apuntar un hecho más cuya significación interesa poner de relieve. Las exportaciones de México incluyen ya productos cuya presencia no es común en las listas de ventas al exterior de la mayoría de los países en desarrollo. Para mencionar sólo unos cuantos ejemplos, conviene citar, entre los bienes de consumo duradero, a las válvulas electrónicas y otros componentes de receptores de radio y televisión y a los componentes y partes de vehículos automotores, y, entre los bienes de inversión, a la tubería de hierro y acero, el vidrio plano, ciertos tipos de maquinaria agrícola y textil y los furgones, plataformas y góndolas de ferrocarril.

Es indudable que los anteriores señalamientos contribuyen a explicar el notable dinamismo del sector exportador de México en los años recientes. Medido a precios corrientes, el valor total de las ventas al exterior de México se elevó en cerca de 51% entre 1960 y 1965. En un estudio recientemente dado a conocer¹ se señala que:

“En términos internacionales, el comportamiento de las exportaciones mexicanas contrasta muy favorablemente con el de otros países en desarrollo, por ejemplo, tres de los países de mayor desarrollo económico en América Latina —Argentina, Brasil y Venezuela— registraron tasas de incremento de las exportaciones en los últimos seis años considerablemente inferiores a la de México (38.4, 25.7 y 14.4%, respectivamente, entre 1960 y 1965). Aún más, el ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas es comparable al de algunos países exportadores primarios de alto ingreso, como Australia y Canadá (51.8 y

NOTA. A invitación de la Asociación para el Fomento de las Exportaciones Mexicanas, A.C., el señor Subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, pronunció la conferencia cuyo texto se recoge aquí (salvo algunos párrafos iniciales de carácter circunstancial) el 2 de diciembre de 1966 en la ciudad de Monterrey, N.L.

¹ México, 1966: *hechos, cifras, tendencias*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1966, pp. 174-175.

46.3%, respectivamente, en el período señalado) e, incluso al de algunos países industriales, como Suecia (54.8 por ciento).⁵⁵

Todo lo anterior no puede interpretarse, empero, como indicación de que la coyuntura actual de las exportaciones de México está exenta de problemas. Sin embargo, no es esta la ocasión de intentar el planteamiento de ellos. Permítaseme señalar de manera meramente enunciativa algunos de esos problemas. Indudablemente, el más grave de ellos consiste en la secular tendencia al deterioro de las cotizaciones de los productos primarios en los mercados internacionales y la tradicional inestabilidad de los mismos mercados. Además, los obstáculos de todo tipo que estorban la entrada de las manufacturas y semimanufacturas de México y otros países en desarrollo en los mercados de los países industriales, así como la actitud crecientemente proteccionista de algunos bloques de estos países (que de ninguna manera puede ya justificarse acudiendo al argumento de la industria incipiente), constituyen elementos cuya influencia negativa es cada vez mayor para naciones que, como la nuestra, se inician en las exportaciones de bienes industriales. Influencia semejante ejerce, aunque en menor escala, la aplicación asistemática y exagerada de criterios "sanitarios" o "estratégicos" y de normas sobre presentación o embalaje, por parte de los países industriales.

Merecen ser ampliamente conocidos y analizados los esfuerzos que, en el plano internacional, realizan los países en desarrollo para hacer frente a esos problemas y a otros que les son anexos, en foros como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Pero, por los límites impuestos a estos comentarios, he de hacer referencia a un aspecto distinto pero no menos importante del enfrentamiento de tales problemas: el que alude a la actividad interna del país en la promoción de las exportaciones y, dentro de ésta, a la responsabilidad y funciones que competen, respectivamente, a los sectores público y privado, para, finalmente, subrayar algunos aspectos esenciales de la actividad empresarial privada en materia de fomento del comercio exterior. Como es ahora claro, las anteriores consideraciones sólo han servido para establecer el marco de referencia a las reflexiones sobre el tema específico que ahora ocupa nuestra atención.

En la mayoría de los países que intervienen activamente en el comercio internacional, las tareas de la promoción de las exportaciones son realizadas en forma conjunta por los sectores público y privado y no es exagerado afirmar que, en aquellos países en que tal labor ha sido más exitosa, el elemento distintivo no es otro que el alto grado de coordinación que se advierte entre las distintas entidades participantes —sea cual fuere el sector al que pertenezcan— derivado de una clara conciencia de la comunidad de objetivos perseguidos. Es indudable que la efectividad de las actividades mexicanas en materia de promoción de exportaciones aumentaría de manera formadible al conseguirse un grado mayor de coordinación y cooperación entre las entidades públicas y privadas que participan en la tarea común. Los esfuerzos que en este sentido se realicen deben ser, por tanto, alentados y reconocidos.

Si se quisiera mencionar muy brevemente los campos básicos en que se desarrolla la actividad del sector público mexicano en materia de promoción de exportaciones, habría que señalar los siguientes: financiamiento especializado, información comercial y coordinación de las actividades privadas. Conviene, sin embargo, pasar revista con más detenimiento a las principales manifestaciones de la actividad de las entidades públicas en los campos mencionados.

Es bien conocida de los exportadores mexicanos de pro-

ductos industriales la labor del Fondo para el Fomento de la Exportación de Productos Manufacturados, fideicomiso de Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, manejado por el Banco de México. Vale la pena recordar que, en su último ejercicio, cerrado el 30 de junio de 1966, el valor total de las líneas de crédito en vigor de Fondo, se elevó hasta algo más de 537 millones de pesos frente a sólo 156 millones al cierre del ejercicio inmediato anterior. Con base en tales líneas de crédito, el Fondo redescontó papel por más de 218.7 millones de pesos, cifra que duplica a las registradas en los dos ejercicios anteriores. Recientemente, el Fondo amplió su esfera de acción en los siguientes campos: a) decidió incluir a las exportaciones de servicios, frecuentemente anexas a las de bienes de capital dentro de las operaciones que pueden ser objeto de su apoyo financiero; b) adicionar, a las operaciones de crédito que puede efectuar el Fondo, el financiamiento de la producción y/o existencias de bienes exportables; y c) ampliar las operaciones de seguro de crédito a la exportación para cubrir el riesgo de falta de pago por incumplimiento del obligado directo, si el aval constituido es aceptable para el fiduciario. Con esta nueva ampliación de la escala de sus operaciones, el Fondo aumentará, sin duda, su dinámico papel en la promoción de las exportaciones mexicanas.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., institución nacional de crédito dedicada al fomento de las relaciones comerciales de México con el exterior, en su último ejercicio, coincidente con el año calendario 1965, otorgó créditos directos al comercio exterior por más de 692 millones de pesos, correspondiendo 275 millones a la exportación y los restantes 417 millones a la importación. Entre las ventas al exterior financiadas en 1965 por el BANCOMEXT destacan las de buen número de productos manufacturados, como los tubos de acero sin costura, y algunos alimentos y materias primas elaboradas. A mediados de 1966, se decidió dar una nueva orientación a las actividades financieras del Banco, otorgando mayor prioridad a las operaciones de financiamiento directo de la exportación y preexportación de productos manufacturados, principalmente.

El suministro regular y sistemático de información comercial a los exportadores y productores es uno de los elementos esenciales de cualquier sistema de promoción de exportaciones. Si se comparan diversas experiencias internacionales, en países con distintos niveles de desarrollo, puede fácilmente llegarse a la conclusión de que en la medida en que un sistema integrado de fomento de las exportaciones es más efectivo, desempeña un papel de mayor importancia el elemento de información comercial. Esto obedece al gran número de factores que tornan cada día más compleja la estructura institucional y los mecanismos operativos del comercio internacional. Ninguna entidad aislada puede ya aspirar a mantenerse al tanto, por sus propios medios, de la evolución de los acontecimientos que pueden afectarla o interesarla, directa o indirectamente, sino que necesita acudir a un servicio centralizado de información comercial. La gran complejidad de las tareas de un servicio de esta naturaleza, que en sus expresiones más acabadas supone, por ejemplo, el recurso a procedimientos electrónicos de recuperación de información, y el costo que su organización conlleva, hacen de él una tarea que sólo puede ser desempeñada por alguna entidad pública y exigen, para su adecuado funcionamiento un grado muy elevado de coordinación entre diversos organismos públicos y privados: consejerías comerciales y representaciones en el exterior, cámaras de comercio en el extranjero, asociaciones de industriales y comerciantes, etcétera.

En nuestro país se ha iniciado ya la tarea de organizar un servicio centralizado de información comercial. Como es sabido, en septiembre de 1965 se anunció la creación del Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior, que desde entonces viene funcionando en el seno del BANCOMEXT. Una vez cumplidas las primeras etapas de su organización, establecidos sus lineamientos básicos de su actividad, sentados sus mecanismos operativos esenciales, el Centro se dispone a ampliar su esfera de sus actividades y, en un proceso ininterrumpido de renovación, a cumplir de manera cada vez más eficaz con sus tareas. En noviembre último, el Centro hizo pública una serie de decisiones, adoptadas por su Comisión Consultiva—integrada por representantes de los sectores público y privado— entre las que destacan: *a)* la instrumentación de un programa de fomento de las exportaciones de artesanías mexicanas; *b)* la realización de un curso sobre procedimientos de empaque y embalaje; *c)* el fortalecimiento de los contactos con instituciones similares de otros países; *d)* el establecimiento, con asistencia técnica holandesa, de un centro de control de calidad para productos de exportación, y *e)* la ampliación del sistema de difusión de información entre los exportadores.

Así como la realización concreta de operaciones de comercio exterior, en sociedades organizadas como la nuestra, corresponde principalmente a los operadores directos del comercio exterior, es decir, a los empresarios—industriales, agrícolas o comerciales— la actividad directa de promoción de las exportaciones debe ser desarrollada, como en buena medida lo es ya, por este mismo grupo social. Es a los empresarios a los que corresponde aprovechar de la manera más efectiva posible los servicios de promoción puestos a su alcance por los organismos oficiales y a estos organismos a los que compete la tarea de coordinar y armonizar las distintas actividades empresariales de promoción.

En México se han conseguido avances muy significativos en este terreno durante la actual Administración. Contamos con un sector exportador cuyos dirigentes son más conscientes cada vez de las tareas que tienen por delante, de su responsabilidad ante las mismas y de los medios y procedimientos a su alcance para abordarlas. Ejemplos sobresalientes de lo anterior se encuentran, como se ha señalado, en las actividades de la Asociación para el Fomento de las Exportaciones Mexicanas, y en los trabajos de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. Empero, pienso que todavía queda mucho por hacer en este campo y a discutir estas cuestiones dedicaré la última parte de mi exposición.

Es muy satisfactorio constatar que entre los empresarios exportadores de México se ha superado casi totalmente una actitud, a mi juicio, profundamente equivocada: la de esperar todo de los organismos estatales, en lo que a facilidades para la exportación se refiere. Como es ahora perfectamente claro, al Estado corresponde, a través de los organismos idóneos, proporcionar un marco institucional y operativo que aliente y coordine la actividad privada de exportación, pero no hay ningún sustituto de esta actividad, dentro de los marcos en que se desarrolla la vida económica de México. De aquí que la responsabilidad inicial de los exportadores sea aprovechar las facilidades brindadas por el Estado; utilizando los servicios de financiamiento e información y, a su vez, intentar nuevas medidas de promoción, proyectadas con imaginación y audacia. Los mercados externos, sobre todo en el caso de las manufacturas, no están esperando ansiosamente que lleguemos a venderles nuestros productos, mucho menos van a venir a pre-

dirnos que les vendamos. Si hemos de conquistar esos mercados, es necesario un esfuerzo sistemático y sostenido de promoción. Es una circunstancia afortunada que la gran mayoría de los exportadores nacionales, efectivos y potenciales, estén claros respecto a lo anterior.

Las asociaciones de exportadores, como demuestra claramente la experiencia de los países en los que su funcionamiento es más exitoso, deben organizar en su seno actividades promocionales directas. Parece claro que su labor más importante es la de conseguir que sus asociados se convengan de que los mercados externos están y seguirán estando cerrados para el productor que no pueda ofrecer alta calidad, precios competitivos y entregas regulares y satisfactorias.

Muchas de las tareas de la promoción de las exportaciones escapan, como es bien sabido, a los recursos y posibilidades del empresario individual, pero pueden ser satisfactoriamente emprendidas por las asociaciones de exportadores, en colaboración con las entidades públicas y con otras instituciones. Me refiero, por ejemplo, a la instalación de laboratorios de control de calidad, de diseño y prueba de empaques y embalajes, de centros de diseño industrial, de oficinas y centros de exhibición permanente en el exterior. No puede dudarse que del estudio cuidadoso de las experiencias de países que han avanzado más en este terreno, pueden derivarse lecciones valiosas para hacer frente a nuestras propias y particulares necesidades.

Permítaseme revisar con más detalle un mecanismo particular de promoción de exportaciones cuya efectividad puede ser muy alta en el caso de México y que, en mi opinión, puede ser puesto en marcha en breve tiempo y con un costo no demasiado elevado: el equipo de promotores de exportaciones. Integrado por funcionarios de nivel medio en empresas con experiencia en las ventas al exterior, el equipo de promotores de exportaciones tiene como función básica descubrir, actuando en los mercados externos mismos, las oportunidades concretas de operaciones de exportación y, en muchos casos, crear esas oportunidades. Se trata de un equipo que actúa con gran movilidad geográfica, sin zonas de trabajo institucionalmente establecidas, y que, por la experiencia previa de sus integrantes, así como por el entrenamiento específico por el que pasan, está capacitado para conseguir que su actividad rinda el máximo de beneficios. Actuando como representante común de una serie de empresas, de la misma o de distintas ramas de producción, el equipo de promotores de exportaciones se convierte en portador de una oferta constante y diversificada de bienes mexicanos en el exterior y establece una presencia dinámica del país y de sus productos en los mercados externos. En suma, el equipo de promotores de exportaciones es, por decirlo así, una misión comercial permanente y de gran movilidad. Es evidente, desde luego, que su actividad debe estar apoyada en un servicio efectivo de información, que la guíe desde nuestro país. Estimo que convendría que las asociaciones de exportadores examinasen cuidadosamente la posibilidad de establecer, a corto plazo, nuevos mecanismos de promoción comercial, como el que aquí he mencionado.

Aún a riesgo de ser repetitivo, no quisiera terminar sin antes subrayar la conclusión central de las anteriores reflexiones: en las tareas de la promoción de las exportaciones, tanto las entidades públicas como las privadas, han de intervenir colaborando estrechamente. La acción unilateral no es suficientemente efectiva, de modo que para evitar ese peligro hemos de sumar voluntades y coordinar esfuerzos. Dentro del marco institucional y operativo proporcionado por las entidades públicas, ha de multiplicarse la acción privada para conseguir un objetivo difícil y, por tanto, digno de luchar por él: la presencia sostenida de los productos industriales mexicanos en los mercados internacionales.

Sección Nacional

finanzas públicas

Presupuesto General de Egresos de la Federación para 1967

Como es tradicional, el Presidente de la República envió a la Cámara de Diputados —a mediados de diciembre último— el Presupuesto de Egresos de la Federación para 1967 y este organismo, días más tarde, su aprobación al documento. En este documento se propone un gasto total de 55 525 millones de pesos, de los cuales 22 108 millones corresponden a las erogaciones del Gobierno federal, y el resto al de los organismos descentralizados y empresas de participación estatal.

Antes de un breve análisis del destino proyectado para los recursos del gobierno en 1967, en el documento presentado por el Ejecutivo Federal se indica que el relativamente bajo aumento que se contempla en el gasto proyectado para el sector descentralizado es sólo aparente, puesto que el proyectado para 1966 incluyó la aplicación de los créditos que se planeaba obtener durante el curso de ese año y el del ejercicio fiscal de 1967 no comprende este renglón.

El aumento del gasto público total que se propone, agrega el documento, se cubrirá con el ingreso que se espera obtener tanto de la recaudación impositiva y otras fuentes de ingresos ordi-

narios, como de las operaciones normales de los organismos descentralizados y de las empresas propiedad del Gobierno federal, originado principalmente por la mayor actividad prevista y por el ritmo de reinversión, que se ha visto alentado por el régimen fiscal establecido. Se estima que con el importe de los créditos que se obtengan, que se canalizará primordialmente a inversiones productivas y autoliquidables, el volumen del gasto público en 1967 será mayor en cuando menos 20%, que en el año precedente.

En la exposición de motivos del presupuesto de egresos se señala que, aun que el aumento de los gastos corrientes es inevitable, se han girado órdenes para ceñirlo a lo estrictamente necesario.

Las inversiones se destinarán, según se indica, a las áreas que lo requieren con apremio, de preferencia en las zonas rurales, para aumentar la producción agrícola y mejorar el nivel de vida. Asimismo, se busca promover la descentralización y expansión industrial, lo que beneficiará a zonas que pueden producir numerosos productos que no se han obtenido en la medida que se necesita. Las inversiones no ejercerán presiones adversas sobre la estabilidad económica, ya que no se espera que influyan sobre los precios y sobre la balanza de pagos.

El acelerado crecimiento de la población y la necesidad de continuar prestando servicios sociales indispensables, ha dado lugar a que se presupueste un crecimiento importante de los gastos en inversión social.

Para apreciar con mayor claridad el

contenido del gasto total que se propone, la exposición de sus principales aspectos se hace en el orden siguiente:

a) gasto directo del Gobierno federal, que se cubre con sus ingresos ordinarios y extraordinarios;

b) gasto de los organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal, que se cubre con sus propios ingresos; y

c) gasto total de la Federación.

Gasto directo del Gobierno federal

Como se sabe, no necesariamente los gastos presupuestados coinciden con los realmente ejercidos, sino que, por el contrario, es común la aparición de diferencias muy considerables. Por lo tanto, para el análisis del gasto directo del Gobierno federal presupuestado para... 1967, se ha estimado, con base en la experiencia de los cinco años anteriores, la variación que posiblemente cabe esperar en los diversos renglones del mismo y el monto aproximado al que probablemente ascenderá el egreso efectivo. La metodología utilizada es sencilla, empero, se considera que las cifras obtenidas por este procedimiento pueden dar una idea más cercana a la realidad del orden de magnitud del gasto directo de la Federación en 1967 y de su distribución administrativa.

En el cuadro número 1 se observa que la erogación total del Gobierno federal ascenderá aproximadamente a... 36 058 millones de pesos (frente a un monto presupuestado de 22 108 millo-

CUADRO 1

Clasificación administrativa de los egresos del Gobierno federal (millones de pesos)

	1 9 6 1			1 9 6 2			1 9 6 3		
	Presu- puestado	Ejer- cido	Variación relativa	Presu- puestado	Ejer- cido	Variación relativa	Presupues- tado	Ejer- cido	Variación relativa
TOTAL ^a	11 041.5	20 362.0	84.4	12 319.8	20 219.2	64.1	13 801.4	20 294.9	47.1
Legislativo	51.7	62.7	21.3	56.6	72.9	28.8	66.1	81.6	23.4
Presidencia de la República	19.0	83.0	336.8	24.1	118.4	391.3	29.6	164.8	456.8
Judicial	47.8	48.0	0.4	60.8	62.7	3.1	55.2	55.1	-0.2
Gobernación	63.4	68.7	8.4	58.5	81.8	39.8	86.7	79.4	-8.4
Relaciones Exteriores	122.4	126.9	3.7	134.5	152.7	13.5	149.9	164.5	9.7
Hacienda y Crédito Público	424.7	491.8	15.8	446.7	573.7	28.4	540.4	689.2	27.5
Defensa Nacional	760.0	774.4	1.9	821.6	844.0	2.7	958.0	894.6	-6.7
Agricultura y Ganadería	252.1	233.5	- 7.4	273.3	251.2	- 8.1	270.8	267.2	-1.3
Comunicaciones y Transportes	747.8	719.0	- 5.9	797.9	903.0	13.2	881.5	887.0	0.6
Industria y Comercio	102.3	102.1	0.0	101.4	101.6	0.0	108.2	125.2	15.7
Educación Pública	2 112.3	2 196.1	4.0	2 577.9	2 512.8	- 2.6	3 012.3	2 876.7	-4.5
Salubridad y Asistencia	540.9	780.3	44.3	562.9	812.6	44.4	607.1	670.7	10.5
Marina	353.2	296.1	-16.2	326.4	330.9	1.4	388.6	361.4	-7.0
Trabajo y Previsión Social	38.6	39.4	2.1	38.7	40.2	3.9	41.8	50.8	21.5
Asuntos Agrarios y Colonización ..	82.0	78.4	- 4.4	83.3	83.6	0.3	90.2	94.2	4.4
Recursos Hidráulicos	828.7	812.3	- 3.2	779.6	1 196.5	53.5	852.4	1 444.5	69.5
Procuraduría	21.8	22.7	4.1	25.8	25.5	- 1.2	27.4	27.0	-1.5
Patrimonio Nacional	77.3	332.1	329.6	96.6	182.2	88.6	150.5	199.6	32.6
Industria Militar	61.0	62.3	2.1	69.7	65.3	- 6.4	71.5	69.1	-3.4
Obras Públicas	1 046.7	1 028.5	- 7.8	1 223.7	937.3	-23.5	927.6	902.2	-2.8
Turismo	32.4	33.3	2.8	35.7	47.9	34.2	49.6	68.9	38.9
Inversiones	812.9	1 339.6	64.8	802.0	1 189.7	48.3	1 240.4	1 972.1	59.0
Erogaciones adicionales	1 383.6	3 266.2	136.1	1 811.6	4 136.0	128.3	2 186.1	4 676.8	113.9
Deuda pública	1 048.9	7 364.7	602.1	1 110.3	5 496.6	395.1	1 009.6	3 472.4	243.9

	1 9 6 4			1 9 6 5			1 9 6 7	
	Presupues- tado	Ejercido	Variación relativa	Presupues- tado	Ejercido	Variación relativa	Presupues- tado	Esperado
TOTAL ^a	15 953.5	28 285.6	77.3	17 854.3	36 715.6	105.6	22 108.0	36 970.8
Legislativo	69.5	89.4	28.6	103.1	84.3	- 18.2	81.7	95.4
Presidencia de la República	45.3	182.6	303.1	61.7	139.4	125.9	72.4	306.1
Judicial	62.6	57.6	- 8.0	67.6	61.5	- 9.1	75.3	73.2
Gobernación	104.7	100.8	- 3.3	87.3	80.4	- 7.9	127.9	120.6
Relaciones Exteriores	165.7	177.9	7.4	182.0	175.1	- 3.8	213.5	227.0
Hacienda y Crédito Público	571.9	733.2	28.2	629.7	734.9	16.7	719.2	886.8
Defensa Nacional	1 062.2	1 065.3	0.3	1 229.9	1 103.0	- 10.3	1 385.5	1 352.2
Agricultura y Ganadería	324.9	306.1	- 5.8	339.5	291.3	- 14.2	417.9	448.8
Comunicaciones y Transportes	999.2	962.9	- 5.7	1 123.7	908.6	- 19.2	1 186.5	1 146.2
Industria y Comercio	129.2	154.3	19.4	126.6	118.4	- 6.5	144.4	152.6
Educación Pública	4 062.1	3 728.2	- 8.2	4 563.0	4 074.7	- 10.7	5 775.3	5 521.2
Salubridad y Asistencia	778.4	910.8	17.0	891.3	1 006.8	13.0	1 314.6	1 653.8
Marina	422.1	391.9	- 7.2	481.5	403.5	- 16.2	558.9	508.6
Trabajo y Previsión Social	51.8	50.3	- 2.9	53.8	52.3	- 2.8	63.2	66.0
Asuntos Agrarios y Colonización ..	99.6	110.1	10.5	108.8	120.2	10.5	115.8	120.8
Recursos Hidráulicos	1 405.2	1 938.7	38.0	1 477.4	1 211.3	- 18.1	2 102.8	2 691.6
Procuraduría	32.3	29.7	- 8.1	33.2	30.6	- 7.9	45.8	44.5
Patrimonio Nacional	161.6	249.1	54.1	233.4	309.4	32.6	283.3	304.5
Industria Militar	77.2	68.6	-11.2	78.5	59.3	- 24.5	82.0	74.9
Obras Públicas	1 234.8	1 331.5	7.8	1 280.0	1 161.9	- 9.3	1 572.9	1 461.2
Turismo	65.7	79.9	21.6	66.3	79.9	20.5	84.6	104.0
Inversiones	768.3	2 858.4	172.0	764.1	5 559.7	627.6	1 710.0	5 032.5
Erogaciones adicionales	2 287.0	5 810.1	154.0	2 840.4	9 077.9	219.5	2 792.3	6 991.9
Deuda pública	972.1	6 898.3	609.6	1 031.8	9 871.4	856.7	1 182.6	7 586.4

^a Los totales pueden no corresponder debido al redondeo.

FUENTES: Cuenta Pública de la Federación, 1961-1965. Presupuesto de Egresos de la Federación, 1961-1965 y 1967.

nes). De esa cifra, se asigna la mayor proporción, dentro de la clasificación administrativa, a los renglones de: deuda pública (21%), erogaciones adicionales (19.4%), educación pública... (15.3%), inversiones (14%), recursos hidráulicos (7.5%), salubridad y asistencia (4.6%), obras públicas (4.1%) y defensa nacional (3.7%).

En cambio, este orden de importancia es distinto en el presupuesto aprobado por la Cámara, pues el renglón de deuda pública, el de erogaciones adicionales y el de inversiones se estiman, por lo general, muy por debajo del monto que efectivamente alcanzan. En cambio, las asignaciones presupuestales a las secretarías de Educación Pública, Comunicaciones y Transportes, y Obras Públicas, no siempre se ejercen en su totalidad.

En el proyecto de Presupuesto General de Egresos de la Federación para 1967, respecto a la asignación funcional de los recursos, se indica en forma pormenorizada que:

Acerca de las comunicaciones y los transportes, se indica que a la conservación normal de las carreteras, así como a la de bases, carpetas, riegos, señalamientos, puentes y reconstrucciones menores en 25 898 kilómetros de carreteras y puentes federales, se aplicarán 210 millones de pesos. Para atender el programa de obras en cooperación con entidades federativas, se asignaron 181 millones de pesos, independientemente de las aportaciones que efectúen dichas entidades. A la construcción y reconstrucción de carreteras y puentes federales se destinan recursos por 450 millones. Adicionalmente, a este mismo fin se aplicarán los recursos provenientes del crédito concertado con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. La cantidad con la que el Gobierno federal apoya a los Ferrocarriles Nacionales de México ascenderá a 1 412 millones de pesos y la asignada al Ferrocarril del Pacífico, a 219 millones. La operación, conservación y mejoramiento de los ferrocarriles Sonora-Baja California, del Sureste, Chihuahua al Pacífico, Unidos de Yucatán y Coahuila-Zacatecas, representará una erogación de más de 218 millones de pesos. Además, se destinan 137 millones para la construcción y reconstrucción de vías férreas. Para las obras marítimas en los puertos de Ensenada y San Carlos, B. C.; Guaymas, Son.; Topolobampo y Mazatlán, Sin.; Campeche, Camp., y otros, se proyecta el gasto de 77 millones de pesos. Se con-

tinuará atendiendo el dragado de puertos y vías fluviales, así como la operación del dique seco de Salina Cruz. El programa de aeropuertos, que comprende la construcción y conservación diferida de los que están a cargo del organismo Aeropuertos y Servicios Auxiliares y la conservación del resto de los aeropuertos federales, demandará más de 300 millones de pesos. En materia de telecomunicaciones, entre otras inversiones cabe mencionar el establecimiento de las rutas de microondas, entre Culiacán y Ciudad Juárez, entre la ciudad de México y Tapachula, y entre Guaymas y Hermosillo y Nogales; la ampliación de los servicios telex y la adquisición e instalación del equipo para ayuda a la navegación aérea.

En la misma exposición de motivos, sobre el fomento y conservación de recursos naturales renovables se indica que:

a) A las obras de grande irrigación se asignan 900 millones, independientemente de los fondos que provengan de créditos externos y cooperaciones, con el propósito de abrir al cultivo con riego una superficie aproximada de 44 800 Has. Por lo que se refiere a obras de pequeña irrigación, se proseguirán los trabajos en 50 obras y se planea la construcción de otras 200, para beneficiar en total 2,300 Has. Para ello se destinan 76 millones de pesos. Se continuarán las obras de control de ríos, los trabajos de conservación y mejoramiento de presas y se atenderá la conservación y vigilancia de las obras del Valle de México, lo que representa una erogación aproximada de 67 millones de pesos.

b) Para la operación, conservación y rehabilitación de los distritos de riego, se presupuestan 139 millones de pesos, independientemente de los fondos de crédito que provengan del Banco Mundial. Las obras a cargo de las comisiones de los ríos Fuerte, Papaloapan, Grijalva, Balsas y Chapala-Lerma-Santiago, demandan la cifra de 384 millones de pesos. En particular, se menciona que la Comisión del Grijalva continuará el desarrollo de la Chontalpa en Tabasco, para lo cual dispondrá, además, de los fondos provenientes de créditos internacionales.

c) De conformidad con el programa aprobado para llevar a cabo el Plan Chapingo, la erogación que se hará en el próximo año, ascenderá a 60 millones de pesos de fondos fiscales. Los bancos nacionales agrícolas y el seguro

agrícola integral, dispondrán de 140 millones de pesos.

Respecto al fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial, los recursos se utilizarán de la siguiente forma:

A la Comisión Federal de Electricidad se le destinan 986 millones de pesos que aplicarán, conjuntamente con los remanentes de sus ingresos directos y los créditos que obtenga, a la atención de la creciente demanda de electricidad.

Para que continúe realizando sus fines de protección y fortalecimiento de la economía rural, a la CONASTPO se le asignan 500 millones de pesos.

A la Comisión de Fomento Minero se le destinan más de 24 millones de pesos para el desarrollo de sus actividades y 14 millones a la Compañía Real del Monte y Pachuca.

La Comisión Nacional de Energía Nuclear y el Consejo Nacional de Recursos Naturales no Renovables, para la realización de sus funciones, requieren 36 y 9 millones de pesos respectivamente.

En servicios educativos y culturales se aportarán poco más de 5 200 millones de pesos. Este gasto, comprende la regularización de 6 756 plazas para egresados de la Escuela Nacional de Maestros, de las normales rurales, de los centros normales regionales y de las escuelas nacionales de Educadoras y de Educación Física. Además, se incluyen 1 377 plazas de profesor titulado, para maestros egresados del Instituto Federal de Capacitación del Magisterio. Igualmente se regularizarán 44 159 maestros del Distrito Federal y foráneos, al otorgarles el sueldo que les corresponde en función de su antigüedad por la aplicación del sistema de quinquenios. Se regulariza también el aumento a más de 8 000 maestros de primaria rural y a otros 7 506 se les retabula su categoría correcta. En adición a lo anterior, se prevé lo necesario para crear 5 159 plazas para los egresados de las escuelas y centros normales rurales regionales, 2 724 plazas docentes y administrativas para el Instituto Politécnico Nacional, 1 610 plazas para egresados de las escuelas nacionales de Maestros, de Educadoras y de Educación Física, así como 450 plazas para promotores culturales bilingües.

Para expansión de la enseñanza media, en escuelas secundarias y tecnológicas, se consignan más de 100 millones de pesos y para la campaña de alfabe-

zación y la educación audiovisual se proyectan 24 millones.

El presupuesto total que se propone para el Instituto Politécnico Nacional asciende a 313 millones, en los que se incluyen 40 para el Patronato de Obras y lo necesario para el desarrollo de las actividades encomendadas al Centro de Alcance y a los patronatos de talleres y laboratorios, publicaciones y de alta especialidad.

Al fomento de la segunda enseñanza y a las enseñanzas técnica y universitaria, se destinan 509 millones de pesos. Para las escuelas agrícolas se aplican más de 15 millones.

Las actividades culturales y de investigación que desarrollan El Colegio de México, el Instituto Nacional de Investigación Científica, el Instituto Nacional de Antropología e Historia, los centros de Enseñanza Técnica Industrial y de Investigación y Estudios Avanzados, el Instituto Nacional de Bellas Artes y otros, requieren 60 millones.

A la Comisión Nacional de los Libros de Texto Gratuitos se destinan 73 millones y en la construcción de nuevas escuelas y conservación y mejoramiento de las existentes, se gastarán 752 millones de pesos.

En servicios asistenciales, hospitalarios, de salubridad y seguridad social se proyecta un gasto de 3 302 millones de pesos, de los cuales se dedican 117 al programa de construcción de hospitales y pequeños sistemas de agua potable. La Lotería Nacional contribuirá con 315 millones de pesos, de sus utilidades, que se aplicarán en este proyecto.

Se proponen más de 77 millones como ayuda para los institutos de Cardiología y Neumología y a los hospitales Infantil y de Nutrición, así como más de 37 millones para el sostenimiento de otras instituciones hospitalarias y asistenciales.

Para la campaña contra la lepra, tuberculosis, poliomiélitis, oncoserculosis, y otras, se destinan más de 34 millones de pesos. A la Comisión Nacional para la Erradicación del Paludismo, se aplican 82 millones.

Más de 76 millones se asignan a los servicios médicos coordinados y rurales cooperativos. El programa de desarrollo de las comunidades y el cooperativo de obras rurales, requieren 17 millones de pesos.

Los servicios de comedores y víveres demandarán 46 millones de pesos y la asistencia médica a través de los hospitales General, Angel Gaviño y Juárez.

implicará una erogación de 26 millones de pesos.

Por otro lado, se aportarán 656 millones de pesos, a los que se sumarán las aportaciones de los propios empleados, para que el ISSSTE continúe otorgando las prestaciones sociales en favor de los trabajadores del Estado y sus familiares, entre las cuales deben mencionarse las jubilaciones, los préstamos hipotecarios y los servicios médicos que proporciona a través de 202 puestos periféricos, 95 clínicas foráneas, 35 clínicas en el Distrito Federal y 30 hospitales.

Al seguro de vida de los trabajadores federales se destinan 45 millones y para el sostenimiento de las farmacias al servicio de los mismos, 20 millones.

Las pensiones civiles a cargo del Erario Federal importan 18 millones. Conforme a la última reforma legal, el Gobierno federal aportará al IMSS más de 662 millones de pesos.

Para que el Instituto Nacional de la Vivienda continúe sus actividades, se le asignan cerca de 52 millones de pesos y al Instituto Nacional Indigenista, para la atención de los grupos indígenas, se le destinan 26 millones.

En ejército, armada y servicios militares se gastarán poco más de 2 000 millones de pesos. El seguro de vida de los miembros del Instituto Armado, se eleva a 40 000 pesos para generales, jefes y oficiales y a 20 000 para clases y tropa, sin aumentar las aportaciones que vienen cubriendo, ya que el costo

CUADRO 2

Gasto total presupuestado de empresas y organismos descentralizados en 1967 (millones de pesos)

Organismo o empresa	Total	Comunicaciones y transportes	Fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial	Inversión y protección social	Pago de deuda
Petróleos Mexicanos	10 112	—	9 256	—	856
Comisión Federal de Electricidad	3 726	—	3 025	—	701
Ferrocarriles Nacionales de México	4 372	3 602	—	—	770
Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos	290	187	—	—	103
Instituto Nacional de la Vivienda	80	—	—	63	17
Lotería Nacional	2 120	—	—	2 120	—
Instituto Mexicano del Seguro Social	5 501	—	—	4 757	744
Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado	2 572	—	—	2 572	—
Cía. Nacional de Subsistencias Populares	3 866	—	3 866	—	—
Aeropuertos y Servicios Auxiliares	160	160	—	—	—
Cía. de Luz y Fuerza del Centro	2 177	—	1 852	—	325
Industrial Eléctrica Mexicana ...	905	—	879	—	26
Nueva Cía. Eléc. Chapala	198	—	196	—	2
Cía. Eléctrica Morelia	23	—	23	—	—
Cía. Eléctrica Manzanillo	4	—	4	—	—
Cía. Eléctrica Guzmán	8	—	8	—	—
Cía. Hidroeléctrica Occidental ..	10	—	10	—	—
Ferrocarril del Pacífico	849	712	—	—	137
Ferrocarril Chihuahua al Pacífico	189	171	—	—	18
Ferrocarriles Unidos de Yucatán	61	61	—	—	—
Aeronaves de México	765	707	—	—	58
TOTAL	37 988	5 600	19 119	9 512	3 757

adicional lo absorberá el Gobierno federal.

En administración general se gastarán 3 489 millones de pesos de los cuales la mayor parte se asigna a la administración fiscal, relaciones exteriores, administración de justicia y al Poder Legislativo.

Gasto de los organismos descentralizados y empresas propiedad del Gobierno federal

Para el sector descentralizado sujeto a control presupuestario se propone un gasto total de 37 988 millones, el cual será financiado en más de un 87% con recursos propios y el resto con aportaciones y subsidios del Gobierno federal. En el documento se indica que el año de 1966 el gasto aprobado, para cubrirse con recursos propios, incluyó el importe de los créditos que se planeaba concertar, cuyo monto era de 2 549 millones. En el presupuesto de este año no se prevé cantidad alguna financiable con créditos, tomando en cuenta que la consecución de éstos es aleatoria. Independientemente del cambio introducido, el aumento real es de 3 717 millones o sea el 12.5 por ciento.

El incremento que registran las aportaciones y subsidios que otorga el Gobierno federal, representa solamente el 4.5%. Esto se debe a las medidas que se han tomado para restringir su otorgamiento, por la elevada tendencia acusada en los últimos años, así como la intención de que este sector aumente su eficacia y productividad, reduciendo el coeficiente de gasto corriente en relación a ingreso corriente, sin menoscabo de las actividades a su cargo.

La erogación de cada organismo y empresa sujeto a control presupuestario, se presenta aquí, agrupándola desde el punto de vista económico (ver cuadro 2). Se observa el monto que estas empresas y organismos destinan al fomento económico, la protección social y el pago de deuda.

Por otro lado, en el Presupuesto de Egresos de estos organismos se indica que la situación financiera de Petróleos Mexicanos es sólida. El ahorro corriente que obtendrá en 1967, le permitirá pagar oportunamente el servicio de su deuda y efectuar inversiones con sus propios recursos por 1 500 millones, independientemente de otras que se financiarán con créditos que se están negociando y otros ya aprobados, cuyo

monto asciende a 1 800 millones de pesos. Las inversiones se efectuarán principalmente en: plantas de refinación, exploración, instalaciones en campos plantas petroquímicas, así como en la reposición y adquisición de equipo.

Con los recursos derivados de su operación normal, Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos financiará la operación y conservación de los caminos y puentes de cuota a su cargo, el pago del pasivo que vencerá en 1967 y parte de su programa de inversiones, que en total montará más de 200 millones, y cuya financiación total se complementará con los créditos concertados con el Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, S. A., y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Destacan, por la importancia de las sumas a invertirse en ellos, los caminos México-Querétaro... (85 millones), Guadalajara-Zapotlanejo (20 millones), Apaseo-Irapuato (32 millones) y Orizaba-Córdoba (39 millones).

No obstante que el sector eléctrico obtiene un ahorro corriente cuantioso, considerando el papel que tiene en la industrialización del país, el Gobierno federal lo apoyará en 1967 a través de la Comisión Federal de Electricidad, con una aportación de capital de 978

millones. Las inversiones que se efectuarán con sus propios recursos y con los que le transfiera el Gobierno federal, montan a más de 1 000 millones independientemente de las que se financiarán con créditos ya negociados o negociación con proveedores y financieros extranjeros.

Entre otras inversiones, deben citarse las siguientes: planta hidroeléctrica en Malpaso y la obra de toina de la presa La Villita; plantas termoeléctrica en el Valle de México, Salamanca y La Laguna; subestaciones en Querétaro, San Luis Potosí y Salamanca; líneas de transmisión Malpaso-Minatitlán, Malpaso-Temascal, Temascal-Puebla y Saltillo-Gómez Palacio.

El sector ferrocarrilero contará con los recursos necesarios para atender la creciente demanda de transporte que el país requiere. Se proponen las sumas indispensables para su operación y adecuada conservación, así como las que se aplicarán a cubrir puntualmente sus pasivos. Su programa de inversiones que fundamentalmente consiste en el mejoramiento de algunas de sus líneas y en el aumento de su fuerza tractiva, para lo cual se adquirirá riel y accesorios de vía y equipo de arrastre, se financiará con parte del subsidio que el Gobierno federal le otorga, con un cré-

CUADRO 3

Clasificación funcional del gasto total del sector público presupuestado para 1967 (millones de pesos)

<i>Fomento económico</i>		31 468.8
Comunicaciones y transportes	9 144.2	
Fomento y conservación de recursos naturales renovables	2 639.9	
Fomento, promoción y reglamentación industrial y comercial	19 684.7	
<i>Inversión y protección sociales</i>		16 764.5
Servicios educativos y culturales	5 294.1	
Salubridad, servicios asistenciales y hospitalarios	3 445.4	
Bienestar y seguridad social	8 025.0	
<i>Ejército, Armada y servicios militares</i>		2 147.8
<i>Administración general</i>		1 421.7
<i>Deuda pública</i>		3 724.7
Deuda pública interior	2 221.2	
Deuda pública exterior	1 496.4	
Deuda pública flotante	7.0	
Egresos totales		55 527.4

dito contratado con el EXIMBANK y con otros préstamos internos cuya negociación se está llevando a cabo. Este sector, en conjunto recibe una ayuda del Gobierno federal del orden de 1 700 millones de pesos.

Gasto total del sector público

La suma total prevista en el presupuesto monta, como se indicó, a 55 527 millones de pesos. Su clasificación funcional se consigna en el cuadro 3.

Ley de Ingresos de la Federación

Al igual que con el presupuesto general de egresos, el Presidente de la República, envió al Poder Legislativo la iniciativa de Ley de ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 1967 el pasado día 14 de diciembre. El documento fue aprobado —con algunas enmiendas— por el H. Congreso de la Unión y entró en vigor el 1 de enero pasado.

En esta ley se conserva la presentación usual, en cuanto enumera los conceptos de ingresos contenidos en los tradicionales capítulos de impuestos, derechos, productos y aprovechamientos y menciona los ingresos de carácter extraordinario.

Hace referencia a los ingresos que los organismos descentralizados y las empresas de propiedad estatal deben concentrar en la Tesorería de la Federación, de acuerdo con las disposiciones contenidas en esta Ley.

Entre las consideraciones incluidas en la exposición de motivos de la Ley, se señala que, en el presente ejercicio (1966) la actividad económica del país ha mantenido la tendencia al crecimiento observada en años anteriores. “En el sector público este auge económico ha sido consecuencia, en parte, de las medidas legislativas que el H. Congreso de la Unión ha aprobado, entre las que se cabe destacar las que regulan el impuesto sobre la renta.”

Por otra parte y también en materia de impuesto sobre la renta, se destacó que el otorgamiento de ayudas fiscales al sector industrial, que significan ciertamente un sacrificio de ingresos pero que auspician el incremento en las reinversiones, traerá como consecuencia el aumento de la producción nacional

y, posteriormente, de la recaudación fiscal.

En materia de comercio exterior, la flexibilidad de las tarifas generales de los impuestos a la importación y a la exportación, conforme a la nomenclatura de Bruselas, ha permitido la aplicación de una política económica protectora de nuestra creciente industria.

Para Petróleos Mexicanos se conserva el régimen establecido en anteriores leyes de ingresos, a efecto de que con la tasa del 12% sobre el importe total de sus ingresos brutos, sin deducción alguna, cubra los impuestos y derechos establecidos por las leyes federales con motivo de las actividades que desarrolla; pero se establece la salvedad de que cuando los ingresos que reciba procedan de sus actividades relacionadas con la petroquímica básica, sólo cubrirá el 7.8% de los ingresos brutos que obtenga, siempre que esta reducción de tasas sea acordada por la Secretaría de Hacienda en atención a que se trate de promover el desarrollo de tan importante rama industrial. Desde otro punto de vista, el incremento notorio de la actividad económica de Petróleos Mexicanos permite aumentar las cantidades diarias que debe enterar a cuenta de los impuestos que causen, en la forma prevista en esta iniciativa.

Se hace notar también que la Ley de Ingresos para 1967 contiene un número más reducido de preceptos en comparación con los incluidos en las anteriores leyes sobre esta materia, con el propósito de que, en lo posible, la Ley de Ingresos de la Federación consigne solamente el catálogo de los que habrán de percibirse durante su vigencia, sin perjuicio de las disposiciones esenciales para su aplicación.

En la exposición de motivos de la Ley se califica de “estimación conservadora” al presupuesto de ingresos que “se espera habrán de percibir durante 1967 el Gobierno federal, los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal, y que se destinarán en ejercicio del presupuesto de egresos, a erogaciones que permitan ampliar y mejorar los servicios públicos en beneficio de la colectividad.”

Al igual que con el presupuesto de egresos, se ha preparado una estimación de los principales renglones de ingresos que se espera percibirá el Gobierno federal, con base en un procedimiento igual al descrito en la nota anterior. De acuerdo con ella (véase cuadro 4), la variación que se espera en los ingresos de la Federación es de 74.2%,

esto es, que en 1967 el Gobierno federal recibirá poco más de 38 500 millones de pesos. De esta cifra los más importantes renglones los ocuparán los ingresos por concepto de impuestos sobre la renta, impuestos a las industrias y sobre la producción y comercio, a la tenencia o uso de bienes y a servicios industriales, impuesto sobre la importación, impuesto sobre ingresos mercantiles, y colocación de empréstitos y financiamientos diversos.

Se espera que los ingresos de los organismos descentralizados asciendan 24 133 millones de pesos y los de las empresas propiedad del Gobierno Federal a 488 millones de pesos.

comercio exterior

II Reunión de la Comisión Conjunta Mexicano-Norteamericana de Relaciones Comerciales

Del 15 al 17 de diciembre pasado, se reunió por segunda vez, en la ciudad de México, la Comisión Conjunta Mexicano-Norteamericana de Relaciones Comerciales. La delegación mexicana estuvo presidida por el Lic. Plácido García Reynoso, subsecretario de Industria y Comercio, y la delegación de Estados Unidos por el señor Joseph A. Greenwald, subsecretario adjunto de Estado para política comercial internacional de Estados Unidos. Al término de las reuniones se emitió un comunicado conjunto, que indica a la letra lo siguiente: “Esta Comisión Conjunta es un foro permanente creado por los dos gobiernos para el intercambio regular de puntos de vista sobre asuntos propios del comercio entre los dos países y considerar recomendaciones relativas a posibles medidas tendientes a facilitar el comercio en beneficio de ambas naciones. La reunión del Comité se caracterizó por su franqueza y cordialidad.”

“La Comisión examinó las tendencias generales del comercio, así como los problemas relacionados con el intercambio entre México y Estados Unidos. La delegación de los Estados Unidos reconoció con beneplácito las medidas tomadas por el Gobierno mexicano a partir de la I Reunión para liberalizar y mejorar la administración de los controles mexicanos de importación.”

“La delegación mexicana tomó nota con interés de las medidas que a partir de la I Reunión ha adoptado el Gobierno de los Estados Unidos para liberalizar el acceso de ciertas exportaciones mexicanas al mercado de los Estados Unidos. Tales medidas incluyen la eliminación de algunas restricciones a la importación, además de medidas arancelarias y aduaneras en beneficio del comercio de México.”

“Se expresó la esperanza de que los gobiernos de ambos países pudieran adoptar medidas adicionales a fin de facilitar el comercio mutuo, tomando en consideración las diferencias entre los niveles de desarrollo de cada nación y la necesidad que tiene México de adoptar medidas internas que estimulen el desarrollo de su economía.”

“Ambas delegaciones tomaron nota de los acontecimientos recientes en el GATT, en especial la entrada en vigor del nuevo Capítulo IV sobre Comercio y Desarrollo, en el cual —entre otras consideraciones— los países desarrollados aceptaron no exigir de los países de menor desarrollo una reciprocidad completa en las negociaciones comerciales.”

“Asimismo, las delegaciones tomaron nota de los progresos alcanzados en las ‘Negociaciones Arancelarias Kennedy’. La delegación de los Estados Unidos señaló que aun los países no miembros del GATT podrían beneficiarse de dichas negociaciones, a través de la aplicación de la Cláusula de la nación más favorecida.”

“Se realizó un intercambio de puntos de vista respecto al programa de industrialización del gobierno mexicano y a las medidas relacionadas con la estructura de capital de las empresas que se establecen para desarrollar determinadas actividades económicas.”

“Al considerar casos concretos, la delegación mexicana señaló ciertos problemas que surgen de los aranceles de importación de los Estados Unidos y que dificultan la venta de productos mexicanos en el mercado norteamericano. La delegación mexicana sugirió la eliminación o reducción de dichos aranceles.”

“La delegación de los Estados Unidos mencionó casos concretos en los que la reducción de aranceles y de restricciones a la importación permitiría un mayor acceso para los productos de los Estados Unidos al mercado mexicano y consideró que un aumento de la impor-

tación de tales productos podría beneficiar la economía de México, así como la de los Estados Unidos.”

“Un aspecto especial de la reunión fue la presentación hecha por los señores embajador Harry Turkel y Lic. Agustín López Mungía, nombrados por los gobiernos de los Estados Unidos y de México, respectivamente, sobre el avance de sus estudios relativos a los problemas del comercio mexicano-estadounidense en las áreas fronterizas, con el objeto de formular las recomendaciones correspondientes sobre formas de facilitar dichos intercambios.”

“La Comisión consideró también una proposición de los Estados Unidos, para la celebración de un acuerdo bilateral a fin de facilitar el tránsito de auto-transportes de carga en la frontera México-Estados Unidos como un medio para mejorar el comercio entre los dos países.”

Auge en los precios del azufre

Al término de 1966, la prensa financiera internacional informó que el mercado mundial del azufre continuaba aún en período de expansión. El consumo mundial del metaloide, estimado en . . . 24.9 millones de toneladas del mineral, fue mayor en 7% al obtenido el año inmediato anterior. Esta cifra superó nuevamente al aumento de la producción, haciendo que las existencias del azufre disminuyeran a un nivel mínimo. Se produjeron en 1966 24.1 millones de toneladas de azufre.

Ante esta situación, los precios internacionales han continuado al alza. Los precios del azufre mexicano —exportado por la Pan American Sulphur— aumentaron en 10 dólares por tonelada. Esto es, que las cotizaciones del mineral mexicano se elevaron a 43.50 dólares por tonelada, entregada en Tampa, Fla. y a 46.25 dólares por tonelada, entregada en Nueva York.

Las estimaciones preliminares para 1967 sobre la producción de azufre en México, establecen un nivel cercano a los 2.1 millones de toneladas, comparado con el de 1.58 millones en 1965 y la del año que acaba de terminar estimada en 1.67 millones de toneladas. Al mismo tiempo, se estima que las posibilidades de exportación serán de 1.86 millones de toneladas (esto después de deducir la demanda nacional prevista para 1967). En 1966 las exportaciones totales de azufre llegaron a 1.54 millones de toneladas.

créditos internacionales

Préstamo del BID para un proyecto de riego en México

El Banco Interamericano de Desarrollo anunció el pasado día 19 de diciembre la aprobación de dos préstamos por un monto total de 301 175 000 pesos, para ayudar al país a ejecutar un proyecto de riego que beneficiará una superficie aproximada de 40 000 hectáreas.

El prestatario es Nacional Financiera, S. A., agencia del gobierno mexicano responsable de la negociación de los créditos externos.

El proyecto será ejecutado por la Secretaría de Recursos Hidráulicos de México, directamente o por conducto de la Comisión del Río Fuerte, organismo dependiente de la Secretaría que está encargado de fomentar el desarrollo de la cuenca del río Fuerte, en el Estado de Sinaloa.

Uno de los préstamos, por 163.2 millones de pesos, fue concedido con cargo a los recursos ordinarios de capital, y el otro, por 138.5 millones, con cargo al Fondo para Operaciones Especiales.

El proyecto tiene por objeto utilizar las aguas sobrantes del río Fuerte y las del río Alamos, para regar una zona de 40 000 hectáreas denominada “El Sabino”, en el Estado de Sinaloa, al noroeste de México. La zona forma parte del llamado Valle del Carrizo, cuya incorporación a la actividad económica forma parte del Plan Hidráulico del Noroeste, que la Secretaría de Recursos Hidráulicos viene ejecutando desde 1954 y cuyo propósito es redistribuir las aguas de trece ríos en los estados de Sonora y Sinaloa, y regar una superficie aproximada de 473 000 hectáreas.

Del costo total del proyecto, el BID cubrirá el 50% y el otro 50% será aportado por el gobierno de México.

El proyecto contempla:

La terminación de la presa “Josefa Ortiz de Domínguez”, sobre el río Alamos, cuya capacidad total será de 607 millones de metros cúbicos.

La construcción de un canal de 5.1 kilómetros para conectar la nueva presa con la presa “Miguel Hidalgo” sobre el río Fuerte; de 58 kilómetros de canales principales y laterales de riego; 294.8 kilómetros de canales de distribución; 384.4 kilómetros de canales secundarios de drenaje y 234.5 kilómetros de caminos.

La construcción de nueve centros urbanos con un total de 3 300 viviendas y con sus correspondientes servicios de agua potable, electricidad, escuelas y centros de salud para una población aproximada de 22 000 personas.

La Secretaría de Recursos Hidráulicos ha preparado un plan de cultivos para la explotación de las tierras que beneficiará el proyecto, que contempla una producción diversificada de cerca de 10 cultivos anuales, entre ellos tomate, soya, frutas cítricas, alfalfa, maíz, ajonjolí, frijol, hortalizas y sorgo.

Se calcula que dentro de los 3 años siguientes a la terminación del proyecto, el valor de la producción del Valle del Carrizo llegará aproximadamente a 168.7 millones de pesos al año, en comparación con cerca de 2.5 millones de pesos anuales, actualmente.

El préstamo de los recursos ordinarios fue concedido por un plazo de 20 años, con un interés del 6 1/2% anual. El préstamo del Fondo para Operaciones Especiales fue concedido por un plazo de 25 años, con un interés del 4% anual.

sector financiero

Creación del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. A.

Con la idea de mejorar la estructura y funcionamiento de las instituciones nacionales de crédito, la Cámara de Diputados aprobó la liquidación del Banco Nacional de Transportes, S. A. y la incorporación de las funciones que venía desempeñando dicho organismo, al Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, el cual cambió su denominación por la de Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. A.

La nueva institución bancaria quedó autorizada para otorgar créditos que permitan adquirir, modernizar y reparar equipos y unidades de transportes aéreos, ferroviarios, marítimos, y otros, así como para contratar, a solicitud del Gobierno federal, créditos con el exterior, con o sin la garantía del propio Gobierno, destinados a obras y servicios públicos.

Finalmente, el Gobierno federal constituirá en el nuevo banco un fondo, en fideicomiso, que se destinará a proporcionar cooperación para construir o mejorar servicios públicos municipales.

mercado de valores

Comportamiento del mercado de valores

Durante el lapso comprendido del 16 de diciembre al 14 de enero, el mercado bursátil registró volúmenes y precios ascendentes, en comparación con el período anterior, informa el Banco de Comercio, S. A. Ello fue resultado, en gran parte, de la existencia de oportunidades atractivas, así como del conocimiento de los resultados favorables que han obtenido algunas compañías cuyas asambleas se celebraron al finalizar el año. Sin embargo, el hecho que le imprimió mayor actividad a la Bolsa y que provocó una demanda amplia de papeles fue el sensible aumento de la liquidez de la economía observada en los últimos meses del año, el que contribuyó a que varios inversionistas decidieran pertrecharse para aprovechar algunos precios atractivos. Esto fue particularmente notable en lo referente a los valores industriales y bancarios. Los papeles comerciales, por su parte, también aumentaron, aunque con menor rapidez.

El índice general de cotizaciones elaborado por el Banco de Comercio, reflejando lo anterior, experimentó un avance de 17.4 puntos, al pasar de 115.58 el día 16 de diciembre a 117.32 el 14 de enero. En toda su trayectoria el índice mostró dos períodos con características propias: del 16 de diciembre al 2 de enero el índice reveló cambios variados al alza y a la baja sin tendencia precisa, y a partir del 3 de enero se dejó sentir una clara reanimación general.

El subíndice industrial, que es el integrante más importante del indicador general, reveló un comportamiento paralelo a éste tanto en su trayectoria como en puntuación ganada. Entre cada una de las fronteras del análisis, este subíndice ganó 1.70 puntos, al llegar el día 14 de enero hasta 114.03. El ascenso lo explican los incrementos de la mayoría de los grupos pertenecientes a este sector. Así, tenemos que, por orden decreciente: el grupo tabacaleras experimentó un aumento de 11.24 puntos, como resultado de los aumentos en las cotizaciones de Cigarrera La Moderna ... (+\$13.00) y de La Tabacalera Mexicana (+\$3.00); el grupo minas igualmente se vio favorecido al ganar 6.45 puntos por la tendencia alcista que en últimas fechas han presentado las cotizaciones de Minera Frisco; el grupo construcción ascendió 4.27 puntos a consecuencia del crecimiento de la de-

manda de cemento en el país, lo que ha estimulado el aumento de la producción por parte de las empresas, traduciendo se ello en mayores ventas y utilidades y por añadidura, en una mejor valuación de sus acciones. Así, tenemos los incrementos de \$17.00 de Ladrillera Montevrey, \$10.00 de Cementos de Mixcoac y \$2.50 de La Tolteca, Cia. de Cemento Portland; el grupo alimentos ganó 3.73 puntos, a consecuencia del incremento de Bacardí (+\$15.00), Cervecería Moctezuma (\$+12.00) y Central de Malta (+\$3.75); el grupo de productos químicos reveló un avance de 3.15 puntos, resultante de las variaciones positivas de Pigmentos y Productos Químicos (+\$12.00) y de Química General (+\$2.75); los grupos metalúrgica y maquinaria y equipo, y papeleras, registraron avances poco significativos que fueron de 0.26 y 0.28 puntos respectivamente. Por último, el grupo textil fue el único que registró decrementos en sus cotizaciones, aunque aquellos no fueron muy significativos.

El subíndice comercial, por su parte, fue el que reveló en términos absolutos un mayor incremento. El indicador, al pasar de 181.63 el 16 de diciembre a 183.86 el 14 de enero, ganó 2.23 puntos. Las causas generadoras de este incremento se explican al observar el ascenso en los precios de las acciones de El Puerto de Liverpool (+\$8.00) y de El Palacio de Hierro (+\$4.25).

El indicador bancario, por último, fue el que mayores irregularidades registró en toda su trayectoria. Entre la primera y la última sesión de remate, el subíndice pasó de 123.15 a 125.00, ganando con ello 1.85 puntos. El nivel máximo alcanzado fue de 125.53 el día 10 de enero y el mínimo de 120.45 el 27 de diciembre.

Las operaciones totales con valores de rendimiento variable, durante el lapso que consideramos, alcanzaron un valor de 103.6 millones de pesos y se negociaron 902 574 acciones. El número de papeles diferentes negociados fue de 54. De ellos, 38 aumentaron su precio, 13 lo disminuyeron y 3 permanecieron sin variación alguna.

Las operaciones con papeles de renta fija, por último, alcanzaron el valor de 2 197.0 millones de pesos y se distribuyeron de la manera siguiente: 1 039.1 millones en cédulas hipotecarias; 673.7 millones en bonos hipotecarios; 158.9 millones en bonos financieros; 138.5 millones en títulos de Nacional Financiera; 71.5 millones en certificados de participación inmobiliaria y 11.7 millones en obligaciones hipotecarias.

Comentario sobre las reformas fiscales para 1967

LIC. ARMANDO LABRA MANJARREZ.

En este trabajo se tratará de evaluar los efectos económicos de las reformas fiscales aprobadas por el Congreso de la Unión a finales de 1966 y que rigen desde el 1 de enero del presente año. Al efecto, en primer término se sitúa a estas reformas dentro del marco de la evolución del sistema fiscal mexicano en los últimos años, para después analizar las modificaciones más relevantes al sistema impositivo —Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Automóviles, Ley del Impuesto sobre Tabacos Labrados y otras disposiciones— y sus efectos sobre la estructura económica del país. Desde luego, no se pretende establecer las consecuencias de la reforma en toda su extensión, puesto que para ello será preciso observar la trayectoria de estas medidas en la práctica. Sin embargo, diversos elementos saltan a la vista y puede señalarse desde ahora su naturaleza y los efectos a que van a dar lugar en la economía.

1. ANTECEDENTES

A partir de la primera reforma importante del sistema cédular de impuesto sobre la renta en 1962 (por la que se estableció la llamada Tasa Adicional sobre Ingresos Acumulados, que gravaba las rentas superiores a 180 000 pesos al año, provenientes de dos o más cédulas, de las personas físicas), el aparato fiscal ha evolucionado sistemáticamente hacia el establecimiento del impuesto global al ingreso de las personas. En diciembre de 1964 se promulgó una nueva Ley del Impuesto sobre la Renta (vigente desde el 1 de enero de 1965), por la cual se eliminó el sistema cédular, de tal forma que los gravámenes inciden ahora en sólo dos grandes grupos: las empresas y las personas físicas. El tratamiento fiscal de estas últimas se diferenciaba de acuerdo con el nivel de ingresos. Para rentas anuales inferiores a 150 000 pesos se aplicaban tasas impositivas diferentes, según el ingreso provenga del trabajo o del capital. Arriba de ese límite se dejaba de distinguir el origen y se aplica una tarifa única al ingreso global. La reforma fiscal de 1964 —que viene a ser la más importante de los últimos años— fue realizada en estrecha colaboración con el sector privado y su motivación básica —aunque subsidiariamente se trataba de alcanzar una redistribución del ingreso

en favor de las clases trabajadoras— fue el fomento de la inversión privada y el fortalecimiento del mercado de valores. La reforma no se propuso, de ninguna manera, aminorar la carga fiscal de los sectores de más bajos ingresos puesto que, frente al tratamiento concedido a otros grupos de causantes (antigua cédula V), los asalariados resultaron relativamente más afectados y se benefició directamente al inversionista, permitiendo la no acumulación, para efectos del impuesto al ingreso global de las personas físicas, de ciertos productos derivados del capital, al tiempo que se establecían diversos incentivos a la inversión.¹

A partir del 1 de enero de 1966 entraron en vigor reformas al impuesto sobre la renta —aprobadas en diciembre del año inmediato anterior— que fueron diseñadas para agilizar la recaudación proveniente del impuesto al ingreso global de las empresas. Así pues, conforme a las disposiciones aprobadas entonces, se dio un nuevo tratamiento a las utilidades derivadas de la enajenación de activos fijos, acumulándolas en su totalidad a los ingresos globales de la empresa. Esta modificación obedeció a que la legislación anterior hacía posible efectuar maniobras de revaluación de inventarios, a través de operaciones virtuales de compraventa entre empresas, en las que se asignaban valores convencionales a dichos inventarios, disminuyendo, por un lado, las ganancias gravables de la empresa compradora mediante la elevación de las deducciones por concepto de depreciación. Por el otro, al obtener ganancias de capital, el vendedor resultaba beneficiado ya que se le gravaba con tasas preferenciales, puesto que este tipo de ingreso era acumulable en forma decreciente para efectos fiscales.

Por otra parte, dentro de las reformas vigentes a partir de enero de 1966, se establecieron conceptos preñados de ambigüedad, tales como el tratamiento a las pérdidas por la enajenación de bienes y las deducciones por depreciación y amortización, puesto que para determinarlas se toma como fundamento el valor *real* de los bienes afectados, de tal manera que no sólo entra en juego el valor contable sino el económico, sujeto éste a apreciaciones subjetivas. Tal procedi-

¹ Véase, Jorge E. Navarrete L., "Algunas consideraciones sobre la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta", *Comercio Exterior*, tomo XV, No. 2, febrero de 1965, p. 107.

miento puede dar lugar a inequidad y especulación, dado que no pueden establecerse reglas generales al respecto. También se incluyó la no deducibilidad de las erogaciones por pago de crédito mercantil, de acuerdo con la necesidad de eliminar las prácticas evasivas o de elusión realizadas por los causantes al inflar artificialmente este rubro. Otro ajuste más, fue la supresión de impuestos cuando las utilidades se invierten en aumentos de capital de la misma empresa.²

Cabe mencionar que estas reformas han alcanzado una justificación fiscal incompleta, puesto que ha decrecido la participación del impuesto sobre la renta, del 27.8% en 1963 al 25.1% en 1964 y al 24.1% en 1965, dentro del total de los ingresos de la Federación. Como es natural, este decrecimiento de la participación del impuesto sobre la renta se debe a que los ingresos totales de la Federación han crecido mucho

más aceleradamente —gracias, sobre todo, a los ingresos por colocación de empréstitos y financiamientos diversos³— que la recaudación por impuestos al ingreso, cuyo valor absoluto, empero, ha venido elevándose. Esta situación se extiende al resto de los renglones de ingresos ordinarios de la Federación (véase cuadro I). En consecuencia, puede afirmarse que, como medio de allegarse recursos, las reformas promulgadas hasta diciembre de 1965 no han resultado tan efectivas como se esperaba.

A la luz de estas tendencias —legislación promotora de la inversión y de la acumulación de capital y decrecimiento relativo de los márgenes de ingresos gubernamentales por concepto de impuestos, derechos, productos y aprovechamientos— se ha efectuado la reciente reforma fiscal.

CUADRO I

Principales renglones de ingresos efectivos de la Federación (millones de pesos).

	1963	%	1964	%	1965	%
INGRESOS TOTALES DE LA FEDERACIÓN	19 703.9	100.0	28 976.1	100.0	35 780.9	100.0
Impuesto sobre la renta	5 675.3	27.8	7 262.3	25.1	8 637.0	24.1
Impuesto sobre la explotación de recursos naturales derivados y conexos a los mismos	270.4	1.4	282.3	1.0	339.1	0.9
Impuesto a las industrias y sobre la producción y comercio, a la tenencia o uso de bienes y a servicios industriales	2 347.2	11.9	2 776.5	9.6	3 096.0	8.7
Impuesto sobre ingresos mercantiles	1 554.1	7.9	1 886.5	6.5	2 142.2	6.0
Impuesto sobre la importación	2 113.0	10.7	2 657.5	9.2	3 412.1	9.5
Impuesto sobre la exportación	1 165.4	5.9	1 155.1	4.0	1 215.2	3.4
Derechos, productos y aprovechamientos	1 741.8	8.8	1 658.3	5.7	2 130.5	6.0
Productos derivados de venta, y recuperaciones de capital	157.9	0.8	561.6	1.9	247.6	0.7
Colocación de empréstitos y financiamientos diversos	3 924.0	20.0	9 886.1	34.1	13 758.5	38.5
Otros	954.8	4.8	849.9	2.9	802.7	2.2

FUENTE: Cuenta de la Hacienda Pública Federal, 1963-1965.

2. EL MECANISMO DE LAS REFORMAS

Por orden de importancia económica, se pueden enumerar de la siguiente manera los cambios efectuados en el sistema fiscal que cobraron vigencia a partir del 1 de enero de 1967⁴ y cuya caracterización es objeto de este trabajo:

² Véase, José Merino Mañón, "Apreciaciones sobre las reformas al impuesto global a las empresas", *Comercio Exterior*, tomo XVI, No. 1, enero de 1966, p. 27.

³ Los ingresos federales han sido financiados —excepto en 1963— en más de 30% mediante la colocación de empréstitos y financiamientos diversos. Este renglón representó el 34.1% de los ingresos efectivos de la Federación en 1964 y el 38.5% en 1965, creciendo ese año en 39.2% respecto a 1964, para alcanzar un valor de 13 758.5 millones de pesos.

⁴ Véase, "Ley que reforma y adiciona a diversas leyes que rigen impuestos federales y establece vigencia propia para disposiciones consignadas en anteriores leyes de la Federación", *Diario Oficial*, México, 31 de diciembre de 1966.

- Reforma al artículo 34 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, de tal modo que la tasa marginal máxima de 42% alcance a las utilidades que excedan de 500 000 pesos, y no de un millón, como estaba establecido anteriormente. Se elevan asimismo las tasas marginales correspondientes a los ingresos gravables superiores a 300 000 pesos. Además, se suprime la fracción IV del mismo artículo, que se refería a una deducción que las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas podían hacer por el importe del 10% del producto de sus valores de renta fija (esta modificación entrará en vigor el día 1 de julio de 1967).
- Reforma a los artículos 77 y 85 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, de tal manera que se reduce de 150 000 a 100 000 pesos el límite a partir del cual las personas físicas causan el impuesto a su ingreso global.
- Reforma de la Ley del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Automóviles, de tal manera que aumentan conside-

rablemente los gravámenes causados por automóviles con un precio mayor a 45 000 pesos y, en menor proporción, los de precio situado entre 28 000 y 45 000 pesos.

- Ajuste de la tarifa para el cobro del impuesto sobre tabacos labrados, elevando el gravamen de los cigarros más caros y “disminuyéndolo en los de consumo popular”.

La primera modificación, o sea, la reducción del límite en el que empieza a aplicarse la tasa marginal máxima de impuestos a las utilidades de las empresas, desde un millón a 300 000 pesos, significa que a partir de esta última cifra los beneficios de la empresa causarán una cuota fija de 143 525 pesos más el 42% de la cantidad que sobrepase al medio millón de pesos. De igual manera, se incrementaron las tasas marginales que inciden sobre las utilidades entre 300 000 y 400 000 pesos (en 1.42 puntos, hasta 34.00%), así como a las utilidades entre 400 000.01 y 500 000 pesos (en 1.52 puntos hasta 38.00%). Como anteriormente, al impuesto causado se aplica una deducción del 40% si el causante se dedica exclusivamente a actividades agropecuarias, y del 25% en el caso de que estos mismos causantes industrialicen su producción. Si, además de realizar actividades en el ramo agropecuario, el causante efectúa labores industriales o comerciales que le proporcionen no más del 50% de sus ingresos brutos, podrá deducir el 25% del gravamen.

Como puede verse claramente, la reforma realizada en el impuesto al ingreso global de las empresas tiende a elevar la recaudación, gravando más pesadamente a las empresas con utilidades superiores a los 300 000 pesos anuales, que se concentran en los sectores industrial y comercial. Esto parece natural, si se toma en consideración que son estos sectores los de mayor dinamismo dentro del aparato productivo de la economía mexicana. Sin embargo, al incluir la elevación de tasas de impuesto las utilidades superiores a 300 000 pesos, es posible que se desaliente a los inversionistas medianos, especialmente a aquellos cuyas utilidades varían entre uno y uno y medio millones de pesos, puesto son estos estratos en los que más inciden los aumentos aprobados. En efecto, la *carga impositiva real* (impuesto total sobre ingreso gravable) para utilidades de un millón de pesos aumentó en 2.8 puntos (hasta 35.3%), para utilidades de 1.5 millones se elevó en 1.3 puntos (hasta 37.5%). En cambio, estos incrementos van siendo menores a medida que aumenta el nivel de utilidades, de tal suerte que la parte captada a una empresa que genera beneficios por tres millones de pesos es mayor en sólo 1 punto (hasta 39.8%), mientras que la carga para utilidades equivalente a 8 millones creció en 0.5 puntos (hasta 41.2%); en 0.2 puntos para 12 millones (hasta 41.4%); en 0.1 puntos para 25 millones (hasta 41.7%). Para utilidades superiores a 30 millones de pesos los aumentos se diluyen y la carga real tiende a estabilizarse en cerca del 42 por ciento. (Ver cuadro II.)

En consecuencia, se ha dado un carácter de proporcionalidad a esta parte de la tarifa, y por lo tanto, su impacto real reúne caracteres regresivos. Ahora bien, en realidad no es sustancial el alza real del impuesto, ya que aún las empresas cuyas tasas aumentaron más, que son las que obtienen beneficios por un millón de pesos, pagarán sólo 28 200 pesos más que anteriormente. Sin embargo, esa misma cantidad adicional pagarán las empresas que generan, por ejemplo, 40 mi-

llones de pesos por utilidades; lo que resulta inequitativo para las empresas medianas. Empero, un aumento de esa magnitud en el impuesto será asimilado con relativa facilidad por las empresas que obtienen un millón de pesos de utilidades.

Al suprimirse la deducción del 10% sobre el producto de valores de renta fija que hasta ahora beneficiaba a las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas, se sitúa a este grupo de empresas dentro de la misma categoría de los demás sectores, los cuales no gozaban de este privilegio. En la exposición de motivos publicada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se explica que esta concesión se había otorgado “cuando el sistema del impuesto sobre la renta era celdular; pero al transformarse a un régimen global... todas las empresas tienen la obligación de acumular sus ingresos, incluyendo los derivados de valores de renta fija...” Esta modificación entrará en vigor a partir del primero de julio de 1967, dado que su realización “tiene relaciones con el régimen de inversión de las mencionadas instituciones”. De cualquier forma, es indudable que en la misma medida en que incide en el monto del impuesto la derogación mencionada, decrecerá el rendimiento real de los papeles de renta fija desde el punto de vista de la institución tenedora. Por otra parte, la reforma fomenta la redistribución de los valores de renta fija entre toda clase de tenedores institucionales, al colocarlos en situación de igualdad. Al mismo tiempo, reduce el incentivo que tenían las empresas antes beneficiadas para derivar una proporción elevada de sus ingresos de la tenencia de valores de renta fija. Parece ser que, en realidad, esta disposición no afectará mayormente el volumen de operaciones con este tipo de papel, debido a las elevadas tasas de rendimiento que rigen su mercado.

Otra de las disposiciones importantes incluidas en la reciente reforma a la legislación fiscal es la reducción del límite inferior a partir del cual se causa el impuesto al ingreso global de las personas físicas (artículos 77 y 85 de la Ley del Impuesto sobre la Renta). Con anterioridad este gravamen incidía en las personas físicas que percibían más de 150 000 pesos anuales (y, opcionalmente, en las que percibían entre 72 000 y 150 000 pesos) por concepto de ingresos por trabajo y/o capital. Actualmente, este impuesto es causado por aquellas personas que, por los renglones citados, obtengan ingresos superiores a 100 000 pesos (y, opcionalmente, por las que perciban entre 50 000 y 100 000 pesos). Se mantiene igual que en la ley de 1964 el régimen de deducciones por cargas familiares y otros conceptos; de la misma forma que permanece la obligación de efectuar un pago provisional por parte de aquellos causantes cuyos ingresos provengan del trabajo y el capital, o únicamente del capital. Las personas cuyo ingreso se origine exclusivamente en remuneraciones al trabajo continúan sin la obligación de efectuar dicho pago provisional, pero están sujetas a la retención mensual del impuesto.

En este caso, la modalidad vigente puede considerarse como un paso más —aunque no definitivo— hacia el establecimiento de un sistema de impuestos al ingreso global de las personas que abarque a todos los causantes y comprenda la acumulación de aquellos conceptos que determinan en forma importante el nivel del ingreso y que actualmente se toman en consideración de manera incompleta para efectos fiscales. La reducción del límite mínimo imponible del gravamen citado afecta directamente a las personas cuyo ingreso mensual —después de deducciones— supera, en términos generales, a los 8 300 pesos. Con anterioridad, eran sujetos de este impuesto aquellas personas con ingresos gravables de 12 500 pesos mensuales o más. De cualquier manera, se sigue aplicando

CUADRO II

Carga impositiva real del impuesto sobre utilidades globales de las empresas

	Ingreso gravable (miles de pesos)	Cuota fija (pesos)	Tasa marginal ² (pesos)	Impuesto ³ (pesos)	Carga impositiva real ¹ %	Aumento de la carga impositiva real ⁵ (puntos)
A ¹	400	71 525	32 580	104 105	26.0	
D ¹	400	71 525	34 000	105 525	26.4	0.4
A	500	139 025	0	139 025	27.8	
D	500	143 525	0	143 525	28.7	0.9
A	1 000	325 325	0	325 325	32.5	
D	1 000	143 525	210 000	353 525	35.3	2.8
A	1 500	325 325	210 000	535 325	35.7	
D	1 500	143 525	420 000	563 525	37.5	1.8
A	2 000	325 325	420 000	745 325	37.3	
D	2 000	143 525	630 000	773 525	38.7	1.4
A	2 500	325 325	630 000	955 325	38.2	
D	2 500	143 525	840 000	983 525	39.3	1.1
A	3 000	325 325	840 000	1 165 325	38.8	
D	3 000	143 525	1 050 000	1 193 525	39.8	1.0
A	6 000	325 325	2 100 000	2 425 325	40.4	
D	6 000	143 525	2 310 000	2 453 525	40.9	0.5
A	8 000	325 325	2 940 000	3 265 325	40.8	
D	8 000	143 525	3 150 000	3 293 525	41.2	0.4
A	12 000	325 325	4 620 000	4 945 325	41.2	
D	12 000	143 525	4 830 000	4 973 525	41.4	0.2
A	20 000	325 325	7 780 000	8 305 325	41.5	
D	20 000	143 525	8 190 000	8 333 525	41.7	0.2
A	25 000	325 325	10 080 000	10 405 325	41.6	
D	25 000	143 525	10 290 000	10 433 525	41.7	0.1
A	30 000	325 325	12 180 000	12 505 325	41.7	
D	30 000	143 525	12 390 000	12 533 525	41.7	—
A	40 000	325 325	16 380 000	16 705 325	41.8	
D	40 000	143 525	16 590 000	16 733 525	41.8	—
A	50 000	325 325	20 580 000	20 905 325	41.8	
D	50 000	143 525	20 790 000	20 933 525	41.8	—
A	100 000	325 325	41 580 000	41 905 325	41.9	
D	100 000	143 525	41 790 000	41 933 525	41.9	—

Notas: ¹ Los renglones A se calcularon con la tarifa vigente hasta 31-XII-66. Los renglones D (después de la reforma), con la que está en vigor desde 1-I-67.

² Calculada mediante el "porcentaje para aplicarse sobre el excedente del límite inferior" de cada una de las tarifas.

³ Cuota fija más tasa marginal.

⁴ Monto del impuesto sobre ingreso gravable.

⁵ El guión representa aumentos inferiores a 0.1 puntos.

misma tarifa y en realidad sólo se afecta a una muy pequeña parte de la población,⁵ debido esto en parte al escaso control fiscal sobre determinado tipo de actividades llevadas a cabo por profesionistas. Además, el efecto redistributivo será limitado en tanto no se imprima mayor progresividad a los impuestos que recaen sobre los estratos de ingresos más elevados y se logre —como se dijo anteriormente— acumular la totalidad de los conceptos que aumentan el nivel real de ingresos de las personas físicas y que, dentro del sistema impositivo actual, no se acumulan con este fin (rentamiento de valores mobiliarios; ingresos provenientes de la arajenación de bienes muebles; ingresos percibidos por concepto de dividendos y de intereses procedentes de valores; réstamos otorgados a las instituciones de crédito y depósitos concedidos por ellas; ganancias por venta de acciones, etc.). Como medida complementaria de primer orden, debe canalizarse adecuadamente el gasto público hacia actividades que

eleven, en términos reales, las percepciones de las clases mayoritarias, cuyo nivel de ingresos es muy reducido.

Parece ser acertada la disposición de elevar el impuesto sobre la tenencia o uso de automóviles cuyo valor sea superior a 28 000 pesos, puesto que se grava un renglón que debe considerarse como consumo suntuario. Se ha argumentado que esta medida acentuará la crisis de la industria automotriz mexicana, que en la actualidad se encuentra en una fase de saturación del mercado. Sin embargo, tal situación solamente es consecuencia de la deformada estructura de tal industria, la que debe atacarse desde el punto de vista de la remodelación, revisión y ajuste de los programas de fabricación de las plantas automotrices. En efecto, esta cuestión debe abordarse dentro del marco de una política económica nacional que, por sus propias características, trasciende al de la política fiscal.

Las Cámaras aprobaron la tarifa para el pago del impuesto sobre tenencia y uso de automóviles que aparece en el cuadro III.

CUADRO II

Tarifa del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Automóviles¹

	Para modelos:		Con precios oficiales		
	Hasta de \$28 000.00	De \$28 000.01 a \$45 000.00	De \$ 45 000.01 a \$100 000.00	De \$100 000.01 a \$150 000.00	De \$150 000.01 en adelante
A). Del año de aplicación de la Ley .	250.00	500.00	1 500.00	3 000.00	6 000.00
B). Del año anterior al de la aplicación de la Ley	250.00	500.00	750.00	1 500.00	3 000.00
C). De 2 años anteriores al de la aplicación de la Ley	250.00	500.00	500.00	750.00	1 500.00
D). De 3 años anteriores al de la aplicación de la Ley	250.00	300.00	400.00	500.00	750.00
E). De 4 años anteriores al de la aplicación de la Ley	200.00	250.00	300.00	400.00	500.00
F). De 5 años anteriores al de la aplicación de la Ley	150.00	200.00	250.00	300.00	400.00
G). De 6 años anteriores al de la aplicación de la Ley	150.00	150.00	200.00	250.00	300.00
H). De 7 a 11 años anteriores al de la aplicación de la Ley	150.00	cualquiera que sea el precio oficial			

¹ Para vehículos destinados al transporte hasta de 10 pasajeros.

FUENTE: *Diario Oficial*, México, 31 de diciembre de 1966.

Al comparar esta tarifa con la antes vigente,⁶ se aprecia que permanecen sin alteración de importancia los gravámenes

⁵ En efecto, si bien con anterioridad esta legislación afectaba al 0.3% de la población económicamente activa, actualmente esta proporción llega a ser entre 0.5% y 1.0%. (Ver *La población económicamente activa de México, 1964-1965*, Secretaría de Industria y Comercio, México, 1966.)

a vehículos cuyo valor es hasta de 28 000 pesos y que se consideran como "de trabajo". En cambio, aumenta el impuesto a los automóviles de precio mediano (hasta 45 000 pesos) y, en mayor medida, el de los de lujo. Vale la pena destacar que, en el caso de los automóviles más económicos, el impues-

⁶ Véase "Ley del Impuesto sobre Tenencia o Uso de Automóviles", *Diario Oficial*, México, 29 de diciembre de 1962.

to representa menos del 1% del precio oficial del vehículo, mientras que en el de los más costosos (de más de 150 000 pesos) el gravamen se eleva hasta el 4%, en el primer año de aplicación del impuesto. En modo alguno puede considerarse, como en ciertas declaraciones se dijo,⁷ que un impuesto de magnitud tan modesta actúe como un serio desincentivo de la demanda de automóviles.

Las reformas que modifican el cobro de impuestos sobre tabacos labrados [artículo 3º, fracción II, inciso a) de la tarifa A de la Ley del Impuesto sobre Tabacos Labrados] incluyen una cuota *ad valorem* de 30% a los cigarrillos cortados con precio hasta 0.33 pesos, que aumenta progresivamente hasta llegar a ser de 115.0% a los cigarrillos con precio de 0.85 pesos o mayor. "Cuando se trate de fabricantes cuyo volumen total de producción sea inferior a 40 millones de cajetillas anuales —dice la Ley modificada— que utilicen exclusivamente tabacos producidos en el país en todas sus marcas y que el origen de éstas sea también nacional, las tasas aplicables serán de 0.01, 0.02, 0.03, 0.05 y 0.09 pesos por cajetillas con precio de fábrica hasta de 0.34, 0.41, 0.45, 0.50, 0.65 pesos, respectivamente." Debe tenerse en cuenta que la elevación de este impuesto es completamente trasladable al consumidor, por tanto, se está gravando el consumo de un bien cuya demanda es prácticamente inelástica con relación al precio, pues es difícil pensar que las personas que consumen determinada marca de tabaco —aunque sean de los llamados "de lujo"— dejen de hacerlo como consecuencia de la elevación del precio de dicho artículo, siendo, pues, de esperarse un aumento considerable en la recaudación por este concepto. En efecto, la elasticidad-precio de la demanda de los cigarrillos es muy reducida, de tal forma que es probable que haya un ajuste en los gustos del consumidor, pero básicamente no variará la estructura del mercado del tabaco, a pesar de la elevación de los niveles de precio.

3. UN INTENTO DE EVALUACIÓN

De todo lo anterior se puede deducir que el objetivo fundamental de las reformas fiscales aprobadas por las Cámaras el 26 de diciembre de 1966 no es otro que el de aumentar la recaudación. Para ello se acude a una ampliación marginal de los grupos de causantes sujetos a determinados gravámenes de una forma tal que, aunque no se efectúan cambios importantes que aceleren el desarrollo de la reforma fiscal, sí se consigue el objetivo de aumentar los ingresos de la Federación.

En el caso de las modificaciones a la legislación sobre utilidades de las empresas, aunque es sólo un pequeño grupo de empresarios el que resulta afectado, es precisamente ese grupo el que percibe utilidades que pueden dar lugar a inversiones importantes dentro de la propia empresa, pues por lo general, no tiene acceso a las fuentes institucionales de crédito, debiendo recurrir a sus propios recursos para financiar su crecimiento. Al efecto, es preciso señalar que en un país en proceso de industrialización, como México, resulta más efectivo desgravar en la mayor medida posible las utilidades de las empresas, aplicando tasas de elevada progresividad a los ingresos globales de las personas, de tal suerte que se conserve

dentro de la empresa la mayor parte del excedente obtenido. Si bien de esta manera se favorece la concentración de la riqueza no debe confundirse esto con la concentración del ingreso. En efecto, lo último será un proceso que tendrá menor vigor en la medida en que se grave más a las personas físicas de ingresos superiores y se aumente el ingreso real del sector trabajador, que es el que soporta la mayor parte de la carga fiscal.

Por otra parte, la disminución del ritmo de crecimiento de los ingresos federales no podrá ser cubierta indefinidamente al través de pequeños aumentos en renglones que afectan grupos minoritarios, por lo que sería deseable que se configurara la realización de una reforma efectiva, que permita el establecimiento escalonado de un instrumental impositivo elástico que, como se dijo más arriba, repercute con una fuerte progresividad en los ingresos de las personas físicas, con base en la acumulación de conceptos por ahora omitidos, y grave en forma proporcional a las utilidades de las empresas. La reciente reforma únicamente incluye el último aspecto, pero descuida un tanto los dos primeros.

Esta misma es la tónica de la reforma que reduce los límites a partir de los cuales se causa el impuesto al ingreso global de las personas físicas, cuyo carácter relativamente regresivo continúa como antes, ya que la tarifa permanece intacta respecto a la legislación anterior. De no imprimir mayor progresividad a la tarifa de este impuesto y adicionar los renglones de ingreso que actualmente no se acumulan para la determinación del ingreso gravable de las personas físicas, se guirá siendo limitado el efecto redistributivo que pueda tener la baja sistemática del límite inferior imponible del gravamen. De cualquier forma, es plausible cualquier medida que amplíe el campo de este impuesto.

En lo referente a las modificaciones que afectan los patrones de consumo (tenencia de automóviles y tabacos labrados), se tiene en la mira el mismo objetivo: elevar la recaudación. Ahora bien, en el caso de la industria automovilística todavía no se ha establecido el régimen de precios oficiales para 1967, de suerte que la situación presenta un cuadro no definido. Empero, lo más probable es que la mayor parte de las personas que están en posibilidades de adquirir automóviles dentro de las condiciones actuales, sigan estándolo a pesar de la elevación del impuesto, aunque no pueda decirse lo mismo respecto de la probable alza del precio de los automóviles en este año.

En resumen, puede afirmarse que la justificación de la reciente reforma fiscal es eminentemente de carácter recaudatorio, puesto que carece de elementos que permitan definirla como redistributiva del ingreso o como de fomento económico. Así pues, en general, se siguen gravando con la misma intensidad los ingresos globales de las personas físicas y las utilidades de las empresas. Por otro lado, las medidas que podrían considerarse como reductoras del consumo suntuario no han sido planteadas en toda su extensión.

Así pues, dado el flujo de concentración del ingreso que se registra en el país y la necesidad de promover, al mismo tiempo, una utilización más completa del excedente económico, al través del fomento de la acumulación de capital y del volumen de reinversión, puede considerarse que las recientes reformas fiscales juegan un papel neutro en este sentido. Es posible estructurar una legislación fiscal que cumpla con estas metas, además de lograr los objetivos de recaudación que originaron a la presente reforma.

⁷ Véase la declaración al respecto del presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, en *Excélsior*, México, 28 de diciembre de 1966.

La REPUBLICA DOMINICANA

ante el Proceso de Integración Económica en Latinoamérica

BERNARDO VEGA

INTRODUCCIÓN

En estos momentos sólo cinco países latinoamericanos no pertenecen a uno de los dos movimientos de integración vigentes: Cuba, Panamá, Bolivia, Haití y la República Dominicana. Panamá está buscando con tenacidad alguna forma de incorporación al Mercado Común Centroamericano, y en Bolivia, una comisión nombrada por el Gobierno ha aconsejado recientemente la incorporación a la ALALC. Cuba se encuentra excluida de ambos movimientos de integración por razones de orden político. Lo que esto significa es que, aparentemente, las dos repúblicas que comparten la isla Hispaniola van a quedar dentro de poco completamente aisladas, con relación a los movimientos de integración del Continente. Ante esta perspectiva, tan desoladora, presentamos el siguiente análisis sobre las cuatro posibilidades que confronta el país:

- 1) Mantenerse aislado.
- 2) Integrarse a la ALALC.
- 3) Integrarse a Centroamérica.
- 4) Integrarse con una tercera zona que sería formada por las Antillas.

Aun considerando que la política económica de la República Dominicana, no sólo en asuntos de integración sino en lo que se refiere a política general, no se encuentra definida y que los procesos de integración, especialmente la ALALC, se encuentran precisamente en una fase de evolución y aun cuando la suerte política de Cuba y también el proceso evolutivo de la política de Puerto Rico presentan grandes interrogantes, creemos que se puede llegar a conclusiones firmes en cuanto a las posibilidades de integración del país.

A. SITUACIÓN GEOGRÁFICA

La ubicación geográfica de la República Dominicana hace que

NOTA: El autor es funcionario del Banco Central de la República Dominicana y profesor de Economía de la Universidad Católica de Santiago de los Caballeros.

este país se encuentre en una situación muy especial en cuanto al proceso de integración.

La República Dominicana está cerca de una serie de islas que no pertenecen a ninguno de los dos procesos de integración latinoamericanos. Al este, a distancia muy corta, está la isla de Puerto Rico cuyo comercio exterior se rige según las Leyes Federales de los Estados Unidos. Al sureste se encuentran las Antillas Menores, las cuales, por ser antiguas colonias británicas, francesas y holandesas, tienen su comercio exterior orientado hacia esos centros comerciales europeos e inclusive gozan de tratamiento preferencial en sus antiguas metrópolis. Entre ellas las más importantes son las islas de Jamaica, Curazao y Trinidad. Al sur de estas islas está la recién independiente República de Guyana, la Guayana holandesa (Surinam) y la Guayana francesa, las cuales también tienen su comercio exterior orientado hacia Europa, por las mismas razones expuestas anteriormente. Al oeste de la República Dominicana tenemos a la República de Haití que no pertenece a ninguno de los movimientos de integración vigentes. Al oeste de Haití se encuentra Cuba, la cual por razones de índole política, no fue aceptada en el seno del acuerdo de Montevideo y que, por consiguiente, no pertenece tampoco a ningún movimiento de integración latinoamericano, aunque, de cambiar el régimen político imperante en los momentos actuales en dicho país, se podría prever que se uniría a uno de los dos movimientos.

Si se utiliza el criterio de acercamiento geográfico como base para la determinación de la unión a un proceso de integración, es lógico deducir que la República Dominicana se encuentra rodeada de una serie de países, con los cuales, como se verá, tiene un alto volumen de intercambio comercial. Estos países no están ubicados en ninguno de los dos procesos de integración económicos vigentes en el continente. Inclusive, hubo un esfuerzo para crear una tercera zona de integración económica entre las Antillas Menores y las Guayanas, el cual lastimosamente fracasó.

Esta situación de lejanía geográfica de Centroamérica y de los países de la ALALC, contrastando con su cercanía a naciones no pertenecientes a ninguno de los movimientos de integración, es una situación exclusiva de la República Dominicana y Haití. Un paralelo similar en el continente solamente puede encontrarse, tal vez, en el caso de México, país fronterizo con los Estados Unidos y que está separado de los países pertenecientes a su zona de libre comercio (ALALC) por los países pertenecientes al Mercado Común Centroamericano.

B. ESTADÍSTICAS DE INTERCAMBIO COMERCIAL

El cuadro 1 muestra que, durante el año 1964 (no se utilizan cifras de 1965 por haber sido un año de intensa guerra civil), la República Dominicana tuvo exportaciones al Mercado Co-

mún Centroamericano ascendentes a tan sólo 238 128 dólares importaciones que apenas alcanzaron a 63 213 dólares. Asimismo, con los diez países pertenecientes al Acuerdo de Montevideo logró, durante el mismo año, exportaciones ascender a 1 839 047 dólares e importaciones de 5 395 002 dólares

CUADRO 1

Intercambio comercial por zonas, año 1964 (en RD\$)

	Exportaciones	%	Importaciones	%	Saldo comercial
<i>Mercado Común Centroamericano:</i>	238 128	0.1	63 213	0.0	174 915
Guatemala	45 464	0.0	11 313	0.0	34 151
El Salvador	—	—	9 394	0.0	(9 394)
Honduras	183 463	0.1	33 475	0.0	149 988
Nicaragua	95	0.1	355	0.0	(260)
Costa Rica	9 106	0.0	8 676	0.0	430
<i>Repúblicas latinoamericanas no inte- gradadas:</i>	94 678	0.1	1 043 296	0.5	(948 618)
Panamá	90 687	0.1	768 856	0.4	(678 169)
Haití	3 791	0.0	274 355	0.1	(270 564)
Bolivia	200	0.0	85	0.0	115
<i>Antillas Menores y Surinam:</i>	1 759 043	1.0	9 144 626	4.8	(7 385 583)
Jamaica	215 928	0.1	397 201	0.2	(181 273)
Surinam	525 675	0.3	213 212	0.1	312 463
Trinidad y Tobago	138 346	0.1	135 985	0.1	2 361
Antillas Holandesas	815 168	0.5	8 398 228	4.4	(7 583 060)
Guadalupe y Martinica	63 926	0.0	—	—	63 926
<i>Puerto Rico e Islas Vírgenes</i>	4 825 261	2.7	4 562 818	2.4	262 443
<i>ALALC:</i>	1 839 047	1.0	5 395 002	2.8	(3 555 955)
México	9 500	0.0	566 444	0.3	(556 944)
Colombia	371 803	0.2	479 999**	0.4	(108 196)
Ecuador	10	0.0	7 062	0.0	(7 052)
Brasil	—	—	17 754	0.0	(17 754)
Uruguay	51 223	0.0	1 011	0.0	50 212
Argentina	115	0.0	61 890	0.0	(61 775)
Paraguay	—	—	1 580	0.0	(1 580)
Perú	8 075	0.0	128 811	0.0	(120 736)
Chile	836 313*	0.5	21 947	0.0	814 366
Venezuela	562 008	0.3	4 108 504	2.1	(3 546 496)
<i>Resto del mundo</i>	170 626 910	95.1	172 164 497	89.5	(1 537 587)
Total:	179 383 067	100.0	192 373 452	100.0	(12 990 385)

* Principalmente azúcar.

** De lo cual 403 000 es petróleo.

FUENTE: Dirección General de Estadística, Boletín Comercio Exterior, 1964.

Con las antiguas colonias europeas de las Antillas Menores y las Guayanas tuvo exportaciones ascendentes a 1 759 043 dólares e importaciones que llegaron a 9 144 626 dólares.

Finalmente, durante el mismo año de 1964, las exportaciones a Puerto Rico e Islas Vírgenes ascendieron a 4 825 261 dólares, mientras que las importaciones procedentes de dichas islas sumaron 4 562 818.

Vemos pues que mientras el total de intercambio con el Mercado Común Centroamericano ascendió en 1964 tan sólo a 301 341 dólares (véase cuadro 2) y con los países signatarios

del Acuerdo de Montevideo a 7 234 047 dólares, el intercambio con Puerto Rico e Islas Vírgenes sumó 9 388 079 dólares y el intercambio con las Antillas Menores y las Guayanas totalizó 10 903 669.

Analizando aún más estas cifras vemos que, excluyendo de las cifras apuntadas los productos derivados del petróleo (cuadro 3) el intercambio con Centroamérica y los países de la ALALC es todavía reducido, con relación al tenido con las Antillas Menores y Puerto Rico, pues mientras el intercambio (excluyendo los derivados del petróleo) con Centroamérica fue

ual al 0.1% del intercambio total del país en dicho año y el intercambio con los países de la ALALC fue igual al 1.0%; el intercambio con las Antillas Menores y las Guayanas ascendió 0.7% y con Puerto Rico ascendió al 2.6%.

CUADRO 2

Intercambio comercial por zonas, año 1964 (en RD\$)

Zona	Intercambio total	Intercambio excluyendo petróleo y sus derivados	
		%	%
Puerto Rico	9 388 079	2.5	2.6
Antillas Menores y Guayanas	10 903 669	2.9	0.7
Países Latinoamericanos no integrados	1 137 974	0.4	0.3
ALALC	7 234 049	1.9	1.0
Mercado Común			
Centroamericano	301 341	0.0	0.1
Resto del mundo	342 791 407	92.3	95.3
Total	371 756 519	100.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Boletín de Comercio Exterior, 1964.

En conclusión el intercambio con Puerto Rico y las Antillas Menores, en conjunto, es extraordinariamente superior a la suma del intercambio con los países centroamericanos y de la ALALC.

Es más: El intercambio total con los países de la ALALC y de Centroamérica es inferior al intercambio con Puerto Rico.

Una serie de consideraciones nos hace pensar que no sería factible la integración de la República Dominicana con ninguna de estas zonas de mayor comercio actual. En cuanto a Cuba, es obvio que, por razones políticas, tampoco lo es por ahora.

Profundos nexos culturales, sociales y políticos, tradicionalmente unían a Santo Domingo con esta nación vecina.

La particular situación política de esa isla, separada de los demás países del Continente en todos los aspectos, y dirigidos sus ojos a las naciones de economía socializada de otras partes del mundo, nos inclinan a pensar que sería frustratorio por el momento cualquier tentativa de acercamiento con Cuba.

El hecho de que ese país fue excluido de la ALALC confirma este pensamiento.

El sueño de Hostos —la Federación Antillana de Cuba, Santo Domingo y Puerto Rico—, está pues aún muy lejano.

En el caso de Haití, la integración es poco efectiva porque el mercado de la isla entera todavía sería muy pequeño para producir un desarrollo enérgico, aunque es obvio que se podría

CUADRO 3

Importaciones de petróleo y sus derivados del área del Caribe, 1964 (en RD\$)

	Jamaica	Antillas		Total
		Holandesas	Venezuela	
Gasoil	169 696	2 165 668	2 718 909	5 054 273
Gasolina	—	4 907 303	—	4 907 303
Bunker C	—	706 450	—	706 450
Aceite lubricante	—	212 287	—	212 287
Otros aceites minerales	—	—	430 377	430 377
Total	169 696	7 991 708	3 149 286	11 310 690

FUENTE: Dirección General de Estadística y Censos. Boletín de Comercio Exterior, 1964.

tomar una serie de medidas para promover el intercambio económico entre ambas repúblicas que comparten la isla. Por lo que se refiere a Puerto Rico, las leyes federales norteamericanas rigen su comercio exterior, lo cual imposibilitaría que la isla diera un tratamiento arancelario preferencial a productos dominicanos, aunque se puede visualizar que, eventualmente, Puerto Rico tenga un *status* político que le permita autodeterminar su política de comercio exterior. Asimismo, es necesario recordar que, en una ocasión, las leyes federales de comercio exterior de los Estados Unidos daban tratamiento preferencial a Cuba y Filipinas. Pero, aun cuando política y legalmente fuera factible para Puerto Rico darle tratamiento preferencial a productos procedentes de un país o zona, no creemos que se justificaría una zona de libre comercio entre la República Dominicana y Puerto Rico, ya que integrarnos a éste sería establecer el libre comercio con los Estados Unidos, pues no hay barreras arancelarias entre esa isla y los Estados Unidos y todos los productos norteamericanos, en consecuencia inundarían el mercado dominicano. El establecimiento de una zona de libre comercio entre dicha isla y la República Dominicana solamente beneficiaría a Puerto Rico y los Estados Unidos, porque se establecería un comercio de productos agrícolas por productos industriales, repitiéndose el patrón del intercambio internacional clásico, estilo siglo XIX, que tanto perjudicó a los países subdesarrollados.

Es necesario promover una serie de medidas tendientes a provocar un aumento de las exportaciones de productos dominicanos hacia las Antillas Menores y un acercamiento, al nivel político y cultural, con dichas islas, con las cuales mantiene ahora un aislamiento prácticamente total. Sin embargo, las preferencias económicas que tienen las otras islas del Caribe en sus mercados tradicionales europeos, la pequeña extensión territorial de las islas y la pobre experiencia que tuvo el esfuerzo integracionista entre las mismas hace pocos años, nos mueve a pensar que difícilmente se podría visualizar una integración económica o, específicamente, el establecimiento de una zona de libre comercio entre este grupo de islas y la República Dominicana.

En cuanto al establecimiento de una zona de libre comercio con Venezuela o cualquier tipo de tratamiento preferencial a

productos venezolanos, sólo es factible en caso de que la República Dominicana se incorpore a los países signatarios del Tratado de Montevideo, ya que Venezuela acaba de integrarse a la ALALC.

El intercambio entre la República Dominicana y Venezuela tiene grandes posibilidades debido, básicamente, al grado de complementación sectorial entre las economías de ambos países, pues mientras la República Dominicana es un país eminentemente agrícola, suplidor de productos de mucho consumo en Venezuela, donde apenas en los últimos años se ha podido llegar casi a un nivel de autosuficiencia en alimentos, éste es un país de industrias pesadas básicas, de alto consumo de energía barata como es el caso del acero, la metalúrgica, el ensamblaje de automóviles y, sobre todo, la petroquímica. Difícilmente podrían desarrollarse estos sectores industriales en la República Dominicana por lo que tendría que seguir importando sus productos. Asimismo, existen rutas marítimas y aéreas naturales entre las dos repúblicas, debido a la gran corriente de intercambio entre Norteamérica y Brasil y Argentina, lo cual hace que haya un gran volumen de tráfico marítimo y aéreo entre la República Dominicana, Puerto Rico y Venezuela. Finalmente, existe un factor de orden cultural, que es la gran afinidad y simpatía que ha predominado entre el pueblo venezolano y el dominicano, especialmente debido a la gran cantidad de familias dominicanas que se establecieron allí tanto en el siglo XIX como a partir de 1930.

C. ALTERNATIVAS DE INTEGRACIÓN

De lo expuesto aquí se concluye que la República Dominicana tiene básicamente cuatro caminos a seguir en lo que se refiere a sus posibilidades de integración económica:

I. El primero, teóricamente posible, es permanecer completamente aislada de cualquier movimiento de integración. En este caso la República Dominicana (y tal vez Haití) sería el único país latinoamericano que no se integraría. Decimos que esta posibilidad es sólo teórica porque presumimos que los dirigentes de esa nación no permitirán que el país permanezca aislado, política y económicamente, de estos grandes movimientos integracionistas que han surgido en nuestro Continente y en el resto del mundo y que están conscientes que la pequeña dimensión de su mercado no podrá permitir un proceso de desarrollo, a base de la industrialización, la cual necesariamente requiere una dimensión de mercado mayor que el que la isla posee por ahora y podrá poseer, en términos de demanda real, en los próximos años.

II. El segundo sería la integración a la ALALC. Sus aspectos positivos y negativos se estudian adelante.

III. El tercer camino es incorporarse al Mercado Común Centroamericano. Igualmente, los pro y contra de esta medida se analizan posteriormente.

IV. Encabezar, o secundar, un movimiento tendiente a la creación de una tercera zona de integración, en el cual participarían las Antillas Menores, Haití, las Guayanas y Cuba, en caso de permitirlo su situación política. Esta zona podría o no estar vinculada económicamente con la ALALC o Centroamérica por medio de acuerdos de tratamiento preferencial, etcétera.

Los posibles criterios para determinar qué países deben integrarse entre sí, son los siguientes, no habiendo consenso sobre cuál o cuáles deben de predominar sobre otros:

- 1) Criterio de la vecindad geográfica: Bajo este criterio nuestra integración lógica sería con Haití, Puerto Rico y Cuba.
- 2) Criterio del tamaño común de los países: Bajo este criterio la sugerencia sería integrarse con Centroamérica o las Antillas.
- 3) Criterio de tradición o afinidad social, cultural y política: Venezuela y Cuba responderían a este criterio más que cualquier otro país.
- 4) Criterio de similitud de problemas sociales y económicos: Centroamérica y Haití.
- 5) Criterio de máxima complementación económica: La unión sería con Venezuela.

Integración al Mercado Común Centroamericano

VENTAJAS DE DICHA INTEGRACIÓN

La principal ventaja de la integración al Mercado Común Centroamericano es que evidentemente no existe, de antemano, ningún tipo de presiones económicas tendientes a polarizar los beneficios de la integración dentro de la zona en favor de los países de mayor desarrollo relativo. El ingreso *per capita* promedio (1964) para la zona es de 284.90 dólares. El país con ingreso *per capita* más alto es Costa Rica con 378.10 y el país de la zona con el ingreso *per capita* más bajo es Honduras: 211.10. El ingreso *per capita* de la República Dominicana, para el último año disponible (1963), es de 244 dólares.

La segunda gran ventaja es que las posibilidades de complementación industrial son superiores, tanto por la existencia de mecanismos jurídicos operativos dentro del tratado de integración (hay ya 2 plantas de integración produciendo mientras que en la ALALC el mecanismo jurídico no ha podido operar) como por el hecho de que, al estar la zona en una etapa de industrialización incipiente, existen muchas posibilidades de crear, por primera vez en la misma, plantas industriales en ramas que requieran un mercado regional. En la ALALC, por el contrario, todas las posibilidades industriales han sido prácticamente agotadas y existe por lo menos una planta en cada rama industrial. Se pueden visualizar varias industrias pesadas para Centroamérica, de carácter regional, para sustituir importaciones.

La tercera gran ventaja es la estabilidad monetaria de la zona. Desde la creación del sistema monetario en cada país, sólo en Costa Rica se ha experimentado un cambio en la paridad. Los niveles de precio se mantienen relativamente estables (2% anual en los últimos 10 años) y los controles cambiarios son bastantes flexibles. Este es un factor que tiende a facilitar el intercambio de productos entre países y a favorecer las inversiones regionales; a diferencia de la situación en la ALALC, donde las frecuentes devaluaciones producen cambios bruscos en las corrientes de comercio, produciendo gran incertidumbre entre los exportadores, quienes no saben hasta cuándo pueden competir en un mercado dado.

El cuarto factor favorable es el hecho de que Centroamérica está consciente de la pequeñez de su mercado, aún después de integrado y de lo que esto significa en términos de limitaciones al desarrollo industrial. En consecuencia, se encuentra bastante interesada en un nexo eventual con otros países ya sea República Dominicana, ya sea México, Venezuela o Colombia. Asimismo, contempla la posibilidad de integrarse, como una unidad, a la ALALC. Esto crea un ambiente favorable a la incorporación de otro país.

DESVENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN A CENTROAMÉRICA

La integración centroamericana es realmente un proceso de re-integración, en el sentido de que su objetivo final es la creación, de nuevo, de la República Federal Centroamericana que existió en el siglo XIX. Desde su desaparición, han habido más de cinco países. En consecuencia hay una base histórica para esta re-integración y un objetivo de crear, en un período relativamente corto, una unión económica que conlleve, eventualmente, a una federación política.

La situación de la República Dominicana, o cualquier otro país, en este bloque integrado sería, en consecuencia, bastante incómoda.

En el orden estrictamente económico, vemos que el proceso de integración centroamericano ha progresado enormemente y se encuentra ya bastante plasmado. Cualquier país que se integrara a él tardíamente, como sería el caso nuestro, tendría que estar dispuesto a adoptar una serie de instrumentos y políticas ya definidas:

a) El arancel común centroamericano tiene una incidencia promedio de 48%, mientras que, en el caso dominicano, esta incidencia es de un 81.1%, excluyendo mercancías exoneradas por contrato y concesión especial. Esto implicaría una reducción drástica en los ingresos fiscales procedentes de impuestos de importación. Esto a su vez significa, al abaratare el costo de las importaciones, un aumento en el volumen de las mismas, lo cual afectaría muy adversamente la balanza de pagos. La adopción de un arancel común externo implica que las autoridades monetarias y financieras del país perderían control sobre un instrumento básico regulador del nivel de importaciones, determinante de la cuantía de los ingresos fiscales y protector de la producción nacional. Esto, entre otras cosas, implicaría también que tendría que hacerse un reajuste de la paridad cambiaria, con el fin de contrarrestar la tendencia alcista de las importaciones abarataadas. El arancel común externo centroamericano es ya casi perfecto pues están equiparadas un 97.2% de las partidas del arancel. Es posible, sin embargo, que a la República Dominicana se le podría otorgar un número de años para adoptar el arancel común y dentro de ese período podría ajustar su economía de una manera menos drástica a los efectos de dicho arancel.

b) La integración a Centroamérica implica también, necesariamente, la adopción, por parte de la República Dominicana de la política económica común de la zona que ha sido implementada ya a través de una serie de leyes clave, comunes a todos los países, dentro de las cuales sobresale la ley de incentivo industrial y la ley de protección industrial (es el llamado "sistema étéreo"). Asimismo, los gobiernos es probable que adopten una política común con respecto al capital extranjero. Esto es beneficioso en cuanto que obligaría al país a adoptar

políticas definitivas en estos campos, lo que no ocurre en la actualidad. El problema básico, sin embargo, es que el país no ha intervenido en la confección de estas políticas y podrían, en consecuencia, no ser las más viables de acuerdo con sus intereses.

c) La Unión Monetaria Centroamericana es prácticamente una realidad y no es demasiado optimismo visualizar la eventual sustitución de las monedas nacionales por una moneda de carácter regional. Existe ya una cámara de compensación regional, un cheque de viajero centroamericano y una estrecha colaboración y consulta entre las autoridades regionales con el fin de llevar una política monetaria y cambiaria coordinada. La integración dominicana implicaría la adopción de esta política común. El comentario final en el párrafo anterior, es aplicable también en este caso.

d) La liberalización del comercio zonal es casi perfecta en Centroamérica. Son apenas 30 productos los que no pueden transitar libremente entre los cinco países. Esto podría implicar una fuerte competencia para algunos productos dominicanos, especialmente industriales, aunque la gran distancia entre el país y la zona, y en consecuencia los altos costos de transportación, sirve como una medida de "protección", en cuanto dificulta el intercambio. Lógicamente esto también limita la capacidad de exportar a la zona. La liberación del comercio zonal, en cuanto implica la sustitución de importaciones de terceros países por importaciones zonales significa una reducción en los ingresos por concepto de impuestos de importación. Al igual que en el caso del arancel común externo, se puede visualizar el otorgamiento al país de un período para reajustarse más lentamente a los efectos del libre comercio.

Finalmente, otra de las dificultades de integración con Centroamérica es que existen "rutas naturales" de transporte marítimo entre Norteamérica y Sudamérica, lo que implica escalas en las Antillas. No existen, sin embargo, comunicaciones "horizontales" es decir, entre las Antillas y Centroamérica. Sólo la ruta Japón-Centroamérica-Canal de Panamá-Antillas tiene cierto tránsito. Esta situación es aún más negativa debido al hecho de que los núcleos de población centroamericanos se encuentran en la zona del Pacífico (excepto en el caso de Honduras) y es en dicho litoral donde se encuentran los principales puertos. Los únicos puertos habilitados en el Atlántico son: Puerto Limón (Costa Rica), Puerto Cortés (Honduras) y Matías de Gálvez (Guatemala). La mayor red de carreteras se encuentra en el litoral del Pacífico y el acceso a la zona del Atlántico es difícil por falta de carreteras. En consecuencia, es probable que casi todo el intercambio procedente de las Antillas (excepto tal vez las exportaciones a Guatemala y Honduras) tenga que pasar por el Canal de Panamá, lo cual implica costos aún más altos.

Integración a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

VENTAJAS

El proceso de integración en la ALALC está mucho menos avanzado que en Centroamérica.

1) Apenas un 40% del valor del comercio zonal está desgravado.

- 2) No existe un arancel común externo, aunque en la reunión de Ministros de 1965 se enunció la idea, por primera vez, de establecerlo.
- 3) Cada país miembro lleva a cabo una política de fomento industrial independiente. Esto se aplica también a la política monetaria y cambiaria.

La República Dominicana es un país que económicamente "todavía no se ha encontrado", en el sentido de que su aislamiento, durante más de treinta años, de las corrientes del pensamiento económico y del foro internacional, aunado a su inestabilidad política de los últimos seis años, no le ha permitido, a sus pocos estadísticos y técnicos, crear un consenso definitivo en lo que se refiere a cuál debería de ser la política comercial y económica del país. De todos los países del Hemisferio sólo la República Dominicana y Haití no han presentado planes generales de desarrollo a la Nómima de Nueve o al CIAP. No existe una política definida de desarrollo agrícola, de industrialización o de comercio exterior.

Bajo estas circunstancias, la integración a la ALALC tiene la ventaja de que le da tiempo al país de definir su política en este sentido, sin tener que adoptar una política económica regional y sin tener que efectuar cambios estructurales drásticos en su economía para adaptarse a un molde económico ya plasmado como es el caso centroamericano. En resumen, la integración a la ALALC le da más flexibilidad al país y más tiempo para definirse económicamente. Dentro de la ALALC la libertad de acción es mucho más amplia que dentro del modelo integracionista mucho más desarrollado de Centroamérica.

La disminución en los ingresos fiscales por concepto del libre intercambio dentro de la zona sería muy benigna dentro de la ALALC en comparación con Centroamérica. El reajuste en el sistema impositivo y en la política de gastos públicos sería, en consecuencia, leve y progresivo.

Al no existir un arancel común externo, con una incidencia promedio menor, no ocurriría la disminución extraordinaria en los ingresos fiscales a que hicimos alusión en el caso centroamericano y las autoridades fiscales y monetarias tendrían más independencia.

El peligro de una fuerte competencia a los productos industriales y agrícolas del país como resultado de la liberalización del comercio zonal es bastante reducido en la ALALC debido, primero, a que la liberalización, de por sí, es lenta e incompleta y segundo, debido a la existencia de varias cláusulas de salvaguardia en el Tratado de Montevideo:

- Artículo 28. Permite restricciones a las importaciones de productos agrícolas, bajo ciertas condiciones;
- Artículo 23. Lo mismo que el 28 pero con relación a productos industriales;
- Artículo 24. Permite restricciones a las importaciones zonales por motivos de balanza de pagos, y
- Artículo 32. Permite una tasa de desgravación más lenta a los países de menor desarrollo relativo.

Otra ventaja de la integración con la ALALC es que existe mucho más complementación económica con esa zona que con

Centroamérica. Esto es el resultado, tanto de un mayor grado de desarrollo industrial en algunos países, especialmente los de Cono Sur, que permitiría la importación de productos de industrias básicas, como del hecho de que parte de los países de la zona son de climas templados lo que les permite tener una producción agrícola diferente a la dominicana (v. g. trigo). En Centroamérica al contrario, su desarrollo industrial está en la misma etapa que el dominicano y su producción agrícola lo es de productos idénticos (v. g. café, cacao, maíz).

Un caso de complementación muy interesante, es el de Venezuela y su región de la Guayana, donde la energía es la más barata de Latinoamérica y donde algunos minerales dominicanos podrían llegar con un costo de flete marítimo bastante bajo para ser procesados y, luego, consumidos o reexportados.

Otra ventaja estriba en rutas de comunicación ya existente y más "naturales" que las que nos unen con Centroamérica. Esto ya fue comentado anteriormente.

Para ser admitido dentro de la ALALC sólo es necesario que el Gobierno dominicano deposite los documentos de ratificación. Ningún país miembro puede vetar su entrada. En el caso de Centroamérica se requeriría la aprobación unánime de los cinco países miembros. Es más fácil entrar en la ALALC, por lo tanto, que a Centroamérica.

La integración dominicana a la ALALC lógicamente implicaría una resolución de las partes contratantes otorgándole la condición de país de menor desarrollo relativo dentro de la zona ya que Paraguay y Ecuador han recibido este tratamiento y son países con ingreso *per capita* similar al dominicano. Esto permitiría (según el Art. 32) un ritmo de desgravación más lento que el de los otros países y la obligación por parte de estos de otorgarle al fin concesiones *unilaterales*.

Una integración con la ALALC probablemente implicaría que hasta un 70% de las exportaciones zonales irían a Venezuela y México. Con estos dos países los dominicanos tienen una gran afinidad social y cultural, especialmente con el primero. En adición, son países con una estabilidad monetaria muy superior a la de los otros países miembros. Lo mismo podría, probablemente, decirse en cuanto a su estabilidad política.

DESVENTAJAS

El producto doméstico bruto promedio por habitante, a costo de factores, para 1964 de los países de la ALALC es de \$414.00, mientras que el dominicano, para esa fecha fue de \$216.00, es decir una proporción casi de 2 a 1.

El país de la zona con el ingreso *per capita* más alto es Argentina (\$616.00) si excluimos a Venezuela, mientras los países con ingresos más reducidos son Ecuador (\$195.00) y Paraguay (\$192.00).

Es decir que, con excepción de Paraguay y Ecuador, la República Dominicana, de incorporarse a la ALALC, sería el país más pobre de la zona.

Bajo estas circunstancias el salir más perjudicados que beneficiados del proceso de integración es una posibilidad muy latente.

En la ALALC hay una posibilidad muy real de que el país sólo se convertiría en importador de la zona y en consecuencia

staría subsidiando el desarrollo industrial de la misma al comprar productos industriales más caros (o menos buenos) que los del resto del mundo. Esto se reflejaría, obviamente, en un deterioro en sus términos de intercambio.

Paraguay y el Ecuador se quejan de que esto les está pasando dentro de la ALALC y opinan que, a pesar de las provisiones del Artículo 32, los países de menor desarrollo relativo se están perjudicando dentro del proceso.

Obviamente que para la República Dominicana beneficiarse de su integración a la ALALC debería de contar, de antemano, con la seguridad de poder exportar un volumen mínimo de productos industriales a la zona.

Precisamente los dolores de cabeza causados por los problemas de Paraguay y Ecuador en el seno de la ALALC tal vez indispondrían a las demás partes contratantes a ver con buenos ojos la incorporación de un tercer país de menor desarrollo relativo.

Otra desventaja, ya mencionada, es que los acuerdos de complementación industrial son mucho más difíciles en la ALALC que en Centroamérica.

La desventaja representada por la inestabilidad monetaria se atenúa un poco por el hecho de que el mayor volumen de intercambio dominicano posiblemente sería con Venezuela y México, dada la cercanía geográfica. En los últimos 30 meses han devaluado sus monedas Brasil, Uruguay, Argentina, Colombia y Chile.

CONCLUSIONES

Hemos llegado a conclusiones firmes con relación a las alternativas de integración del país, que se pueden sintetizar de la siguiente manera:

- 1) El país no se puede mantener aislado. Tiene que integrarse y debe de hacerlo ahora.
- 2) A la luz de la alternativa vigente, la decisión más aconsejable opinamos que es la integración a la ALALC pero siempre y cuando exista disposición de las partes contratantes de otorgarle la condición de país de menor desarrollo relativo según lo estipulado en el Artículo 32 del convenio, incluyendo lo especificado en el acápite B relativo a un período de desgravación más largo, específicamente 12 años, a partir del año de su incorporación.

Relaciones Económicas con la República de Haití

La República Dominicana y Haití comparten una misma isla pero, paradójicamente, las cifras de su intercambio comercial dan la sensación de que están a miles de kilómetros de distancia.

Inclusive dicho intercambio de US\$278 000.00 (en 1961) es inferior al que mantuvo con Jamaica y Surinam. Las exportaciones dominicanas ascendieron a tan sólo US\$3 791.00.

Sintetizando, podríamos decir que aunque comparten una misma isla viven aislados el uno del otro, tanto en lo económico como en lo social y cultural.

Esta extraordinaria situación, absurda e injustificada, tiene

su explicación, si se analiza la historia de ambos países, en sus conflictos bélicos y sus diferencias culturales y sociales.

Esta situación se ha mantenido en tiempos recientes debido a que uno de los países vivió una dictadura férrea de 1930 a 1961, que inclusive capitalizó este antagonismo, y el otro vive otra dictadura, desde un poco antes de la caída de la primera. Por tanto, en los últimos 36 años no han coincidido gobiernos democráticos en ambos países que hayan hecho posible un acercamiento político, cultural o económico.

En la República Dominicana persiste el gran temor de que, dada la alta densidad de población y los pobres recursos de Haití, la emigración hacia Santo Domingo provoque graves problemas económicos, políticos y sociales. Este temor disminuiría algo si se implementara la idea actual del Gobierno francés de propiciar una emigración haitiana hacia la Guayana francesa, zona muy despoblada y, en consecuencia, actualmente una carga económica para el Gobierno de Francia.

Los dominicanos no pueden hablar de integración latinoamericana, de una manera honesta, sin hacer mención de la anormal situación de aislamiento dentro de la isla en que viven y sin propugnar una serie de medidas que tiendan a aumentar las relaciones comerciales entre los países que comparten esa isla y al estudio coordinado, por ambos gobiernos, de proyectos de mutuo interés.

Entre los proyectos de interés común que deberían ser estudiados y llevados a cabo por los dos gobiernos actuando en íntima colaboración el uno con el otro, se encuentran los siguientes:

1. Estudio de la posibilidad de proyectos hidroeléctricos y de riego de carácter nacional.
2. Inventario de los recursos naturales de la isla.
3. Ampliación y mejora de las carreteras fronterizas.
4. Mejora en el sistema de comunicaciones telefónicas entre los dos países.
5. Programa conjunto de reforestación.
6. Campaña para la erradicación de enfermedades y plagas.
7. Programa pesquero conjunto.
8. Desarrollo conjunto de la Bahía de Manzanillo.
9. Estudio de posibilidad de complementación industrial.
10. Campaña conjunta de promoción del turismo a la isla y creación de facilidades para que los mismos puedan trasladarse fácilmente de un país a otro.
11. Elaboración conjunta de libros que serían usados como textos obligatorios de historia de la isla en las escuelas secundarias de ambos países.
12. En el orden comercial existen 18 ramas industriales en la República Dominicana en las cuales Haití es un importador neto. Asimismo existen campos industriales y agrícolas en los cuales Haití podría competir favorablemente, en base al libre comercio, en la República Dominicana. Si los dos países ingresan ya sea en la ALALC o al Mercado Común Centroamericano, la isla eventualmente se convertiría en una zona de libre comercio.

Sección

Latinoamericana

asuntos regionales

Favorables perspectivas económicas para 1967

De acuerdo con noticias de la prensa financiera internacional, las perspectivas económicas para 1967 son favorables, en general, en la mayoría de los países latinoamericanos, aun tomando en cuenta que 1966 fue un año de notable progreso, especialmente en el campo industrial. La actividad en el sector agrícola siguió una tendencia general ascendente, pero la producción de alimentos por persona permaneció estática, al nivel de hace quince años y, en consecuencia, aumentó el número de países con un creciente déficit en este renglón.

La industria manufacturera registró, asimismo, algunos progresos, aunque no está exenta de problemas. El rubro más favorecido es el automotriz. Las plantas de ensamble y fabricación de siete países produjeron en 1966 cerca de ... 600 000 unidades, entre automóviles y camiones, lo que supone un incremento de 8% sobre el año inmediato anterior. Sin embargo, está muy extendida una situación de relativa ineficiencia y de altos costos de producción. Brasil encabezó la producción de automotriz latinoamericana con más de una tercera parte, seguido por Argentina y México. Venezuela ocupó el primer lugar entre los países que poseen plantas de ensamble.

La petroquímica es otra de las ramas industriales relativamente dinámica. En 1960 Latinoamérica contaba con 13 plantas y para 1964 su número ascendió a 74. En Argentina las plantas terminadas o en proceso de construcción en 1966 incluían una para producir sintéticos del petróleo y gas natural, con inversión de Dls. 90 millones, y cinco instalaciones menores con costo de Dls. 43 millones. En Brasil la petroquímica tuvo una expansión de 20% en 1966 y se anticipa mayor crecimiento en 1967. En México el desarrollo petroquímico es más integrado y completo que en otros países; para fines de 1966 había 44 plantas instaladas que representaban una inversión de Dls. 286 millones, siendo en su mayoría de propiedad particular; solamente siete pertenecen al gobierno mexicano. Venezuela está haciendo rápidos progresos con un programa trienal que prevé inversiones por Dls. 380 millones y, a fines de 1967 podrá ya exportar productos petroquímicos por valor de Dls. 200 millones. Colombia y Chile emprendieron asimismo programas de desarrollo de la petroquímica, el primer país construye un complejo industrial con valor de Dls. 140 millones y Chile levanta una instalación con un costo de Dls. 100 millones.

Para las actividades agrícolas 1966 también fue comparativamente, un buen año. El café, importante generador de divisas en Brasil, Colombia, Guatemala, El Salvador, Haití, México, Honduras y Costa Rica, atravesó un año de ciertas vicisitudes, debido a los problemas de manejo del Convenio Internacional derivados, en cierta medida, del alto volumen de excedentes acumulados, no sólo en los grandes productores —Brasil y

Colombia— sino también en los países centroamericanos. La producción de algodón se comportó al alza en México, Guatemala, El Salvador y Nicaragua y se estima que 1967 volverá a ser un año favorable en este particular, para los países latinoamericanos si EUA se abstiene de colocar sus existencias en el mercado mundial.

La minería tuvo un año de auge en 1966, por la mayor demanda de metales que provocó la guerra de Vietnam. El cobre chileno y peruano se vio beneficiado por el repunte de los precios, asimismo, el estaño aumentó de precio y en Bolivia se trata de aumentar la producción para hacer frente a la nueva demanda. La producción de plata puede satisfacer sólo la mitad de la demanda y la presión para un aumento considerable en el precio ha resultado ineficaz sólo por las ventas que hace EUA de sus propias existencias.

En otras notas de prensa se hace un análisis preliminar de los resultados de 1966, país por país, señalándose, entre otros puntos que:

Argentina tuvo en 1965-66 un excelente año agrícola con abundante cosecha de trigo que hizo subir en 7.8% el producto nacional bruto, en cambio, para 1966-67 se espera un descenso de 2% en la producción cerealera. En 1966 mejoró levemente la balanza de pagos, debido a que la contracción industrial determinó una baja en las importaciones.

El progreso de la economía de Brasil en 1966, parece haberse concentrado en el sector industrial, cuyo volumen de producción aumentó en 7%, debido a

no se repitieron las grandes cosechas agrícolas de 1965. La tasa de la inflación se redujo ligeramente (de alrededor de 45% en 1965 a no menos de 30% en 1966). Las exportaciones crecieron en 10%, llegando a la cifra de \$ 1 700 millones, en 1966, con lo que se obtuvo una balanza comercial positiva en Dls. 460 millones, a pesar de que las importaciones se incrementaron en 15%.

Las cinco repúblicas centroamericanas continuaron el avance de su proceso de integración. El intercambio comercial intrazonal, que aumentó 21.8% en 1965, llegando a Dls. 128.4 millones, y presentando ya la quinta parte del comercio exterior total, habrá de mostrar en 1966 un incremento considerable, aunque, quizá, de menor cuantía. Guatemala, El Salvador y Costa Rica son los países más industrializados en Centroamérica y los que mayor comercio efectúan. Sin embargo, Guatemala confrontó un grave problema de balanza de pagos y las rigurosas medidas contra el crédito afectaron a la industria de la construcción. El avance industrial de El Salvador parece haber sido considerable.

En el segundo semestre de 1966, Colombia comenzó a salir del estancamiento, debido a un aceleramiento en la actividad industrial y en las importaciones. Se podría estimar en 6% el incremento del producto nacional bruto para 1966, aunque las exportaciones crecieron apenas levemente. A fines de noviembre de 1966 el gobierno se vio obligado a imponer restricciones cambiarias debido a la crisis de balanza de pagos, al mismo tiempo optó por reducir al mínimo las importaciones (ver *Comercio Exterior*, diciembre, 1966, p. 926).

El producto nacional bruto de Chile aumentó en algo así como 6.5% en 1966. Buena parte del aumento ha de atribuirse a la producción industrial que creció en 7%, pero la agricultura no registró mejoría apreciable alguna. El sector externo se comportó de manera muy dinámica (con aumentos de 26% en las exportaciones y de 20% en las importaciones). Quizá el hecho económico más destacado de 1966 haya sido la puesta en marcha del programa de "chilenización" del cobre, que prevé inversiones conjuntas por Dls. 540 millones, con objeto de duplicar la producción para 1970 (véase, *Comercio Exterior*, octubre de 1966, p. 764 y noviembre 1966, p. 854).

En Perú se registró un aumento en el

producto nacional bruto de alrededor de 5% en 1966. Al mismo tiempo, la tasa inflacionaria llegó a 10% y la cotización del sol pudo mantenerse al tipo de cambio de 28.80 por dólar, que prevalece desde 1960, aunque en los últimos dos años se nota fuerte tirantez en la balanza de pagos, debido a un extraordinario aumento en las importaciones. Las exportaciones crecieron cerca de 14% en 1966. "Para 1967 se espera un crecimiento del producto nacional bruto de 5%, continua tirantez en la balanza de pagos, pese a las altas reservas, y una renovación de los esfuerzos para seguir reduciendo el ritmo de la inflación, ya que el gobierno desea evitar la devaluación de la moneda." Se espera además un ritmo favorable en las exportaciones, aunque se continuará restringiendo las importaciones mediante controles al crédito.

Durante el segundo semestre de 1966 se advirtió una cierta atonía en la actividad económica de Venezuela, provocada por la incertidumbre a que dio lugar el proyecto de reforma fiscal que propuso el gobierno. Sin embargo, el producto nacional bruto aumentó 5%, frente a 7% en 1965. Las perspectivas para 1967 son de aumento de 6% en el producto nacional bruto y quizá de 10% en el sector manufacturero.

Acerca de las preferencias para la flota mercante latinoamericana

El Departamento de prensa de la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR) informa que se ha celebrado la IV Asamblea Ordinaria y V Extraordinaria de dicho organismo, al mismo tiempo que la I Reunión del Comité Especial Fluvial.

El Comité Especial Fluvial de ALAMAR, produjo una declaración aprobada por la Asamblea General Ordinaria de ALAMAR, que, entre otros puntos señala:

"a) para alcanzar los fines del Tratado de Montevideo en lo relacionado con la complementación económica, es imperativo contar con eficientes transportes por agua, que aseguren el normal intercambio entre los respectivos países y contribuyan al que realicen con naciones de fuera de la Zona;

"b) para lograr este objetivo es necesario asegurar la participación en el

tráfico zonal, de buques nacionales de los países signatarios del Convenio de Transporte por Agua [ver *Comercio Exterior*, noviembre de 1966, p. 851] dedicados a la navegación fluvial, de acuerdo con las modalidades que caracterizan su ejercicio y en las condiciones determinadas en el Convenio y en su reglamento;

"c) la reglamentación del Convenio deberá tener en cuenta al definir los conceptos de 'línea nacional' o 'línea regular' y al referirse a la regularidad y frecuencia de los servicios —para el mejor cumplimiento de los fines del propio Convenio— las características operacionales de los transportes fluviales;

"d) respetada la reserva del cabotaje nacional, conforme a las leyes respectivas de cada Parte Contratante, es necesario adoptar las disposiciones inherentes a la facilitación del transporte zonal para que pueda servir económicamente al intercambio;

"e) procurar la uniformidad de leyes, reglamentos y procedimientos administrativos vinculados con la seguridad de la navegación, aduana, migraciones, sanidad e intervención consular, limitando las exigencias al mínimo compatible con el cumplimiento de los fines respectivos;

"f) los buques nacionales de cada Parte Contratante, que transporten personas o mercancías entre los respectivos países, deberán recibir igual tratamiento que el conferido a las naves de cada uno dedicadas a igual tráfico, en materia de trámites portuarios, aduaneros y operacionales; servicios y condiciones de estiba y desestiba, pago de derechos y tasas de navegación, atraque, estadía y otros de naturaleza similar."

La Asamblea General Ordinaria, a propuesta del Comité Especial Fluvial, decidió recomendar a las Partes Contratantes:

"a) que intensifiquen los esfuerzos para mejorar las condiciones portuarias en sus respectivos países, en los planos jurídico, técnico, administrativo y laboral, así como la navegabilidad en ríos y canales, sistemas de balizamiento y acceso a los puertos, para mejor productividad y eficiencia y reducir los costos operacionales;

"b) lograr que los puertos, coordinando su acción se desarrollen de acuerdo a las mejores posibilidades potencia-

les respectivas para favorecer el intercambio;

“c) que se estudien las medidas que permitan el abastecimiento de combustibles y lubricantes para consumo de los buques de bandera de las Partes Contratantes, libres de gravámenes, impuestos o recargos, bajo condiciones de reciprocidad;

“d) el estudio sobre facilitación del desarrollo de las marinas mercantes incipientes de las Partes Contratantes;

“e) que los países miembros de la ALALC que posean ríos afluentes del Amazonas, activen los estudios y obras necesarias para que las comunicaciones fluviales se extiendan al mayor número de países y alcancen la mejor integración entre los mismos;

“f) la concertación de acuerdos para el transporte fluvial de mercancías en tránsito en los cuales se establezcan normas, tarifas, moneda de pago, plazos de vigencia y todo lo pertinente al mismo para su unificación;

“g) que, careciendo los conocimientos de embarque fluvial de valor internacional, se recomienda a la Secretaría del Comité y a la Secretaría General de ALAMAR, iniciar los estudios para que los mismos sirvan como instrumentos legales para la coordinación del tráfico marítimo fluvial.”

Por otra parte, la Asamblea General Ordinaria de ALAMAR aprobó el ingreso a ese organismo de la Compañía Anónima Venezolana de Navegación, del Consorcio Naviero de Uruguay, de la Compañía Anónima Naviera del Orinoco (de Transporte Industrial Tisa, S. A., de C. A. Marítima Falcón (las tres últimas de Venezuela), de SYOR, S. A., de Uruguay, de Naviera Neptuno, S. A., de Oficina Naviera Comercial del Ministerio de Marina, de Transoceánica, S. A. y de Naviera Marítima Fluvial, S. A. (las cuatro últimas del Perú) y de Estrella Marítima, S. A., de Argentina.

La prensa mexicana informó, por su parte, el establecimiento por la Línea Mexicana del Pacífico, de una nueva ruta marítima entre los principales puertos del litoral del Pacífico en México y los de Colombia y Venezuela en el Caribe. Entre los barcos asignados a esta nueva ruta se cuenta el “Willi Boeh-

mer” con capacidad superior a los 77 000 pies cúbicos y que está equipado con los más modernos sistemas de navegación y telecomunicaciones, teniendo plumas que pueden levantar cargas de 10 toneladas.

Seminario sobre la pequeña industria latinoamericana

Auspiciado por la CEPAL, entre el 28 de noviembre y el 5 de diciembre de 1966, tuvo lugar en Quito, Ecuador, el Seminario sobre la Pequeña Industria en América Latina, en el que se examinaron los problemas que enfrenta este sector económico, su estado actual, necesidades, composición e importancia.

La pequeña industria latinoamericana ha evolucionado en un marco diferente al de los países desarrollados. En Latinoamérica ha habido escasez de capital, lento crecimiento económico, inestabilidad política y social, grandes masas de población al margen del mercado monetario y una artesanía que concentra su actividad en la producción de bienes simples con técnicas rudimentarias. Pese a tales circunstancias desfavorables, la pequeña industria ha llegado a cobrar importancia económica en la región: en 1960 daba empleo a más de 1.5 millones de personas y su valor agregado era de Dls. 3 300 millones, o sea el 16% de la ocupación industrial total e igual proporción del producto de la actividad manufacturera de la región. En la etapa actual de industrialización de los países latinoamericanos, la pequeña empresa ha concentrado su actividad en labores tradicionales, conviviendo y compitiendo directamente con la gran industria, o realizando trabajos muy especializados a escala pequeña que no interesan a la mediana o gran empresa. En ocasiones cuenta con equipos y técnicas modernas; pero se caracteriza por la baja productividad de su mano de obra, derivada a su vez del escaso grado de mecanización de sus pequeñas unidades fabriles, antigüedad del equipo, inadecuadas condiciones de aprovechamiento y mantenimiento y de factores relacionados con la organización y la producción.

Además de los factores que inciden en la baja productividad de la pequeña industria latinoamericana, existen obstácu-

los que frenan su desarrollo: a) no le ha definido una estrategia especial que estimule su modernización, y le permita hacer frente a la competencia de unidades más grandes; b) no se ha adoptado decisiones en cuanto a las formas que demandará la transición de industria artesanal y casera hacia tipos más avanzados; c) son pocos los casos en que se la ha considerado en la programación general del desarrollo.

Además, los factores negativos que suelen entorpecer la actividad de todo el sector industrial, se hacen sentir con mayor peso en la pequeña industria. Entre ellos se cuentan, la escasez de recursos de capital para adquirir maquinaria y equipo modernos; dificultades en el abastecimiento de materias primas; comercialización inadecuada de los productos; escasa preparación de los empresarios; utilización de técnicas inadecuadas, y deficiente uso de la capacidad de los equipos. Por otro lado, las pequeñas empresas suelen no contar con cifras sobre costos de producción ni tienen flexibilidad para cambiar el proceso productivo y ajustarlo a una modificación parcial en la composición y forma de la mercancía. Todo lo anterior a veces resulta del hecho de aferrarse a normas tradicionales de producción o a carencia de la debida orientación para adaptarse a la evolución industrial. A todo lo anterior hay que agregar que, aunque la mayoría de los países latinoamericanos han realizado en los últimos años importantes progresos en materia de planificación del desarrollo, en esos planes no se ha dado en general a la pequeña industria un tratamiento especial.

Para definir a la pequeña industria la mayoría de los países latinoamericanos han utilizado como indicadores el número de personas ocupadas por establecimiento, el capital de la empresa y a veces, el valor de las ventas. En Latinoamérica, la industria pequeña es la que ocupa entre 5 y 49 personas. La importancia de la pequeña industria varía según el grado de desarrollo industrial de cada país; en los de menor desarrollo relativo representa el 34% del producto fabril y 20% del total manufacturero después esos porcentajes bajan a 24.17%, respectivamente; y, en los más desarrollados (Argentina, Brasil y México) llegan a 20 y 16%.

Por lo que respecta a los sistemas de asistencia que la pequeña industria latinoamericana requiere, la CEPAL anota que éstos son de tipo financiero y técnico, esencialmente. Diversos países la

americanos han establecido mecanismos de asistencia crediticia para la pequeña industria, que toman formas y modalidades diferentes según las correspondientes condiciones económicas. En algunos casos, se han creado fondos y organismos especiales como en México y Venezuela, para auxiliar financieramente a la pequeña empresa; en otros, se ha establecido un régimen especial dentro de los organismos crediticios ya existentes.

Perspectivas favorables para el algodón latinoamericano

Un boletín de prensa de la Federación Interamericana del Algodón señala que las perspectivas para los productores de algodón de Latinoamérica, al iniciarse 1967, son, en general, favorables. Dice la FIDA que las oportunas gestiones de los representantes de los once países latinoamericanos productores de algodón, efectuadas ante los departamentos de Estado y de Agricultura, en Washington, fueron altamente fructíferas (ver *Comercio Exterior*, noviembre de 1966, p. 850) y sin duda influyeron para que dictaran algunas resoluciones en el sentido positivo.

En efecto, el Secretario de Agricultura anunció a los representantes de los once países latinoamericanos productores de algodón que la tasa de préstamo (premio de apoyo) para la cosecha algodoneira norteamericana de 1967, será de 0.25 centavos de dólar por libra, para el algodón Middling 1 pulgada puesto en los lugares de concentración. La tasa de préstamo para la actual cosecha es de 0.1 centavos de dólar por libra. El mismo funcionario aseguró que la Commodity Credit Corporation seguirá vendiendo sus existencias en la temporada 1967-1968, dentro del nivel de 22 centavos de dólar por libra. Esto significa que los precios se mantendrán por lo menos, en el nivel que alcanzaron el presente ciclo. Por último, el señor Freeman dijo que en la próxima temporada continuarán aplicándose los gastos de mantenimiento (carrying charges) y que es posible que los mismos empiecen a considerarse desde el mes de octubre de 1966.

De esta manera, el panorama de la próxima temporada algodoneira aparece ahora despejado, y hay signos que hacen

concebir la posibilidad de una mejoría en la situación internacional de la fibra para el ciclo 1967-1968.

Aportación de Suecia al desarrollo latinoamericano

El Banco Interamericano de Desarrollo acordó administrar un Fondo Sueco para el Desarrollo de América Latina, por un total de Dls. 5 millones. El BID empleará el Fondo para conceder préstamos, conjuntamente con créditos de sus recursos ordinarios de capital, para financiar proyectos específicos de alta prioridad destinados a promover el desarrollo económico y social de los países miembros. Los préstamos concedidos con recursos del Fondo Sueco se emplearán para financiar una parte de los costos en monedas extranjeras para proyectos específicos y también podrán utilizarse en forma limitada para los costos locales; serán estipulados y amortizados en dólares. Las condiciones de los préstamos serán las mismas que el gobierno de Suecia aplica a los créditos para desarrollo: plazos de amortización de 20 años, períodos de gracia de 5 e intereses al 2% anual. Los préstamos no estarán ligados a la adquisición de bienes y servicios en Suecia y podrán ser usados para cubrir gastos extranjeros de acuerdo con la política normal de crédito del BID. Suecia recibirá adecuadas oportunidades para ofrecer los servicios o mercaderías requeridos por los proyectos en cuestión. El BID aprobará préstamos del Fondo Sueco a los gobiernos u organismos oficiales y también, mediante la garantía previa de un gobierno nacional, a corporaciones estatales, entidades municipales, instituciones de desarrollo o entidades similares.

Otro año de auge para el comercio intrazonal centroamericano

Según estimaciones del Banco de Guatemala, las operaciones del Mercado Común Centroamericano en el año de 1966 registraron un aumento de Dls. 19 millones sobre las de 1965. Las operaciones en 1966 se elevaron a 155 millones de pesos centroamericanos (equivalentes a dólares) frente a 136 millones en 1965.

Por su parte, la prensa centroameri-

cana señala que en el primer semestre de 1966 el comercio entre los cinco países del Mercado Común muestra un incremento de 13.3% con respecto a igual período de 1965. Durante los seis primeros meses de 1966, el comercio intracentroamericano llegó a la suma de 72.8 millones de pesos centroamericanos, lo cual representa un incremento de 8.6 millones con relación al primer semestre de 1965, cuando sumó 64.2 millones.

argentina

Presupuesto y déficit para 1967

La publicación argentina *Economic Survey*, correspondiente al 13 de diciembre de 1966, informa acerca del presupuesto de gastos para 1967, del monto del déficit y de los recursos que habrán de neutralizar la disminución de ingresos provenientes de la eliminación de las retenciones de exportación.

El proyecto contempla un total de gastos netos de 512 000 millones de pesos contra un total de recursos por 440 000 millones, incluyendo créditos diversos, con lo cual arroja un déficit de 72 000 millones frente al de 124 184 millones de pesos calculado para 1966. El periódico *La Nación*, por su parte, estima un déficit de alrededor de 80 000 millones de pesos. En cuanto a los gastos, sobre un presupuesto original de 534 000 millones se prevén economías por 4 000 millones en la administración central, por 2 000 millones en los organismos descentralizados, por 12 000 millones en los ferrocarriles y por 4 000 millones de pesos en los Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires, con lo cual se proyecta una economía total de 22 000 millones de pesos y se reduce el gasto a los ya señalados 512 000 millones de pesos. El gasto original representa un aumento del 72.3% sobre el del presupuesto de 1965 que fue de 309 792 millones, pero de sólo 11.8% sobre el definitivo para 1966 que montó a 477 840 millones.

En cuanto a los recursos, se calculó que la eliminación de las retenciones dará lugar a una recaudación menor en

8 000 millones de pesos. Pero además, la elevación del mínimo no imponible en la recaudación del impuesto a la renta, provocará una disminución adicional de 5 000 millones de pesos. Queda así un faltante de 13 000 millones sobre el cálculo original de recursos, estimado en 315 000 millones, que, de hecho, se reducen a 302 000 millones. Tal suma se compensa con exceso con los nuevos recursos cuya captación se prevé: ... 11 000 millones por cuotas aseguradas de la moratoria impositiva; 11 000 millones por mayor eficiencia en el sistema de recaudación de la Dirección General de Impuestos y de la Aduana y 12 000 millones por el reordenamiento del impuesto a las ventas.

El reordenamiento del impuesto a las ventas consistirá en el ajuste de los anticipos mensuales al monto real de las ventas del mes, en lugar de la conformación al monto de las ventas correspondientes al año anterior. O sea que se introduce el sistema de pagar de acuerdo con lo vendido, eliminándose una pérdida indebida de recaudación.

Dentro del cálculo de recursos, pero incluyendo una reducción de gastos, se estima en 37 000 millones la suma que puede economizarse a través de la rebaja de la coparticipación de las provincias en los impuestos federales y de los aportes financieros de la nación, aunque, por separado, se implantará una ayuda de 10 000 millones. En este caso, el criterio es establecer una drástica disminución de esos aportes, dado que el Estado presta servicios esenciales, que no cobra, en todas las provincias. Se quiere que el Estado concorra con mayor eficacia a las provincias más necesitadas y no a las que más recaudan. Además, sin una reforma de este tipo no cabe proyectar planes de desarrollo regional, que no pueden contar con los recursos suficientes para realizarlos. Otra economía es la eliminación de los intereses que la Tesorería paga hasta ahora al Banco Central sobre los anticipos de esa institución y que constituyen un pago sobre la impresión de moneda.

Nuevo Ministro de Economía

Noticias procedentes de Buenos Aires, hacen saber el nombramiento del nue-

vo Ministro de Economía y Trabajo en la persona del doctor Adalberto Krieger Vasena, con lo que se considera que habrá de operarse un cambio radical en la política económica y financiera del gobierno. Al mismo tiempo, el Banco Central anunció que la emisión de papel moneda alcanzó una cifra que supera todas las anteriores y que acusa un aumento de 32%. Tales emisiones tienden a facilitar los pagos que el gobierno debe hacer al comenzar el año, pero representan un paso más en la inflación que padece Argentina, situación ésta que Krieger Vasena intentará combatir.

brasil

Se reduce la producción de café

La prensa financiera de Río de Janeiro informa que la producción anual de café en Brasil quedará limitada a 24 millones de sacos a partir de 1968, al término del programa de erradicación de cafetos iniciado en agosto de 1966. En la actualidad, Brasil produce un volumen anual de 30 millones de sacos, 8 millones de los cuales se destinan al consumo interno y 16 millones a la exportación, según la cuota asignada al país por el Convenio Internacional del Café. De esta manera, el excedente cafetalero suma cerca de 6 millones de sacos anuales. El volumen excedente que existe en los depósitos del Instituto Brasileño del Café y de empresas particulares monta a 70 millones de sacos, y su administración y conservación ocasiona fuertes gastos.

El Instituto Brasileño del Café había acordado con los productores la eliminación de 350 millones de cafetos y, de otro lado, se han establecido precios mínimos de garantía para otros productos agrícolas, con lo que se ha hecho atractiva la sustitución de cultivos. La erradicación de cafetos afectó al 15% de la superficie sembrada. La indemnización por planta eliminada varía entre 13 y 22 centavos de dólar, pero el incumplimiento implica la aplicación de severas sanciones a los infractores; devolución del dinero percibido, pérdida de créditos en el Banco del Brasil. imposibilidad

de operar en todos los establecimientos bancarios del país, etc.

El programa brasileño de racionalización de la producción cafetera fue elaborado de acuerdo con las recomendaciones de la Organización Internacional del Café y prevé la reducción de las subvenciones gubernamentales a los productores, ajuste de la cosecha a las necesidades del consumo y de la exportación y utilización de grandes extensiones de tierra para otros cultivos esenciales de consumo popular.

Préstamo del BID para mejorar el sistema de agua potable

Para ayudar a financiar un proyecto de ampliación y mejoramiento del sistema de agua potable de la ciudad de Belo Horizonte, el BID prestó Dls. 12 millones al Departamento Municipal de Aguas e Esgotos de Belo Horizonte. El proyecto contempla las siguientes obras: a) terminación del sistema de aducción en río Das Velhas, de dos estaciones de bombeo, una planta de tratamiento, un tanque de almacenamiento y las obras de conducción; b) construcción de nuevas plantas de tratamiento, ampliación de la red de distribución e instalación de 25 000 medidores y reparación de otros 15 000. La ejecución del proyecto permitirá asegurar el suministro de agua potable en 1970 a un total de 940 000 personas, que significa el 75% de la población estimada para ese año. El préstamo tiene la garantía de la Caixa Econômica de Estado de Minas Gerais y del Estado del mismo nombre.

colombia

Adopción de nuevas medidas económicas

El Presidente de Colombia implantó nuevas medidas económicas que se refieren al establecimiento de un nuevo impuesto a la gasolina, la creación de la prefectura de control de cambios, el reajuste de las tarifas en el servicio de taxis y autobuses intermunicipales y la ampliación del subsidio que mensual-

ente se otorga a los transportadores urbanos que tienen vehículos de gran capacidad. Los nuevos gravámenes rigen a partir del 23 de diciembre de 1966. de la gasolina, que es de un peso por galón, busca facilitar la creación del Fondo Vial Nacional para garantizar la construcción regular de carreteras y el mantenimiento de las existentes, abriendo de paso más fuentes de trabajo en todo el país. Del producto de este gravamen, que se estima anualmente en 600 millones de pesos, se destinan, inicialmente, 4.6 millones para atender el pago del subsidio del transporte.

Por su parte, la Junta Monetaria expidió las reglas generales que deberán cumplirse en la elaboración y ejecución de los presupuestos de divisas para pagos con cargo al mercado de certificados de cambio y al de capitales. Para el mercado de certificados de cambio se ordenó hacer las reservas necesarias destinadas, en primer término, a cubrir obligaciones del Banco de la República en moneda extranjera provenientes de operaciones como préstamos, aceptaciones, valores y garantías, convenios recíprocos de financiación externa y compromisos contraídos para financiar o administrar las reservas internacionales y, en segundo lugar, a atender la deuda externa de las entidades de derecho público y de la Federación Nacional de Cafeteros.

La Prefectura de Registro de Cambios quedó autorizada para que, hechas las reservas necesarias para atender los compromisos anteriores, expida registros de cambio con destino al pago, en el mercado de certificados, de obligaciones en moneda extranjera de acuerdo con las siguientes prioridades: pagos contractuales del gobierno nacional, fletes por importaciones, gastos de estudiantes, petróleo crudo para refinación en el país, importación de mercancías ya registradas según orden de vencimiento de las obligaciones respectivas e importaciones registradas a partir de diciembre 1 de 1966, conforme a las prestaciones que en adelante se establezcan; amortización de deudas privadas y reembolso de capitales registrados en el mercado intermedio, así como de aquellos inscritos con anterioridad al 17 de junio de 1957, y por último, servicios de las deudas privadas registradas antes de la misma fecha.

El presupuesto de divisas del mercado de capitales constituidos por mone-

das extranjeras consideradas antes como de libre disposición y que en adelante deberán ser vendidas al Banco de la República al tipo de cambio de 16.25 pesos por dólar estará destinado a cubrir gastos en moneda extranjera previa aprobación de los registros de cambio correspondientes, según el orden siguiente: gastos por exportaciones distintas del café; fletes por importaciones no pagaderas en certificados de cambio; giros correspondientes a recaudos consulares de gobiernos extranjeros; servicios noticiosos suministrados por el exterior; intereses y comisiones de bancos y corporaciones financieras; intereses a proveedores extranjeros; reaseguros de compañías aseguradoras establecidas en el país; gastos netos en moneda extranjera de compañías de transporte aéreo o marítimo y de agencias o sucursales de empresas colombianas; seguros por importaciones; giros de agentes diplomáticos, consulares o de misiones técnicas, al término de sus funciones en el país; servicios médicos, quirúrgicos y hospitalarios; giros a estudiantes en el exterior con límite de 120 dólares mensuales; prestación de servicios previa aprobación de la autoridad competente; suscripción de revistas científicas o técnicas y cuotas de afiliación a sociedades de la misma índole; servicio de la deuda privada externa y reembolso de transferencias de determinados capitales; giros por marcas, patentes, regalías y películas contratadas a precio fijo; pasajes vendidos por compañías extranjeras de transporte aéreo o marítimo y gastos por permanencia en el exterior, hasta determinada cuantía.

El retiro de depósitos en moneda extranjera constituidos en bancos locales —congelados en un principio— se autorizó exclusivamente para fines tales como venta de las divisas al Banco de la República y giros respaldados por registros de cambio otorgados según las prelación ya mencionadas. Los depósitos de agentes, diplomáticos, consulares y de misiones técnicas y los realizados por transeúntes, con anterioridad al 29 de noviembre de 1966, podrán reiterarse previo el cumplimiento de algunos requisitos.

Por disposición de la Junta Monetaria, se eliminó el encaje sobre las exigibilidades en moneda extranjera de las instituciones bancarias, distintas de los depósitos de su clientela a la vista; a término o en garantía, para los cuales se fijó un encaje de 100%. Por su par-

te, la Junta de Comercio Exterior estableció el control de importaciones, al trasladar a la lista de licencia previa las mercancías que se hallaban en la de libre importación.

Dependiente de la Superintendencia de Comercio Exterior, fue creada la Prefectura de Registro de Cambios, adscrita al Ministerio de Fomento, con la misión de supervisar el cumplimiento de las disposiciones sobre prohibición del mercado libre de oro y cambios internacionales. A esta misma oficina se le confirió la atribución de adelantar las averiguaciones tendientes a comprobar toda contravención al nuevo régimen cambiario e imponer las sanciones previstas por la legislación vigente.

Préstamo para ampliar y mejorar la Universidad Nacional

Para ayudar a financiar un proyecto de ampliaciones y mejoras de la Universidad Nacional de Colombia en sus instalaciones de Bogotá, Medellín, Manizales y Palmira, el Banco Interamericano de Desarrollo prestó Ds. 7.7 millones. En Bogotá se construirá un nuevo edificio para la Facultad de Ciencias Médicas y otro para la de Agronomía. Al mismo tiempo, se edificarán las instalaciones para residencias de alumnos, para administración, salón de conferencias, conservatorio de música y museos de ciencias naturales y arte moderno. Se ampliarán los edificios de las facultades de Economía, Sociología, Arquitectura, Pedagogía, Enfermería, Filosofía y Letras, Matemáticas, Medicina y Odontología y se mejorarán los sistemas de iluminación y las vías internas de la Ciudad Universitaria.

En Medellín se llevará a cabo la construcción de aulas, biblioteca, salón de lectura, dormitorios, oficinas y laboratorios para la Facultad de Minas; ampliación de los laboratorios de la Facultad de Ingeniería, del edificio de la Facultad de Agronomía, oficinas, talleres y cafetería.

En Manizales se acometerá la ampliación del edificio de la Facultad de Ingeniería y en Palmira, la del edificio de la Facultad de Agronomía.

Además de las mejoras físicas, la Universidad pondrá en práctica otras en el renglón académico como la integra-

ción de algunas de sus facultades, creación de nuevos cursos, y el aumento de 45 profesores de tiempo completo y de los salarios del profesorado, con el objeto de elevar el nivel y la calidad de la enseñanza en las distintas facultades.

Fuerte intercambio comercial con España

El delegado en España de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, declaró —enero 3— en Madrid, que el intercambio comercial entre ambos países en 1967 habrá de ascender a Dls. 69 millones en los dos sentidos. En efecto, España comprará productos colombianos por valor de Dls. 30 millones y Colombia adquirirá bienes españoles por Dls. 39 millones. España es el tercer consumidor de café colombiano en el mundo y en 1967 importará 24 000 toneladas.

costa rica

Controla el Banco Central la venta de dólares

A partir del 1 de enero de 1967 el Banco Central de Costa Rica impuso fuerte control sobre la venta de dólares a los importadores y anunció que sólo en casos de urgencia los venderá. De esta manera, los importadores tienen que pagar un recargo de 10% sobre el valor de todas las mercancías del exterior que adquieran. También se informó que el dólar subió a 7.50 colones de 6.65 que costaba en diciembre de 1966. En 1951 Costa Rica vivió una situación financiera parecida y entonces el dólar se cotizó a 9 colones en el mercado libre.

Por su parte, el director de la Oficina de Planificación declaró —enero 5—, que la posición de Costa Rica ante los organismos de crédito internacionales ha mejorado notablemente con la política de restricciones a la libre e indiscriminada venta de dólares recientemente impuesta por el Banco Central y

agregó que se trata de medidas transitorias.

cuba

Estrategia económica a largo plazo

En una entrevista con Lee Lockwood, corresponsal de la revista norteamericana *Playboy*, publicada en el número de enero de 1967 (Vol. 14, No. 1, pp. 59-84), el primer Ministro de Cuba, Dr. Fidel Castro Ruz, delineó la estrategia económica a largo plazo de su gobierno.

Al responder a la pregunta de por qué razón se da tanta importancia en Cuba al adiestramiento para el trabajo agrícola, el Primer Ministro respondió: "Usted debe entender lo que el desarrollo agrícola significa para nuestro país. Significa la satisfacción más rápida de las necesidades fundamentales del pueblo: alimentación, vestuario y vivienda. Significa la utilización inmediata de los principales recursos naturales que posee nuestro país."

Inmediatamente después, el Dr. Castro agregó: "(Esos recursos son) los recursos de nuestro suelo y nuestro clima. El estar situados en una zona semitropical nos ofrece condiciones excepcionales para el desarrollo de ciertos cultivos. Por ejemplo, no existe otro país en el mundo en mi opinión, que posea las condiciones naturales para el cultivo de la caña que Cuba tiene. Poseemos también condiciones extraordinarias para el desarrollo de la ganadería. Podemos hacer uso de los pastos a lo largo de todo el año. Personalmente, estimo que nuestra productividad en los casos de la carne y la leche puede ser el doble de la de cualquier país industrializado de Europa. Lo mismo puede decirse de las frutas tropicales, cuya demanda mundial es creciente. Tenemos también buenas condiciones para el cultivo de vegetales de invierno, fibras y maderas preciosas, incluyendo algunos tipos que sólo pueden hallarse en nuestro suelo. Con estos recursos naturales y con una inversión relativamente pequeña en maquinaria agrícola, semillas, fertilizantes e insecticidas, y con el trabajo del pueblo, podremos en un plazo muy breve, recuperar las inversiones y, al mismo tiempo,

obtener un excedente para exportación muy considerable."

Más adelante, el Jefe del Gobierno cubano resumió de la siguiente manera los avances conseguidos durante su administración: "...Naturalmente, la revolución no ha hecho rica a la mayoría (del pueblo), pero ha mejorado extraordinariamente su nivel de vida. Se le ha garantizado asistencia médica e in todo momento, se ha eliminado el analfabetismo y se han ofrecido oportunidades de estudio tanto a los niños como a los adultos. Se han construido decenas de miles de viviendas, así como numerosas carreteras, caminos, calles, parques y sistemas de acueductos y drenaje. Se ha proporcionado alimento, vestuario, atención médica, empleo pleno, en una palabra, todo lo que está a nuestro alcance para mejorar las condiciones de vida de esa vasta mayoría, aunque todo ello se ha conseguido a costa de la vida dispendiosa que una vez llevó aquí una pequeña minoría."

La anterior descripción dio lugar a que Lockwood planteara la siguiente cuestión: "¿Todo esto se ha conseguido desarrollando la agricultura de Cuba, en lugar de la industria?" El Primer Ministro respondió: "Sí. ¿Debíamos haber continuado trabajando por la solución de nuestros problemas, la satisfacción de nuestros problemas, la satisfacción de nuestras necesidades, el desarrollo de nuestra economía mediante la inversión de cientos de millones de pesos en costosas instalaciones industriales? La instalación de esas plantas y el inicio de su producción requiere de años y, aún más, se precisan miles y miles de ingenieros y trabajadores calificados, sólo para producir unos cuantos artículos de los que ya hay excedentes en el mundo. Por contraste, ¿debíamos aprovechar nuestros recursos naturales y, utilizando los cientos de miles de hombres y mujeres capaces de desarrollar tareas sencillas, empezar a crear riquezas rápidamente, con un mínimo de inversiones, mediante la producción de artículos que escasean grandemente en el mundo?"

"Por ejemplo, la fruta es escasa; las legumbres son escasas, al menos durante ciertas épocas del año; la carne y la leche, escasean; lo mismo ocurre con el azúcar. En una palabra, *los productos alimenticios* son escasos en el mundo y la población mundial está creciendo a una tasa mucho mayor que la de la producción de alimentos. En consecuencia, un país que desarrolle, de manera científica, la producción de ali-

mentos, como ahora se hace en Cuba. Parará produciendo algo de lo que existe y a necesidad ilimitada. A medida que en las numerosas regiones del mundo se crean más y más industrializadas, mejorará la posición de los países productores de alimentos, debido a que es más fácil para un país industrializado producir un automóvil que producir un trigo.

De esta suerte, hemos llegado a la conclusión de que la fuente principal de ingresos inmediatos es la agricultura. En ella debemos invertir nuestros actuales recursos, mientras que preparamos al pueblo para el desarrollo de otros sectores que exigirán un nivel más alto de técnica y de inversiones. Esto significa que hasta 1970 nos dedicaremos fundamentalmente al desarrollo de la agricultura. Entre este momento y 1970 aplicaremos el valor de nuestras exportaciones. Considero que ningún otro país en América Latina tiene tal perspectiva inmediata. Nuestro comercio es creciente, se fortalece la confianza en nuestra economía y, en este momento, cuando los precios del azúcar en el mercado mundial son más bajos que nunca, en Cuba no hay reajuste de trabajadores, ni se cierran ingenios, ni se reducen salarios... por el contrario, hemos producido más azúcar, hemos elevado los salarios y, en lugar de cerrar centrales azucareras, estamos aumentando la superficie sembrada de caña y el número de ingenios. ¿Qué es lo que nos permite actuar de este modo? El vasto mercado con el que contamos para el azúcar, en la Unión Soviética y en otros países socialistas de Europa y Asia que necesitan azúcar y que producen numerosos artículos que nosotros necesitamos."

Compra de una fábrica de fertilizantes a Inglaterra

Inglaterra decidió vender a Cuba una fábrica de fertilizantes valorada en Dls. 28 millones. La planta de fertilizantes será construida por la compañía Simon-Carver, ubicada en Sheshire. Los créditos necesarios para realizar esta transacción han sido otorgados por el Departamento de Garantías de Créditos para la exportación que depende del Board of Trade de Inglaterra. El Ministerio de Relaciones Exteriores británico declaró —enero 2— que la política de Gran Bretaña es dejar que el co-

mercio con Cuba siga desarrollándose normalmente, libre de interferencia gubernamental, excepto en las exportaciones de materiales estratégicos y una planta de tal naturaleza no está comprendida en las restricciones señaladas.

También se informó —enero 3— que la modernización de la industria agrícola cubana se efectúa con la colaboración de investigadores británicos. Varios biólogos ingleses especializados en la nutrición animal, entre los que figura John Chrichton, trabajan en el Centro de Investigación Agrícola creado en 1961 por el gobierno cubano.

En otras ocasiones, el gobierno inglés se había mostrado renuente a garantizar créditos por consideraciones financieras, alegando que el estado de la economía cubana no lo permitía. Al parecer, Londres estima que dicha situación ha mejorado lo suficiente para arriesgar una garantía de crédito. Por otra parte, Londres ha impugnado las objeciones hechas por EUA respecto de esta operación, argumentando que otros embargos mercantiles se han ido desvaneciendo, como el envuelto en las relaciones con la Unión Soviética y otros Estados socialistas; además, Estados Unidos mismo ha ido expandiendo últimamente su comercio con esos países. A juicio de Inglaterra, el mismo criterio habría de aplicarse a Cuba. Estima la prensa financiera internacional que la operación con Cuba habrá de realizarse a pesar de los indicios de que podría disminuir el apoyo de EUA a las sanciones económicas contra Rodesia, promovidas por el gobierno británico.

El periódico londinense *The Times*, señala —enero 4— que la misma empresa británica que suministrará la fábrica de fertilizantes a Cuba —Simon Carver— vendió una planta de amoníaco a Polonia. Por su parte, el periódico inglés *Daily Express* pregunta por que razón se debe liberalizar el comercio de la Gran Bretaña y EUA con la Unión Soviética y otros países del campo socialista y, sin embargo, mantener un cerco comercial apretado a Cuba.

Se espera la recuperación de la producción azucarera

Noticias proporcionadas por la prensa financiera internacional señalan que el gobierno cubano avizora con mucho

optimismo el año 1967, optimismo que se cifra fundamentalmente en las perspectivas de la zafra azucarera, que proporciona más del 80% del ingreso de divisas. Después de un año de beneficiosas lluvias (1966) y con planes de una mayor movilización de cortadores de caña permanentes y voluntarios, se confía en una zafra de 7 millones de toneladas métricas de azúcar, frente a solamente 4.5 millones en 1966. Los indicios son de que puede llegarse a esa cifra que constituiría una nueva marca. Cuba espera vender entre 3 y 4 millones de toneladas a la Unión Soviética a 6 centavos de dólar la libra, recibiendo a cambio principalmente mercancías. España, Japón y la República Popular de China también recibirán azúcar en pago de las compras que haga Cuba, pero buena parte de la producción será vendida en el mercado mundial, cuyos precios están muy deprimidos.

chile

No se utilizarán créditos externos en 1967

Teniendo en cuenta una serie de hechos favorables a la economía chilena, el gobierno decidió no utilizar, en 1967, la ayuda financiera que, a través de la Agencia para el Desarrollo Internacional, proporciona EUA al país, y no solicitar la renovación anual acostumbrada del convenio de disponibilidad inmediata con el Fondo Monetario Internacional. Los hechos favorables a la economía chilena son los cuantiosos ingresos de divisas provenientes de las exportaciones de cobre, metal que tiene actualmente una excelente cotización en el mercado mundial; las buenas perspectivas para el comercio exterior en general; la política gubernamental de austeridad económica, que se refleja en la restricción de las importaciones de artículos suntuarios y no esenciales, y la decisión inquebrantable de no seguir endeudando al país. Al respecto, el Jefe del Poder Ejecutivo de Chile declaró que si no se detiene el endeudamiento anual del país para cubrir las inversiones generales en el presupuesto nacional, se caerá en bancarrota en poco tiempo y

agregó que hasta noviembre de 1964 Chile debía Dls. 1 780 millones y que, de continuar al mismo ritmo, la deuda externa ascendería a Dls. 3 000 millones en 1970.

Se comentaba que posiblemente el gobierno reemplazaría los recursos externos, con los mayores ingresos en moneda nacional que podría producir una devaluación monetaria solicitada desde hace varios meses por el Fondo Monetario Internacional, pero el Presidente de la República declaró categóricamente que el escudo no será depreciado, y que si el precio del cobre declina no se vacilará en solicitar de nuevo los préstamos, aunque no se prevé un retorno a los créditos de refuerzo de los presupuestos, ya que a partir de enero de 1967 "nuestro país puede afrontar sus inversiones fiscales generales con sus propios recursos".

Firma de tres convenios con la Unión Soviética

La prensa de Santiago anunció la firma de tres convenios entre Chile y la Unión Soviética, que son:

a) Un convenio comercial, en el cual no ha quedado estipulada la cláusula de la nación más favorecida y no se fijan tampoco listas de productos con señalamiento de contingentes. La Unión Soviética se compromete a invertir hasta un 30% del producto de todas las ventas que realice a Chile de maquinaria y equipo, en compras de artículos manufacturados y semielaborados de fabricación chilena. Este no será un convenio de trueque ni de compensación y los pagos se harán en moneda convertible. Tendrá una vigencia de dos años, con tácita reconducción.

b) Convenio de suministro de maquinaria, donde se estipula el otorgamiento de créditos que concederá la Unión Soviética a Chile por un plazo de ocho años a bajo interés.

c) Convenio de asistencia técnica, en donde se establece el otorgamiento por parte de la Unión Soviética de créditos a largo plazo con bajos intereses, para financiar proyectos industriales específicos. Técnicos y especialistas soviéticos irán a Chile para construir las nuevas plantas.

Tercera compañía mixta para explotar el cobre

El gobierno aprobó la constitución de una tercera compañía mixta para la explotación del cobre. Una subsidiaria de la Anaconda, la empresa Chile Cooper Co., será propietaria del 75% de la compañía mixta y la corporación cuprífera del Estado del 25% restante. El capital de esta compañía será de Dls. 15 millones. Chile poseerá Dls. 3 750 000 en títulos de la serie "A" y la filial de Anaconda, Dls. 11 250 000 en títulos de la serie "B". La compañía mixta Chile-EUA explotará la mina denominada La Exótica y la que Anaconda posee en Chuquicamata. Se calcula que tiene un depósito de unos 153 millones de toneladas de mineral, de 1.35% de cobre. La producción anual será de 100 000 toneladas de cobre refinado.

El primer contrato de asociación con las compañías norteamericanas se firmó entre el Estado chileno y la Kennecott, a través de su subsidiaria, la Braden, en octubre de 1966 para la explotación de la mina El Teniente (ver *Comercio Exterior*, octubre de 1966, p. 764). El segundo contrato se celebró con la empresa norteamericana Cerro Corporation para la creación de la Compañía Minera Andina, a fin de explotar los yacimientos de cobre de Río Blanco, a 50 kilómetros al noroeste de Santiago.

También se ha anunciado la promulgación de los decretos correspondientes a las inversiones que la Anaconda hará en Chile y que montan a la cifra de Dls. 200 millones en un plazo de cinco años, para aumentar en 200 000 toneladas la producción del metal. Igualmente se incrementará la capacidad de refinación electrolítica que actualmente es de 200 000 toneladas, estimándose en ... 400 000 las que se podrán elaborar una vez levantadas las instalaciones correspondientes.

El Bank of America compra un banco comercial

Informaciones procedentes de Santiago —enero I— hacen saber que el Bank of America, una de las más poderosas instituciones bancarias de EUA y del mundo, ha comprado el Banco Italiano de Chile, con sede en el puerto de Valparaíso.

Reajuste de la moneda frente al dólar

El día 11 de enero del año en curso el Banco Central de Chile reajustó nuevamente el precio del dólar y al mismo tiempo eliminó una de las áreas de cambio. La divisa se cotiza desde el día 11 de enero en el mercado libre al contado y futuro a 4.45 escudos comprador y 4.16 vendedor. Antes tenía precios diferentes al contado y futuro. El dólar de mercado de corredores quedó en 5.07 comprador y 5.08 vendedor.

Durante 1966, la cotización del dólar tuvo una alza de 28.6% en el mercado libre bancario, de 25.3% en el mercado libre futuro y de 20% en el de corredores. En diciembre de 1966 también se registró una alteración en la cotización del escudo de la cual se informó en la revista *Comercio Exterior*, p. 927, diciembre de 1966.

guatemala

Aumento de impuestos para obras públicas

Noticias procedentes de Guatemala informan que el gobierno elevará los impuestos en 1967 para lograr una mayor recaudación fiscal estimada en Dls. 10 millones. Tal cantidad servirá para llevar a cabo inversiones conjuntas con créditos del exterior, a fin de poner en marcha proyectos de obras de beneficio social, tales como organizar la explotación de las riquezas marítimas del país, ampliar el puerto de Matías Gálvez y bajar el costo de la vida para las clases populares.

Los gravámenes decretados por el gobierno afectan a los industriales, a los comerciantes, a los propietarios, a los agricultores y a los importadores. Los propietarios de fincas cuyo valor sea superior a los 200 000 quetzales, pagarán casi el doble de la contribución actual; las remesas del exterior o que acrediten cuentas a residentes en el extranjero también han sido gravadas; el impuesto sobre la renta se aumentó 10%; el gravamen al papel sellado se incrementó fuertemente y la importación de automóviles pagará mayores impuestos.

Honduras

Quiere el Chase Manhattan Bank el Banco Atlántida, S. A.

Noticias procedentes de Nueva York informan que The Chase Manhattan Bank ha adquirido el interés mayoritario del 51% en el Banco Atlántida, S. A., de Tegucigalpa, que es el mayor banco privado en Centroamérica. El Banco Atlántida, S. A., tiene un total de veinte oficinas distribuidas en territorio hondureño, incluyendo la matriz que está en Tegucigalpa; fue fundado en 1913 y posee depósitos por Dls. 30 millones, capital y reservas por Dls. 424.000. El presidente del Chase Manhattan Bank declaró que desde hace tiempo se tenía pensado contar con una representación efectiva en Centroamérica, porque una serie de empresas norteamericanas clientes del Chase, realizan operaciones en esa zona del continente. Honduras es importante miembro del Mercado Común Centroamericano.

Paraguay

Acelerado crecimiento económico en los últimos dos años

Un estudio de la CEPAL señala que a partir de 1960, tras un decenio de virtual estancamiento, la economía paraguaya registra notable crecimiento el cual se ha acelerado en los dos últimos años. Se agrega en el estudio que la tasa de incremento del producto interno es de 3.1% en 1963, de 6.5% en 1964 y de 4.9% en 1965, lo que corresponde a un crecimiento por habitante de 0.6, 0.8 y 2.3%, respectivamente.

La reciente expansión obedece a las condiciones favorables que se presentan sobre todo en el comercio de exportación, cuya tasa de crecimiento se mantiene a un nivel superior al 11% desde 1964. La mayor expansión en volumen y precios corresponde a los productos ganaderos en virtud del mejoramiento del mercado internacional y a la aptitud del país para aprovecharlo, en vista de las cifras, respectivamente altas, de exis-

tencia ganadera por habitante y de los progresos observados en las condiciones internas de producción. En contraste con la mayor capacidad para responder a los estímulos de la demanda externa, los factores dinámicos que se vinculan a la demanda interna continúan siendo escasos como lo prueba la evolución poco alentadora de los sectores que producen para el mercado interior. Este es un mercado limitado por la escasa población del país y su bajo nivel de ingreso y, además, una parte considerable de él la constituyen productores de autoconsumo muy débilmente incorporados a la economía monetaria.

Perú

Préstamo para mejorar la enseñanza superior

El Banco Interamericano de Desarrollo concedió a la Universidad Nacional de Trujillo, un préstamo por Dls. 1.8 millones para ayudar a financiar un proyecto de mejoramiento de la enseñanza y la investigación de las ciencias básicas y la ingeniería química en esa institución docente. El proyecto comprende mejoras en el renglón académico, como la contratación de profesores de tiempo completo y el perfeccionamiento de maestros y alumnos egresados; en el aspecto físico se llevará a cabo la construcción de edificios para las escuelas de química y de física de la Facultad de Estudios Generales y la Facultad de Ingeniería Química; la adquisición de muebles, equipos de laboratorio, libros y otros materiales didácticos para las nuevas instalaciones.

Del préstamo se destinarán 161 000 dólares para financiar un programa de asistencia técnica que contempla la contratación de asesores académicos y consultores financieros para ayudar a ejecutar el proyecto. Las mejoras en la Facultad de Estudios Generales beneficiarán a toda la Universidad de Trujillo al contribuir a fortalecer la estructura académica básica de la institución. Por su parte, la Facultad de Ingeniería Química podrá aumentar el número de egresados de 35 en 1966 a 100 en 1975, para atender la creciente demanda de ingenieros químicos en Perú.

Uruguay

Nuevas y sucesivas devaluaciones

La publicación argentina *Economic Survey* señala que el Banco de la República de Uruguay ha continuado devaluando el peso uruguayo a través de tipos oficiales de cambio cada vez más altos y puntualiza que el día 12 de diciembre de 1966 vendía a 75.30 pesos por dólar, el día 13 a 75.70 pesos y el día 14 a 76.20 pesos, paridad que sostuvo hasta el día 16. Agrega *Economic Survey* que indudablemente el Banco de la República no está en condiciones de hacer frente a la demanda a ningún tipo de cambio admisible, hecho que se agrava con la demora de la entrada de divisas provenientes de la exportación. Entretanto, el superávit del comercio exterior continúa disminuyendo mes a mes, sin perspectivas de mejorar mientras no se inicie la exportación de lanas de esta temporada. Al 30 de noviembre de 1966 el superávit del intercambio comercial era de Dls. 30.6 millones, pero el balance de las operaciones registradas arroja a la misma fecha, un déficit de Dls. 12.9 millones, como consecuencia de las importaciones registradas, aunque no realizadas hasta esa fecha. Las estadísticas del intercambio comercial efectivo de los primeros 11 meses de 1966 alcanzaban la cifra de Dls. 135.8 millones y las exportaciones sumaban Dls. 166.4 millones, de donde surgía el superávit de Dls. 30.6 millones. En cambio, de acuerdo con las operaciones registradas, las importaciones sumaban Dls. 173.6 millones y las exportaciones Dls. 160.8 millones de donde surge el déficit de Dls. 12.9 millones.

Se prorrogan las restricciones a la importación

Teniendo en cuenta las obligaciones en moneda extranjera de próximo vencimiento, el Consejo de Ministros acordó prorrogar por 3 meses más las restricciones a la importación de artículos suntuarios y prescindibles, en vigor desde octubre de 1965. Las importaciones afectadas por esta medida representan entre el 13 y el 15% del total, lo que significa un ahorro de divisas del orden de Dls. 25 millones en 1966.

Venezuela y la ALALC

AARÓN SEGAL

Después de cinco años de vacilación, el Parlamento venezolano ratificó en agosto de 1966 el ingreso del país en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).¹ De este modo, Venezuela se halla en condiciones de desempeñar un papel crucial en el proceso de la integración económica latinoamericana. Para examinar sus probables políticas como miembro de la ALALC, es preciso tomar en consideración los argumentos de los grupos que estuvieron en pro y en contra de su ingreso en la ALALC, así como las características de la economía venezolana.

La economía venezolana es en su estructura diferente de la de la mayor parte de los países latinoamericanos, y los venezolanos consideran que sus problemas y perspectivas económicos difieren fundamentalmente de los de sus vecinos. Con una población de 9 millones en 1966, Venezuela posee el más alto ingreso *per capita* de América Latina, un volumen de exportaciones 45% mayor que el de Brasil (que es el segundo de los principales exportadores de la región), una balanza de comercio visible persistentemente favorable, y más reservas de divisas que cualquier otro país latinoamericano.² Venezuela es el país más urbanizado de la zona, ha sido capaz de emprender una industrialización intensiva de capital y la mecanización de la agricultura, y constituye el mercado interno nacional más amplio en América Latina para bienes importados de capital y de consumo duradero.

En el petróleo radica la fuerza y la debilidad de la economía venezolana. Las exportaciones de petróleo aportan más del 90% de los ingresos de divisas; proporcionan, a través del sistema impositivo, dos terceras partes del ingreso gubernamental, y han sido, en gran medida, las determinantes de la notable tasa anual de crecimiento del producto nacional bruto, que llegó a 9.4% entre 1950 y 1957.³ Venezuela exporta su petróleo principalmente a Norteamérica y Europa occidental, aunque también vende a los países de la ALALC más de Dls. 100 millones al año. La explotación y la exportación del petróleo han sido una prerrogativa de los grandes consorcios internacionales, cuyas concesiones deberán terminar en 1983. Desde 1959, el Partido Acción Democrática (AD), en el poder, se ha negado a otorgar nuevas concesiones para exploración y ha promovido el desarrollo de la Corporación Venezolana del Petróleo (CVP), propiedad del Estado, cuya producción total anual en 1964 de 2.3 millones de barriles fue todavía inferior a la producción nacional diaria de 3.4 millones de barriles. La industria del petróleo, intensiva de capital, ocupa al 2% del total de trabajadores asalariados, al mismo tiempo que absorbe

24% del ingreso nacional.⁴ Los altos ingresos en la industria petrolera contribuyen a elevar los niveles de salarios en toda la economía y fomentan inversiones intensivas de capital. Los ingresos por el petróleo han originado una acelerada importación de capital y mano de obra calificada, entre la que se incluye un considerable número de inmigrantes del sur de Europa. Venezuela ha invertido casi el 30% de su producto interno bruto en los años recientes, pero buena parte de esta cifra se ha canalizado al sector privado y a las obras públicas, de modo que la educación ha sido relativamente descuidada. Como resultado de ello, Venezuela posee uno de los más bajos niveles de educación en relación al ingreso de todo el mundo; enfrenta una grave escasez de mano de obra calificada a todos los niveles.⁵

La distribución del ingreso en Venezuela es significativamente menos igualitaria que en los países de Europa occidental y difiere también en forma considerable de la que caracteriza a buena parte de los países latinoamericanos. Un estudio realizado en 1958 mostró que el 40% del ingreso privado total se obtuvo en el área de Caracas, y que la agricultura, que contó con el 43% de la fuerza de trabajo total, obtuvo un 10% del ingreso nacional.⁶ En las poblaciones con más de 20 000 habitantes radicaba en 1958 un 40% de la población total, la cual recibía un 75% del ingreso nacional. Aunque el grupo de ingresos superiores, con un 10% de la población, absorbió el 50% del ingreso privado total, y el grupo de ingresos inferiores, con un 50% de la población, absorbió el 10% de este ingreso, la magnitud y poder adquisitivo de las clases medias venezolanas fueron impresionantes y crecientes.⁷ Una rápida urbanización, junto con la reforma agraria y la concentración de la inversión pública en obras de infraestructura en las áreas urbanas, aceleraron esta tendencia. Los planificadores venezolanos esperan que la proporción de la fuerza de trabajo dedicada a la agricultura caiga de 32% en 1966 a 22% en 1970 y consideran que el país puede soportar, económica y socialmente, el paso directo de la agricultura intensiva de trabajo a la intensiva de capital.⁸

Las exportaciones venezolanas de petróleo no sufren restricciones de inelasticidad-ingreso de la demanda de los países desarrollados, las que, en cambio, afectan las exportaciones agrícolas latinoamericanas. Sin embargo, el petróleo, fuertemente gravado, está sujeto a la creciente competencia de la energía atómica y el gas natural, así como de los nuevos descubrimientos petroleros en África norte y occidental, Brasil y Colombia. El nacionalismo económico venezolano resiente fuerte-

¹ *Ibid.*

¹ "Informe Mensual de la ALALC", *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, agosto de 1966, p. 461.

² Víctor L. Urquidí, *Viabilidad Económica de América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

³ Michael Bamberger, "Venezuela's Oil", *Venture*, septiembre de 1966, pp. 19-23.

⁴ *Ibid.*

⁵ *A Report on the Fiscal System of Venezuela*, Johns Hopkins Press, Baltimore, 1959, Cap. xv.

⁶ *Ibid.*, pp. 23-25.

⁷ *Ibid.*, pp. 28-31.

⁸ Entrevista personal, Jefe de Planeación Agrícola, Oficina de Planeación Nacional, Caracas, Venezuela, abril 22, 1966.

DRO 1

Venezuela: Volumen y saldos del comercio exterior
áreas seleccionadas (millones de bolívares)

Áreas y años	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Estados Unidos			
1959	2 537 81	2 509 91	27 90
1960	3 042 02	1 844 71	1 197 31
1961	2 444 61	1 933 47	511 14
1962	2 665 41	2 049 46	615 95
1963	2 579 68	1 996 87	582 81
América Latina y el Caribe			
1959	434 09	1 105 06	-670 97
1960	451 41	813 70	-362 29
1961	590 44	758 84	-168 40
1962	700 84	856 30	-155 46
1963	812 75	699 96	112 79
Europa Occidental			
1959	700 11	563 19	136 92
1960	802 07	427 24	374 83
1961	850 57	366 50	484 07
1962	916 99	437 56	479 43
1963	930 22	426 98	503 24
Asia y el Pacífico			
1959	712 99	157 45	555 54
1960	673 09	130 78	542 31
1961	735 68	147 97	587 71
1962	742 11	176 13	565 98
1963	787 06	183 04	604 02
ALC			
1959	677 32	71 32	606 01
1960	656 80	56 34	600 46
1961	538 51	56 09	482 42
1962	552 69	63 53	489 16
1963	420 42	104 30	316 12

FUENTE: Banco Central de Venezuela, *Investigación económica*, 1963.

ente la importancia de los consorcios internacionales en la economía venezolana, pero vacila en instrumentar la nacionalización por la falta de mano de obra calificada y de competencia técnica, y porque tiene dudas sobre su capacidad de vender el petróleo producido en el país en los mercados internacionales fuertemente controlados. La política de AD consiste en "sembrar el petróleo", forzando exacciones fiscales cada vez mayores de las principales compañías. Los intentos de los países productores de petróleo de concertar una política común frente a las compañías petroleras mediante discusiones dentro de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP) resultaron frustrantes para Venezuela, puesto que otros países se mostraron dispuestos a vender mayores volúmenes de petróleo a precios más bajos.

Muchos venezolanos consideran que la fuerza de su economía, en especial su atractivo como mercado para las importaciones y sus considerables reservas de divisas, aconsejan negociar bilateralmente con Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE), más que hacerlo como parte de un bloque latinoamericano. Esta actitud se refleja en el acuerdo

comercial recíproco con Estados Unidos, que da derecho a Venezuela a una cuota de exportaciones de petróleo al mercado norteamericano a cambio de bajos aranceles en las importaciones de ciertos bienes de Estados Unidos. Las negociaciones multilaterales pueden debilitar la fuerza venezolana sin que el país obtenga ninguna ventaja equivalente. Esta actitud procede de la creencia de que Venezuela no comparte los problemas económicos de América Latina y se encuentra, en particular, libre de la crisis de balanza de pagos y de la inflación crónica.

Se ha considerado que la moneda venezolana se halla sobrevaluada en relación a todas las exportaciones, salvo las de petróleo. En años recientes, se ha seguido una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones, con ayuda de aranceles proteccionistas y licencias de importación, que reservan una proporción fija del mercado a la producción interna. Esta industrialización ha avanzado más en la producción de textiles no sintéticos, ropa y calzado, y la mayor parte de los alimentos, y se ha ampliado para favorecer el ensamblaje local de ciertos bienes de consumo duradero, inclusive automóviles. En virtud de la generalización de los niveles de salarios de la industria petrolera, de un fuerte movimiento sindical, de niveles relativamente bajos de educación y capacitación de los nuevos trabajadores industriales, y posiblemente de la sobrevaluación de las importaciones de materias primas para la industria, se acepta generalmente que las industrias venezolanas tienen mayores costos y menor productividad que las de otros países latinoamericanos, aunque no se han realizado estudios minuciosos sobre esos extremos.

No obstante que Venezuela tomó parte en las discusiones organizadas por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) que precedieron a la elaboración del Tratado de Montevideo, por el cual se estableció la ALALC, mostró preocupación desde el principio sobre la condición competitiva de las nuevas industrias. El Banco de Venezuela comentó, en septiembre de 1960, que "cualquier mercado común o zona de libre comercio no nos dejará producir otra cosa que petróleo y mineral de hierro y tendremos que importar todo lo demás. Nuestros productos textiles no pueden competir con los brasileños, nuestro café no puede competir con el colombiano, y nuestra carne no puede competir con la uruguayana. Para nosotros, una zona de libre comercio es una utopía en el momento actual".⁹ En otras objeciones se afirmaba que el ingreso en la ALALC exigiría que Venezuela aceptara que sus exportaciones se pagasen en monedas inconvertibles y, por tanto, se traduciría en una importación de inflación. Se sostuvo que los sistemas preferenciales de comercio de la ALALC comprometían también las relaciones comerciales bilaterales con Estados Unidos y la CEE. Puesto que las exportaciones a los países de la ALALC representan menos del 10% de las exportaciones totales y las importaciones el 3% del total de éstas, se arguyó que no se justificaba oponerse a los más importantes mercados de Venezuela para favorecer el nuevo comercio con la ALALC.

Un factor que contribuyó a la renuencia de Venezuela a ingresar en la ALALC fue la falta de un motivo que lo impulsara a ello. Aunque el desarrollo económico fue más lento después de los primeros años de auge, los saldos comerciales global y con la ALALC siguieron siendo favorables, los incrementos del ingreso *per capita* superaron a los de la población, las reservas de divisas aumentaron, y la inflación se mantuvo

⁹ Sydney Dell, *A Latin American Common Market?*, Oxford University Press, Londres, 1966, p. 48.

CUADRO 2

Venezuela: Distribución sectorial de las exportaciones (millones de bolívares)

Año	Exportaciones totales (1)	Exportaciones de petróleo		Otras exportaciones		Reexportaciones	
		(2)	(2)/(1) %	(3)	(3)/(1) %	(4)	%
1954	5 121	4 797	93.57	297	5.80	27	0.53
1955	5 868	5 491	93.57	346	5.90	31	0.53
1956	6 799	6 349	93.38	426	6.27	24	0.53
1957	8 500	7 865	92.53	608	7.15	27	0.32
1958	7 500	7 099	91.87	589	7.62	39	0.51
1959	7 309	6 654	91.04	561	7.67	94	1.29
1960	7 747	6 641	85.72	1 027	13.26	79	1.02
1961	7 480	6 837	91.40	580	7.76	63	0.84
1962	7 871	7 240	91.89	573	7.28	58	0.74
1963	7 868	7 216	91.71	603	7.67	49	0.62

FUENTE: Secretariado Técnico de la Comisión Nacional para la ALALC. Caracas.

bajo control. Mientras prácticamente todos los países de la ALALC, con excepción de México, experimentaban serias crisis económicas, a menudo con implicaciones políticas, Venezuela parecía estar libre de las presiones que obligaron a otros países a considerar la ALALC como una alternativa válida.

La aparente coalición de intereses hostiles al ingreso a la ALALC parecía formidable, e incluía al Banco Central, a los industriales venezolanos, particularmente de textiles y alimentos, y a los comercios venezolanos que disfrutaban de franquicias exclusivas para la importación de bienes norteamericanos y de Europa Occidental, y mostraban preocupación por una posible competencia de precios con las importaciones desde la ALALC. Se mantuvo un prolongado e intenso debate sobre la ALALC, al cual fueron indiferentes en gran medida los partidos políticos, los militares y la opinión pública. Las cuestiones involucradas eran demasiado complejas y las consecuencias de las decisiones demasiado difíciles de determinar y demasiado ajenas a las preocupaciones populares como para interesar a grandes sectores de la población. El Gobierno, que carecía de mayoría en el parlamento, tenía que formar su propia coalición de intereses, más poderosa, o bien ganarse a parte de la oposición, para lograr el ingreso a la ALALC. A este proceso de discusión interna y a las pruebas de fuerza entre los diversos grupos de intereses se debe el retraso venezolano para ingresar en la ALALC.

El Banco Central de Venezuela no tiene la misma fuerza política y económica de otros bancos centrales de los países latinoamericanos. Su firme adhesión a una política antiinflacionaria y a una política de comercio exterior basada en la realización de transacciones exclusivamente con monedas fuertes, le provocó cierta suspicacia hacia la ALALC. Las compañías petroleras financian las exportaciones de petróleo y el Banco Central tenía poco que ver con el comercio de exportación. Tampoco estaba comprometido en la defensa de las industrias venezolanas, en particular si las mayores importaciones se presentaban como un medio de controlar las tendencias inflacionarias a través de la competencia de precios. Una vez que el Banco obtuvo la seguridad de que el ingreso a la ALALC no implicaría obligación monetaria alguna por parte de Venezuela, bien sea la de ingresar a una unión regional de pagos o

bien la de aceptar liquidaciones en monedas inconvertibles, Banco abandonó su oposición al ingreso a la ALALC y adoptó una posición de relativa indiferencia. El Gobierno tuvo que ceder una parte importante de su futura capacidad de negociación en la ALALC para lograr esta actitud de indiferencia por parte del Banco. El argumento de que el ingreso a la ALALC significaría importar inflación era el único elemento que pudo haber movilizado a la opinión pública contra él. El Gobierno estuvo tácitamente de acuerdo en no plantear cuestiones monetarias, dado que temía que su discusión podría impedir la adhesión de Venezuela. Cualquier maniobra para establecer una cámara de compensación en la ALALC o para la exportación de capital venezolano a otros países de la zona hubiese amilgado a los banqueros y puesto en peligro el ingreso del país en la ALALC.

La oposición a la ALALC se coaligó bajo la dirección de la Federación de Asociaciones y Cámaras de Comercio y Producción de Venezuela (FEDECÁMARAS), formada exclusivamente por hombres de negocios e industriales venezolanos. Los inversionistas privados extranjeros tienen sus propias asociaciones y prefirieron permanecer al margen del asunto. FEDECÁMARAS está formada por representantes de empresas individuales e industrias y por delegados de cámaras regionales sectoriales de comercio e industria. Su influencia política y económica es considerable, en virtud del frágil equilibrio de la política venezolana, y resulta significativo que el presidente Raúl Leoni haya anunciado la intención gubernamental de ingresar en la ALALC en junio de 1964, a la conferencia anual de FEDECÁMARAS.

FEDECÁMARAS contraatacó con una crítica incisiva de la ALALC y del ingreso en ella de Venezuela, presentada en un panfleto que se publicó en octubre de 1965.¹⁰ De acuerdo con FEDECÁMARAS, el funcionamiento de la ALALC no había contribuido al desarrollo económico de América Latina, los acuerdos de complementación para promover la producción industrial sobre bases regionales habían fracasado, y el volumen de

¹⁰ FEDECÁMARAS ante la ALALC, Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción, Caracas, 15 de octubre de 1965.

comercio sujeto a liberalización era tan limitado que nulificaba el valor de la ALALC. El ingreso en ésta ofrecía mayores riesgos para Venezuela que "para cualquier otro país miembro";¹¹ el poder de negociación era insuficiente para proteger la industria nacional de una competencia ruinosa, y los altos costos de mano de obra y la baja productividad industrial de Venezuela podrían conducir a un déficit grave en la balanza comercial y a una amenaza de inflación. FEDECÁMARAS se opuso al ingreso en la ALALC, a menos que se hicieran modificaciones básicas en ésta y se dieran a Venezuela garantías respecto a la producción nacional existente.

Un grupo de jóvenes economistas de los sectores público y privado, al cual pertenecía incluso el asesor económico de FEDECÁMARAS, llevó a cabo la defensa intelectual del ingreso en la ALALC.¹² Los miembros de este grupo consideraron que la tesis general del Dr. Raúl Prebisch y de la CEPAL, respecto al deterioro de la relación de precios del intercambio de América Latina y la necesidad de la industrialización basada en la integración económica, era válida para Venezuela. La incipiente industria venezolana sólo podría alcanzar mayor productividad mediante el estímulo de la competencia y el acceso a los mercados regionales. Puesto que en la ALALC sólo Venezuela tenía capacidad para importar la maquinaria más moderna, había perspectivas favorables para realizar inversiones intensivas de capital que transformasen las industrias de altos costos en exportadoras de bajos costos. Las ventajas de la competencia como resultado de la integración económica se utilizaron como un argumento en favor de la ALALC, sólo en el caso de Venezuela, mas no en el de otros países miembros, si bien este aspecto ha ocupado un sitio prominente en las discusiones sobre mercados comunes celebradas en Europa occidental. Se citó de otro ejemplo de los puntos de vista de los venezolanos sobre su economía, en el sentido de que es distinta a la de los demás países de América Latina, y capaz de entablar una mayor competencia y beneficiarse con ella, más que requerir una protección adicional.

Los economistas que favorecían el ingreso en la ALALC coincidieron en la necesidad de diversificar las exportaciones venezolanas por medio de la industrialización. El mercado interno sería insuficiente para permitir que Venezuela desarrollara industrias eficientes y competitivas para procesar materias primas. La integración regional se presentó como una respuesta lógica a las metas interrelacionadas del desarrollo industrial y el nacionalismo económico. El mercado de la ALALC permitiría a las industrias en manos de venezolanos explotar los recursos naturales del país, por medio de las exportaciones de productos petroquímicos, acero, aluminio, papel y celulosa. Los expertos agrícolas buscaron en la ALALC nuevos mercados para las exportaciones de arroz, tabaco y frutas tropicales, formulando al mismo tiempo planes para lograr la autosuficiencia en granos básicos para 1970, por medio de la mecanización agrícola.

El debate sobre el ingreso en la ALALC dedicó escasa atención al comercio que actualmente Venezuela realiza con la zona. Las exportaciones venezolanas a la ALALC representan, en promedio, menos del 10% de las exportaciones totales y están formadas casi exclusivamente por las de petróleo, cuyos

principales mercados son Argentina, Brasil y Uruguay.¹³ La disminución de las exportaciones registrada en años recientes refleja la renuencia de las organizaciones petroleras estatales de Argentina y Brasil a utilizar monedas fuertes en el pago de las importaciones de petróleo venezolano. Las importaciones desde la ALALC aportan menos del 3% de las compras totales de Venezuela; los principales proveedores son Argentina y México y los alimentos representan casi el 40% de las compras totales a la ALALC.¹⁴

Pocas conclusiones pueden derivarse de tan escaso comercio. Algunos economistas adujeron que, a menos que Venezuela ingresase a la ALALC y se mostrase dispuesta a incrementar sus importaciones de artículos manufacturados de la Zona, perdería sus mercados para la exportación de petróleo a ella. Los opositores a la ALALC respondieron que el intercambio de petróleo por bienes de la ALALC, en vez de divisas convertibles, perjudicaría las industrias nacionales e importaría la inflación. La relación directa entre el tipo de cambio de la moneda venezolana, la estabilidad monetaria interna y el equilibrio del comercio exterior provocó que ésta fuese una cuestión particularmente compleja y delicada.

Los economistas de CORDIPLAN, oficina de planeación nacional, y de algunos organismos estatales autónomos, dieron el principal apoyo organizado a la ALALC. Recibieron el respaldo del Ministerio de Finanzas, de algunos líderes sindicales, y de algunos políticos interesados en el asunto de los dos principales partidos, Acción Democrática (AD) y los demócrata-cristianos (COPEI). Aunque Estados Unidos favoreció con suavidad el ingreso de Venezuela, todas las fuentes están de acuerdo en que su influencia sobre la decisión final fue mínima.

Los técnicos de las oficinas de planeación estaban imbuidos de la doctrina de la CEPAL y algunos de ellos asistieron al instituto de adiestramiento de la CEPAL en Santiago o trabajaron en las oficinas regionales de la CEPAL. Utilizando las proyecciones de la demanda latinoamericana total de ciertos productos y estimaciones gruesas sobre los costos relativos de la producción, formulada por la CEPAL, llegaron a la conclusión de que Venezuela tendría ventajas competitivas al abastecer el mercado regional de productos petroquímicos, acero refinado, papel y celulosa, y, posiblemente, aluminio. Estas proyecciones se utilizaron para justificar, en parte, considerables inversiones públicas, realizadas por organismos estatales, especialmente en la región de Guyana, que incluyen una gran planta siderúrgica basada en el mineral de hierro de esa región. La vinculación del gobierno a este proyecto, como expresión de nacionalismo y desarrollo económicos, fue atacada por la oposición política, sobre la base de que estas inversiones intensivas de capital del sector público eran por completo ineficientes, no generaban nuevo empleo, y asignaban inadecuadamente recursos que podrían dedicarse con mayor provecho a la educación y los servicios sociales. El mercado de la ALALC se convirtió en la clave del éxito político y económico de estas inversiones, frente al fantasma agitado por la oposición de plantas siderúrgicas de altos costos subsidiadas por el Estado, y plantas químicas incapaces de competir en los mercados mundiales.

Venezuela es uno de los pocos países de la ALALC cuyo movimiento sindical ha mostrado gran interés en la integración.¹⁵ El bien organizado movimiento sindical venezolano, basado

¹¹ *Ibid.*, p. 6.

¹² Estos puntos de vista se expresan sucintamente en el estudio preparado por la Secretaría Técnica de la Comisión Nacional para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. *Comercio de Venezuela con la ALALC*, Caracas, septiembre de 1965, pp. XIII-XIV, que de aquí en adelante se cita como *Comercio de Venezuela*.

¹³ *Ibid.*, pp. 137-140.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 27-39.

¹⁵ El Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES) de Venezuela está llevando a cabo un estudio sobre las actitudes de los líderes sindicales venezolanos. Se han publicado resultados parciales en *Estudios de Conflictos y Consensos*, CENDES, Caracas, 1965.

en la industria petrolera, proporciona un apoyo vital a AD. La gran escasez de mano de obra calificada facilita la movilidad de los trabajadores y atenúa cualquier escrúpulo sindical sobre el desempleo que podría producirse por una mayor importación desde la ALALC. El Secretario General de la Confederación de Trabajadores asistió a la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en Ginebra en el verano de 1964, y regresó convertido en un fuerte partidario de la ALALC. Los sindicatos venezolanos han encabezado la promoción de una nueva organización sindical de toda la región, vinculada a la

no tuvieron la misma necesidad de una amplia discusión y consulta para conseguir el apoyo a la ALALC y, en algunos aspectos no se encuentran tan bien organizados como Venezuela para aprovecharla.

Los primeros impulsos provinieron de CORDIPLAN, que financió un grupo de estudio de la ALALC con sus propios economistas, hasta que se le agotaron los fondos. Después de un anuncio gubernamental, en la vigésima convención anual de FEDECÁMARAS, de la intención de ingresar en la ALALC, el Ministro de Finanzas intervino para cubrir los salarios de los técnicos de CORDIPLAN, que habían estado estudiando la ALALC y estableció una Comisión Nacional de la ALALC. La Comisión estaba formada por un secretariado técnico integrado por once economistas de tiempo completo y dos de medio tiempo y por siete grupos de estudio específicos: sobre negociaciones, desarrollo industrial y complementación, comercio exterior, política monetaria, cuestiones agrícolas, transportes y estadísticas y documentación. En estos grupos de estudio específicos encontraban representantes de los ministerios de Agricultura y Desarrollo, Finanzas, Minas e Hidrocarburos, Comunicaciones, Obras Públicas y Asuntos Extranjeros, el Consejo Económico Nacional, el Banco Central, la Corporación de Desarrollo de Guyana, la Corporación Venezolana del Petróleo, el Instituto del Petróleo, la industria del acero, FEDECÁMARAS y CORDIPLAN. El primer trabajo del secretariado fue la publicación, en setiembre de 1965, de un estudio completo y bien documentado sobre el comercio de Venezuela con la ALALC, que incluyó recomendaciones detalladas sobre la negociación del ingreso.

CUADRO 3

Venezuela: Exportaciones a la ALALC y al resto del mundo, excluyendo petróleo (miles de bolívares)

Año	ALALC	Resto del mundo	Total
1963	1 475	578 506	579 981
1962	3 302	568 954	572 256
1963	3 904	598 916	602 820

NOTA: Durante este trienio, el mineral de hierro y el acero en lingotes constituyeron el 30.80% del valor total de las exportaciones (excluyendo petróleo) a la ALALC; los principales países importadores fueron Argentina, Colombia y México. Las exportaciones de cemento representaron 23.75% del valor de las exportaciones totales (excluyendo petróleo); fue importado por Colombia, Chile y Perú.

FUENTE: La misma del cuadro 2.

ALALC. El respaldo sindical a la ALALC ayudó al Gobierno a aceptar el riesgo político de enfrentarse a FEDECÁMARAS.

Aunque los partidos políticos venezolanos han mostrado poco interés en la ALALC, algunos políticos han desempeñado un papel importante en la promoción del ingreso de Venezuela en ella. El partido AD ha mantenido durante la posguerra estrechas relaciones con partidos similares del centro-izquierda en América Latina y se ha comprometido, en principio, a trabajar por el surgimiento de la conciencia regional latinoamericana, un gesto comprensible en la tierra de Bolívar. El partido demócrata-cristiano de Venezuela se ha asociado estrechamente a los demócrata-cristianos de Chile y ha respaldado algunas de las proposiciones del presidente Frei para acelerar la integración latinoamericana.¹⁶ El hecho de que los gobiernos de AD carecieran de mayoría en el Parlamento, y la división entre las ramas legislativa y ejecutiva, que ampliaba la influencia de los presidentes de las comisiones legislativas del Parlamento, convirtieron la ratificación del ingreso en la ALALC en una tarea política extraordinariamente delicada. Aun contando con su coalición de intereses en favor de la ALALC, el Gobierno tuvo que aceptar numerosos compromisos particulares para asegurar la ratificación parlamentaria.

El prolongado debate sobre el ingreso en la ALALC permitió a Venezuela establecer una notable organización nacional para atender los asuntos de la ALALC, que será sumamente útil en el futuro. Irónicamente, los miembros originales de la ALALC

El secretariado técnico y los grupos de estudio depende de la Comisión Nacional de la ALALC, que está formada por los ministros de Asuntos Extranjeros, Finanzas, Desarrollo, Minas e Hidrocarburos, y Agricultura, el jefe de CORDIPLAN, el presidente del Banco Central, miembros de la asesoría del Consejo Económico Nacional, dos representantes de la Confederación de Trabajadores y cinco representantes de FEDECÁMARAS. La Comisión Nacional se reúne cada mes, celebra una discusión franca y no practica votaciones.¹⁸ Se estableció después de que el gabinete aprobó el ingreso en la ALALC, con el propósito parcial de conciliar al sector privado y asegurar un amplio acuerdo sobre la futura política de negociaciones con la ALALC.

Venezuela ingresó en la ALALC con este aparato organizativo y político, nuevo, pero formidable, además de su considerable fuerza económica. Sin embargo, la tardanza para ingresar provocó ciertas claras debilidades de Venezuela, en tanto que el logro de apoyo nacional para la ALALC impuso limitaciones básicas en el manejo de las cuestiones monetarias y un compromiso tácito de seguir otorgando cierta protección a las industrias nacionales. Aunque Venezuela se encuentra en condiciones de desempeñar un papel crucial en la evolución de la ALALC, es probable que sus inhibiciones políticas y económicas determinen una política cautelosa y prudente, por lo menos durante los primeros años de su participación en la ALALC.

La primera decisión de Venezuela se referirá a la disyuntiva entre ingresar gradualmente en la ALALC o participar de golpe en la liberalización conseguida ya en cinco años. En virtud del pequeño volumen de comercio involucrado y la fuerza que se deriva de las cuantiosas reservas de divisas de Venezuela, el país puede hacer desde un principio concesiones que abarquen los cinco años de negociaciones de la ALALC.

¹⁶ Véase el texto de las proposiciones del presidente Frei en "Informe Mensual de la ALALC", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, Vol. XV, N° 1, enero de 1965, pp. 15-17.

¹⁷ Comercio de Venezuela, loc. cit.

¹⁸ Información proporcionada por la Comisión Nacional para la ALALC, Caracas, abril de 1966.

que un enfoque gradual puede significar ventajas políticas. El Tratado de Montevideo sólo permite a sus miembros negociar progresivamente la liberalización de aranceles sobre productos que ya se intercambian. Para ello, se realizan negociaciones anuales, con base en las listas nacionales de productos de los ocho países, a partir de las cuales se conceden reducciones arancelarias de por lo menos 8% anual, y las reducciones correspondientes de restricciones no arancelarias, a las importaciones de los otros países miembros. La lista común que se negocia cada tres años está formada por los renglones que todos los países miembros de la ALALC están de acuerdo en eliminar aranceles, impuestos y otras restricciones dentro de un plazo de doce años. Las concesiones otorgadas en la lista común son irrevocables, salvo el caso de una reelección temporal de compromisos, conforme a cláusulas de salvaguardia, en que las concesiones de la lista nacional pueden retirarse o dejarse de lado por diversas razones.

Las listas nacionales de la ALALC incluyen 855 renglones que actualmente se intercambian con Venezuela. 500 renglones se encuentran sujetos a gravámenes de menos del 10%, 92 en productos agrícolas respecto a los cuales el Tratado contiene estipulaciones especiales, y sólo unos cuantos tienen gravámenes de más del 20%.¹⁹ De este modo, Venezuela puede otorgar sin mayor dificultad las concesiones arancelarias de cinco años, una reducción del 40% en los gravámenes existentes, enfrentando sólo pequeñas pérdidas fiscales. Asimismo, la primera lista común de la ALALC, negociada en 1964, puede recibir la adhesión de Venezuela *in toto*, con escasas consecuencias económicas. Sin embargo, los economistas venezolanos han propuesto una estrategia de negociación para concentrarse en el primer término en el logro de concesiones recíprocas en renglones que pueden intercambiarse en el futuro, en especial manufacturas básicas y productos químicos, y posteriormente negociar concesiones sobre el comercio actual, incluyendo alimentos y materias primas en los cuales el mercado venezolano parece promisorio para las importaciones desde la ALALC.²⁰

La significación de la liberalización comercial como un medio de incrementar el comercio parece limitada en el caso de Venezuela. Conforme a cálculos aproximados, los costos de transporte de las importaciones desde la ALALC son 10% mayores que los de las importaciones desde Europa occidental o Norteamérica.²¹ Las preferencias comerciales no pueden eliminar éstas y otras limitaciones de la distribución y los pagos, al menos que se realice un esfuerzo concertado para promover el comercio con la ALALC, posiblemente eliminando o reduciendo las licencias a la importación desde los países de la ALALC de manera discriminatoria. Tales medidas, desde luego, pueden provocar hostilidad de Estados Unidos y la CEE, que constituyen los principales socios comerciales de Venezuela.

La expansión de las importaciones desde la ALALC parece ofrecer mejores perspectivas en materia de alimentos, materias primas no combustibles, y algunos artículos manufacturados. Por razones ecológicas, Venezuela continuará importando trigo, algunas frutas templadas entre las que se encuentran: uvas, manzanas y peras, bacalao, salmón, soya, avena y linaza, e importará periódicamente semillas de papa, huevos, cueros y aceites, maíz, hule natural, carne de cerdo, cacahuate y ajonjolí.²² El Tratado de Montevideo permite a los países miembros, durante el período de transición, que tomen medidas para igualar los precios de los alimentos importados y los de

producción interna y que limiten las importaciones de productos agrícolas a la diferencia entre la producción interna y el consumo. Venezuela puede utilizar una generosa apertura del mercado interno para los alimentos y materias primas importados, como un *quid pro quo* de las concesiones que favorezcan las exportaciones venezolanas. Concesiones similares pueden otorgarse para ciertos artículos manufacturados de importación y en la industria del carbón y el acero.

Las principales exportaciones agrícolas de Venezuela, de café, cacao, caña de azúcar y plátano, tienen un mercado pequeño o nulo en los países de la ALALC, aunque existen ciertas perspectivas para las exportaciones de arroz, tabaco y frutas tropicales. Las exportaciones industriales representan menos del 1% de las exportaciones totales de Venezuela y menos del 15% del total de éstas excluyendo el petróleo; el cemento cons-

CUADRO 4

Venezuela: Importaciones totales e importaciones de la ALALC por secciones de la tarifa, 1961-1963 (bolívares)

Sección	Importaciones totales	Importaciones desde la ALALC	Importaciones desde la ALALC como % del total
Alimentos	1 396 582 458	79 801 546	5
Bebidas y tabaco	80 487 182	103 951	—
Materias primas excepto combustibles	457 938 319	34 775 138	7
Combustibles y subproductos	94 785 721	113 470	—
Aceites animales y vegetales	72 172 946	639 676	—
Productos químicos	1 183 583 083	16 187 144	1
Productos manufacturados, de acuerdo con el material	2 784 087 464	49 154 537	1
Equipo de transporte	3 939 719 225	18 199 844	—
Diversos bienes manufacturados	970 518 040	19 487 460	2
Animales vivos, oro y otros artículos	204 858 867	5 348 519	2
Totales	11 184 733 305	223 811 285	2

FUENTE: Secretariado Técnico de la Comisión Nacional para la ALALC, Caracas.

tituye prácticamente el único artículo de este rubro que se exporta a la ALALC.²³ Las industrias venezolanas defenderán firmemente su proporción del mercado nacional y parecen tener una escasa potencialidad exportadora por los menos durante varios años.

El interés principal a corto plazo de Venezuela en este

¹⁹ Comercio de Venezuela, loc. cit., p. 19.

²⁰ Ibid., p. 134.

²¹ Ibid., p. XI.

²² Ibid., p. 240.

²³ Ibid., pp. 145-156.

campo consiste en proteger y expandir las exportaciones de petróleo a la ALALC. Como meta, Venezuela querría que el petróleo se incluyera en la lista común de la próxima ronda de negociaciones, aunque esto no obligaría en modo alguno a los demás países a pagar sus importaciones en monedas convertibles. La empresa petrolera estatal de Brasil, Petrobrás, trató en un principio de excluir el petróleo del Tratado de Montevideo, pero sólo consiguió que se eximieran los contratos negociados antes del Tratado, lo cual permitió a Petrobrás seguir importando petróleo de Bolivia. El nacionalismo económico de Brasil y Argentina y la escasez de divisas determinan combinadamente políticas de sustitución de las importaciones de petróleo. A menos que Venezuela esté dispuesta a ofrecer condiciones competitivas a éstos y otros países de la ALALC, entre las cuales posiblemente deba incluirse el pago parcial en bienes o monedas no convertibles, resulta difícil concebir de qué manera la ALALC pueda servir para proteger los mercados venezolanos. Dados los sistemas restrictivos de las importaciones los problemas de créditos y licencias son mucho más importantes para las exportaciones de petróleo que las concesiones arancelarias, como se ha demostrado en los acuerdos especiales entre Francia y Argelia, Venezuela y Estados Unidos y Kuwait y Gran Bretaña.

Los planificadores venezolanos depositan sus principales expectativas de nuevas exportaciones resultantes de la ALALC en una amplia gama de productos petroquímicos, de acero y de papel. Con capital público, con tecnología extranjera privada y pública y con acceso a los mercados, se industrializarán la energía barata de Venezuela, sus minerales de hierro, sus extensos bosques y su petróleo. Se ha programado la creación de nuevas plantas o la expansión de la capacidad existente, en parte con base en los mercados de exportación, en una serie de productos entre los que se cuenta amoníaco, ácido sulfúrico, hule sintético, fertilizantes, estirenos, poliésteres, polietilenos, sosa cáustica, acero laminado, celulosa y papel.²⁴ Los planificadores consideran que la región de Guyana, en rápido desarrollo, ofrecerá condiciones más competitivas para la localización de un gran complejo industrial de hierro y acero que cualquier otra parte de América Latina.

Con base en las proyecciones de demanda estimada, elaboradas por la CEPAL, los planificadores esperan que Venezuela se apodere de un 15% de la demanda regional proyectada de productos químicos entre 1965 y 1980, que asciende a Dls. 990 millones. Las inversiones del Instituto del Petróleo y de la Corporación de Guyana se dedican a la creación de plantas petroquímicas, 50% de cuya producción total se destinará a la exportación.²⁵ Importantes economías de escala existentes en estas industrias condicionan que la magnitud del mercado sea un factor crítico para una operación eficiente y posiblemente las condenen de antemano a un bajo porcentaje de utilización de la capacidad, a menos que sea posible garantizar mercados de exportación para ellas.

Los planificadores venezolanos están al tanto de que Argentina, Brasil, México y Chile también están considerando la expansión de algunas de estas industrias básicas para el mercado regional y de que Colombia y Perú han iniciado la aplicación de políticas de sustitución de importaciones de acero y de productos químicos básicos. Los venezolanos se apoyan en la negociación de acuerdos de complementación industrial entre los países de la ALALC, a fin de superar el proteccionismo nacional evitando una competencia regional ruinosa. Aunque

hasta la fecha la experiencia de la ALALC en tales acuerdos de complementación es desalentadora, los venezolanos son pacientes, y confían que sus excedentes de capital les permitirán invertir de inmediato en industrias básicas mientras otros países siguen aún en la etapa de planeación.

La ALALC ha tratado de promover los acuerdos de complementación industrial, que eliminarán las barreras comerciales e implantarán una división regional del trabajo para la producción y el comercio de artículos que en la actualidad importan de fuera de la zona.²⁶ Tales acuerdos pueden celebrarse incluso entre dos miembros, pero las negociaciones quedan abiertas para todos los de la ALALC. Los acuerdos pueden comprender la armonización del tratamiento a las importaciones de terceros países, incluyendo no sólo el artículo cubierto por la cláusula de complementación, sino también las materias primas o componentes utilizados en su manufactura. Los primeros dos acuerdos firmados comprenden componentes de radios para procesamiento de datos y válvulas para aparatos de radio y televisión, que son artículos producidos en América Latina exclusivamente por compañías norteamericanas que aprovecharon con entusiasmo la posibilidad de especializar la manufactura de componentes sobre bases regionales.

Independientemente de las ventajas y desventajas económicas de los acuerdos de complementación, se ha demostrado que son particularmente difíciles de negociar desde el punto de vista político. La necesidad de otorgar a cada país ventaja por la asignación de la producción de una sola industria con un escaso margen de maniobra, particularmente cuando los fondos para los créditos y las inversiones no pueden condicionar una asignación regional.

Los planificadores venezolanos reconocen las deficiencias de los acuerdos de complementación, pero han dado pocas explicaciones sobre la forma que proponen para corregirlas. Sólo en la industria del acero han proyectado los términos del acuerdo de complementación que están considerando, el cual debe incluir: a) un arancel común externo para las importaciones de acero desde fuera de la ALALC; b) la progresiva liberación del mercado zonal de los productos de acero hasta alcanzar el libre comercio regional de estos productos en 1970; c) medidas de salvaguardia contra el *dumping*, y d) solución del problema de pagos.²⁷ El acuerdo de complementación en la industria del acero propuesto reservaría la parte principal del mercado nacional o los productores nacionales, estipulando al mismo tiempo una especialización regional en la manufactura de ciertos productos de acero refinado. Cabe presumir que otros acuerdos de complementación industrial seguirán líneas semejantes de planeación regional y metas de producción.

El tratado de comercio recíproco con Estados Unidos ofrece mayores obstáculos para la política con la ALALC. Un 25% de los artículos que actualmente se importan de la ALALC están comprendidos en este acuerdo y sólo 6% de los artículos importados de Estados Unidos están sujetos a licencias de importación por parte de Venezuela.²⁸ Conforme a la cláusula de nación más favorecida en la ALALC, Venezuela queda obligada automáticamente a extender estas concesiones a los miembros de la ALALC, perdiendo en parte, por tanto, su poder de negociación dentro de la zona. Venezuela tiene por lo menos tres cursos de acción en esta situación: sujetar también las importaciones desde Estados Unidos al sistema de licencias; pugnar por una

²⁴ *Ibid.*, pp. 289-312.

²⁵ *Ibid.*, p. 295.

²⁶ Dell, Sydney, *op. cit.*, pp. 125-138.

²⁷ *Comercio de Venezuela, loc. cit.*, p. 309.

²⁸ *Ibid.*, p. 133.

Venezuela: Comercio con los países de la ALALC

(miles de bolívares)

País	1959			1960			1961			1962			1963		
	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Importaciones	Exportaciones	Saldo
Argentina	21 272	288 784	267 512	18 623	228 778	210 155	21 883	177 737	155 854	24 214	116 171	91 957	29 995	51 796	21 801
Brasil	8 897	285 037	276 140	4 270	284 324	280 054	6 613	274 829	268 216	2 076	329 558	327 482	4 006	284 652	280 646
Colombia	6 262	10 808	4 546	5 440	5 826	386	5 548	8 873	3 325	4 128	4 950	822	3 593	3 887	294
Chile	2 496	28 005	25 509	2 507	31 582	29 075	3 133	22 760	19 627	5 038	37 128	32 090	4 774	21 061	16 287
Ecuador	6 903	13 245	6 342	11 058	10 296	— 762	1 250	9 075	7 825	194	10 933	10 739	3 435	9 204	5 769
México	22 423	1 493	—20 930	11 856	666	—11 190	13 123	208	—12 915	21 075	518	—20 557	47 399	1 192	—46 207
Paraguay	38	205	167	69	11 689	11 620	61	2 094	2 033	10	1 594	1 584	23	570	547
Perú	2 011	1 182	— 829	2 021	6 165	4 144	3 647	6 018	2 371	6 447	9 111	2 664	10 656	14 081	3 425
Uruguay	1 017	48 566	47 549	494	77 473	76 979	836	36 916	36 080	349	42 731	42 382	417	33 978	33 561
Total de la ALALC	71 319	677 325	606 006	56 338	656 799	600 461	56 094	538 510	482 416	63 531	552 694	489 163	104 298	420 421	316 123

FUENTE: Secretariado Técnico, Comisión Nacional para la ALALC, Caracas.

CUADRO 6

Venezuela: Composición de las exportaciones

(miles de bolívares)

Producto	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Balata	22	350	527	32	33	38	585	695	735	299
Cacao	47 481	34 384	37 493	33 501	38 214	29 400	30 504	25 899	32 367	32 057
Mineral de hierro	121 044	162 720	247 613	382 416	404 204	425 712	73 162	75 586	62 603	77 569
Café	111 241	123 916	103 280	115 564	120 561	82 287	554 309	442 472	401 045	329 669
Madera	239	234	179	190	149	248	43	45	137	26
Pescado	1 138	706	384	356	354	276	272	418	544	402
Petróleo	4 797 000	5 491 000	6 349 000	7 865 000	7 099 000	6 654 000	6 641 000	6 837 000	7 240 000	7 216 000
Plátano	324	281	294	283	345	335	375	567	956	1 899
Otros	15 711	23 409	36 971	76 176	25 340	23 227	377 778	34 437	74 789	161 293
Totales	5 094 200	5 837 000	6 775 741	8 473 518	7 688 200	7 215 523	7 678 028	7 417 119	7 813 176	7 819 214

FUENTE: La misma del cuadro 5.

revisión del tratado con Estado Unidos, o negociar esta cuestión con la ALALC. Puesto que el volumen de comercio involucrado es muy pequeño, debe existir la posibilidad de reconciliar el tratado con Estados Unidos con la participación en la ALALC. La cuestión subsiste, mientras tanto, aunque en el futuro las obligaciones derivadas de la cláusula de nación más favorecida obstaculizarán la capacidad de Venezuela de negociar bilateralmente con sus principales socios comerciales en Europa occidental y Norteamérica.

La capacidad de Venezuela de explotar las oportunidades de la ALALC e influir decisivamente su evolución puede depender de cuestiones monetarias. La liberalización del comercio regional sigue limitada por problemas de pagos y monedas inconvertibles, y al mismo tiempo la falta de un fondo de inversiones regionales ha seguido siendo un determinante básico de la renuencia de los industriales nacionales a considerar los acuerdos de complementación.²⁹ La falta de fondos también ha afectado los proyectos para la integración de los transportes. Venezuela, y en menor medida México, son los únicos países miembros de la ALALC capaces de exportar capital en una escala significativa sin comprometer sus balanzas de pagos. Sin embargo, el precio que el gobierno venezolano pagó para asegurar un consenso sobre el ingreso a la ALALC fue el de abandonar las cuestiones monetarias, específicamente las relativas a cualquier proposición de una unión de pagos o una cámara de compensación regionales. El gobierno venezolano no ha estado en posibilidad de ir más allá de un respaldo, en principio, de la idea de un fondo regional de reservas.³⁰

De modo semejante, es improbable que Venezuela apoye las recientes proposiciones para acelerar la integración económica, transformando el área de libre comercio en un mercado común. FEDECÁMARAS está analizando con todo cuidado las estipulaciones del Tratado de Montevideo relativas al uso de cláusulas de escape para proteger industrias nacionales perjudicadas por la nueva competencia. Hasta ahora, ningún país ha ejercido estas cláusulas de escape, aunque las estipulaciones especiales para la agricultura reflejan la importancia de las salvaguardias nacionales. Un movimiento hacia un arancel común externo obligaría a Venezuela a escoger entre las regulaciones comerciales bilaterales y multilaterales con Norteamérica y la CEE y provocaría una gran hostilidad. La lucha para ingresar a la ALALC virtualmente obliga al gobierno venezolano a adoptar una política cautelosa en la aceleración de la liberalización arancelaria, ante el temor de provocar una nueva lucha.

Irónicamente, una política de "seguir al líder" afectará seriamente las posibilidades de que Venezuela obtenga ventajas importantes en la ALALC y utilice estas ventajas para preparar a la opinión pública y a los intereses privados para nuevas medidas de integración. La simple apertura de los mercados internos de Venezuela a mayores importaciones desde la ALALC no ofrecerá un incentivo suficiente a otros países para que acepten los acuerdos de complementación de importancia esencial para las industrias venezolanas. Es difícil imaginar qué factor podría inducir a los países de la ALALC a aceptar tales acuerdos, si no es una política monetaria agresiva de Venezuela, que incluya ayuda para un fondo de inversión regional y crédito para una unión regional de pagos.

Los nuevos compromisos de Estados Unidos con la ALALC señalados por el presidente Johnson en su discurso en el quinto aniversario de la Alianza para el Progreso,³¹ pueden aportar el impulso necesario para una revisión de la política venezolana. Si Estados Unidos se compromete a otorgar fondos para instrumentar la planeación industrial regional, posiblemente a través del Banco Interamericano de Desarrollo, y está de acuerdo, junto con el Fondo Monetario Internacional, en ayudar a que se suscriba un convenio que establezca una unión de pagos limitada para el comercio regional, el Gobierno venezolano podría hacer un compromiso financiero para ambos proyectos. Sin embargo, los problemas de balanza de pagos de Estados Unidos y sus preocupaciones sobre Vietnam hacen improbable que tome tal iniciativa. A falta de la dirección de Estados Unidos, Venezuela podría tratar de promover el apoyo de los intereses venezolanos por parte de algunos miembros de la ALALC a cambio de *quid pro quos*, pero parece improbable que por sí misma pueda lanzar una política básica de la ALALC. Es posible que el encargo de realizar un estudio técnico de las posibilidades de la integración económica binacional entre Colombia y Venezuela, en septiembre de 1966, sea un gesto de esta índole.³²

Cabe esperar que Venezuela promueva la evolución de la ALALC en relación al movimiento sindical, respecto al cual existe un genuino interés de lograr vínculos regionales más fuertes: incluyendo institutos regionales de adiestramiento, bajo los auspicios de la ALALC, para líderes sindicales. En potencia, a menor riesgo económico, Venezuela puede solicitar la aceleración de la liberalización comercial en la ALALC de productos agrícolas, así como prestar apoyo a los consorcios transportistas regionales y a una mayor asociación de las líneas aéreas nacionales de los Estados miembros.

Resulta dudoso que los políticos compartan las grandes expectativas de beneficios que los planificadores venezolanos esperan de la participación en la ALALC. La principal cuestión a resolver en el futuro se refiere a la posibilidad de que las actitudes cambien en caso de que las nuevas industrias de Venezuela no tengan éxito en la conquista de los mercados de la ALALC. En tal situación, cabe preguntarse si estas industrias presionarán y sus ponentes presentarán demandas efectivas de una política monetaria activa por parte de Venezuela, que promueva las nuevas exportaciones, y si la desilusión respecto a las posibilidades comerciales de la ALALC provocará la búsqueda de otros mercados o un renovado énfasis sobre el comercio bilateral. Algunos observadores dudan que el sector público venezolano pueda alcanzar niveles de productividad competitivos, conciencia de exportación y otras capacidades que se requieren para el éxito internacional. El ingreso en la ALALC fue, en parte, una respuesta a las tensiones generadas por el nacionalismo económico y los hechos resultantes del predominio de la inversión extranjera privada. La capacidad de Venezuela de aprovechar la ALALC puede depender de su capacidad de adaptar la inversión extranjera privada a sus metas como miembro de la ALALC. Más que ayudar a los venezolanos a satisfacer su nacionalismo económico, el ingreso a la ALALC puede sólo desplazar la escala de confrontación entre deseos igualmente legítimos de desarrollo económico y de control nacional sobre la economía.

²⁹ Véase, *Hacia la integración acelerada de América Latina*. Fondo de Cultura Económica, México, 1965.

³⁰ Eddie Morales Crespo, *Venezuela en la ALALC*, Papeles públicos, N° 8, Caracas, noviembre de 1965.

³¹ Véase el texto del discurso del presidente Johnson en *The New York Times*, 18 de agosto de 1966.

³² Véase *The New York Times*, agosto 28 de 1966.

Sección Internacional

Temas generales

La economía de los países avanzados en 1966 y perspectivas para 1967

La evolución de la economía de los países económicamente avanzados durante 1966 acusó un movimiento que se puede clasificar como normal, a la luz del crecimiento registrado en las economías industriales en los últimos años. En conjunto, las economías de Europa Occidental, Norteamérica y Japón, crecieron en 1966 en apenas 5%, o sea, algo menos que en el año inmediato anterior. Francia e Italia se recuperaron de su ritmo normal de 5%, de igual forma que Japón, a una tasa de 10%. Mientras que Norteamérica creció a un ritmo menor, debido sobre todo a la moderación del avance en Estados Unidos, Escandinavia se mantuvo estable. Las economías que acusaron cierto deterioro fueron las de Alemania y Gran Bretaña. El efecto negativo de los países que experimentaron un desarrollo poco satisfactorio sobrepasó a los logros de las economías más dinámicas, de tal suerte que después de que se creció en 5% durante el primer semestre, para la segunda mitad de 1966 la economía global de los países avanzados creció tan sólo en 4 por ciento.

Todo parece indicar que para 1967 el crecimiento combinado de las economías industriales se acercará más a un 5% que a un 5% "o tal vez, de seguir la misma política, se llegará a niveles superiores" —señala *The Economist*. Sin

embargo, es posible que las economías que se desarrollaron aceleradamente en 1966 —Francia, Italia y Japón— mantengan esta tendencia a lo largo de 1967, aunque quizá con menos empuje, de tal forma que Japón logre mantener la tasa actual —muy apreciable, desde luego— de crecimiento.

También se espera un menor ritmo de desarrollo en Canadá y Estados Unidos, lo mismo que en Gran Bretaña.

“aunque no es válida la comparación, puesto que Inglaterra se encuentra hasta abajo de la lista”, añade *The Economist*. Alemania creció tan sólo en 2.5% durante 1966 —la mitad que en 1965— y todo parece indicar que en el presente año el incremento será menor. Así pues, para 1967 únicamente se espera que se acentúen las tendencias que prevalecieron en el año que acaba de concluir.

Crecimiento de las economías industriales de 1965 a 1967

(en porcentaje de aumento respecto del año anterior)

	Alemania	Francia	Italia	Suecia	Estados Unidos	Gran Bretaña	Japón	Canadá
1965	4.9	3.4	3.3	3.7	5.9	2.2	4.0	6.7
1966*	2.5	4.5	5.0	4.0	5.5	0.5	9.0	6.0
1967**	2.0	5.0	5.5	4.5	3.5	0.0***	9.0	4.0

* Estimación preliminar; ** Proyección estimada; *** Se estima no se registrará crecimiento real alguno.

FUENTE: *The Economist*, 31 de diciembre de 1966, p. 1409.

Por otra parte, se espera que el comportamiento de la economía mundial en el año en curso se apegue, en términos muy generales, a las siguientes predicciones:

Estados Unidos. A principios de 1966 la economía norteamericana llegó casi a niveles de ocupación plena, utilizándose en una elevada proporción la capacidad instalada. Sin embargo, para finales

de año existía una brecha creciente entre los costos de operación y la capacidad instalada del sector privado. La restricción monetaria impuesta en la primavera de 1966 y la suspensión del 7% de crédito fiscal a la inversión, incidieron a finales del año comprimiendo la demanda y desalentando las perspectivas del sector empresarial. Aun frente a avances considerables del gasto público en el ramo militar, las expectativas

para 1967 son poco alentadoras. Esto refleja el ánimo del empresario ante una situación de empleo pleno de los factores productivos, pues, siendo inferiores a cualquier época desde la Guerra de Corea los niveles de desempleo, las utilidades se ven naturalmente sometidas a presión. En general, se espera que el aparato industrial norteamericano crezca este año en 4.5%, la mitad que en 1966.

La industria del acero crecerá en una proporción mínima y la industria automotriz prevé un año fatal, debido a la competencia antieconómica que prevalece con las fábricas extranjeras, cuyos productos de mayor calidad atraen al consumidor norteamericano desplazando al producto local.

El renglón industrial que presenta el panorama más prometedor es el de la aeronáutica, rama que se encuentra en una situación de auge dada la demanda civil y militar. (Muy recientemente, se asignó a la Boeing Co. y a la General Electric el contrato para construir, a escala comercial, el avión supersónico de pasajeros. El costo de construcción del prototipo, que financiará en su mayor parte el Gobierno, es cercano a los... 4 000 millones de dólares. Empero, no se ha definido la fecha de iniciación de la construcción del aparato, rival del "Concorde" europeo.) También se espera una evolución favorable de la producción de maquinaria y equipo, lo mismo que en el renglón de servicios y de bienes de consumo directo. Es probable que tanto la industria química, la de plásticos y la del aluminio crezcan en 5% respecto a 1966, mientras que el incremento será menor en los renglones de papel, alimentos, petróleo y materiales de construcción. Se espera, asimismo, un decrecimiento en la producción de plomo y cinc.

Alemania. Parece ser que 1967 será el peor año para la economía alemana desde la recuperación de posguerra. "Los días de prosperidad automática han terminado" —asegura *The Economist*. Las ventas de automóviles decrecen, lo mismo que las exportaciones, de tal manera que se agrava la situación provocada por la inelasticidad de la demanda interna; el mercado doméstico se encuentra saturado y esta situación llega a un punto crítico con las restricciones al crédito que, los empresarios esperan serán rebajadas en la próxima primavera. (Lo más probable es que el aumento de las disponibilidades de pago se canalice a la importación de au-

tomóviles franceses e italianos y de otros bienes de consumo duradero.)

La minería y la industria del acero se enfrentarán a un mal año. A pesar de que el cierre de diversos yacimientos desplazará a 60 000 u 80 000 obreros, decreciendo el volumen de la producción, la demanda seguirá siendo insuficiente para captar económicamente la magnitud de la oferta. Las políticas de reemplazo de la mano de obra desplazada de estas industrias no darán frutos todavía en 1967. La misma situación presenta la siderurgia, siendo urgente adoptar medidas que permitan reducir la capacidad productiva.

Tal vez la venta de alimentos al menudeo no se vea muy afectada, aunque sí lo serán los márgenes de operación de los comerciantes minoristas. Continuarán fusionándose empresas alimenticias, lo cual parece ser un fenómeno trasladable al comercio de alimentos al mayoreo. La industria de la construcción sobrevive gracias a las obras iniciadas en tiempos pasados, pues actualmente nadie parece querer iniciar nuevas construcciones.

Francia. La producción industrial francesa crece actualmente a una tasa anual ligeramente superior a 6%. Sin embargo, los empresarios ven con incertidumbre los acontecimientos después de las elecciones parlamentarias de marzo próximo. Es más, muchas decisiones se han venido posponiendo por varios meses debido a ese factor político. A pesar de esto, se espera que la industria automotriz crezca en 1967 a un ritmo de 6 ó 7 por ciento, no como efecto de la evolución espectacular de esta actividad, sino como consecuencia de la consolidación del aparato industrial francés en el renglón de automóviles. En general, la industria pesada de Francia fue la que mejor evolucionó desde el receso de 1965, alcanzando en 1966 un crecimiento importante (7%), que se espera sea mantenido cuando menos en los primeros meses de 1967. Cabe mencionar que el 25% del producto de esta rama es destinado a la exportación, rubro que creció en 10% durante 1966.

Se espera que la industria química mantenga su ritmo de crecimiento... (9%) en 1967, en tanto que las perspectivas de la industria textil son inciertas, debido al receso registrado en la producción de lana y la falta de consistencia del mercado alemán, principal cliente francés en esta rama. Por otro lado, la industria de la construcción acusó cierto estancamiento en 1966, de-

creciendo en 9% el número de casas bitación terminadas, como consecuencia del precio de las casahabitación continúa siendo elevado y se registra una aguda escasez de viviendas.

Italia. La economía italiana se encuentra por ahora en una situación más sana, registrándose tan sólo una leve elevación de precios y de costos. Con toda certeza las autoridades pugnan por mantener este orden de cosas a vistas a las elecciones de 1968.

La industria automotriz crecerá 10% en conjunto —Fiat acusará un crecimiento de 15%— a pesar de los perjuicios ocasionados por las recientes inundaciones. La industria química tiende a desplazarse hacia el sur, esperándose un aumento del volumen de exportaciones a Gran Bretaña y Europa oriental. La industria del acero presenta un cuadro menos prometedor, pues las fricciones laborales continuarán en 1967 con la misma intensidad que en 1966.

El sector agrícola —generalmente menospreciado— será muy atendido en el curso de 1967, debido a que las principales zonas fueron devastadas por las inundaciones y se planifica la remodelación de la actividad agropecuaria.

Japón. Para 1967 se prevén fusiones de empresas y problemas por exceso de capacidad instalada. Hasta ahora, 10 empresas —excluyendo bancos y compañías de seguros— absorben más de 40% del capital del sector privado japonés, de tal manera que la limitación de la entrada de capital extranjero promoverá favorablemente la unión de empresas en gran escala. Este proceso favorecerá la elevación de volumen de inversión en maquinaria y equipo, provocando excedentes de la oferta. La misma situación prevalece en la industria del hierro y el acero y, en menor medida, en la industria automotriz; en la mayor parte de los grandes complejos industriales, incluyendo la fabricación de transportes marítimos.

Es posible que también se realicen fusiones en la industria petroquímica japonesa, la cual, comparada con otras de la misma rama en el resto del mundo, no alcanza todavía un grado importante de desarrollo, estando considerada como pequeña y subcapitalizada. Así pues, por ahora la petroquímica se encuentra en proceso de construcción tendencia que cobrará auge en 1967. Una rama saturada es la de productos electrónicos, sin embargo, se espera que los aumentos de la demanda interna

ten en cierta medida las innovaciones tecnológicas que se lograrán en la industria en 1967.

Canadá. El problema de Canadá en 1967 será la constante disminución de márgenes de utilidad en el sector privado. En efecto, el renglón de utilidades antes de impuestos, decreció en 10% del segundo al tercer trimestre de 1966, mientras que las ganancias del sector manufacturero disminuyeron en 10% durante el mismo período. Se prepara para 1967, un crecimiento de 4% del producto nacional bruto, una vez deducido el efecto inflacionario.

La rama de la construcción presenta mayor interrogante, puesto que la escasez de crédito hipotecario deprime el ritmo de esta industria. Sin embargo, la construcción no habitacional presenta un panorama más favorable, sobre todo gracias a los gastos del sector público en este campo.

El futuro de la industria minera canadiense es brillante dada la creciente demanda mundial de metales básicos, y lo mismo sucede en lo referente a la producción de pulpa y de papel. Las industrias siderúrgicas crecerán en una medida poco significativa debido al exceso de utilización de la capacidad instalada. La industria automotriz evolucionará más favorablemente que en los Estados Unidos, aunque tal vez las exigencias laborales provoquen huelgas costosas en 1967. Las industrias de material de transporte y electrónica presentan grandes atractivos, lo mismo que la industria ligera, y en general, han disminuido las tensiones con el sector trabajo. También la industria del petróleo se desarrollará exitosamente en 1967, mientras que en el sector financiero subsiste cierto temor de los efectos de la futura Ley Bancaria que ha de promulgarse durante el presente año.

El ambiente es favorable en la economía canadiense, pues se han solucionado los problemas inflacionarios y se ha reparado de tal forma el terreno que es poco probable esperar un receso del aparato productivo.

Europa oriental. La tónica del desarrollo económico en los países de economía centralmente planificada de Europa oriental en 1967, está determinada en gran medida por la reforma del sistema de precios en base a programas elaborados en computadoras electrónicas. El proceso de descentralización y la sustitución de metas cuantitativas de producción por conceptos de retribución

provocarán un reajuste estructural de las plantas industriales en las que, hasta ahora, el factor costo fue sacrificado en función del logro de determinados objetivos, previstos en términos de bienes y servicios. Actualmente, el desenvolvimiento de las economías socialistas ha llegado a un nivel tal, que el ulterior crecimiento requiere de nuevos incentivos y renovados instrumentos de política económica. Una vez alcanzadas las metas cuantitativas de producción, se pretende reducir gradualmente los niveles de costo social con el fin de obtener un excedente económico mayor, disponible para el fomento del desarrollo del aparato productivo.

Checoslovaquia y Hungría introducirán las reformas en 1967, de tal forma que, en este último país, únicamente el 25% de la producción industrial será regido por los precios previstos en los planes elaborados centralmente, mientras que, en el 55% de los casos se fijarán los precios dentro de límites máximos y mínimos previamente estipulados. El resto (20%), se acogerá a un nivel libre de precios. Por otra parte, los planes de inversión se manejarán con mucho mayor cautela. La descentralización en Hungría comenzará en 1968 aunque, para entonces, todavía se controlará centralmente el 25% de la inversión —15% en el caso de Checoslovaquia— mientras que el 35% será financiado mediante créditos bancarios y el 40% con recursos de las mismas empresas.

En Hungría, la política de salarios funcionará de manera análoga que en Checoslovaquia. La idea básica es la de introducir nuevos incentivos al trabajo, ligando la magnitud del salario al éxito —o fracaso— de la empresa, sin abandonar el sistema de tasas mínimas de salarios para el trabajador. Así pues, se creará una jerarquía de gratificaciones y percepciones adicionales, de acuerdo con el desarrollo de la planta. Cabe recordar que este mecanismo ya funciona en Checoslovaquia, en donde el 30% de los salarios resulta beneficiado por adiciones y gratificaciones obtenidas a partir del funcionamiento exitoso de las empresas. Las presiones inflacionarias son absorbidas mediante un sistema impositivo al ingreso de alta progresividad.

Rumania y Bulgaria son los países europeos de economía centralmente planificada que menos se ven afectados por las reformas anteriormente mencionadas, puesto que su nivel de desarrollo se encuentra todavía en un punto de transición de economías agrícolas a países industriales. En estos dos países

el aparato productivo no es todavía lo suficientemente flexible como para adoptar el mecanismo de precios fluctuantes, aunque también es cierto que su desarrollo económico se realiza —y seguramente así continuará en 1967— a tasas espectaculares que varíen entre 8 y 9 por ciento al año.

Pacto arancelario India-RAU-Yugoslavia

Con el fin de ampliar los volúmenes de su intercambio comercial recíproco, India, República Árabe Unida y Yugoslavia acordaron concederse entre sí diversas preferencias arancelarias.

En un comunicado tripartita emitido en Nueva Delhi a mediados de diciembre de 1966, los ministros de Economía de estos países dieron a la publicidad un Acuerdo que incluye una serie de preferencias arancelarias mutuas y en el que se añade la posibilidad de que sus beneficios sean extendidos a otros países en desarrollo. El objetivo del Acuerdo es el de aumentar el intercambio comercial de productos tradicionales entre los miembros, de tal forma que disminuya el intercambio con los países industrializados. Se convino en que de inmediato han de reunirse los respectivos equipos técnicos encargados de redondear las concesiones arancelarias. "a la luz de una política dinámica de comercio internacional".

La propuesta de estos tres países puede marcar una etapa importante en las relaciones de intercambio entre los países en proceso de desarrollo, los cuales hasta ahora efectúan la mayor parte de su comercio con, o a través de, países industrializados.

El comunicado de los ministros añade que, como la UNCTAD no volverá a reunirse hasta 1968, resulta necesario aplicar instrumentos transitorios que permitan estabilizar los niveles de precios de los productos primarios, así como mejorar las condiciones de acceso de los productos manufacturados de los países en desarrollo a los mercados de las economías industriales.

Reajuste de las balanzas de pago en los principales centros mundiales de reserva

Con base en los últimos datos recabados por las publicaciones internacionales

les especializadas en cuestiones económicas, se registra una importante —aunque incompleta— recuperación de las balanzas de pagos de los principales centros mundiales de reservas: Estados Unidos y Gran Bretaña. Ahora bien, este reajuste comienza a repercutir en el resto de las economías, deteriorando la posición de sus respectivas balanzas de pagos, lo cual viene a subrayar la importancia de los problemas de liquidez internacional que hasta ahora se han abordado con cierta apatía.

En Estados Unidos el mejoramiento de la balanza de pagos se hizo palpable desde 1965, año en que, aunque el superávit comercial llegó a un nivel anual de 4 800 millones de dólares, habiendo sido equivalente a 7 000 millones el año anterior, un marcado mejoramiento en la cuenta de capital dio cierto respiro a la situación deficitaria. Para el tercer trimestre de 1966, se llegó a un nivel de sólo 3 000 millones en el excedente comercial, lo que refleja el crecimiento acelerado de las importaciones realizadas por los residentes norteamericanos (19% en 1966). Por su parte, el volumen de exportación se ha desarrollado favorablemente, aumentando en 10% dentro del marco de una economía con una demanda interna excedente. Así pues, si bien es cierto que en poco ha ayudado el comportamiento de la balanza comercial, en cambio la cuenta de capital tiende en cierta medida a recuperarse mediante la limitación a la salida de inversiones directas al exterior. (Véase en esta sección, “Estados Unidos control a la salida de fondos.”)

A mediados de diciembre pasado, las autoridades norteamericanas anunciaron la extensión del programa “voluntario” de reducciones de las inversiones directas y préstamos norteamericanos en el exterior. Cabe recordar que, originalmente, el programa de restricción voluntaria a los gastos de capital en el exterior debió terminar hacia finales de 1966.

Desde luego, no fue posible alcanzar en 1966 el equilibrio de balanza de pagos pronosticado por el Sr. Henry Fowler, secretario del Tesoro de Estados Unidos, y, de cualquier forma, no es de esperarse que tal situación pueda lograrse en 1967, especialmente si se toma en consideración que la guerra de Vietnam representó en 1966 un desembolso externo equivalente a 900 millones de dólares, además de acarrear problemas de carácter inflacionario y elevación de los volúmenes de importación.

En Gran Bretaña, el tercer trimestre

de 1966 arrojó una “considerable mejora” de la balanza de pagos. En efecto, siendo ese período tradicionalmente adverso, el déficit global de la balanza decreció de 569 millones de dólares en ese período de 1965 a 427 millones (en 1964 el déficit del tercer trimestre alcanzó a 698 millones de dólares). El renglón que acusó una verdadera recuperación fue el de capital privado a largo plazo, cuya salida neta decreció de 193 a 22 millones de dólares entre el tercer trimestre de 1965 y el de 1966.

En realidad, la gran interrogante es el resultado final del déficit global de la balanza de pagos británica. Para 1964 se obtuvo un saldo negativo de 2 123 millones de dólares y en 1965 el déficit decreció a 890 millones de dólares. El comportamiento de los principales indicadores durante los últimos meses de 1966 permite suponer que el déficit se puede localizar entre 550 y 775 millones de dólares.

El déficit conjunto de ambos países alcanzó un nivel de alrededor de 5 000 millones de dólares en 1964, lo cual representa un aumento proporcional de liquidez para el resto del mundo, de tal manera que con el presente reajuste en Estados Unidos y Gran Bretaña es de esperarse una reducción aproximada de 3 000 millones de dólares en la disponibilidad de divisas en el resto de la economía mundial.

“Debe recordarse —dice Gordon Tether en el *Financial Times*— que dada la deficiente distribución de la liquidez internacional, un cambio relativamente modesto en los patrones establecidos tendrá una repercusión más que proporcional en los países afectados. El impacto diferido del reajuste de las balanzas de Estados Unidos y Gran Bretaña no es de poca importancia y los perjuicios serán de carácter extensivo.” Sin embargo, hasta ahora solamente se han visto afectados los países de Europa continental que están en posición de enfrentarse al problema, puesto que cuentan con un acervo considerable de divisas. Así pues, Francia, que hasta ahora había registrado una constante evolución favorable de su balanza, ha resentido ciertos efectos desalentadores como resultado de esta situación; Austria, Bélgica, Holanda y Suecia se encuentran frente a una situación similar: si bien contaban con un superávit conjunto de 1 000 millones de dólares en 1964, en la actualidad sus balanzas están en situación de equilibrio o tienden al déficit.

En los países menos desarrollados Europa no se han reflejado grandes cambios desde 1964, excepto en el caso de España, en donde se registró un cambio de 600 millones de dólares que invirtió el saldo de la balanza, de positivo a negativo, en los últimos dos años.

Fuera de la zona europea, son contados los países en los que ha incidido el reajuste de las balanzas de Estados Unidos y Gran Bretaña. Uno de ellos es Canadá, en donde desde mediados de la década pasada hasta 1966 existió una situación muy positiva, en el año mencionado, empero, los resultados de la balanza de pagos fueron menos favorables en 600 millones de dólares.

Hasta el momento, no ha sido grave la repercusión del reajuste anglosajón aunque no hay que olvidar que la tendencia sólo se encuentra en las etapas iniciales, previéndose una mayor celeridad en las medidas encaminadas a conseguir un mayor equilibrio en las balanzas de Estados Unidos y Gran Bretaña, y por lo tanto el acentuamiento de la concentración internacional de liquidez.

materias primas

Perspectivas de los productos básicos en 1967

Nuevamente, en 1967, el cobre será el metal más inestable en el comercio internacional. La crisis de Rhodesia todavía acarreará sorpresas que sin duda afectarán a la producción de Zambia. En efecto, no debe descartarse la posibilidad de que por este motivo se suspenda el abastecimiento de carbón, o sea disminuida la energía eléctrica traída de la presa de Kariba. Cualquiera de las dos cosas acarrearía efectos desastrosos para la producción mundial de cobre. La posición de Katanga es otro imponderable cuyo impacto puede ser definitivo al respecto, sin olvidar los problemas laborales que se presentarán en este año como consecuencia de presiones de los trabajadores por lograr aumentos de salarios. Además, de no clarificarse la situación surgida alrededor del intento de nacionalización de la Union Minière du Haut Katanga, por parte del gobierno congolés, se añadirá un nuevo y muy importante factor de inestabilidad a la situación del mercado del metal.

Por otra parte, tanto en las minas de quicamata como en los yacimientos principales de Estados Unidos prevalecen fricciones con los trabajadores, de las cuales se supone que no pocas derivarán en huelgas y paros. Otro factor de incertidumbre del lado de la oferta, consiste en que, siendo la Guerra de Vietnam el principal factor de desequilibrio (25% de la producción norteamericana es absorbida por la industria militar norteamericana) cualquier disminución en la intensidad de las hostilidades afectaría directamente el nivel de precios de la industria.

El panorama del plomo y el cinc permite prever un crecimiento sustancial de la oferta de ambos metales, de tal manera que el volumen de plomo crecerá en 7% para alcanzar un nivel de 10 millones de toneladas, en tanto que en el caso del cinc, un incremento de 5% significará un volumen equivalente a 3.7 millones de toneladas. Sin embargo, la evolución del consumo será menos dinámica, creciendo tan sólo en 2% para el plomo y 5% en el caso del cinc. Así pues, es de esperarse el decrecimiento del precio de estos metales. Por su parte, el estaño presentará un cuadro más estable: la producción mundial apenas alcanza los niveles de consumo. Afortunadamente, si por cualquier circunstancia bajan los niveles de precio, el Acuerdo Internacional del Estaño cuenta con reservas suficientes para mantener la cotización de 3 348 dólares la tonelada. Es más, cualquier desajuste por parte de la oferta será absorbido por el lanzamiento de inventarios norteamericanos al mercado a un precio de 3 448 dólares la tonelada, lo cual viene a ser un precio bastante atractivo.

En lo referente a productos alimenticios, parece ser que el cacao se encuentra en una situación favorable. Así pues, suponiendo el mismo nivel de precios que en 1966, este producto apenas satisfará la demanda, manteniéndose el equilibrio. Hasta ahora, los precios tienden a elevarse en la medida en que se van a conocer las estimaciones del volumen que se obtendrá en los principales países productores de África occidental. Así las cosas, la magnitud de las existencias será el elemento clave en la determinación del precio del grano en 1967.

En cambio, el exceso de la oferta del café ha dado lugar a que el nivel de precios gire en torno a la decisión de los productores de acatar las cuotas establecidas por el Acuerdo Internacional del Café. La producción de azúcar parece

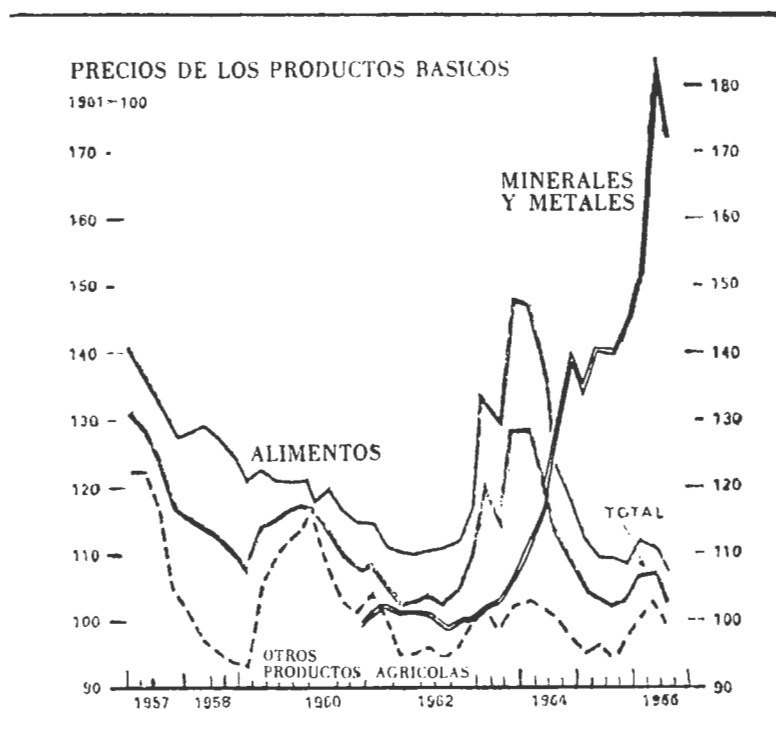
indicar cierta recuperación, después de acusar una tendencia depresiva en 1966. Para el presente año se espera que la producción azucarera aumente en 2 millones de toneladas, para alcanzar un total de 20 millones de toneladas en el mes de septiembre.

Después de la excelente cosecha de trigo en Australia, Canadá y la URSS, la oferta mundial deberá cubrir ampliamente la magnitud de la demanda, inclusive la de la India. Así pues, es probable que los precios permanezcan estables o tal vez disminuyan levemente. En el caso del trigo, la interrogante es la magnitud de la próxima cosecha.

El renglón más especulativo será, sin duda, el de la plata. En efecto, las reser-

vas de Estados Unidos —introducidas constantemente al mercado con el fin de deprimir el nivel de precios— se encuentran a un nivel mínimo, de tal manera que será necesario recurrir a otro mecanismo si se pretende mantener los niveles de precios a una altura estable. Es más, dada la situación actual, es poco probable que se cuente con reservas mayores a las equivalentes a un año. Aquí, la elevación de los precios parece inevitable.

En general, se espera que durante 1967 continúen decreciendo las cotizaciones de los productos primarios —tendencia que comenzó en 1964— a pesar de la leve recuperación registrada desde finales de 1965 hasta mediados de 1966.



Una gran cantidad de café

Desde el inicio de su operación, en 1962, el Convenio Internacional del Café (CIC) ha confrontado el problema de mantener los excedentes del grano fuera del mercado mundial. Si en general ha tenido éxito, esto se debe únicamente a que la mayoría de dichos excedentes se encontraban en Brasil y Colombia, países con posibilidad de almacenarlos y financiarlos. Sin embargo, debido en parte a las restricciones de las cuotas de exportación y en parte a un aumento general en la producción en 1966, mu-

chos de los productores más pequeños de África y de América Central obtuvieron por primera vez excedentes invendibles de café. Ahora, el Convenio estará expuesto al grave peligro de que uno de estos países, imposibilitado de mantener sus crecientes excedentes, tarde o temprano rompa filas y trate de deshacerse de ellos. Esto podría disolver el Convenio y hacer que los precios se derrumben hasta los niveles más bajos en 30 años. Existe sólo una solución a largo plazo: hacer que los productores diversifiquen sus cultivos. Afortunadamente, las tierras cafetaleras generalmente se pueden utilizar para otros cul-

tivos, cosa que no se puede decir del cacao, que es casi el único producto que se puede extraer de las selvas tropicales en donde crece. Hace una semana se llegó a un acuerdo tentativo de establecer un fondo de diversificación, financiado mediante un impuesto de exportación de un dólar por saco de café (equivalente aproximadamente a un 2% del precio promedio mundial) por el cual se recaudaría cerca de 300 millones de dólares en los próximos seis años. Además, se está elaborando actualmente un estudio de todo lo relativo a la diversificación, bajo la dirección de la Dra. Gerda Blau, de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) de las Naciones Unidas, y patrocinado por este organismo, así como por el Banco Mundial y el CIC.

Los cultivos alternos comprenden productos alimenticios, como el maíz; productos industriales, como la soya y el algodón, y frutas tropicales, como el aguacate. Aunque resulta atractivo desde un punto de vista económico convertir ciertas plantaciones de café en praderas para ganado, la idea no ha recibido mucho apoyo debido a que, de utilizarse, se crearía un gran desempleo. Se trata de que los nuevos cultivos requieran por lo menos el mismo número de trabajadores que el café.

Pero no será fácil conseguir que los caficultores sustituyan al café por otro producto. En muchos países de América Central como Guatemala, los caficultores constituyen el grupo más acaudalado y poderoso de la región. Algunos de ellos ocupan carteras ministeriales en los gobiernos. Nunca han acogido con beneplácito la idea de eliminar cafetos de la producción. Sin embargo, aun estos países se verán obligados a hacerlo si quieren que el CIC sobreviva y si desean continuar devengando las mismas ganancias del café que están recibiendo actualmente.

Este esfuerzo por no continuar produciendo café constituye un gran paso hacia adelante para Brasil. Si bien la economía aún depende en gran parte del café, que constituye bastante más de un 50% de las entradas por concepto de la exportación (800 millones de dólares el año pasado), la cantidad de café permitido para la exportación bajo el Convenio está sujeta a las limitaciones de cuota (16.9 millones de sacos) aparte de todo el café que pueda vender a los mercados no tradicionales, tales como el de Europa oriental, que en total no alcanza más de 400 000 a 500 000 sacos al año. La producción durante los últi-

mos siete años ha sido mucho mayor. Aún después de descontar la demanda interna (9 millones de sacos al año). Brasil se queda con cuantiosísimos excedentes. Tan sólo la abundante cosecha del año pasado aumentó las existencias en cerca de 12 millones de sacos. Para mantener tan grandes reservas el gobierno se vio obligado a desembolsar mucho más de 200 millones de dólares a fin de sostener un precio mínimo garantizado a los caficultores. Al incluir, además, el costo de la construcción de almacenes y el de la administración de esas reservas, la suma desperdiciada alcanzó cerca de 260 millones de dólares. Desde 1959 los excedentes han crecido de 10 millones de sacos a más de 60 millones, mientras que el máximo de las reservas que el Brasil quisiera mantener voluntariamente, para asegurar el abastecimiento de su mercado, no debería exceder de los 15 millones de sacos.

estados unidos

Previsiones para la economía en 1967

Tomando como factores constantes la política de restauración del equilibrio de la balanza de pagos de Estados Unidos y el carácter imponderable de la evolución de la escalada en Vietnam y sus efectos sobre la economía norteamericana, pueden esperarse los siguientes acontecimientos en 1967:

a) El producto nacional crecerá a un ritmo menor que en 1966, de tal manera que de 8.5%, la economía tal vez registre un incremento de 6.5% ó 7.0% para 1967. Con esto, el valor monetario de los bienes y servicios producidos en la economía de Estados Unidos alcanzará una magnitud entre 780 000 y . . . 783 000 millones de dólares, comparado con 738 000 millones en 1966 y 681 000 millones en 1965.

b) En el renglón de precios, todo parece indicar que continuarán las presiones inflacionarias, de tal manera que el costo de la vida aumentará entre 2.5 y 4% en 1967. El nivel de precios de los productos alimenticios continuará creciendo, aunque no a la misma tasa que durante el año pasado (5%). En general, se puede afirmar que la creciente oferta de carnes ayudará a contener el alza del costo de la alimentación, en

tanto que los precios de los bienes de consumo durable permanecerán más o menos estables. Sin embargo, es inevitable la elevación de los precios de los servicios, especialmente en lo referente honorarios por servicios médicos y otros personales.

c) Parece ser que decrecerá la presión sobre los niveles de las tasas de interés en la medida en que cese el "sobrecalentamiento" de la economía. Tal vez una elevación de impuestos apremie esta situación, al permitir una mayor canalización de recursos por parte de la Administración. De esta forma, será posible relajar la tensión de los préstamos hipotecarios, que, habiendo recibido en primera instancia el impacto del encarecimiento del dinero, comenzaron a incidir negativamente en la rama de la construcción.

d) "Habrá más empleos que nunca" —escribe John Pierson desde Washington— especialmente para obreros calificados. Los trabajadores menos especializados se verán en mayores dificultades para conseguir empleo en la medida en que decrece el crecimiento expansionista de la economía." Es muy probable que la tasa de desempleo gire a rededor del 4% durante 1967.

e) Los niveles de sueldos, salarios y otras retribuciones llegarán nuevamente a romper precedentes, sobre todo si se toma en consideración que diversas agrupaciones sindicales someterán a revisión sus contratos, exigiendo mayores remuneraciones con el fin de compensar el alza de los precios registrados en 1966. Este reajuste automático de precios y salarios puede sin duda desembocar en una mayor presión inflacionaria.

f) Las utilidades llegarán también a un nivel sin precedentes, sin embargo su crecimiento será menor al registrado en los últimos años. Así pues, las compañías productoras de automóviles, de acero y de utensilios domésticos seguramente reducirán sus ingresos por venta. Las industrias ligadas a la producción de armamento se encuentran actualmente funcionando casi a capacidad plena con lo cual sus perspectivas dependen de aumentos de la productividad más que en la utilización de recursos ociosos. La probable elevación de impuestos y el reajuste de los contratos colectivos presionarán también sobre las utilidades del sector privado.

Hasta ahora, la demanda global ha mostrado signos de perder celeridad, lo cual se ha reflejado en diversos sectores

la economía. Parece ser que las inversiones en plantas y equipo crecerán un 5% para 1967, o sea, el mismo ritmo que en el último trimestre de 1966. Por su parte, las exportaciones de bienes y servicios parecen llegar a un punto menor crecimiento —dice *The Chamberlain Bank*—, en tanto que las importaciones continúan aumentando, todavía bajo la influencia de la expansión monetaria.

Control a las salidas de fondos

La tendencia sostenida de la fuga de capitales norteamericanos al exterior ha creado la necesidad de complementar de alguna forma las restricciones “voluntarias”, propuestas al inversionista durante el año pasado y las que pretenden reducir las decisiones de los capitalistas norteamericanos en 1967, ya que la ausencia de controles efectivos a la salida de capitales impedirá reducir sustancialmente el desequilibrio de la balanza de pagos. Empero, la adecuada instrumentación del programa puede dar lugar a que las empresas subsidiarias en el extranjero provoquen fricciones en los mercados de dinero en donde se ubiquen, pues absorberán cantidades crecientes de recursos que de otra manera podrían ser utilizados por los empresarios locales.

Así pues, para mediados de 1966 las compañías norteamericanas localizadas en la zona europea, habían conseguido préstamos por 1 000 millones de dólares, lo cual triplica la magnitud registrada en 1965 y representa el desplazamiento de un número considerable de pequeños solicitantes de crédito que, en comparación, resultan ser un cliente menos atractivo que los grandes consorcios norteamericanos.

“Desgraciadamente —dice *The Financial Times*— el crecimiento espectacular del gasto militar de Estados Unidos en Vietnam ha desalentado la esperanza de que los correctivos de la balanza de pagos introducidos por las autoridades en los últimos dos años reduzcan el déficit por sí mismos. Todo parece indicar que en 1967 se adoptará una política cada vez más vigorosa con el fin de impedir que aumente el saldo negativo de la balanza de pagos. Los técnicos estadounidenses han decidido que el rufo de inversiones directas en el extranjero es el que mayor impacto puede tener para alcanzar los objetivos previstos.”

Cabe mencionar que difícilmente podría reducirse el flujo de divisas destinado a financiar el conflicto vietnamita; por otra parte, la ayuda para el desarrollo ha llegado a niveles mínimos y resultaría un error táctico comprimir aún más este renglón, de tal suerte que en realidad, desde el punto de vista del equilibrio de la balanza de pagos norteamericana es solamente factible disminuir la salida de inversiones al extranjero. Sin embargo, a todas luces resultaría más eficaz la reducción del gasto bélico en Vietnam —aparte de cuestiones éticas—, pues, según autoridades de la OCED, se cuenta con un aparato fiscal suficientemente elástico para absorber el impacto que tal reasignación de recursos traería consigo.

Se espera que para 1967 el sector privado de Estados Unidos coopere con 2 000 millones de dólares a la reducción del déficit de la balanza de pagos, vía decrecimiento de las inversiones en el exterior. Sin embargo, las autoridades no proporcionaron información respecto al mecanismo mediante el cual se alcanzará este objetivo.

Según una encuesta efectuada por el Departamento de Comercio, las restricciones voluntarias a la exportación de capitales sugeridas por las autoridades no fueron obstáculo para que los empresarios continuaran invirtiendo en el exterior durante 1966. En efecto, para ese año, las inversiones directas en el exterior ascendieron a 9 200 millones de dólares, acusando un incremento de 21% respecto a 1965. Ahora bien, aunque en dicho trabajo se predecía cierta disminución en la velocidad de esta tendencia para 1967, en realidad no se mencionó la posibilidad de que pudiese haber un decrecimiento de la fuga de capitales.

“La posición que debería adoptar Estados Unidos al respecto —dice *The Financial Times*— es la de establecer un control adecuado sobre la exportación de capitales lo más pronto posible, pues de cualquier forma se llegará a la misma solución, como ha sucedido en las diversas formas de interferencia que han tenido que adoptar las autoridades para regular las evoluciones desfavorables de la balanza de pagos.”

Al efecto, Pierre-Paul Schweitzer, director-gerente del FMI, señaló recientemente que “la política de restricción monetaria (en Estados Unidos) ha ayudado a reducir la salida neta de capitales, pero los beneficios potenciales han sido afectados por la astringencia mone-

taria en otros países desarrollados, incluyendo algunas economías europeas, cuyo saldo ha resultado ser superavitario”. Además, el señor Schweitzer señaló el carácter errático de la política monetaria de Estados Unidos sobre la base de que un país con un aparato productivo sobrecalentado no requería de las inversiones adicionales de fondos externos que la elevación de las tasas de interés traería consigo. Por otra parte, es preciso señalar que otros países con problemas de balanza de pagos, como Gran Bretaña, elevaron también las tasas de interés para atraer capitales, lo cual no resultó ser tan eficaz como se esperaba.

europa

Austria y la CEE

El acercamiento de Austria a la CEE se enfrenta en una proporción creciente a factores de orden político que entorpecen las negociaciones. Como se recordará Austria presentó su solicitud de asociación a la CEE en diciembre de 1961, sin embargo, las pláticas preliminares comenzaron hasta el mes de julio de 1963 (este retardo se debió en gran parte a que, en ese mismo año, las autoridades británicas iniciaron las negociaciones tendientes a lograr el ingreso de Gran Bretaña a la Comunidad). Después de una larga espera, el Consejo de la CEE emitió un “mandato parcial” en el mes de marzo de 1965. Una vez realizada una serie de seis reuniones formales en torno al ingreso de Austria a la Comunidad, para el mes de febrero de 1966 la comisión encomendada de las negociaciones preparó un informe al Consejo de la CEE en el cual se especificaban los progresos logrados y se solicitaban nuevas instrucciones. Tuvieron que pasar otros nueve meses para que Los Seis emitieran otro mandato parcial.

“La amarga realidad —dice *The Financial Times*— es que ahora, más que nunca prevalece la incertidumbre respecto al ingreso de Austria a la CEE.” En abril próximo pasado el gobierno de coalición fue sustituido por un gabinete integrado por miembros de un solo partido, de tal forma que la posición “bipartita” respecto a la política exterior, “se convierte rápidamente en algo del pasado”. Francia, que hasta ahora apoyó firmemente el caso de Austria, pare-

ce tener menos interés en que las negociaciones marchen fluidamente. Por su parte la URSS, tomaría como un "alejamiento de la condición de país neutral" cualquier intento de acercamiento a la CEE propuesto por Austria.

Pero aparte de las cuestiones económicas —especialmente arancelarias— aun no resueltas, cabe recordar que la petición de ingreso debe ser aprobada por cada uno de los miembros por separado, de tal manera que, aparte de la influencia negativa de la apatía francesa, existe como elemento obstaculizador de las pláticas una disputa territorial con Italia en relación al Tirol.

bloque socialista

La URSS estrecha relaciones con Occidente

Por invitación del gobierno francés, el presidente del Consejo de Ministros de la URSS, A. N. Kosiguin y otros altos funcionarios soviéticos visitaron durante ocho días diversas empresas industriales, centros de investigación científica y universidades francesas. Durante su estancia en Francia, los líderes soviéticos reafirmaron los conceptos asentados en la Declaración Soviético-Francesa del 30 de junio de 1966. Entre otros, se abordaron, "en todos sus aspectos, los problemas de cooperación económica y científico-técnica entre la URSS y Francia. Ambas partes acordaron considerar y elaborar conjuntamente planes de cooperación a largo plazo en el campo del comercio, la economía, la ciencia y la técnica".

Por otra parte, representantes oficiales de los gobiernos de Austria, Finlandia y Canadá participaron en visitas a la URSS, invitados por las autoridades de este país.

Los representantes austriacos conviniéron con los de la Unión Soviética en que existe la posibilidad de ampliar los vínculos económicos que unen a ambos países, discutiéndose medidas concretas para aumentar el intercambio comercial y para reforzar los vínculos culturales y sociales.

Durante las pláticas sostenidas por los

funcionarios de la URSS y los enviados finlandeses, "en la esfera de las relaciones económicas entre ambos países, se señaló con satisfacción que el convenio a largo plazo concertado para 1966-1970 es una base estable y segura para el sucesivo fomento del comercio. En ese documento se estipula que, a base de la experiencia positiva del comercio entre la región de Leningrado y Finlandia, se pondrá en marcha el comercio entre la región de Múrmansk y Finlandia, al igual que entre las repúblicas soviéticas del Báltico y Finlandia".

Se ha constituido una comisión permanente soviético-finlandesa, con el fin de estrechar y mantener contactos regulares entre expertos de ambos países en el campo de la economía y el turismo, así como en lo referente a cuestiones específicas, como los suministros de gas natural a Finlandia; la participación de los constructores finlandeses en obras soviéticas; el establecimiento de un servicio de *ferryboat* entre Fallin y Helsinki, entre otros.

En las pláticas entabladas con los visitantes canadienses se hizo resaltar la evolución positiva de las relaciones comerciales soviéticocanadienses, reiteradas con la reciente apertura de la línea aérea directa Moscú-Montreal y el establecimiento de la comunicación marítima para pasajeros entre Leningrado y Montreal. Se convino en iniciar pláticas, "en un futuro próximo, sobre un acuerdo intergubernamental de intercambio cultural, científico y técnico.

URSS: Plan Económico y Presupuesto para 1967

A mediados del mes de diciembre, el Consejo de Ministros de la URSS presentó el Plan Estatal de Fomento de la Economía para 1967, elaborado con base en las encomiendas propuestas por las comisiones planificadoras presupuestarias y sectoriales del Soviet de la Unión y del Soviet de las Nacionalidades. Así pues, el Soviet Supremo de la URSS aprobó para el año en curso los objetivos que integran el cuadro inserto.

Además, se prevé un aumento de 5.5% en los ingresos reales por habitante, y del 7.4% en el comercio al menudeo. Crecerá en 17% la superficie total de viviendas a cuenta de las inversiones

básicas estatales, mientras que el número de alumnos en las escuelas registrará un incremento de 16.2%. Por su parte, el número de estudiantes en los centros docentes superiores aumentará 4.3% en relación a 1966 y el número de alumnos en los centros docentes enseñanza media especializada será superior en 6.8% al logrado durante el año que acaba de terminar.

Crecimiento relativo respecto a 1966

Producto nacional bruto ...	6.6%
Producción industrial	7.3%
Bienes de producción ...	7.5%
Bienes de consumo	6.6%
Inversiones básicas estatales centralizadas	7.0%
Actividad comercial	5.6%
Productividad del trabajo:	
En la industria	5.0%
En la construcción	6.3%

Por otra parte, el Soviet Supremo de la URSS aprobó el Presupuesto Estatal para 1967 en el cual los ingresos ascenden a 121 155 millones de dólares (110 250 millones de rublos) mientras que el renglón de gastos representa un total de 120 897 millones de dólares (110 015 millones de rublos), obteniéndose un superávit de 257.9 millones de dólares (234.7 millones de rublos). De monto de los ingresos, el 89.2% procederá de las empresas y organizaciones estatales y cooperativas al través de impuestos sobre el capital circulante, pagos por los fondos básicos de producción y los medios de circulación, descuento de los beneficios, impuestos sobre utilidades y otros.

Respecto al gasto, el 42.6% será destinado al financiamiento del desarrollo económico mediante el fomento de la industria pesada y ligera, de la construcción, la alimentación, agricultura, transporte, vivienda y otras. El 39.0% de gasto —incluidos 13 617 millones de dólares (12 392 millones de rublos), o sea el 11.3% del gasto total del Presupuesto

e Previsión Social del Estado— será incluido al renglón educacional y socio-asistencial, abarcando escuelas de enseñanza media y de peritaje; centros superiores, establecimientos de investigación científica, centros de enseñanza profesional y técnica, bibliotecas, clubes, teatros, prensa, radiodifusión y otras medidas para el fomento de la instrucción y la cultura; hospitales, líneas infantiles, sanatorios y otros establecimientos de salud pública y cultura, así como para pensiones y subsidios.

El presupuesto para gastos de defensa alcanzará una magnitud de 15 934 millones de dólares (14 500 millones de rublos) con lo cual este renglón absorberá el 13.2% del gasto total de la economía soviética en 1967. Los gastos de la administración del aparato gubernamental ascienden a 1 577 millones de dólares (1 435 millones de rublos), lo que representa el 1.3% del gasto total.

África

Ghana: reestructuración de la deuda externa

Después de una serie de discusiones efectuadas en la ciudad de Londres, las autoridades ghanesas llegaron a un acuerdo con sus acreedores occidentales. Ghana debe aproximadamente entre 68 y 698 millones de dólares en préstamos a mediano y largo plazo con vencimiento en unos seis años y a un interés de 7% anual. En tanto se llevaron a cabo las negociaciones (junio a diciembre de 1966), Ghana suspendió el pago del servicio de la deuda, con lo cual se pensó que la situación llegaría a ser conflictiva, sin embargo, el país deudor propuso pagar el 15% de la deuda en los próximos tres años, establecer un plazo moratorio de 5 años una vez realizado el primer pago anterior, y cubrir el resto de la deuda en los siguientes doce años. Los acreedores propusieron a su vez que el primer período fuese de dos años, el plazo moratorio de dos años, y el plazo final de vencimiento de cuatro años.

Según información extraoficial obtenida por *The Economist*, el arreglo final comprende la extensión del lapso de suspensión iniciado en el mes de junio por

un período de dos años, después de lo cual Ghana cubrirá sus deudas en un plazo de ocho años.

Aun así, los términos del arreglo resultan exagerados —en beneficio de los acreedores—, si se le compara con los 153 millones de dólares que Ghana adeuda a los países socialistas y el servicio de este compromiso. En efecto estos préstamos tienen un vencimiento de 12 a 20 años y originan un interés anual de únicamente 2.5%. Es más, en el mes de diciembre se negoció un período moratorio de dos años, sin intereses adicionales.

“Como quiera que sea —dice *The Economist*— la reestructuración de la deuda con los países de Occidente aparentemente implica la renegociación de los términos en que se causan intereses. Se ha dejado ver que todo esto está vinculado con las compras de cacao a Ghana. Es más, ahora que han terminado las pláticas en relación a la deuda, se rumorea un mayor flujo de ayuda occidental. Así pues, se espera —extraoficialmente— la entrada de ayuda por cantidades equivalentes a 28 millones de dólares, procedentes de Estados Unidos, 56 millones de Alemania Federal, 14 millones de Canadá y 28 millones del Banco Mundial.”

Todavía restan algunos puntos por aclarar. En el caso de los acreedores principales —Reino Unido y Alemania— la mayor parte de las deudas ghanesas están cubiertas por compañías de seguros a la exportación, que serán las que absorban las dilaciones acordadas. Sin embargo, en el caso de otros pequeños acreedores, la opinión de los prestamistas privados no fue tomada en consideración, de tal manera que tendrán que aceptar los términos de los grandes acreedores, o realizar algún acuerdo independientemente, lo cual tiene pocas probabilidades de éxito. También, algunos países como Yugoslavia, la RAU y Francia están efectuando reuniones con el fin de llegar a un acuerdo bilateral sobre el asunto.

Medio Oriente

Arreglo petrolero en Irán

Se considera como un triunfo político de primer orden para Irán, el arreglo

a que arribó el gobierno de este país con los consorcios petroleros de Occidente. Se ha acordado lo siguiente: las compañías se encargarán de que la producción aumente entre 12% y 14% al año de ahora en adelante (dado el conflicto que sostiene Siria por sus oleoductos, la afluencia de hidrocarburos al Mediterráneo ha decrecido notoriamente, lo cual permite a los petroleros iraneses ser optimistas en este sentido); además, las compañías venderán una parte de su producción a la Compañía Nacional Iranesa de Petróleo (CNIP), la que se encargará de la distribución. Para esto, las empresas garantizan 20 millones de toneladas de petróleo en los próximos cinco años, comenzando con 2 millones en 1967, y terminando con 6 millones de toneladas en 1971. Aún no se ha dado a conocer el precio de este petróleo, pero se tiene la certeza de que su destino son los países de Europa oriental, tal vez Rumania y Hungría. Por último los consorcios accedieron a regresar 25 000 millas cuadradas de sus concesiones (100 000 millas cuadradas), doce años antes de lo convenido en 1954. Es de esperarse que la CNIP explote estos yacimientos en sociedad con alguna compañía, dentro del patrón de sus concesiones recientes en el Golfo Pérsico.

El presidente de la CNIP reveló que el acuerdo con los consorcios incrementará las percepciones por impuestos en 17%, de tal forma que éste será el primer paso encaminado a elevar a corto plazo la carga fiscal de 500 millones de dólares hasta una meta de 800 millones.

Los países vecinos que comparten la zona petrolera con Irán comienzan a responder negativamente a la política expansionista iranesa, así pues, este país tendrá que adoptar una actitud dual, en la que, por el lado internacional se presentan los acuerdos de Irán con los consorcios como logros moderados, y por el otro, el nacional, se descubra la victoria en toda su extensión en el marco doméstico.

Queda sin resolver el problema de la venta de ciertos tipos de gas, pues no ha sido adjudicada esta función ni a la CNIP ni a los consorcios. Sin embargo, esto no supone serios problemas, y si en cambio, la cuestión de las áreas que retornarán a poder de la nación, ya que existen zonas más productivas que otras y entonces sí, seguramente el regateo será intenso. De cualquier forma, las extensiones que han de reintegrarse serán designadas por las empresas, conforme al reciente acuerdo, empero, la posición de la CNIP hasta entonces será conocida.

Bibliografía

asistencia europea a américa latina

La participación de Europa en el financiamiento del desarrollo de América Latina. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1966, 412 pp.

Para llevar a cabo las obras de infraestructura económica y social requeridas por los planes de desarrollo de los países de América Latina, derivados de las recomendaciones contenidas en la Carta de Punta del Este, se promovió en la región un movimiento de formación de capitales que, partiendo del ahorro interno de cada país, se convirtió, en el curso de los años, en una intensa acción financiera internacional que habría de contribuir a superar las limitaciones impuestas a cada nación por los problemas que suelen plantear las balanzas de pagos. Así, en la tarea de captar recursos para el desarrollo, América Latina, a través del BID, acudió a los países de Europa occidental, logrando la participación de éstos en tal empresa. Tal es el tema fundamental que se analiza, de un modo minucioso, en el libro que acaba de publicar el CEMLA, exponiéndose en él las vicisitudes por las que dicha participación atravesó, los mecanismos utilizados para hacerla efectiva y las perspectivas de colaboración mutua. Se examinan los factores que han limitado, en años recientes, las transferencias a largo plazo entre ambas regiones y se alude a la cooperación del sector privado europeo en los movimientos de capital hacia América Latina.

De ese estudio se desprende que la complejidad del mecanismo utilizado se debe, esencialmente, a que en Europa no existe una política integrada en cuanto a transferencias de capitales privados y programas oficiales de cooperación económica, tanto en términos generales como en relación con América Latina. A pesar de que, en circunstancias especiales, se lleve a cabo cierta coordinación dentro de la estructura de la Comunidad Económica Europea, lo cierto es que tales políticas de cooperación se adoptan independientemente en cada país.

según sus relaciones respectivas con determinados países y zonas del mundo.

El libro que reseñamos —preparado con la colaboración de varios expertos europeos y de un grupo de trabajo del BID— consta de dos partes y de tres anexos. En la primera parte se analizan los diversos aspectos del financiamiento interno de América Latina, proveniente de fuentes oficiales y privadas, destacándose que la situación de las balanzas de pagos ha experimentado, en los países de la región, serias fluctuaciones en especial en los últimos quince años, siendo los más graves los períodos 1951-1952 y 1957-1958, aunque desde 1961 se observa una relativa mejoría, diferenciándose las tendencias de un país a otro, y siendo —con la excepción de Venezuela— un fenómeno común para la región en su conjunto el problema del déficit externo. En su mayor proporción, el financiamiento exterior ha procedido, en los años recientes, de operaciones de crédito, habiendo aumentado considerablemente el servicio de la deuda externa. Sin embargo, en los primeros años de la posguerra el porcentaje más importante del financiamiento tenía su origen en la inversión privada y en la utilización de activos acumulados.

En la segunda parte del estudio se describen algunos de los métodos más importantes empleados en la ejecución de transacciones financieras entre Europa occidental y América Latina y se alude, en especial, a los resultados obtenidos últimamente. Así, por ejemplo, en 1963, los desembolsos netos para programas bilaterales de cooperación económica y las contribuciones a organismos multilaterales (destinadas a programas para países en menor estado de desarrollo) provenientes de las naciones de la OCEDE alcanzaron la suma de 6 048 millones de dólares; de ese total, 3 721 millones (61%) fueron aportados por Estados Unidos, 98 millones por Canadá y 174 millones por Japón. La participación de los países industrializados de Europa occidental alcanzó 2 055 millones de dólares, calculándose que durante el período 1960-1963 las aportaciones oficiales de Europa Occidental a América Latina apenas representaron el 3% de la contribución total europea a las zonas de menor desarrollo. La contribución oficial bilateral de los países de Europa occidental ha consistido particularmente en operaciones de refinanciamiento o consolidación de obligaciones pendientes, sobre todo con Argentina y Brasil y la deuda oficial de la región con Europa se calculaba, a fines de 1964, en 702 millones de dólares. En cuanto a la inversión directa de Europa (República Federal de Alemania, Francia, Holan-

Italia y Reino Unido) apenas ascendió entre 1959 y 1963, a 6 millones de dólares, siendo los países beneficiarios, principalmente, Argentina, Brasil, México y Venezuela.

En los anexos de este libro figuran anotaciones sobre la metodología empleada; referencias al estado de la inversión extranjera en los países seleccionados para efectuar el estudio estadísticas de la deuda pública externa de América Latina. Trata, pues, de un documento de gran valor para comprender los problemas del financiamiento exterior del desarrollo de la región.—ALFONSO AYENSA.

Un nuevo método de análisis económico?

Contribution and Reward: An Old and Ever New Approach to Economic Development, MOGENS V. HERMANN, Exposition Press, Nueva York, 186 pp.

Esta nota puede verse como una advertencia a quienes se interesan seriamente en los problemas del desarrollo: Exposition Press ha iniciado la publicación de libros que reflejan el pensamiento de los elementos más radicales de la extrema derecha en los Estados Unidos; casi al mismo tiempo que *Contribution and Reward* ha publicado *Government Without Taxation* de Hugold Anderson. Ambos libros han sido profusamente distribuidos en Estados Unidos, y ahora, en México, la obra señalada ha llegado acompañada de bastante publicidad.

Las extremas (derecha e izquierda) en economía han condescendido con los pensadores competentes; basten los ejemplos de Mises y Baran en la izquierda y de Hayek y Friedman en la derecha. *Contribution and Reward* no podrá colocar a Hermann a la altura de estos autores. Esta obra no puede considerarse como un libro de teoría económica del desarrollo (a pesar de las entusiastas expresiones de los editores y del presidente de la American Economic Foundation, impresas en las tapas y los forros del libro). En realidad, es difícil decir qué trata; parece más bien una extraña mezcla de elementos místicos con apreciaciones dogmáticas y superficiales de algunos problemas del desarrollo. Algunos ejemplos resultarán ilustrativos: la dedicatoria reza así: "A los hombres de buena voluntad y a aquellos que guiaron mis pasos y a los pobres diablos que, con su obstrucción, hicieron posible este libro." El texto de la introducción, por su parte, contiene frases como las siguientes: "tengo razones para insistir en el papel de la inspiración y la guía..." (p. 5); "... el contenido de este libro es potencialmente capaz de cambiar el curso de la historia..." (pp. 5-6); "la investigación ordinaria es mía, así como las palabras, pero toda la construcción y la fuerza direccional han emanado de un reino más elevado. En este sentido, yo he sido más que un instrumento" (p. 6).

Desde luego, la aportación de Hermann es novedosísima: nosotros economistas desconocíamos los usos del método místico en el análisis del desarrollo. Conviene, entonces, ejemplificar algunas de las consecuencias a que la adopción de este método puede llegar al autor. En el capítulo II, se pretende demostrar

una idea tan vieja y desacreditada como la de que los países subdesarrollados lo son por ser tropicales. En los países tropicales la distribución del talento es un tanto *sui generis*: la gente inteligente no escasea, pero es muy perezosa; la gente trabajadora, en cambio, no está muy bien dotada intelectualmente. Esto explica, entre otras cosas, la conquista de América. Obviamente, la solución ofrecida por Hermann es que los países fríos colonicen a los tropicales. En el campo de la aplicación de sus teorías a realidades concretas, Hermann encuentra, por ejemplo, una explicación admirablemente simple a los problemas de la India: todo se debe a que, en lugar de un régimen de libre empresa, se ha adoptado la "planeación stalinista" (cap. IX).

Como se advierte, el método místico no resulta particularmente productivo, sobre todo si ven estos problemas desde el ángulo más pedestre de la ciencia económica. Hermann y su libro sólo pueden provocar una impresión de extrema incompetencia y de cierto desequilibrio mental. La advertencia de que se habla al principio no es, empero, inútil; quien reseña ha sabido de bibliotecas que han adquirido este libro y de alguna editorial que pensaba traducirlo al español.—PEDRO URIBE.

Lecciones de planeación industrial

Planificación del desarrollo industrial, HÉCTOR SOZA VALDERRAMA, Texto del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Siglo XXI Editores, S. A., México, 1966, 364 pp.

"Este libro no aspira a ser un manual o un 'recetario' al uso, ni un compendio de ingeniería industrial, sino servir de orientación a los que se preocupan por la planificación en este campo, entendida como ejercicio de una política de industrialización", nos advierte el editor de este volumen recientemente aparecido. Empero, detrás de esta modestia de pretensiones —no plenamente justificada— vemos los alcances reales del libro que intentamos comentar: pretende, dice el editor, servir de orientación a los que se preocupan por la planificación en el campo del desarrollo industrial. Y ésta —la industrialización, sus agentes y factores determinantes— debe ser una de las preocupaciones básicas de todo aquel que pretenda adentrarse en el estudio de las economías en desarrollo.

El profesor Soza Valderrama nos explica claramente la razón por la que comúnmente se identifica el desarrollo general con el desarrollo industrial; se ha observado que en el desarrollo económico de los países existe una marcada relación entre el crecimiento del ingreso y el más rápido crecimiento de la producción industrial. El camino para aumentar los niveles de ingreso se antoja, así, claro y definido: elevar los índices de producción industrial. El problema se presenta no en el *qué hacer* sino en el *cómo hacerlo*. La gran disyuntiva de los países en desarrollo consiste en encontrar ese camino al desarrollo industrial: conocer los factores determinantes de la industrialización (entre los que Soza Valderrama cita el nivel de ingreso, el tamaño del mercado, la distribución del ingreso, los recursos naturales, la política de comercio exterior,

la política industrial y el grado de urbanización); precisar los efectos económicos, sociales y políticos que acarreará la industrialización; y, desde el punto de vista de los “responsables de la política de desarrollo económico general y de industrialización en particular”, conocer y manejar las técnicas y sistemas de planeación y programación de la planta industrial, de la rama, del sector y de la actividad industrial toda de un país, o de una región o grupo de países.

Vale la pena detenerse un momento para volver sobre la última frase del párrafo anterior. América Latina se halla enfrascada en dos procesos de integración convergentes; en ambos procesos la racionalización del desarrollo industrial constituye —o debería constituir— el dinamismo que impulse estos procesos integracionistas y haga que trasciendan de un estrecho círculo de importadores y exportadores, al más amplio de la actividad económica global de ambos bloques. Ya nadie piensa en la industrialización en base a compartimientos estancos, pues los altos costos que supone representan un precio económico y social —político, por consiguiente— que ningún país latinoamericano está en condiciones de pagar. De ahí, precisamente, la importancia del trabajo de Soza Valderrama.

El libro empieza con una fundamentada exposición de lo que es la industrialización, de su necesidad, sus características y sus determinantes, para, después, entrar plenamente a los campos de la planificación industrial y el análisis industrial. En el capítulo correspondiente al análisis industrial, Soza Valderrama le da especial importancia a la precisión conceptual a la explicación de técnicas analíticas y a los problemas relacionados con el financiamiento y la organización.

El último capítulo de la obra se refiere a la política industrial y en él también se nota el interés del autor por precisar conceptos —el de política industrial, por ejemplo— que, por el uso y abuso que de ellos se ha hecho, ya no dicen nada. Se relaciona la política industrial, a fin de lograr una definición de ésta que al mismo tiempo sea precisa y satisfactoria, con los objetivos y la estrategia que tenga dicha política, con las metas específicas que se persiguen y con el conjunto de instrumentos y la organización destinada a la promoción industrial.

Efectivamente, este libro no es manual para expertos y técnicos de “alto nivel”; pero sí es un libro de estudio y meditación obligatoria para todo el que se interese en el proceso de desarrollo de los países pobres y que quiera conocer un trabajo coherente, maduro y profesional.—ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ.

planificación en américa latina

Discusiones sobre planificación. Informe de un seminario. (Santiago de Chile, 6 a 14 de julio de 1965). Siglo XXI Editores, S. A., México, 1966. 143 pp.

Durante los últimos años se ha generalizado el reconocimiento de la planificación como un medio eficaz para racionalizar la actividad económica, especialmente valioso para los países en proceso de desarrollo; por ello se discute en todas partes sobre el asunto con mayor o menor seriedad, pero frecuentemente atendiendo a tal o cual aspectos de la planificación, es decir,

en forma no sistemática. En estas condiciones, el libro que comenta viene a superar esa deficiencia, pues constituye un análisis global pero profundo de los problemas de la planificación en América Latina. Recoge lo más importante del resultado de un seminario en el que participaron expertos como Mant Balboa, Ricardo Cibotti, Enrique Iglesias, Cristóbal Lara, Angel Monti, Raúl Prebisch, Germánico Salgado, Pedro Vuskovic, entre otros economistas y funcionarios latinoamericanos —menos destacados.

En el seminario, organizado por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, se realizó una crítica constructiva pero franca de los esfuerzos y del estado que guarda la planificación en el área. “Es evidente —se dice en el primer capítulo— que el lento y dificultoso avance de la planificación no puede atribuirse simplemente a lo precario de los recursos técnicos y humanos... hay que evaluar ese avance en términos del marco estructural y coyuntural de condiciones económicas e institucionales preexistentes y del profundo contenido político de los programas y de las medidas incorporadas a los planes de desarrollo”.

Los participantes identificaron cuatro “coyunturas políticas favorables a la planificación: a) el ascenso al poder de nuevos grupos sociales con “ideología favorable al cambio” y actitud “desarrollistas”; b) el “vacío de poder” que refleja una crisis en el poder tradicional por inexistencia de nuevos cuadros políticos que replacen a los viejos; c) los “acontecimientos históricos que llevaron a la adopción de la Carta de Punta del Este en agosto de 1961”; y d) los compromisos de política económica derivados de la integración económica regional.

Entre las características generales del proceso de planificación en nuestros países se señalan un “exceso de formalismo junto con un escaso apoyo político para la planificación, que más bien suele quedarse en “consentimiento político”. Las principales características técnicas son: la falta de mecanismos operativos de planificación, la mala coordinación entre los planes y los presupuestos del sector público, la deficiente generación de proyectos, el inadecuado financiamiento, el soslayamiento de los problemas de la integración económica regional, la institucionalización prematura de la planificación, y las deficiencias de información estadística.

Reconocido el agropecuario como uno de los dos sectores estratégicos en nuestros países, el grupo estuvo de acuerdo en que “... la planificación del desarrollo agropecuario aparece como una alternativa que permitiría una reorientación de la política agropecuaria dentro del marco de los problemas planteados”. Igualmente se consideró necesaria “... para los países latinoamericanos... la movilización del sector agropecuario y la incorporación de la población rural que, con contadas excepciones, constituye el grupo mayoritario de la sociedad. (Esto) debería plantearse como parte de un esfuerzo de programación de toda la economía”.

La planificación industrial no puede concebirse ni como un conjunto de decisiones aisladas de política industrial, ni como la elaboración de distintos proyectos de inversión. “En los países en desarrollo, como los de América Latina, la planificación industrial tiene asignado un papel más amplio; hay que concebirla como un instrumento de racionalidad para guiar los cambios en la orientación y formas del desarrollo industrial, exigidos por el objetivo de una industrialización más dinámica y mejor integrada.”

La escasez de proyectos susceptibles de aprovecharse en el proceso de planificación, los problemas de la evaluación y explotación racional de los recursos naturales, los cambios que la planificación exige de la administración pública y la necesidad de considerar a la integración económica en un sistema de pla-

icación, son asuntos que se tratan en igual número de capítulos con el mismo rigor e igual sentido crítico que los temas anteriores.

Conviene mencionar, finalmente, que *Discusiones sobre planificación* es un informe que, por la profundidad de las ideas e recoge, por la libertad y agudeza con que fueron vertidas, y su enfoque eminentemente crítico, constituye un valioso expediente para ampliar el conocimiento de los sistemas de planificación en América Latina y es un libro que debe leerse, pues contribuirá esclarecer en muchos aspectos del pensamiento actual materia de planificación.—RENWARD GARCÍA M.

Orígenes y desarrollo del ordenamiento de la sociedad prehispánica en México

El desarrollo de la sociedad mexicana: I. La fase prehispánica, MAURO OLMEDA, Mauro Olmeda Editor. México. 1966. 307 pp.

Hasta la fecha, son muy raras las obras, como ésta, dedicadas al análisis histórico de la evolución económica y social de México que, con una metodología definida, intenten descubrir los lineamientos rectores del desenvolvimiento de la sociedad mexicana. Es muy común, en cambio, encontrar ejemplos de obras en las que estas cuestiones se tratan con un nivel de superficialidad aterrador. Por ello, la contribución de Mauro Olmeda, que en esta nota se comenta, parece ocupar un lugar muy destacado en la historiografía económica y social de México.

Mauro Olmeda inicia ahora el estudio histórico del desenvolvimiento de la sociedad mexicana, analizándolo a través del esquema general del desarrollo de la sociedad humana planteado en sus obras anteriores: *Sociedades precapitalistas* (cuatro volúmenes) y *El desarrollo de la sociedad* (dos volúmenes).

El cuadro teórico presentado por el autor ofrece una imagen histórica concreta de cada uno de los procesos evolutivos que van formando el desarrollo de la sociedad humana en su conjunto. Como parte de cada uno de ellos estudia los problemas relativos a la base económica —fuerza productiva y relaciones sociales de producción— y a la superestructura —el estado, el derecho, la moral, el arte, la religión y la ideología— en su doble aspecto de significación teórica y de forma concreta, en la que se manifestó cada una de dichas instituciones y formas de vida bajo el marco del mismo proceso evolutivo. En esta primera obra, el autor emite juicios valorativos del nivel de desarrollo y de las instituciones y formas de vida de la sociedad azteca.

La sociedad azteca, indica, se caracterizó por ser una sociedad sin clases sociales, donde no había más que diferencias de castas formadas por un proceso de estratificación, motivado por el hecho de que una tribu sometía a otra por conquista militar.

La configuración general de la superestructura en la sociedad azteca, agrega el autor, estaba dominada más por concepciones mágicas y animistas, que por manifestaciones de algún aspecto de un pensamiento filosófico, como se ha tratado de demostrar. La forma de gobierno de aquel pueblo estaba representada por un consejo de ancianos, así como lo había en

los estados medios de barbarie, según la terminología de Morgan.

“A quienes están familiarizados con el carácter dialéctico del desarrollo de la sociedad no será preciso aclarar, dice el autor, que si las conclusiones a las que se llega, respecto al nivel del desarrollo de la cultura, de la economía y de la organización social prehispánica de los pueblos de Anáhuac sitúan a éstos en una etapa de la evolución general de la sociedad humana anterior a la que, en la generalidad de los casos, otros autores le otorgan, ello no quiere decir que estos pueblos se encontraban con alguna limitación en su capacidad creadora, sino que solamente el retraso expresa un ritmo más lento de su evolución, determinado por el aislamiento en el continente americano de un contingente humano numéricamente más reducido que el contingente euroasiático.”

La coincidencia entre las formulaciones astronómicas y matemáticas de los pueblos de Anáhuac y de los demás del mismo nivel de desarrollo, establecidos en el viejo mundo, revela, según el autor, una capacidad creadora similar y un testimonio concluyente del supuesto según el cual el desarrollo de la sociedad humana se rige por las mismas leyes, cualquiera que sea la latitud histórica y geográfica en que se desenvuelva.

Por otra parte, con el estudio del desarrollo de la sociedad azteca, el autor pretende demostrar que la estructura orgánica que resultó de la conquista militar y de la necesidad de retener y organizar los resultados de la misma, frente a las tribus que vencieron, debe considerarse semejante al modelo de las estructuras orgánicas de las formaciones sociales que Marx llamó “modo de producción asiática”. Empero, si bien la explicación de ese modo de producción no puede realizarse sobre la base de la prueba objetiva como tal, se asienta en esta obra que las formaciones sociales de dicho modo de producción son formas de vida tribal cuya superestructura, especialmente en lo que se refiere a las formas de gobierno, se modifica, en parte, a consecuencia de un proceso de expansión militar, tal como sucedió en el caso de la sociedad azteca.

En los apéndices del libro se reproducen dos trabajos de Adolfo Bandelier que estudian diversos aspectos fundamentales de desarrollo de la sociedad azteca y que hasta la fecha no se habían traducido al español. A juicio del autor estos trabajos deberían ser considerados clásicos en la materia ya que siguen la pauta trazada por Lewis H. Morgan, autor que estableció las bases de la ciencia antropológica.

Al respecto, dice el autor que “sólo situados en el contexto de las ideas morganistas sobre el desarrollo general de las sociedades humanas puede adquirir su significación genuina cualquier estudio de las fases prehistóricas de cada pueblo en particular, porque la caracterización general que hace Morgan de las sociedades primitivas sobre la base de su estructura parental, de las formas de gobierno de las mismas y de la disolución de la estructura tribal de las sociedades prehistóricas, en los albores de la antigüedad clásica en el seno de las ciudades griegas e italianas —de las que Atenas y Roma pueden considerarse como paradigmas a tal efecto—, representan otras tantas pautas del desarrollo de aquella fase de las formas de la vida social que, pese a la oposición de los antropólogos de las escuelas antievolucionistas, han quedado establecidas sobre bases sólidas que las investigaciones posteriores contribuyeron a fortalecer”.

El valor de esta obra está en que el autor trata de extender las investigaciones hechas por Morgan a campos tan importantes como el desarrollo económico y las cuestiones relacionadas con el arte, la moral y la religión de los pueblos primitivos en México, cuya organización familiar y forma de gobierno estudia detenidamente.—OSCAR PANDAL GRAF.

Mercados y Productos

TUBOS DE HIERRO O ACERO

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la producción nacional de tubos de hierro o acero, con y sin costura, obedece a la creciente demanda producida, originada en el desenvolvimiento de la industria petrolera nacional, al mayor número de obras de infraestructura que el Gobierno mexicano ha realizado, al incremento en la industria de la construcción en general y a las mayores oportunidades del mercado externo.

La industria nacional está en condiciones de aumentar su producción, ya que se estima que actualmente aprovecha alrededor del 60% de su capacidad instalada.

En sus procesos de producción, esta rama utiliza principalmente materias primas nacionales y será posible lograr en fecha próxima la sustitución de las materias primas no nacionales al entrar en operación una nueva planta elaboradora de fierro esponja.

PRODUCCIÓN NACIONAL

Las empresas más importantes de la industria nacional de tubos de hierro o acero, son Altos Hornos de México, S. A., establecida en Monclova, Coah.; Tubaceros, S. A., y Aceros Alfa, S. A., localizadas en Monterrey, N. L., y Tubos de Acero de México, S. A., y Metalver, S. A., instaladas en Veracruz, Ver.

De las empresas citadas, Tubos de Acero de México, S. A., fabrica sólo tubos de acero sin costura, mediante la perforación de lingotes, a los que, mediante estiramiento, se les dan las características de grosor y longitud deseadas. Las otras em-

CUADRO 1

Producción nacional de tubos de hierro o acero (toneladas)

Años	Total	Con costura	Sin costura
1961	232 952	123 912	109 040
1962	213 807	93 657	120 150
1963	273 476	146 336	127 140
1964	283 362	141 738	141 624
1965	246 066	118 242	127 824

FUENTE: Elaborado con cifras de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero.

presas se dedican a la elaboración de tubos con costura, partiendo de una lámina rectangular que se une a sus extremos y se suelda.

De acuerdo con la información disponible, la producción nacional se incrementó en 13 114 toneladas, de 1961 a 1965, llegando en este último año a un nivel de 246 066 toneladas y habiéndose registrado en 1964 la producción máxima del período con 283 362 toneladas.

La producción total de tubos presenta una tendencia general ascendente, con incremento de 5.6% en el período señalado a pesar del descenso de 13.2% que se registró de 1964 a 1965. La de tubos con costura manifiesta una cierta irregularidad en su comportamiento, con motivo de la mayor o menor demanda de tubos de grandes diámetros utilizados en los programas a cargo de la Comisión Federal de Electricidad y de Petróleos Mexicanos. La de tubos sin costura creció ininterrumpidamente hasta el año de 1964, decayendo en 1965.

La producción nacional de tubos de hierro y acero está sujeta a normas de calidad establecidas por la Secretaría de Industria y Comercio, lo que da seguridad al comprador extranjero de que adquiere productos comparables a los de la competencia internacional. Además, cumple con las especificaciones del American Petroleum Institute (API) y las de la American Society for Testing Materials (ASTM).

CONSUMO APARENTE

El consumo aparente en el período de estudio se presenta en el cuadro 2.

CUADRO 2

Consumo aparente nacional de tubos de hierro o acero con y sin costura

Años	Toneladas
1961	235 519
1962	206 899
1963	230 656
1964	261 472
1965	214 235

FUENTES: Elaborado con cifras de la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero y de la Dirección General de Estadística, SIC.

El consumo aparente nacional refleja los cambios que ha do la demanda interna en el período, destacando el des- de 12.2% que se registró en 1962, principalmente de ería con costura, y el de 18.1% de 1965. En el año de 1961 consumo aparente supera a la producción interna, por lo ue necesario realizar importantes compras externas. A tir de 1962, puede observarse que el consumo aparente es erior a la producción interna, cuyos incrementos y mayor ersificación permitieron no sólo la atención de una cre- te demanda doméstica, sino también la colocación de vo- enes crecientes en los mercados externos. Al consumo in- no se destina el 90%, en promedio, de la producción nacio- y las importaciones se limitan a tubos de especificaciones y especiales.

Comercio Exterior

IMPORTACIONES

Las importaciones nacionales de tubos de hierro y acero no guen una tendencia definida, sin embargo, son descendentes términos generales. La mayor parte de éstas corresponde a tubos y barras huecas de pequeños diámetros o bien a tubos e características específicas que, por su escasa demanda, aún o se producen en el país. Los más importantes proveedores a orden de importancia, son Estados Unidos, Alemania Occi- ental, Francia, Italia y Suiza.

CUADRO 3

Importaciones nacionales de tubos de hierro o acero

Años	Toneladas
1961	15 656
1962	7 895
1963	9 486
1964	5 115
1965	9 160

FUENTE: Elaborado con cifras del *Anuario de Comercio Exterior*, sic.

EXPORTACIONES

Con la venta de 17 toneladas, con valor de cinco mil pesos, México inició sus envíos al exterior de tubos de hierro o acero el año de 1939. Durante el período de estudio, los volúmenes exportados presentan una tendencia general ascendente, al pasar de 13 089 toneladas en 1961 a 40 991 en 1965, lo que significa un incremento de 213.2%. Las mayores ventas externas corresponden al año de 1963, como consecuencia de los altos volúmenes remitidos a Estados Unidos, de un aumento notable en las exportaciones a Perú, de la iniciación de ventas a Argentina y de remisiones también de importancia a Bolivia y Venezuela.

El comportamiento de las exportaciones, muestra una cierta diversificación de los países a los cuales México hace sus ventas de tubos, aunque Estados Unidos mantiene su preponde- rancia como principal adquirente. pues en promedio absorbe

CUADRO 4

Exportaciones mexicanas de tubos de hierro o acero (toneladas)

Países de destino	1961	1962	1963	1964	1965
Total	13 089	14 803	52 306	27 005	40 991
Estados Unidos	11 655	13 524	46 900	20 428	23 331
Chile	—	235	412	2 789	9 311
Perú	—	26	2 886	1 865	3 887
Argentina	—	—	565	1 639	2 383
Ecuador	—	—	—	—	1 003
Colombia	—	—	—	—	555
Bolivia	—	—	241	—	279
Brasil	—	100	180	203	230
El Salvador	922	804	—	80	1
Venezuela	—	—	843	—	—
Panamá	458	—	—	—	—
Otros	54	114	279	1	11

FUENTE: Elaborado con datos de la Dirección General de Estadística, sic.

el 78.2% de las ventas totales al exterior. Las exportaciones mexicanas a ese mercado siguen una tendencia ascendente, correspondiendo los mayores envíos al año de 1963.

Las exportaciones hacia Chile han crecido ininterrumpi- damente, habiéndose iniciado en 1962 con 235 toneladas, para alcanzar 9 311 en 1965, con lo que representaron el 22.7% de las exportaciones totales del producto en este último año.

Perú también inició las compras de tubos desde México en el año de 1962. Éstas han crecido en forma constante, pasando de 26 toneladas en el año citado a 3 887 en el de 1965, con lo que ese país adquirió el 9.5% de las exportaciones nacionales de producto en ese año.

Argentina y Brasil también han comprado a México vo- lúmenes crecientes de tubos de hierro o acero, los que han pasado de 565 a 2 383 toneladas, cifra esta última que repre- senta el 5.8% de las exportaciones mexicanas del producto en el año de 1965, y de 100 toneladas en 1962 a 230 en 1965, que representan el 0.6% de nuestras exportaciones en este año, respectivamente.

La aceptación que los tubos de hierro y acero mexicanos tienen en el exterior obedece a la magnífica calidad y al pre- cio competitivo de los mismos.

En el crecimiento de las compras efectuadas por Chile, Perú, Argentina, Ecuador y Colombia, ha sido factor determi- nante el régimen de concesiones que han otorgado a la impor- tación de tubos de hierro o acero, como miembros de la Aso- ciación Latinoamericana de Libre Comercio. Asimismo, ha influido también el mayor conocimiento que se tiene en Mé- xico de la producción y necesidades de los países latinoame- ricanos.

Los pedidos son cubiertos por los exportadores mexicanos de acuerdo con las especificaciones señaladas por el cliente, según contrato de compraventa y las condiciones establecidas en la carta comercial de crédito, que es la forma de pago preferida.

ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN

El incremento de las exportaciones de tubos de hierro o acero se ha visto estimulado por los créditos otorgados por el Banco

Nacional de Comercio Exterior, S. A., a las ventas de tubería de acero sin costura, esos créditos alcanzaron la cifra de 12.5 millones de pesos en los años de 1965 y 1966. También debe mencionarse la ayuda que representa el sistema de redescuentos de los créditos a la exportación de la banca comercial en el Fondo para Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, del Banco de México, S. A.

De acuerdo con la política del Gobierno mexicano, interesado en promover las exportaciones de productos manufacturados, los tubos de hierro o acero se exportan a través de la fracción 670.03.01: "Tubos de hierro o acero de cualquier diámetro" y están exentos del pago de impuestos, requiriendo permiso de la Secretaría de Industria y Comercio.

Estos productos, al ser exportados, gozan de algunos estímulos fiscales, como son el de resarcir al exportador del 18 al millar correspondiente a la participación federal en el impuesto sobre ingresos mercantiles y del impuesto sobre la renta, en actividades industriales, por lo que hace a los montos de exportación gravables.

DEMANDA INTERNACIONAL

En virtud de no disponerse de cifras del comercio mundial de estos productos, presentaremos a continuación algunos aspectos relativos a los mercados de los principales compradores de nuestro país.

Estados Unidos

Este país, no obstante ser uno de los grandes productores de tubos de hierro o acero, realiza muy importantes compras del producto en el exterior, como se puede observar en el cuadro 5.

Las importaciones norteamericanas, de 1961 a 1965, aumentaron en 62.4%. Sus requerimientos han sido satisfechos principalmente por los siguientes países: Japón, con el 45.0% en promedio; Alemania Occidental, 15.1%; Reino Unido, 9.7%; Francia, 7.5%; Canadá y Australia, 3.7% cada uno, y Mé-

CUADRO 5

Importaciones norteamericanas de tubos de hierro o acero de todas clases (toneladas)

Países de origen	1961	1962	1963	1964	1965
Total	494 048	601 675	719 186	766 981	802 413
Canadá	18 911	31 281	19 432	35 594	19 137
México	14 183	15 602	45 272	23 653	22 922
Reino Unido	71 736	95 576	67 469	57 996	35 701
Países Bajos	9 232	13 211	10 941	13 003	11 568
Francia	70 784	41 733	56 214	46 118	41 048
Alemania Federal	148 696	119 973	107 010	75 437	60 503
Japón	85 425	176 865	314 819	438 274	508 404
Australia	24 385	27 525	28 306	23 443	21 093
Otros	50 696	79 909	69 727	53 463	82 037

FUENTE: Elaborado con datos del FT-125, Departamento de Comercio de Estados Unidos.

xico, 3.6%. En conjunto, estos países han abastecido el 88.3 de las compras norteamericanas del período.

Japón, con participaciones cada vez más amplias en el mercado norteamericano, ha venido desplazando a proveedores tradicionales como Alemania Federal y Reino Unido, cuyas ventas han sufrido descensos notables, consecuencia funcionalmente de los bajos precios a que Japón coloca sus productos en el mercado norteamericano.

Las importaciones estadounidenses desde México muestran una tendencia al alza en el período considerado, correspondiendo al año de 1963 los mayores volúmenes. Estas importaciones sólo cubren una pequeña parte de la demanda total no han sido influidas por la presencia de los productos japoneses, ya que los tubos mexicanos gozan de gran prestigio en el sur de los Estados Unidos, zona a donde son canalizadas las exportaciones mexicanas. Esta preferencia por nuestros productos tiene como base fundamental la buena calidad de los mismos.

El mercado norteamericano constituye una de las regiones a donde las exportaciones mexicanas podrán incrementar en el futuro.

Los tubos mexicanos al ingresar a Estados Unidos cubren impuestos que varían entre 0.1 y 0.875 centavos de dólar por libra, en gravámenes específicos y entre 1½% y 12% en gravámenes *ad valorem*, siendo aplicables en función de las características específicas de los productos.

Chile

Las importaciones chilenas de tubos procedentes de México entre 1961 y 1964 siguen una tendencia ascendente, aunque se registró una importante contracción en el año de 1963 como se aprecia en el cuadro 6.

CUADRO 6

Importaciones de Chile de tubos de hierro o acero (toneladas)

Países de origen	1961	1962	1963	1964
Total	13 919	23 148	7 499	43 45
Estados Unidos	5 001	2 644	4 002	6 14
Alemania Federal	2 834	8 210	1 733	11 03
Francia	1 163	952	90	5 15
Italia	745	2 751	62	3 68
Japón	419	3 286	726	57
Inglaterra	793	1 861	434	1 46
México	—	2	—	2 83
Bélgica	887	669	153	99
Checoslovaquia	—	2 601	8	3 33
Argentina	—	—	—	7 28
Otros	2 077	172	291	93

NOTA: Las cifras de importación en las estadísticas chilenas, y en las de otros países sudamericanos, no coinciden con las cifras de exportación que consignan las estadísticas mexicanas.

FUENTE: Elaborado con datos de los Anuarios de Comercio Exterior de Chile.

De las compras promedio chilenas, Alemania Occidental y Estados Unidos abastecieron el 27.1% y el 20.2% respectivamente, Francia el 8.4% e Italia el 8.2%. México, conforme

estas cifras, sólo ha vendido tubos de hierro o acero en los años de 1962 y 1964, año éste en que satisfizo el 6.5% de las compras totales del producto. Sin embargo, de acuerdo con las cifras expresadas por particulares ligados a esta actividad industrial, las exportaciones mexicanas en 1965 aumentaron considerablemente, afirmación que se corrobora con las cifras

de la Dirección General de Estadística que señalan una venta hacia Chile de 9 311 toneladas. Han influido en las exportaciones mexicanas las concesiones que Chile ha dado, como integrante de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, a las compras intrazonales de tubos de hierro o acero de 4 pulgadas o menos (véase el cuadro 7).

CUADRO 7
Impuestos aplicados a la importación de tubos de hierro o acero

Fracción BALALC	Concepto	Impuestos	
		Países miembros de la ALALC	Terceros países
18.2.01	Tubos sin costura de acero común (incluso sin acabar):		
	Específicos ¹	0.20 pesos oro	0.21 pesos oro
	Otros de efectos equivalentes. <i>Ad valorem</i> s/cif ²	125%	230%
	Otros de efectos equivalentes. Depósitos previos	—	10 000%
	Otros de efectos equivalentes. Derechos consulares	—	2.5%
18.2.02	Tubos sin costura de acero fino al carbono (incluso sin acabar):		
	Específicos ³	—	2.5%
	Otros de efectos equivalentes. <i>Ad valorem</i> s/cif ²	125%	0.01 pesos oro
	Otros de efectos equivalentes. Depósitos previos	—	230%
	Otros de efectos equivalentes. Derechos consulares	—	10 000%
18.2.99	Los demás tubos sin costura de hierro o acero (incluso sin acabar)		Los mismos impuestos de la fracción 73.18.2.01

¹Incluye derechos aduaneros y otros de efectos equivalentes.

²Incluye impuestos especiales.

³Se refiere a otros de efectos equivalentes.

NOTA: Elaborado con informaciones de la Lista Consolidada de Concesiones ALALC 1966. Tomo I.

Perú
En el período 1961-1964, Perú ha venido adquiriendo en el exterior volúmenes considerables de tubos de hierro o acero, que manifiestan una tendencia descendente como se aprecia en el cuadro 8.

CUADRO 8
Importaciones de Perú de tubos de hierro o acero (toneladas)

Países de origen	1961	1962	1963	1964
Total	18 153	24 425	20 513	15 750
Alemania Federal	2 866	2 615	3 712	1 021
Estados Unidos	2 482	2 647	2 161	3 184
Francia	4 125	8 963	6 452	2 648
Japón	3 667	3 545	3 253	4 629
México	1	46	1 008	1 594
Gran Bretaña	1 793	605	1 003	474
Holanda	1 812	1 024	1 147	394
Bélgica	299	358	456	133
Otros	1 108	4 622	808	1 673

NOTA: Elaborado con datos de los anuarios de Comercio Exterior del Perú.

Los principales abastecedores de Perú, en el período a que hemos hecho referencia, son Francia y Japón, que han satisfecho cada uno de ellos, el 28.1% de sus compras en promedio, seguidos de Estados Unidos, Alemania Federal y Holanda, que han cubierto, respectivamente, el 13.3%, el 12.9% y el 5.5%, respectivamente. Las compras peruanas a México, si bien crecieron en forma ininterrumpida, sólo significaron el 4.9% de las totales de 1963 y el 10.1% de las de 1964. Conforme a cifras mexicanas, las exportaciones hacia Perú en el año de 1965 ascendieron a 3 887 toneladas, cifra muy superior a las consignadas como ventas de nuestro país a Perú en el cuadro 8.

La escasa participación de México en este mercado y la circunstancia de que las importaciones peruanas de tubos de hierro o acero están constituidas por tubería para la industria petrolera, en cuya producción nuestro país ha logrado grandes adelantos, revelan la posibilidad de que México pueda cubrir todavía una proporción más alta de ese mercado, circunstancia que se ve favorecida por las concesiones que Perú ha dado como signatario del Tratado de Montevideo (véase cuadro 9).

Argentina

Este país es también un importante comprador de tubos de hierro o acero como lo demuestran las cifras del cuadro 10.

Las compras externas de tubos de hierro o acero de Argen-

CUADRO 9

Gravámenes peruanos a la importación de tubos de hierro o acero

Fracción NABALALC	Concepto	Gravámenes	
		Países miembros de la ALALC	Terceros países
73.18.2.01	Tubos sin costura de acero común (incluso sin acabar) ^a	—	0.20 soles
	Derechos aduaneros. Específicos	6%	30%
	Derechos aduaneros. <i>Ad valorem</i> s/CIF	Exigible	Exigible
	Otros de efectos equivalentes. Derechos consulares		
73.18.2.02	Tubos sin costura de acero fino al carbono (incluso sin acabar) ^b	Los mismos impuestos de la fracción 73.18.2.01	
73.18.2.99	Los demás tubos sin costura de hierro o de acero (incluso sin acabar) ^c	Los mismos impuestos de la fracción 73.18.2.01	

^a De hierro o acero comunes para la industria petrolera.

^b Para uso en la industria petrolera, con diámetro interior mayor de 60 mm.

^c Tubos de lastre para uso en la industria petrolera.

FUENTE: Elaborado con informaciones de la Lista Consolidada de Concesiones. ALALC 1966. Tomo I.

CUADRO 10

Importaciones argentinas de tubos de hierro o acero (toneladas)

Países de origen	1961	1962	1963	1964
Total	24 211	67 293	137 101	82 480
Alemania Federal	5 745	9 098	931	367
Austria	73	18	10	41
Brasil	607	27	98	241
China Popular	35	163	55	46
España	30	197	70	28
Estados Unidos	2 405	2 126	4 840	1 397
Francia	524	739	901	218
Hungría	26	197	—	41
Italia	3 348	51 292	125 785	75 507
Japón	953	2 096	2 474	446
Reino Unido	785	516	386	504
México	—	—	57	1 501
Checoslovaquia	7 320	72	61	3
Otros	2 360	752	1 433	2 140

FUENTE: Elaborado con datos del anuario de Comercio Exterior de Argentina.

tina siguieron una tendencia ascendente en 1961 a 1963, para decaer en 1964, aunque sin llegar a los niveles del año de 1961, considerado como base.

El abastecedor principal de Argentina es Italia que, en promedio, le surtió el 82.3% de sus compras. Le siguen en importancia Estados Unidos y Japón que, respectivamente, cubrieron el 3.5% y el 1.9%.

México tiene sólo una pequeña participación en el mercado argentino. Inició sus ventas a ese país en el año de 1963, con 57 toneladas, cifra mínima en relación a las importaciones argentinas de ese año, en 1964 las importaciones desde México ascendieron a 1 501 toneladas, que representan el 1.8% de las compras del propio año. Para 1965, conforme a cifras nacionales, las importaciones desde este país ascendieron a 2 383 toneladas.

La amplitud del mercado argentino y la buena calidad de

los productos nacionales, sumados a los precios competitivos a que vende nuestro país y las reducciones arancelarias que el amparo de la ALALC ha otorgado Argentina a los tubos de hierro o acero (véase cuadro 11), permiten afirmar que el mercado argentino puede absorber todavía una proporción mucho mayor de tubos mexicanos.

Brasil

Las importaciones de tubos de hierro y acero que Brasil realizó en el período 1961-1963 no presentan una tendencia definida, como se advierte en el cuadro 12.

Japón y Estados Unidos son los más importantes proveedores de Brasil, seguidos de Reino Unido, Italia y Alemania Federal. La presencia de Japón en el mercado brasileño ha venido desplazando a los otros países, pues en tanto que las compras desde éste crecen de 1 151 toneladas en 1961 hasta 11 879 en 1963, las de los demás decrecen muy sensiblemente sobre todo las provenientes de Alemania Federal y Reino Unido.

Por lo que hace a México las estadísticas brasileñas consultadas no consignan adquisiciones desde este país, no obstante que las cifras nacionales revelan ventas a partir de 1962, en montos crecientes año con año, que varían desde 10 toneladas en el año expresado hasta 230 en el de 1965.

Como integrante de la ALALC, Brasil ha otorgado concesiones al ingreso de tubos de hierro o acero (véase cuadro 13)

El Salvador

Como hemos señalado ya, el más importante comprador de estos productos en centroamérica es la República de El Salvador, que de 1961 a 1964 ha realizado las adquisiciones que se expresan en el cuadro 14.

De acuerdo con los datos del cuadro 14, las compras de este país crecieron en 1961 a 1963 hasta representar en este último año más del 100% de las del primero, decayendo en el de 1964, pero quedando por arriba de las del año base considerado. Esta reducción obedece en buena parte al establecimiento de una fábrica de tubos en El Salvador, mediante la asociación de capitales de ese país y de México.

En el período analizado, Estados Unidos y Bélgica han abastecido el 35.4% y el 26.7% respectivamente, de las compras totales, siendo seguidos por Alemania y Gran Bretaña

CUADRO 11

Gravámenes argentinos a la importación de tubos de hierro o acero

Fracción NABALALC	Concepto	Gravámenes	
		Países miembros de la ALALC	Terceros países
73.18.1.01	Tubos con costura de acero común (incluso sin acabar) ^a		
	<i>Ad valorem</i> s/CIF	171.5%	176.5%
	Otros de efectos equivalentes.—Específicos	2 pesos M.N.	2 pesos M.N.
	Otros de efectos equivalentes.—Depósitos previos	—	50%
	Otros de efectos equivalentes.—Derechos consulares	1.5%	1.5%
73.18.1.03	Tubos con costura de acero aleado (incluso sin acabar) ^b		
	<i>Ad valorem</i> s/CIF	0.3%	156.5%
	Otros de efectos equivalentes.—Específicos	2 pesos M.N.	2 pesos M.N.
	Otros de efectos equivalentes.—Depósitos previos	—	50%
	Otros de efectos equivalentes.—Derechos consulares	1.5%	1.5%
73.18.2.01	Tubos sin costura de acero común (incluso sin acabar) ^c		
	<i>Ad valorem</i> s/CIF	41.5%	121.5%
	Otros de efectos equivalentes.—Específicos	2 pesos M.N.	2 pesos M.N.
	Otros de efectos equivalentes.—Depósitos previos	—	50%
	Otros de efectos equivalentes.—Derechos consulares	1.5%	1.5%
73.18.2.02	Tubos sin costura de acero fino al carbono (incluso sin acabar) ^d		
	<i>Ad valorem</i> s/CIF	101.5%	176.5%
	Otros de efectos equivalentes.—Específicos	2 pesos M.N.	2 pesos M.N.
	Otros de efectos equivalentes.—Depósitos previos	—	50%
	Otros de efectos equivalentes.—Derechos consulares	1.5%	1.5%
73.18.2.03	Tubos sin costura de acero aleado (incluso sin acabar) ^b	Los mismos impuestos de la fracción 73.18.1.03	

^a Se refiere a tubos soldados para uso petrolero.

^b Tubos compuestos de carbono, manganeso, fósforo, azufre, etc.

^c Con diámetro de 33.5, 38, 41.5, 51 y 60 mm.

^d De acero fino según especificaciones API.

En todos los casos el renglón *ad valorem* s/CIF incluye los derechos aduaneros y otros de efectos equivalentes.

FUENTE: Elaborado con informes de la Lista Consolidada de Concesiones. ALALC 1966. Tomo I.

CUADRO 12

Importaciones de Brasil de tubos de hierro o acero (toneladas)

Países de origen	1961	1962	1963
Total	13 906	11 741	14 750
Estados Unidos	1 566	6 532	269
Alemania Federal	1 418	745	508
Japón	1 151	1 332	11 879
Italia	1 648	1 226	969
Reino Unido	6 352	379	809
Francia	471	208	288
República Checa	1 226	—	—
Otros	74	1 319	28

FUENTE: Elaborado con datos de los anuarios de Comercio Exterior de Brasil.

procedentes del propio mercado están liberadas del pago de impuestos, lo que ha favorecido en forma relativa a los integrantes del propio mercado, como es el caso de Guatemala que, conforme a las cifras del cuadro 14, ha incrementado sus ventas hacia El Salvador.

Los gravámenes que este país aplica a las compras desde terceros países, caso en el que se encuentra México, se presentan en el cuadro 15.

SÍNTESIS

La industria nacional de tubos de hierro o acero, con y sin costura, se ha desarrollado principalmente con base en la demanda interna, complementada por las oportunidades que ha ofrecido el comercio exterior.

La producción nacional de tubos no sólo ha concurrido con mayores volúmenes al mercado interno, cubriendo proporciones cada vez más importantes del consumo, sino también a los mercados externos. Durante los últimos cinco años, el mercado doméstico ha absorbido el 90% de los montos elaborados en el país y el 10% restante ha sido canalizado a diversos países. Las exportaciones no sólo han aumentado sino que se han diversificado, pues satisfacen requerimientos de un mayor número de países.

Estados Unidos es nuestro principal comprador de tubos de hierro o acero, habiendo absorbido el 78.2% de nuestras

México, aun cuando ha venido realizando ventas a El Salvador, ha perdido importancia como abastecedor, pues la tenencia de las mismas es decreciente, y en 1964 abasteció sólo el 2.2% de las compras totales.

La reducción de las adquisiciones de El Salvador desde países ajenos al Mercado Común Centroamericano se explica por el hecho de que éstas son gravadas en tanto que las

CUADRO 13

Gravámenes brasileños a la importación de tubos de hierro o acero

Fracción NABALALC	Concepto	Gravámenes	
		Países miembros de la ALALC	Terceros países
73.18.2.01	Tubos sin costura de acero común (incluso sin acabar) ^a		
	Derechos aduaneros.— <i>Ad valorem</i> s/cif	30%	60%
	Otros de efectos equivalentes.— <i>Ad valorem</i> s/cif	6%	6%
	Otros de efectos equivalentes.—Derechos consulares	Exigible	Exigible
73.18.2.02	Tubos sin costura de acero fino al carbono (incluso sin acabar) ^a	Los mismos impuestos de la fracción 73.18.2.01	
73.18.2.99	Los demás tubos sin costura de hierro o acero (incluso sin acabar) ^a	Los mismos impuestos de la fracción 73.18.2.01	
73.18.2.99	Los demás tubos sin costura de hierro o acero de más de 9 pulgadas de diámetro (incluso sin acabar) ^b		
	Derechos aduaneros.— <i>Ad valorem</i> s/cif	—	20%
	Otros de efectos equivalentes.— <i>Ad valorem</i> s/cif	6%	6%
	Otros de efectos equivalentes.—Derechos consulares	Exigible	Exigible

^a Hasta de 9 pulgadas de diámetro.

^b De más de 9 pulgadas de diámetro.

FUENTE: Elaborado con informaciones de la Lista Consolidada de Concesiones, ALALC 1966. Tomo 1.

CUADRO 14

Importaciones de El Salvador de tubos de hierro o acero colado, cañerías y sus conexiones (toneladas)

Países de origen	1961	1962	1963	1964
Total	4 144	4 089	9 191	5 723
Alemania Federal	622	850	318	444
Bélgica	900	1 162	2 671	1 435
Estados Unidos	1 280	535	4 781	1 594
Francia	300	189	10	57
Gran Bretaña	127	204	465	948
Guatemala	22	135	58	212
Holanda	99	412	498	688
Italia	106	27	136	39
Japón	53	171	108	104
México	548	385	137	125
Nicaragua	—	13	—	27
Venezuela	85	—	—	—
Austria	—	—	—	22
Otros	2	6	9	28

FUENTE: Elaborado con datos de los anuarios de Comercio Exterior de El Salvador.

ventas en el período 1961-1965. En importancia le siguen, como demandantes, Chile, Perú, Argentina, Brasil y otros países de Centro y Sudamérica.

La buena calidad de los productos mexicanos, la aceptación que han tenido en los mercados del exterior, los precios competitivos a que concurren, la demanda cada vez más importante en los países consumidores y el tratamiento arancelario favorable que los países de la ALALC han dado a México, en este particular permiten afirmar que existen condiciones

favorables para hacer posible el incremento de las exportaciones nacionales.

En el caso particular de Estados Unidos una reducción los gravámenes que este país tiene establecidos para la

CUADRO 15

Impuestos que El Salvador cobra a la importación de tubos de hierro o acero

Concepto	Específico Dls. x 100 Kgs.	Ad valorem %
Cañería de hierro de cualquier diámetro y sus accesorios n/e	2.65	6
Cañería de hierro niquelada o cromada y sus accesorios	8.00	6
Tubos, cañerías y accesorios de hierro colado	2.55	6
Tubos de acero para revestimiento de pozos	Libre	Libre
Tubos de acero para la fabricación de muebles, excepto cromados	2.60	6

FUENTE: Embajada de la República de El Salvador en México.

trada a su mercado de los tubos de hierro o acero en beneficio de los países en desarrollo podría colocarnos en condición de competencia frente a los productos provenientes de países desarrollados.

Por lo que respecta a los países signatarios del Tratado de Montevideo la concesión de mayores desgravaciones para los tubos de hierro o acero y la eliminación de algunas restricciones aún existentes así como una adecuada promoción por parte de los exportadores mexicanos podrían desviar una buena proporción de las adquisiciones que éstos realizan desde países ajenos a la Asociación hacia los productos mexicanos

Índice de precios al mayoreo en la ciudad de México
(base: 1939 = 100)

	1 9 6 6						1964	1965
	Dic.	Nov.	Oct.	Sep.	Ago.	Jul.	A n u a l	
Índice GENERAL	725.9	721.9	718.7	713.3	715.7	711.6	680.2	706.8
Índice de consumo	752.1	748.6	743.4	739.4	742.3	736.0	697.1	732.6
Índice de precios de artículos alimenticios ..	770.0	764.6	760.1	755.9	759.3	752.2	713.1	749.6
Índice de precios de artículos vegetales	794.8	795.1	797.2	789.2	787.5	775.1	736.1	787.7
Índice de precios de artículos textiles	1511.2	1381.1	1303.8	1298.0	1333.6	1353.6	1120.6	1298.5
Índice de precios de artículos minerales	863.1	860.1	848.1	847.1	859.0	853.4	803.0	837.9
Índice de precios de artículos elaborados	486.6	481.2	481.8	479.6	480.6	480.4	457.1	469.9
Índice de precios de artículos alimenticios	639.0	639.0	639.0	636.0	636.0	636.0	597.3	622.1
Índice de precios de artículos de producción ..	672.9	670.7	669.6	660.6	661.6	662.8	649.7	654.9
Índice de precios de materias primas industriales	788.5	782.1	778.5	751.8	755.0	758.2	748.5	748.9
Índice de precios de energía	589.0	589.0	589.0	589.0	589.0	589.0	574.5	580.2
Índice de precios de materiales de construcción	739.1	739.1	739.1	739.1	739.1	739.1	742.3	742.8

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Oficina de Barómetros Económicos.

Índice del costo de la alimentación en la ciudad de México*
(base: 1954 = 100)

Meses	1966	1965	1964	1963	1962	1961
Enero	168.9	166.4	160.9	156.3	159.8	156.9
Febrero	169.6	165.6	161.9	165.5	157.2	155.5
Marzo	170.0	165.4	165.1	156.3	156.3	155.4
Abril	171.2	164.6	164.8	158.1	156.1	155.8
Mayo	171.9	166.0	163.5	158.0	156.1	155.1
Junio	171.5	164.9	161.9	156.9	155.0	156.7
Julio	173.5	164.8	162.3	156.5	156.8	159.4
Agosto	175.8	165.8	162.5	155.9	156.8	159.1
Septiembre	178.9	167.4	163.0	156.7	157.9	157.0
Octubre	175.2	167.7	164.6	156.0	157.7	155.6
Noviembre	173.1	168.6	166.9	155.4	158.9	159.1
Diciembre	173.9	170.2	168.5	156.4	158.1	159.9
MEDIO ANUAL	172.8	166.5	163.8	156.5	157.2	157.1

Elaborado sobre 16 principales artículos.

FUENTE: Banco de México, S. A.
Depto. de Estudios Económicos.

Índice del costo de la vida obrera en la ciudad de México
(base: 1939 = 100)

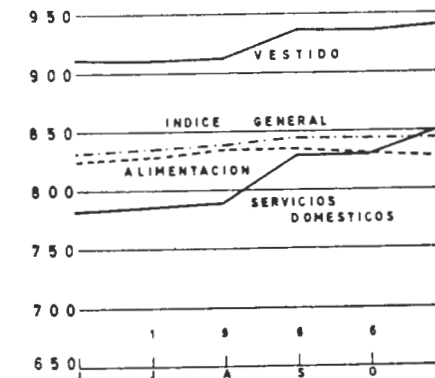
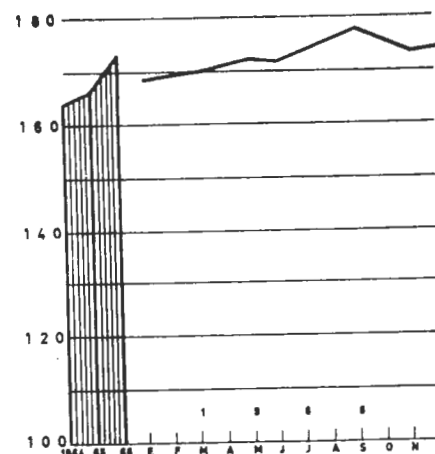
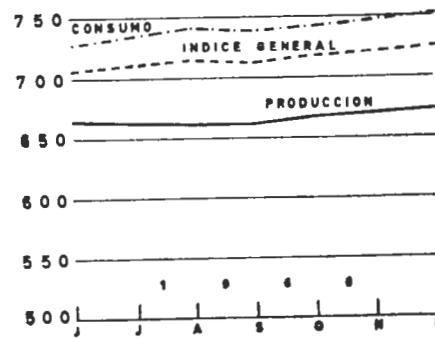
	1 9 6 6						1964	1965
	Nov.	Oct.	Sep.	Ago.	Jul.	Jun.	A n u a l	
Índice GENERAL	844.8	843.1	845.8	838.6	833.6	831.7	771.8	799.8
Índice de alimentación	828.7	830.3	833.6	834.2	828.5	825.9	754.3	785.0
Índice de vestido	939.4	935.4	936.5	912.4	909.8	912.1	897.4	616.3
Índice de servicios domésticos	850.8	830.0	830.0	787.3	785.5	782.9	753.7	773.7

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Oficina de Barómetros Económicos.

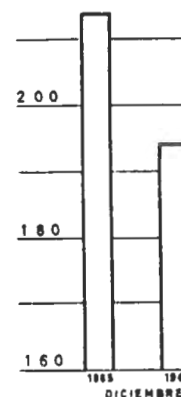
Índice de cotizaciones bursátiles. Compradores
(base reconvertida: 1950 = 100)

	Acciones (a)					Bonos (b)		
	Índice Gral.	Seguros y Bancos	Indus- tria y Fzas.	Indus- tria	Indus- tria y Minería	Índice Gral.	Fondos Púb.	Hipo- otecarios
1965								
Agosto	211.5	196.3	129.6	235.6	455.4	100.7	101.2	99.6
Septiembre	212.3	200.4	129.9	235.8	458.2	100.7	101.2	99.6
Octubre	197.3	239.5	129.9	198.3	420.1	100.7	101.2	99.6
Noviembre	194.1	232.9	129.9	196.0	390.2	100.7	101.2	99.6
Diciembre	194.3	230.3	129.9	197.2	386.4	100.7	101.2	99.6
1966								
Agosto	202.0	245.3	129.9	202.7	455.4	100.7	101.2	99.6
Septiembre	201.3	242.4	129.9	202.8	462.5	100.7	101.2	99.6
Octubre	211.9	203.3	129.9	234.8	444.1	100.7	101.2	99.6
Noviembre	211.5	204.4	129.9	234.2	428.8	100.7	101.2	99.6
Diciembre	213.9	211.6	129.9	235.7	428.8	100.7	101.2	99.6

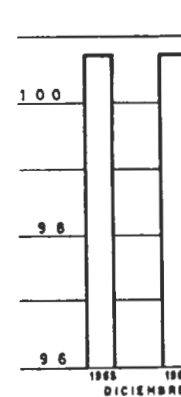
FUENTE: Dirección de Investigaciones Económicas de la Nacional Financiera, S. A., con datos de la Bolsa de Valores de México, S. A. de C. V.



ACCIONES
220



BONOS
102

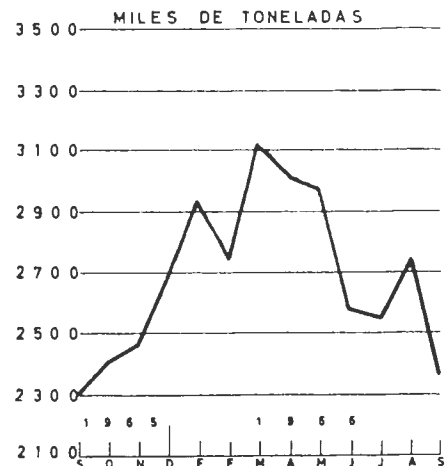


sumario estadístico

Volumen de carga transportada por los FF.CC.NN. de México (Toneladas)

Meses	1963	1964	1965	1966
Enero	2.431,104	2.688,807	2.821,890	2.926,499
Febrero	2.342,963	2.723,680	2.906,961	2.735,123
Marzo	2.495,687	2.730,550	3.308,027	3.101,134
Abril	2.600,214	2.723,216	3.030,013	2.994,254
Mayo	2.495,295	2.479,853	2.981,596	2.966,996
Junio	2.327,603	2.555,260	2.742,247	2.572,062
Julio	2.268,077	2.474,549	2.543,031	2.540,759
Agosto	2.130,774	2.364,422	2.505,490	2.737,608
Septiembre	1.952,593	2.253,768	2.300,840	2.362,956
Octubre	2.105,561	2.360,326	2.408,050	
Noviembre	2.212,351	2.241,944	2.457,375	
Diciembre	2.318,314	2.495,236	2.693,984	
TOTAL	27.680,536	30.100,612	32.699,504	

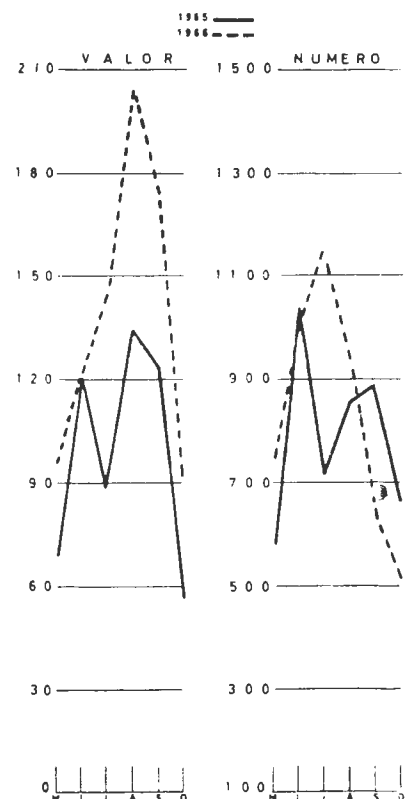
FUENTE: Ferrocarriles Nacionales de México. Gerencia de Tráfico de Carga.



Número y valor de construcciones y superficie construida en el D. F. (Valor en miles de pesos)

	Casas habitación ¹		Otras ²		Totales		Superficie en m. ²		
	Núm.	Valor	Núm.	Valor	Núm.	Valor	Construida		
							Del terreno	Cubierta por la obra	en todos los pisos
1964									
ANUAL	9,184	661,698	491	349,423	9,675	1,011,121	3,587,009	1,291,929	2,186,567
1965									
ANUAL	9,462	985,508	599	268,157	10,061	1,253,665	4,087,997	1,522,640	2,794,322
1965									
Abr.	825	140,963	53	14,144	878	155,107	463,498	173,444	339,958
May.	554	55,357	28	13,935	582	69,292	211,254	81,006	154,580
Jun.	967	99,214	73	21,145	1,040	120,359	414,147	159,895	271,197
Jul.	672	54,440	44	34,764	716	89,204	279,176	111,357	197,487
Ago.	803	81,547	49	53,451	852	134,998	416,012	129,030	238,296
Sep.	825	95,555	62	27,894	887	123,449	396,204	132,037	261,040
Oct.	617	48,057	49	9,765	666	57,822	273,122	98,440	155,220
1966									
Abr.	1,122	121,155	57	13,567	1,179	134,722	710,954	174,615	296,210
May.	712	75,565	38	20,707	750	96,272	262,522	107,702	200,528
Jun.	979	95,186	53	25,233	1,032	120,419	340,426	142,221	252,039
Jul.	1,090	111,119	59	33,990	1,149	145,109	421,511	173,800	302,602
Ago.	888	94,448	51	110,058	939	204,506	375,376	150,683	298,875
Sep.	593	163,861	37	10,987	630	174,848	413,033	125,654	313,177
Oct.	476	62,869	45	30,108	521	92,977	254,188	96,595	188,519

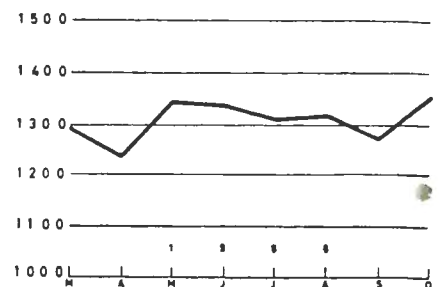
(1) Para uso del Propietario, para Rentar o Vender; Casas de Deptos.; de Vecindad y Moradas Colectivas.
 (2) Incluye Comercios y Despachos; Establecimientos Industriales; Centros de Diversión y "Otros".
 FUENTE: Depto. del D. F., Oficina de Gobierno.—Sección de Estadística.



Índice de ventas en establecimientos comerciales del país (Base: 1939 = 100)

	1 9 6 6					1965		1964		
	Oct.	Sep.	Ago.	Jul.	Jun.	May.	Abr.	Mzo.	Anual	
Valor	1351.2	1271.6	1317.9	1307.1	1337.7	1341.9	1239.1	1294.6	1237.8	1173.2

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Oficina de Barómetros Económicos.



sumario estadístico

Principales indicadores económicos de México

Concepto	Periodo de comparación	Unidad de medida	1965	1966	Cambio porcentual en 1966 con relación a 1965
I.—PRODUCCION AGRICOLA ¹					
(Datos preliminares para el ciclo agrícola 1965-1966)					
Trigo	Anual	Miles de Ton.	2 282	1 600	— 29.9
Maíz	"	"	8 500	n.d.	—
Frijol	"	"	900	n.d.	—
Algodón	"	Miles de pacas	2 362	2 173	— 8.0
Café ²	"	Miles de sacos	2 650	3 000	+ 13.2
Cártamo	"	Toneladas	54 000	250 766	+364.4
II.—PRODUCCION PESQUERA					
Totales nacionales	Ene.-Oct.	Toneladas	152 691	167 542	+ 9.7
Combustibles ³	"	"	131 619	138 606	+ 5.3
Industriales ⁴	"	"	21 072	28 936	+ 37.3
III.—PRODUCCION INDUSTRIAL					
<i>Bienes de producción:</i>					
Hierro de primera fusión ⁵	Ene.-Nov.	Toneladas	1 040 788	1 261 466	+ 21.2
Acero en lingotes	Ene.-Oct.	"	1 964 621	2 188 749	+ 11.4
Aluminio en lingotes	Ene.-Nov.	"	17 415	19 368	+ 11.2
Vidrio plano liso	"	Miles de M. ²	9 258	10 854	+ 17.2
Cemento gris	Ene.-Oct.	Miles de Ton.	3 512	3 971	+ 13.1
Llantas para automóviles y camiones	Ene.-Nov.	Miles de piezas	1 878	2 132	+ 13.5
Camiones de carga ensamblados	Ene.-Oct.	Unidades	23 308	27 822	+ 19.4
Carros de ferrocarril	"	"	1 131	890	— 21.3
Cobre electrolítico	Ene.-Nov.	Toneladas	42 092	43 391	+ 3.1
Fibras químicas ⁶	Ene.-Oct.	"	29 300	31 788	+ 8.5
Cuerdas para llantas	"	"	4 651	3 827	— 17.7
Acido sulfúrico	"	"	417 213	465 335	+ 11.5
Sulfato de amonio	"	"	164 504	187 500	+ 14.0
Sosa cáustica	"	"	85 898	91 026	+ 6.0
Superfosfato de calcio	"	"	139 346	159 050	+ 14.1
<i>Bienes de consumo:</i>					
Azúcar	Ene.-Nov.	Miles de Ton.	1 845	1 884	+ 2.1
Cerveza	Ene.-Oct.	Miles de Lts.	918 243	976 491	+ 6.3
Automóviles de pasajeros	"	Unidades	54 640	73 731	+ 34.9
IV.—PRODUCCION MINERA					
Oro	Ene.-oct.	Kilogramos	5 568	5 735	+ 3.0
Plata	"	Toneladas	1 041	1 120	+ 7.6
Plomo	"	"	140 685	151 987	+ 8.0
Cinc	"	"	192 905	180 469	— 6.4
Cobre	"	"	58 578	63 507	+ 8.4
Hierro ⁷	"	"	1 268 581	1 246 028	— 1.8
Azufre	Ene.-Sept.	"	1 212 143	1 192 063	— 1.7
V.—PRODUCCION PETROLERA					
Petróleo crudo procesado	Ene.-Oct.	Miles de M. ³	17 864	17 168	— 5.9
Gasolinas	"	"	5 288	4 866	— 8.0
Gases	"	"	1 362	1 489	+ 9.3
Combustóleos	"	"	5 555	5 280	— 5.0
VI.—ENERGIA ELECTRICA					
Generación	Ene.-Oct.	Millones de KWH	14 342	15 713	+ 9.6
Importación	"	"	93	98	+ 5.4
Disponibles para consumo	"	"	14 435	15 811	+ 9.5
VII.—COMERCIO EXTERIOR ⁸					
Valor total de la importación ⁹	Ene.-Nov.	Millones de pesos	17 796.9	18 274.8	+ 2.7
Valor total de la exportación ¹⁰	"	"	12 343.4	13 336.7	+ 8.0
Saldo de la balanza comercial	"	"	— 5 453.5	— 4 938.1	— 9.5
VIII.—COMERCIO DE MEXICO CON LA ALALC					
Valor de la importación	Ene.-Nov.	Miles de pesos	347 922	391 336	+ 12.5
Valor de la exportación	"	"	394 899	653 881	+ 65.6
Saldo de la balanza comercial	"	"	+ 46 977	+262 545	+458.9

NOTAS: ¹ Corresponde a los ciclos agrícolas que terminaron en los años que se indican. ² Producción del período entre septiembre de cada año y mayo del año inmediato posterior. ³ Incluye camarón, ostión, sardina, anchoveta, macarela y otras. ⁴ Incluye sargazo de mar, harina de pescado y otros. ⁵ Incluye hierro esponja. ⁶ Incluye rayón, acetato, nylon e hilo de alta tenacidad. ⁷ Corresponde al contenido metálico del mineral de hierro extraído. ⁸ Corresponde únicamente el movimiento de mercancía excluyéndose la importación y la exportación de valores (oro, plata, etc.). Datos preliminares para 1966. ⁹ Incluye petrímetros libres. ¹⁰ Incluye revaluación. Definitiva para 1965 y preliminar en 1966.

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística.

sumario estadístico

Balanza de pagos de México (Miles de dólares)

C o n c e p t o	Enero-junio 1965	Enero-junio (p) 1966
I.—Exportación de mercancías y servicios	949 033	1 060 022
Exportación de mercancías y producción de oro y plata (a)	560 767	642 787
Turismo	133 208	151 298
Transacciones fronterizas	244 097	254 723
Braceros	4 878	5 070
Otros conceptos de ingresos	6 083	6 144
II.—Importación de mercancía y servicios (—)	1 002 533	1 076 319
Importación de mercancías	741 161	772 818
Turismo	53 481	59 082
Transacciones fronterizas	142 497	171 947
Otros conceptos de egreso	65 394	72 472
III.—Balanza de mercancía y servicios	— 53 500	— 16 297
IV.—Movimiento neto de capital a largo plazo	— 26 087	— 37 277
Disposición de crédito a largo plazo	184 369	282 172
Amortización de créditos a largo plazo (b)	—214 613	—263 873
Deuda gubernamental (neto) (c)	— 378	16 345
Operaciones con valores (neto)	4 535	2 633
V.—Movimiento neto de ingresos y egresos estimados mensualmente	— 79 537	20 980
VI.—Movimiento neto de ingresos y egresos no estimados mensualmente (intereses y dividendos de inversiones extranjeras directas, nuevas inversiones, etc.) y errores y omisiones (neto)	— 1 906	— 98 086
VII.—Resultado (cambio en los activos internacionales a corto plazo de particulares y empresas, bancos privados, bancos nacionales y Banco de México, S. A.) (neto)	— 81 493	— 77 106

NOTAS: (a) Deducidos el oro y la plata utilizados en el país para fines industriales. (c) En 1966 incluye bonos de la Comisión Federal de Electricidad colocados en Europa.
 (b) Incluye créditos concedidos al exterior para fomento de las exportaciones mexicanas. (p) Cifras preliminares.
 — Signo negativo: egreso de divisas.

FUENTE: Banco de México, S. A., Departamento de Estudios Económicos, División de Balanza de Pagos.

Comercio exterior de México por grupos económicos (Valor en miles de pesos)

	Exportación ¹		Importación		Variación relativa	
	Enero a septiembre 1965	1966	Enero a septiembre 1965	1966	Exportación 1966/1965	Importación 1966/1965
TOTAL	8 678 428	9 565 477	14 490 482	14 689 824	10.2	1.4
I.—BIENES DE CONSUMO	4 589 568	4 791 448	2 803 388	2 620 826	4.4	— 6.4
A. No duraderos	4 386 150	4 545 992	823 249	766 196	3.6	— 6.9
1. Alimentos y bebidas	4 117 891	4 213 275	277 218	291 917	2.3	5.3
2. No comestibles	268 259	332 717	546 031	474 279	24.0	— 13.1
B. Duraderos	203 418	245 456	1 979 139	1 854 630	20.7	— 6.3
II.—BIENES DE PRODUCCION	4 088 860	4 774 029	11 688 094	12 069 000	16.7	3.3
A. No duraderos	3 751 004	4 340 166	5 134 468	5 380 130	15.7	4.8
B. Duraderos	337 856	433 863	6 553 626	6 688 870	28.4	2.0

¹ No incluye revaluación ni producción de oro y plata.
 FUENTE: Banco de México, S. A.—División de Balanza de Pagos.

Comercio exterior de México por continentes (Toneladas)

	Exportación				Importación			
	Septiembre 1965	1966	Enero a septiembre 1965	1966	Septiembre 1965	1966	Enero a septiembre 1965	1966
TOTAL	1 276 769	1 068 989	10 845 522	10 320 291	397 042	519 361	4 047 736	4 127 5
América	945 221	817 795	8 116 807	8 010 940	364 736	479 687	3 706 568	3 786 2
Europa	123 143	43 574	1 536 292	898 627	23 246	34 170	262 070	271 8
Asia	125 468	181 430	896 218	1 183 346	6 274	4 380	67 033	58 5
Africa	57 141	586	159 125	80 280	1 526	79	2 570	1 2
Oceanía	25 796	25 604	137 080	147 098	1 260	1 045	9 549	9 2

principales mercancías de comercio exterior
 cantidad en toneladas — Valor en millones de pesos)

	IMPORTACION				EXPORTACION				
	Enero a septiembre				Enero a septiembre				
	Cantidad		Valor		Cantidad		Valor		
	1965	1966	1965	1966	1965	1966	1965	1966	
Importación mercantil	4 047 736	4 127 527	14 490.5	14 689.8	Exportación mercantil ..	10 845 522	10 320 291	8 678.4	9 565.5
Sumas	2 493 999	2 901 441	8 952.6	9 161.2	Sumas ..	10 391 931	9 768 671	7 606.3	8 079.9
Automóviles para personas ...	87 675	112 321	996.6	790.9	Algodón en rama	224 689	294 834	1 057.3	1 375.3
Acero o acero en lingotes o pedacería	641 733	659 028	366.4	579.2	Café en grano sin cáscara	58 062	75 706	592.3	735.5
Acciones para automóviles	23 181	22 788	472.2	515.1	Azúcar refinada y masca- bado	399 583	408 149	544.1	612.6
Maquinaria para la agricultura, la minería y las artes ..	10 364	15 726	360.6	469.8	Maíz	983 741	741 611	710.4	504.9
Maquinarias herramientas y sus partes sueltas	23 089	16 374	569.3	453.8	Petróleo y sus derivados	2 753 530	2 734 363	371.3	376.5
Maquinarias para la industria textil y accesorios	12 604	12 326	347.7	367.9	Camarón	15 822	15 556	307.2	331.4
Petróleo y sus derivados ...	535 672	711 460	295.4	365.5	Sal común	1 132 142	1 407 253	260.2	326.5
Partes para automóviles ...	39 259	46 916	399.5	302.2	Plomo metálico y concen- trados	83 302	86 405	320.9	319.3
Óxidos y óxidos minerales ...	153 385	173 874	285.3	301.7	Azufre	1 217 532	978 105	330.3	285.2
Resinas y preparaciones indus- triales	40 679	22 956	229.4	255.8	Cinc metálico y concentra- dos	257 695	250 275	261.7	274.0
Equipos telefónicos y telegrá- ficos	2 267	2 830	216.6	254.1	Tomate	149 387	161 269	180.6	231.0
Leche cruda natural o artifi- cial	40 670	43 037	243.8	252.7	Frutas frescas	218 159	156 706	284.5	230.3
Resinas naturales o sintéticas	31 572	37 213	185.3	234.4	Fresas adicionadas con azú- car	27 958	45 334	110.1	196.2
Maquinarias y aparatos para in- dustrias n/e	8 114	7 698	226.6	222.7	Carnes frescas o refrigera- das	11 165	15 221	107.0	178.3
Maquinarias planadoras y conformadoras	11 337	9 318	231.5	201.2	Hormonas naturales o sin- téticas	113	135	120.9	153.3
Maquinarias tractores	20 045	13 368	292.6	185.4	Frijol	10 956	77 514	21.4	147.5
Motores estacionarios de com- bustión interna y sus partes sueeltas	4 517	4 674	146.7	175.8	Fluoruro de calcio	493 724	516 185	139.6	135.2
Ferros y pasturas	118 031	105 670	149.8	165.8	Ganado vacuno	44 543	49 529	141.7	132.6
Fungicidas, parasiticidas y fu- migantes	10 402	11 402	157.9	157.9	Tubería de hierro o acero y sus conexiones	32 635	39 259	92.2	102.9
Papel o cartón preparado o sin preparar	19 295	52 078	90.6	155.2	Hilo de engavillar	26 186	25 708	111.5	99.5
Envases de hoja de lata y ac- cesorios	105 575	331 032	40.4	152.6	Láminas de hierro o acero	76 632	66 429	120.7	97.1
Partes para instalaciones eléc- tricas	2 468	2 554	125.7	145.9	Mieles incristalizables ...	403 421	401 471	128.2	91.4
Maquinarias y chumaceras ...	3 323	3 335	146.6	142.9	Cobre metálico y concen- trados	6 331	6 676	53.5	75.4
Papel blanco para periódico	73 371	75 285	136.8	137.7	Oxido de plomo	22 792	21 070	79.7	71.0
Antibióticos no dosificados ..	123	209	144.0	119.4	Tabaco en rama	4 478	9 166	34.1	69.0
Maquinarias para imprenta y ar- tes gráficas	2 604	2 709	96.0	116.1	Telas de algodón	820	4 112	13.3	61.8
Maquinarias para producir ener- gía eléctrica	2 919	3 970	72.3	112.7	Piña en almíbar o en su jugo	14 959	21 689	41.8	61.0
Maquinaria agrícola	6 203	7 151	90.5	104.0	Alambre y cable de cobre y aleaciones	189	3 317	2.0	60.5
Maquinarias para la industria de papel o cartón	2 744	3 916	88.0	98.7	Libros impresos	1 387	1 585	40.9	59.7
Compuestos químicos	172 221	148 348	125.3	96.2	Mercurio metálico	523	497	88.3	56.3
Alcoholes o ésteres	20 585	22 811	71.2	92.9	Ixtle cortado y preparado	7 629	9 005	42.5	52.9
Herramientas de mano	2 031	2 320	77.0	90.3	Miel de abeja	16 474	22 629	40.0	51.5
Maquinarias para la industria de materias moldeables o de plásticos	2 971	2 329	91.7	89.9	Trigo	453 169	46 848	344.2	48.4
Materiales para ferrocarril	88 334	44 817	190.4	89.9	Hilazas, hilos, cordeles y cables de henequén	10 893	10 725	52.0	42.8
Pasta de celulosa	54 902	48 083	100.0	89.2	Azulejos y mosaicos	16 756	16 132	42.0	41.4
Leche condensada en polvo o en pastillas	12 968	21 509	47.1	86.4	Cacao	7 538	6 669	34.0	39.3
Automóviles para efectos ...	13 593	15 078	105.5	84.4	Sulfato de calcio mineral	819 622	737 645	39.8	37.4
Equipos para observaciones ..	313	401	46.8	82.5	Forrajes	72 717	45 095	53.1	33.9
Resinas derivadas de la celulosa	9 364	9 644	76.9	79.7	Brea o colofonia	11 552	13 116	29.2	33.7
Tubería de hierro o acero y sus conexiones	7 322	9 879	66.3	77.6	Henequén	19 304	23 508	33.1	32.3
Materias primas para la fabri- cación de resinas sintéticas	6 868	8 620	63.7	65.4	Bismuto en barras	394	394	21.0	31.8
Alcoholes derivados del alqui- trán de la hulla	1 443	1 274	85.1	64.4	Aceite esencial de limón	209	169	35.5	29.8
Láminas de hierro o acero ..	16 163	12 202	87.5	64.4	Sulfato de bario en mine- rales naturales	173 726	151 891	30.6	28.9
Libros impresos	2 392	2 523	52.9	62.9	Celulosa de barra de algo- dón	5 913	7 627	17.7	25.4
Carne curtidada de ganado va- cuno	22 547	11 275	91.6	61.5	Borra de algodón	14 793	16 572	17.9	20.9
Alambre y cable de aluminio	6 015	10 007	40.6	59.9	Cadmio en polvillos de fundición	695	694	24.9	20.8
Materiales rodantes para vías fé- rreas	7 842	6 970	88.9	51.7	Cera de candelilla	1 005	1 180	13.6	16.1
Motores y medios motores pa- ra automóviles	1 901	1 880	33.4	28.0	Chicle en bruto	1 024	622	26.0	15.5
Acciones para tractores ..	4 536	1 685	64.4	17.8	Cacahuete	5 335	5 418	14.6	13.9
					Manganeso	80 727	37 604	26.9	12.0

sumario estadístico

Comercio exterior de México, por continentes y países
(Valor en miles de pesos)

Países	E x p o r t a c i ó n ¹				I m p o r t a c i ó n			
	Septiembre 1965	1966	Enero a septiembre 1965	1966	Septiembre 1965	1966	Enero a septiembre 1965	1966
TOTAL	912 562	968 375	8 678 428	9 565 477	1 453 644	1 697 081	14 490 482	14 689 92
AMERICA	629 321	712 229	6 412 715	7 137 056	1 064 746	1 161 708	10 322 661	10 249 31
Argentina	5 840	17 926	61 294	88 095	7 233	11 759	75 643	89 38
Brasil	9 442	28 225	44 014	162 435	6 813	9 960	110 147	68 18
Canadá	8 528	13 075	89 724	111 421	49 822	68 276	332 261	331 44
Colombia	7 326	4 679	45 772	85 519	276	5 882	5 601	9 20
Cuba	931	622	15 017	3 371	46	9	87	29
Chile	18 864	15 667	112 541	105 276	796	8 868	25 261	54 69
Estados Unidos de América	507 759	559 718	5 565 557	6 006 962	992 952	1 028 981	9 585 163	9 438 79
Guatemala	6 295	6 757	43 567	58 207	61	55	2 255	81
Nicaragua	4 841	2 226	21 599	23 717	1	23	67	17
Panamá	8 039	6 278	73 512	93 250	4 920	7 135	70 193	88 01
Perú	3 713	5 823	35 822	42 396	1 733	4 535	54 116	94 44
Puerto Rico	849	2 480	9 169	15 552	139	1 664	3 070	8 95
República Dominicana	244	643	2 817	4 919	—	35	29	4
Uruguay	196	1 951	8 099	16 290	319	578	16 324	12 43
Venezuela	10 030	8 542	67 011	67 302	510	637	1 954	740
EUROPA	140 710	110 019	1 406 381	1 302 606	318 201	468 401	3 492 477	3 774 52
República Federal de Alemania	22 876	34 200	167 021	227 260	102 696	132 675	1 129 211	1 185 87
Austria	82	64	641	264	2 446	1 872	20 731	26 07
Bélgica	2 963	3 252	24 019	28 001	6 452	11 377	111 037	106 31
Checoslovaquia	2 201	5	6 945	2 483	3 489	1 801	36 049	26 61
Dinamarca	492	382	2 766	10 217	3 145	1 316	44 153	30 52
España	9 422	5 145	21 640	77 671	9 632	8 495	96 439	103 41
Finlandia	539	33	740	4 662	2 586	13 825	20 890	36 64
Francia	13 166	11 810	119 211	172 683	35 538	121 666	450 716	702 69
Reino Unido	11 440	4 847	68 365	95 989	55 922	65 671	499 497	456 50
Italia	13 821	20 959	49 034	149 593	16 689	31 990	339 037	300 561
Noruega	13	84	671	2 102	1 449	1 742	10 310	13 031
Países Bajos	8 122	10 309	52 177	91 109	17 357	19 637	175 108	159 77
Polonia	31 100	7 087	618 636	78 166	596	326	8 160	3 677
Portugal	27	—	516	11 020	330	1 346	18 459	21 20
Suecia	191	261	4 832	6 751	19 753	26 455	206 617	297 70
Suiza	23 286	9 867	262 766	324 422	36 868	26 862	295 208	279 67
ASIA	96 356	141 446	743 551	1 053 456	49 025	44 118	464 015	492 70
Arabia Saudita	—	—	1 591	5 351	—	—	271	1
Ceilán	—	—	—	—	917	944	15 749	24 892
República de China	2 813	3 507	85 803	26 339	452	1 104	4 941	8 940
Federación Malaya	53	40	463	384	4 224	3 141	46 959	47 286
Indonesia	—	—	6	—	—	—	765	4 701
India	30	664	3 123	29 726	1 014	321	6 177	6 586
Irak	—	90	—	281	—	15	4	294
Israel	27	772	8 063	4 417	51	31	2 582	1 142
Filipinas	1 630	5 826	17 125	42 779	1	218	127	234
Japón	89 879	124 321	577 899	906 654	40 873	37 514	376 453	389 108
Irán	—	—	13	314	—	—	8	8
Líbano	2	180	832	387	1	7	27	38
Tailandia	426	2 325	5 787	18 090	50	1	58	6
AFRICA	41 172	483	80 323	35 284	1 081	230	4 039	4 734
República Árabe Unida	38 458	—	52 596	20 344	—	—	53	80
Marruecos	16	—	16	—	—	—	24	11
África Occidental	—	—	37	—	—	—	50	1
Nigeria	25	—	1 717	165	—	—	—	18
Fed. Rhodesia y Nyasalandia	116	100	2 123	460	—	—	22	—
Unión Sudafricana	—	77	11 870	9 599	469	99	2 975	4 142
OCEANIA	5 094	4 198	35 459	37 076	20 591	22 624	207 290	168 553
Australia	4 266	268	23 681	25 355	19 983	21 884	200 253	160 397
Nueva Zelanda	4 294	3 179	10 530	9 715	608	770	7 037	8 566
Nueva Caledonia	534	751	1 248	2 006	—	—	—	—

¹ No incluye revaluación ni producción de oro y plata.
FUENTE: Dirección General de Estadística, sic.

Banco Nacional

e
comercio
xterior,
a.

INSTITUCION DE
DEPOSITO Y
FINANCIARIA
MUSTIANO
FRANZA N° 32
MICO. D. F.

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1966

ACTIVO

Caja y Banco de México	\$ 25.710,772.38	
Bancos del País y del Extranjero	32.214,505.71	
Otras Disponibilidades	1.427,443.38	\$ 59.352,721.47
Valores de Renta Fija	<u>150.918,470.65</u>	
Acciones	47.480,212.62	
	198.398,683.27	
Menos: Reserva por Baja de Valores	3.633,367.37	194.765,315.90
Descuentos	40.041,673.90	
Préstamos Directos y Prendarios	535.195,054.32	
Préstamos de Habilitación o Avío	48.269,801.61	
Préstamos Refaccionarios	<u>63.657,094.75</u>	687.163,624.58
Deudores Diversos (Neto)		123.303,462.07
Otras Inversiones (Neto)		6.315,240.13
Mobiliario y Equipo	6.105,016.58	
Menos: Reserva	4.693,339.87	1.411,676.71
Inmuebles y Acciones de Socs. Inmob.	<u>4.547,310.39</u>	
Menos: Reserva	1.206,756.39	3.340,554.00
Cargos Diferidos (Neto)		2.492,827.04
		<u>\$1,078.145,421.90</u>

PASIVO Y CAPITAL

Depósitos a la Vista	\$ 9.946,363.08	
Bancos y Corresponsales	1.851,289.63	
Otras Obligaciones a la Vista	<u>159.738,546.14</u>	\$ 171.536.198.85
Préstamos de Bancos	32.993,521.18	
Otras Obligaciones a Plazo	190.886,953.40	223.880,474.58
Otros Depósitos y Obligaciones		6,063.10
Reservas para Obligaciones Diversas		9.512,541.76
Créditos Diferidos		15.413,231.07
Capital Social	\$50.000,000.00	
Menos: Capital no Exhibido 16.491,400.00	33.508,600.00	
Reserva Legal y Otras Reservas	<u>563.462,173.05</u>	
Utilidad en el Ejercicio	60.826,139.49	657.796,912.54
		<u>\$1,078.145,421.90</u>

CUENTAS DE ORDEN

Préstamos Cedidos en Descuento	\$ 603.628,284.87	
Avales Otorgados	3,219.430,932.97	
Aperturas de Crédito Irrevocables	74.768,474.05	
Otras Obligaciones Contingentes	4.530,500.00	\$3,902.358,191.89
Bienes en Fideicomiso o Mandato	<u>160.545,560.62</u>	
Bienes en Custodia o en Administración ..	5,101.706,635.99	5,262.252,196.61
Cuentas de Registro		43.031,352.62

El presente estado se formuló de acuerdo con las reglas dictadas por la Comisión Nacional Bancaria para la agrupación de cuentas, habiendo sido valorizados los saldos en monedas extranjeras al tipo de cotización del día.

La aprobación del presente balance general está pendiente por parte de la Comisión Nacional Bancaria.

Director General
ANTONIO ARMENDARIZ

Comisario
LIC. PLACIDO GARCIA REYNOSO

Auditor General
OSCAR MARQUEZ VALLEJO,
C.P.T.

Contador General
MARIO GARCIA REBOLLO.
C.P.T.

MEXICO 1966

hechos, cifras, tendencias

Un manual de referencia sobre el
México de nuestros días

\$ 25.00 el ejemplar

Una publicación del

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

MEXICO 1966

facts, figures and trends

A comprehensive handbook on today's
Mexico

Dls. 2.00 per copy

A publication of the

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

Pedidos a | Solicitations to

DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES

Venustiano Carranza 3, 4^o piso

México 1, D. F.