

Comercio exterior

Banco nacional de comercio exterior, S. A.

México, D. F.

julio de 1966

La promoción de las relaciones económicas en Europa



523

INFORME MENSUAL DE LA ALALC

Nuevo secretario ejecutivo: Gustavo Magariños
El CEP prepara la próxima reunión del Consejo de Ministros
Relaciones entre la ALALC y Centroamérica
No avanza la integración de la siderurgia

545

SECCION LATINOAMERICANA

La economía latinoamericana en 1966
Primer Congreso Nacional de la Industria en Argentina
Plan trienal socioeconómico del Brasil
Situación económica general del Uruguay

577

BIBLIOGRAFIA

El modelo chino de desarrollo
El sistema financiero mexicano
Conferencias sobre cooperación económica internacional
La economía contemporánea: un enfoque sencillo
Noticia

533

SECCION NACIONAL

Apreciaciones sobre la situación económica general
Facilidades para el redescuento de créditos al campo
Definición de posibilidades de inversión privada en México
Se consuma la adquisición de Azufrera Paname-ricana

563

SECCION INTERNACIONAL

Países pobres y países ricos
¿Qué han obtenido los países pobres de la Ronda Kennedy?
¿Qué pasó con la explosión infantil en Estados Unidos?
Tres para uno en Africa del este

581

MERCADOS Y PRODUCTOS

Intercambio comercial México-Yugoslavia

587

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. BELI
SR. LIC. ANTONIO MARTÍ
SR. LIC. GILBERTO LOY
SR. FRANCISCO ALCALÁ
SR. BERNABÉ A. DEL

506 | editoriales

La promoción de las relaciones económicas con Europa

Otro plan de acción interamericano

El sector privado de los países industriales ante los problemas comerciales del mundo en desarrollo

529

LA FUNCION DE LAS IMPORTACIONES EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO

C. P. Francisco Alcalá Quintero

En opinión del autor, es preciso contar con una apreciación lo más exacta posible del papel que desempeñan las importaciones en un proceso de desarrollo económico a fin de poder definir de la manera más adecuada una política de importaciones compatible con las necesidades del desarrollo.

554

LA VALIDEZ DEL MULTIPLICADOR EN EL ANALISIS DE LA INFLACION

José Andrés de Oteyza

El autor, del King's College de la Universidad de Cambridge, discute en este trabajo la validez del multiplicador como herramienta de análisis de los problemas inflacionarios de las economías en proceso de desarrollo.

573

LA CONVENCION DE YAOUNDE DESPUES DE DOS AÑOS DE FUNCIONAMIENTO

Diori Hamani

El Presidente de la República de Níger discute en este trabajo las experiencias de los países africanos asociados a la CEE y proporciona puntos de vista cuyo estudio es indispensable para definir la posición de otras áreas en desarrollo ante la cuestión de las preferencias africanas en Europa.

514 | documentos

ENCUESTA SOBRE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES EN MEXICO - 1963

Banco de México, S. A.

En la reciente publicación con este título, cuyos cuadros más importantes se recogen aquí, se encuentra el estudio más completo que se haya realizado en México sobre el particular, por lo que constituye una herramienta de análisis inapreciable.

541

IMPOSICION AL INGRESO PERSONAL EN AMERICA LATINA: OBSTACULOS Y POSIBILIDADES

Vito Tanzi

En este trabajo el autor somete a crítica los prerrequisitos que usualmente se considera evitan una efectiva imposición al ingreso en los países pobres y encuentra que buen número de ellos carecen de significación real.

558

¿DEBE DARSE PRIORIDAD A LA AGRICULTURA?

Walter C. Neale

No parece haber duda en que una de las cuestiones más debatidas en política de desarrollo económico es la del lugar que debe asignarse a la agricultura. El autor discute el costo relativo del desarrollo agrícola y el industrial en países de escaso desarrollo.

La promoción de las relaciones económicas con Europa

En el pasado mes de junio coincidieron dos significativos acontecimientos en el campo de las relaciones económicas de México con Europa: la participación de nuestro país en la XXXV FERIA Internacional de Muestras de Barcelona, entre el 1 y el 15 de junio, y la visita de una delegación económica mexicana, presidida por el secretario de Industria y Comercio, Lic. Octaviano Campos Salas, a cuatro países de Europa occidental, entre el 10 de junio y el 2 de julio últimos.

Está fuera de duda el hecho de que ambas iniciativas, aunque sus objetivos inmediatos fueran distintos, estuvieron animadas de un propósito común: fortalecer la posición económica de México, tanto dentro de sus fronteras como fuera de ellas, mediante el mejor aprovechamiento de las ventajas que pueden brindar las relaciones económicas con otros países. No está de más, por lo tanto, recordar con brevedad algunos de los principios básicos que norman las relaciones económicas internacionales de México. Como se ha señalado con la insistencia necesaria en el caso de los principios básicos de política económica, México funda su desarrollo, básicamente, en el esfuerzo interno, pero en modo alguno persigue objetivos autárquicos en el campo económico. Del mismo modo y con la misma energía con la que ha denunciado la existencia de condiciones desfavorables para los países en desarrollo, entre los que se cuenta la coyuntura actual del comercio y las relaciones económicas internacionales, México reconoce que de una cooperación económica internacional bien entendida pueden lograrse resultados convenientes para todos los participantes. Así como México no desmaya en la búsqueda, negociada internacionalmente tanto en foros regionales como a escala mundial, de condiciones de comercio que realmente contribuyan al crecimiento más acelerado de los países en desarrollo y al estrechamiento de la brecha que los separa de los avanzados, tampoco escatima esfuerzos para promover el aprovechamiento de oportunidades promisorias de intercambio y cooperación económica, en cualquier región en la que se presenten. La presencia de México en la FERIA de Barcelona y el viaje de la delegación económica mexicana constituyen dos instancias en las que se corrobora la vigencia práctica de los lineamientos de política señalados.

La FERIA Internacional de Muestras de Barcelona constituye uno de los eventos comerciales internacionales de mayor importancia y tradición en Europa occidental. Su organización —que prevé únicamente la exhibición de muestras y la realización de contactos para futuras operaciones, mas no las ventas directas— es especialmente adecuada para fomentar la colocación en los mercados del área de influencia

norafricanos de la cuenca del Mediterráneo occidental— de productos manufacturados. Vale la pena recordar que en 1966 las exportaciones mexicanas a los países de la zona de influencia de la Feria alcanzaron un valor total de 1 048.2 millones de pesos,¹ cifra sustancialmente superior (en más de 55%) a la registrada en el año inmediato anterior y que convierte a este grupo de países en uno de los mercados externos más dinámicos de México.

En el pabellón de México en la Feria de Barcelona, construido sobre una superficie de 511 m², expusieron las muestras de sus productos o información sobre sus servicios, treinta y cinco entidades o empresas de nuestro país: catorce de ellas del sector público y veintiuna del privado.² Como en anteriores ocasiones, la participación de México en la Feria fue distinguida con diversos galardones. El pabellón mexicano, cuya organización estuvo a cargo del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., mereció el trofeo y el diploma otorgados por el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Barcelona.

No parece exageradamente optimista esperar, de la reiterada presencia de México en este y otros eventos comerciales internacionales, frutos a corto plazo que se materialicen en nuevos incrementos de nuestras colocaciones en el exterior, especialmente de productos manufacturados.

La delegación económica mexicana que visitó Europa entre los días 10 de junio y 2 de julio últimos, presidida —como se ha dicho— por el Secretario de Industria y Comercio y con la participación, entre otros altos funcionarios, del Director General del Bancomext, estuvo integrada básicamente por personalidades representativas del sector privado mexicano: industriales, exportadores e importadores y banqueros.³ Es evidente que la integración de una delegación de esta naturaleza era compatible con el propósito básico que la animaba: negociar la adquisición masiva de bienes de capital —que incorporasen los adelantos más recientes de la tecnología industrial—, necesarios para acelerar el proceso de desarrollo de la planta industrial mexicana.

Dos acontecimientos ocurridos unos cuantos días antes de la salida de la delegación mexicana a Europa contribuyen a situar a ésta dentro de la perspectiva adecuada en el marco de la política económica de México. El primero de ellos es el anuncio, hecho por la Secretaría de Industria y Comercio, de nuevas “sugestiones para el establecimiento de [500] nuevas industrias en México”, cuya instalación supondrá, necesariamente, la adquisición en el exterior de la maquinaria y equipo necesarios. El segundo, unas declaraciones del titular de esa dependencia en las que —de acuerdo con versiones periodísticas— básicamente se señalaba que

México no hará intentos especiales para conseguir una posición equilibrada de balanza comercial con cada uno de los países con que comercia, en tanto se logre mejorar la posición global de esa balanza. Por tanto, México continuará importando máquinas-herramientas y otros bienes de capital, aun cuando tales compras puedan producir un desequilibrio de signo negativo en el comercio con los países que suministran esos bienes.

De esta suerte, la actividad básica de la delegación económica mexicana en Europa confirma la política mantenido por México desde hace tiempo: no sacrificar las posibilidades de crecimiento de la planta industrial del país por presiones circunstanciales de balanza comercial; en otras palabras:

¹ Distribuidos de la siguiente manera (cifras en millones de pesos): Andorra, 0.1; Argelia, 0.02; España, 107.9; Francia, 256.0; Italia, 255.3; Marruecos, 0.002; Portugal, 11.9; Suiza, 407.4 y Túnez, 9.5.

² Entre estas últimas se cuentan Asociación de Banqueros de México; Asociación de Plateros de Taxco; Cementos Anáhuac; Compañía Comercial Herdez; Confederación de Asociaciones Algodoneras de la República Mexicana; D. M. Nacional; Editorial Diana; Fondo de Cultura Económica; Industrias Mafer, S. A.; Industrias Unidas, S. A.; Ingenieros Civiles Asociados; Nacional de Cobre, S. A.; Productos Metálicos Steele, S. A.; Refrescos Pascual; Rompopo Santa Clara, S. A.; Tequila Real Hacienda; Tequila Sauza, S.A.; Transportación Marítima Mexicana; Tubos de Acero de México, S. A.; Unión Nacional de Productores de Aceite de Limón, S. de R. L. y C. V., y Unión Vinícola Asociada, S. A. Entre las empresas y entidades del sector público se hallan Aeronaves de México, S. A.; Altos Hornos de México, S. A.; Astilleros de Veracruz, S. A.; Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.; Banco Nacional de Crédito Ejidal, S. A. de C. V.; Comisión Federal de Electricidad; Comité Organizador de los XIX Juegos Olímpicos; Compañía Industrial de Atenquique, S. A.; Compañía Nacional de Subsistencias Populares, S. A.; Complejo Industrial Sahagún; Guanos y Fertilizantes de México; Instituto Mexicano del Café; Petróleos Mexicanos, y Zincamex, S. A.

³ Entre ellos, los presidentes de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.

En México se ha elegido el camino positivo y dinámico para la reducción del desequilibrio comercial, es decir, el que consiste en aumentar los ingresos por exportación; y no el negativo, consistente en reducir los gastos en importaciones esenciales para el crecimiento de la economía.⁴

Resta hacer mención del segundo aspecto fundamental de la actividad de la delegación económica de México en Europa, el que se refiere a la cuestión de las inversiones conjuntas europeo-mexicanas. En los cuatro países visitados, los representantes mexicanos advirtieron el gran interés reinante en prominentes círculos financieros e industriales europeos por la realización de inversiones —directas y en cartera— en México. La oportunidad fue magníficamente aprovechada para poner en claro, una vez más, la tradicional política mexicana respecto de las inversiones extranjeras privadas y para reiterar el papel complementario que corresponde a tales inversiones. Como es bien sabido, la legislación mexicana define aquellas actividades en las que el Estado o los particulares mexicanos tienen la exclusividad para realizar inversiones. Define, además, aquellos otros campos en los que es necesaria una participación determinada y mayoritaria de inversión nacional. Por otra parte, aunque no existe legislación positiva al respecto, México prefiere que toda otra inversión extranjera se asocie, en la medida conveniente en cada caso, a capital nacional, de suerte que los beneficios derivados de la inversión, una vez retribuida razonablemente la aportación externa, alcancen a sectores más amplios de la colectividad nacional.

Esta fue la posición de los representantes mexicanos al discutir las posibilidades de inversión en México con hombres de negocios europeos. Es satisfactorio reconocer que, a juzgar por las informaciones de que hasta ahora se dispone, éstos comprendieron que una política definida en tales términos resulta, a largo plazo, mucho más benéfica para todas las partes interesadas que cualesquiera ventajas, privilegios o garantías que pudieran acordarse a la inversión privada externa, los que, por otra parte, México no está dispuesto a conceder.

Otro plan de acción interamericano

Es un dato poco conocido que en las Quintas Reuniones Anuales del CIES, celebradas en Viña del Mar del 15 al 24 de junio, se procedió en primer término a evaluar el cumplimiento del Plan de Acción Intermediata que había sido adoptado el año anterior en Buenos Aires. El balance tuvo que ser bastante melancólico, pues buen número de disposiciones de dicho Plan no pasaron del papel a los hechos. Así, por ejemplo, los expertos del CIES señalan que

se hicieron más evidentes durante el último año los síntomas de que el esfuerzo de planificación tiende a debilitarse en una elevada proporción en los países latinoamericanos, limitándose así su influencia como guía de la política de desarrollo. Cabe subrayar a este respecto que es muy poco lo que se ha avanzado hacia el cumplimiento del precepto del Plan de Acción de Buenos Aires que se refiere a la necesidad de estrechar las relaciones entre las oficinas de planificación y las autoridades políticas y administrativas.

⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *México 1966: hechos, cifras, tendencias*, México, 1966, p. 167.

Los mismos expertos indican que, en el año transcurrido desde la Reunión de Buenos Aires, tampoco se logró avanzar hacia la liberación de los requisitos que ligan la ayuda con las compras del país deudor en el acreedor.

Son bastante más los preceptos contenidos en el Plan de Acción Inmediata que han quedado sin cumplir. Citemos, por su importancia, el referente a que el CIAP estudiará, con la cooperación de la CEPAL,

las bases técnicas y los mecanismos de acción tendientes a diseñar políticas y programas regionales de inversiones, teniendo en cuenta las diferencias en el desarrollo económico entre los países de la región.

Por consiguiente, en estas Quintas Reuniones, primero a nivel de expertos y después de ministros de Hacienda y de Economía, se ha aprobado un nuevo Plan de Acción, el de Viña del Mar, en el que, claro está, reaparecen varias de las disposiciones que integraban el Plan del año anterior. De conformidad con el objetivo general de las reuniones, en él se ha tratado de sintetizar las medidas, los instrumentos y procedimientos concretos requeridos para iniciar la ejecución de las decisiones de los Presidentes de América (Punta del Este, 14 de abril último) que son de la competencia del Sistema Interamericano en su conjunto. En lo que se refiere a la integración latinoamericana tales decisiones figuran, como se sabe, en el numeral 5 del capítulo I ("Medidas comunes a los países miembros de la OEA") y en los numerales 1 al 5 del capítulo II ("Proyectos multinacionales de infraestructura").¹

El Plan de Acción de Viña del Mar consta de 52 puntos, agrupados en seis temas generales: A) El esfuerzo interno. B) Financiamiento externo. C) Comercio exterior. D) Integración económica de América Latina. E) Educación, ciencia y tecnología. F) Desarrollo social. Las Quintas Reuniones dieron su aprobación asimismo a dieciocho resoluciones adicionales.

En lo que concierne a la integración económica latinoamericana, lo sustancial del Plan de Acción puede resumirse en tres puntos:

1) El acuerdo de constituir en un futuro indeterminado un fondo u otro mecanismo financiero que atienda los requerimientos de la integración y sobre el cual habrán de deliberar dentro de un plazo máximo de tres meses representantes gubernamentales de todos los países de América Latina. El CIAP convocará la reunión, a la que Estados Unidos será invitado como observador.

2) La puntualización de que durante el período de transición de la ALALC y el Mercado Común Centroamericano hacia el mercado común latinoamericano habrán de movilizarse recursos para contribuir a la solución de los problemas que surjan. Con este punto, se elimina la tesis que sostuvo primeramente la delegación estadounidense, pero luego rectificó, de que el apoyo financiero anunciado por el Presidente de Estados Unidos para la integración latinoamericana no se aplicaría a la ALALC ni al MCCA.

3) La decisión de concretar la ayuda financiera especial que deben recibir los países de menor desarrollo económico relativo. Efectivamente, el CIAP y el Banco Interamericano de Desarrollo habrán de precisar "las modalidades concretas de la ayuda financiera que contemplen de manera prioritaria a los países de menor desarrollo económico relativo".

Esta resolución fue adoptada a propuesta de Ecuador. Es de deplorar que el CIES no haya incorporado también al Plan de Acción el tercer párrafo de la misma propuesta, en el que se hacía mención de "una política regional de inversiones", concepto que no aparece en ninguna parte del documento de Viña del Mar, no obstante pertenecer al texto de Buenos Aires y ser indispensable para la viabilidad del proceso de integración regional.

Dentro del tema de la integración latinoamericana figuran recomendaciones sobre transporte aéreo y marítimo tendientes a promover empresas multinacionales. La reticencia y reserva de la delegación estadounidense que se manifestó al respecto en Viña del Mar comprueba que en este sector no ha cambiado la tradicional actitud de Estados Unidos.

¹ Véase "Declaración de los Presidentes de América", *Comercio Exterior*, mayo de 1967, pp. 336-344.

En cuestiones de comercio exterior, por un parte el Plan de Acción reitera buen número de normas y propósitos anteriores y fortalece la misión del CIAP como supervisor del cumplimiento de los acuerdos tomados; por la otra, comprende la ejecución sin más demoras de la idea de constituir un Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones (organismo que ya se incluía en el Plan de 1966 con el nombre de agencia) y la de establecer una Comisión de Alto Nivel que, en representación de los países miembros de la OEA, irá a Europa "para plantear a los gobiernos europeos y a las autoridades del Mercado Común los problemas comerciales de la región, y particularmente los efectos del sistema de las preferencias discriminatorias y sus repercusiones en el terreno político, económico y social de América Latina".

La propuesta es del CIAP. En los términos en que fue adoptada prevé consultas con los gobiernos miembros para precisar "los alcances y oportunidad de dicha gestión conjunta". Quizá sea posible, por consiguiente, que la Comisión de Alto Nivel se forme únicamente con latinoamericanos, pues el hecho de que incluya a estadounidenses puede determinar una reacción desfavorable entre los europeos. Además, previamente al establecimiento del Comité habría que celebrar consultas con las autoridades y los gobiernos africanos, partes interesadas en el asunto. Téngase en cuenta que no es compatible una acción solidaria con África en la UNCTAD y una acción hostil a África en la Comunidad Europea.

Los problemas del financiamiento no dieron lugar a ninguna novedad sobresaliente. Como siempre ocurre en reuniones interamericanas, los créditos atados fueron objeto de debates más o menos encrespados, los que esta vez terminaron al adoptarse la fórmula que los delegados estadounidenses y el presidente Johnson dieron en Punta del Este hace unos meses: se recomienda la liberación de los recursos "ligados", pero "considerando debidamente las dificultades de balanza de pagos del país que suministra los fondos". Lo que equivale a que mientras Estados Unidos no logre mejorar el saldo de sus transacciones internacionales seguirá atando sus créditos.

Por último, es bien visible en el Plan de Acción de Viña del Mar el deseo de revitalizar la planificación del desarrollo nacional y de coordinar a nivel regional diversos aspectos de los distintos planes, aunque esta segunda parte queda más imprecisa e inconexa que la primera. Es intención del CIES alzaprimar la influencia y el efecto de las evaluaciones que de los planes nacionales de desarrollo hace anualmente el CIAP, asistido de un grupo de expertos. El informe del año próximo nos dirá si el CIAP ha conseguido remediar el daño de que significó el triste fin de la Nómina de los Nueve.

El sector privado de los países industriales ante los problemas comerciales del mundo en desarrollo

A mediados de 1964, con motivo de la clausura del primer período de sesiones de la UNCTAD en Ginebra, en un comentario publicado en estas mismas columnas se ofreció la siguiente apreciación de sus resultados:

Considerando la complejidad de los problemas [económicos mundiales] y la imposibilidad de resolverlos de un golpe, es factible llegar a la conclusión de que, después de todo, la Conferencia de Ginebra no ha sido un fracaso. Ha sido la primera confrontación de todos los tiempos en el campo económico entre el norte industrializado y el sur subdesarrollado. Ha establecido

también por primera vez cierta paridad política entre los dos sectores de la economía mundial. . . Como lo dijo con gran acierto en Ginebra uno de los representantes del grupo de los países industriales, es difícil imaginarse que después de la Conferencia subsista el *statu quo* en el comercio mundial. La Conferencia de Ginebra no ha sido un fracaso rotundo ni un éxito extraordinario. Puede convertirse en el inicio de una nueva época en las relaciones económicas internacionales.¹

Tres años después y unos cuantos meses antes del segundo período de sesiones de la UNCTAD, hay pruebas múltiples que el establecimiento de este organismo de las Naciones Unidas ha iniciado, de hecho, una nueva época en las relaciones entre el mundo económicamente desarrollado y las regiones subdesarrolladas de África, América Latina y Asia. A pesar de dificultades pasajeras, se está afianzando el sentido de unidad de objetivos e intereses en el hemisferio meridional. Además, lo que probablemente es todavía más importante, algunos sectores significativos de la opinión pública de los centros industriales del mundo empiezan a aceptar —aunque con ciertas reservas— la validez de los puntos de vista expresados en la primera UNCTAD por el llamado grupo de los setenta y siete países en desarrollo.

Así, a fines de junio del año en curso, una organización importante que representa a los grupos más liberales del mundo de los negocios en Estados Unidos, el *Committee for Economic Development* (CED), dio a conocer, de manera conjunta con organizaciones semejantes de Alemania occidental, Francia, Gran Bretaña, Italia, Japón y Suecia, un programa de acción en el campo de la política comercial hacia los países en desarrollo. La importancia de este programa consiste no sólo en que está suscrito por entidades representativas de los hombres de negocios de siete centros industriales, sino en que recoge, suscribiéndolas en su mayor parte, las demandas del grupo de los setenta y siete presentadas en la Conferencia de Ginebra, y recomienda a los gobiernos de los países avanzados la elaboración de un programa negociador común para la segunda UNCTAD. El programa se basa en la consideración de que “el progreso económico de los países de ingreso bajo requerirá en el futuro una expansión de su comercio con los países avanzados, más rápida que la registrada en los años recientes”. Al haberse terminado las negociaciones Kennedy en el seno del GATT —declaran las organizaciones de hombres de negocios de siete países industriales—, la siguiente tarea consiste en liberalizar las políticas comerciales de los países de alto ingreso frente al mundo en desarrollo.

Las recomendaciones del documento mencionado son tan interesantes que cabe transcribirlas textualmente:

- 1) Los países de alto ingreso deberían hacer pública ahora su disposición a conceder prelación a la adopción de un programa especial e integral, diseñado con el fin de proporcionar a los países de ingreso bajo las oportunidades tendientes a que sus ingresos por exportación aumenten con mayor rapidez. Sería conveniente que se iniciara tal programa durante la segunda UNCTAD y que las subsecuentes negociaciones tuvieran lugar dentro del GATT.
- 2) Los países de alto ingreso deberían reducir los impuestos a la importación y al consumo que afectan a los productos tropicales que no se producen en los países económicamente avanzados, con vistas a la progresiva eliminación de tales impuestos. Los países de alto ingreso deberían también ofrecer apoyo decisivo a los esfuerzos de los países en desarrollo tendientes a reorientar sus economías, reduciendo la producción en aquellos sectores en que persisten excedentes mundiales y, al mismo tiempo, ayudarles en las investigaciones encaminadas a la búsqueda de nuevos usos y mercados para tales productos.
- 3) Los países de alto ingreso deberían reducir los niveles de los subsidios y del apoyo de los precios internos para productos agrícolas específicos, cuando parezca probable que tales rebajas se traducirían en mayores importaciones de los mismos productos procedentes de los países en desarrollo. En los casos en que el sostenimiento de los precios internos se logra mediante la aplicación de regímenes de cuotas (por ejemplo, el azúcar en Estados Unidos), las cuotas deberían liberalizarse o eliminarse por completo.
- 4) Los países de alto ingreso deberían eliminar gradualmente los impuestos y cuotas de importación que gravan a todas las materias primas y alimentos que no están sujetos al mecanismo de mercadeo interno con intervención estatal.
- 5) Los países de alto ingreso deberían adoptar un programa de reducción de los obstáculos a las importaciones de manufacturas. Tal programa debería concentrarse en aquellos productos

¹ Véase “La Conferencia de Ginebra: ¿éxito o fracaso?”, *Comercio Exterior*, junio de 1964, p. 381.

que ofrezcan las mejores oportunidades para el incremento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Probablemente, estos productos serían las semimanufacturas y manufacturas con alto insumo de mano de obra, incluyendo a los productos de las industrias de ensamble y a las manufacturas de partes y accesorios.

6) Con el fin de facilitar los ajustes necesarios debidos a la liberalización de comercio, el programa debería ponerse en práctica gradualmente. Los países de alto ingreso deberán ofrecer ayuda financiera y de otra índole a aquellos de sus ciudadanos que tuvieran que cambiar sus actividades económicas como resultado de la liberalización del comercio.

7) Los países de alto ingreso no deberían esperar reciprocidad de los países en desarrollo en materia de liberalización comercial, reduciendo los niveles de protección antes de que las industrias de los países en desarrollo cuenten con el tiempo razonable necesario para que se tornen internacionalmente competitivas. Sin embargo, un comité especial del GATT debería formular un programa cuyo propósito sería asegurar que más tarde se llegase a la reciprocidad. El Comité propuesto deberá informar periódicamente a los gobiernos sobre la ejecución de tal programa.

8) Los países que otorgan trato preferencial a algunos países en desarrollo deberán acordar su eliminación progresiva y gradual, lo que permitiría a los países en desarrollo que gozan de tales preferencias introducir los ajustes necesarios. Además, los países de alto ingreso deberían tomar medidas, preferentemente mediante rebajas arancelarias generales adicionales o ayuda financiera especial, con el fin de evitar que los países en desarrollo que reciben en la actualidad trato preferencial sufran pérdidas significativas y con el de ayudarles a volverse internacionalmente competitivos.

9) Los países de alto ingreso deberían confirmar su disposición a extender el tratamiento de nación más favorecida a los miembros de mercados o zonas de libre comercio que establezcan los países en desarrollo, siempre y cuando tales agrupamientos cuenten con la aprobación del GATT. Este organismo debería asegurarse, particularmente, que el nivel de protección de tales agrupaciones regionales no sea excesivo y que la participación en ellos quede abierta a cualquier país de la región que esté dispuesto a satisfacer condiciones razonables de adhesión.

10) Cuando se suscriban nuevos acuerdos sobre productos primarios, los gobiernos deberán asegurarse de que tengan las características necesarias para coadyuvar a que, a la larga, se establezca el equilibrio entre la oferta y la demanda.

11) Los países de alto ingreso deberían dar su apoyo a proyectos tales como el propuesto por el Banco Mundial en lo que respecta al financiamiento complementario, con el fin de eliminar el peligro de la disrupción de los planes de desarrollo, puestos en práctica en los países de ingreso bajo, por caídas imprevistas en los ingresos de exportación debidas a causas fuera del control de estos países.

12) Los países miembros de la OCED deberían dar alta prelación a la coordinación mancomunada de sus políticas de comercio, ayuda a inversión privada, *vis-à-vis* a los países en desarrollo, con el fin de acelerar el crecimiento económico de esos países.

Cualquiera que haya estudiado las posiciones tomadas por el grupo de los Setenta y Siete durante los tres primeros años de la vida del UNCTAD, puede darse cuenta de que el CED norteamericano y los organismos similares de cinco países europeos y Japón aceptan ahora la filosofía de la UNCTAD. En el documento se expresa acuerdo con la tesis básica de los Setenta y Siete en el sentido de que las reglas actuales del comercio internacional dañan a los intereses de los países en desarrollo. Además, se propone la eliminación de los obstáculos arancelarios que afectan el comercio de productos de agricultura tropical, la revisión de las preferencias generales para las manufacturas procedentes de los países en desarrollo, la eliminación de las preferencias regionales de origen colonial, la negociación de nuevos acuerdos sobre materias primas, el fomento de la integración económica regional en el hemisferio meridional y el establecimiento del financiamiento complementario. Aun a sabiendas que el documento está suscrito solamente por un sector de los hombres de negocios de los países industriales, no cabe duda alguna que refleja un cambio radical en las actitudes que prevalecieron en estos países durante largo tiempo. Tratándose de grupos de presión bastante importantes, puede decirse que, en vísperas de la segunda UNCTAD, está surgiendo ante nuestros ojos una nueva situación en la que los países en desarrollo de Africa, América Latina y Asia están ganando aliados en la opinión pública de los países industria-

les. La aparición de tal apoyo debe ser aprovechada al máximo durante los preparativos de la segunda UNCTAD.

Una mejor apreciación de los cambios de actitudes que están teniendo lugar en los centros industriales es especialmente importante en vista de que —desafortunadamente— hay en África, América Latina y Asia quienes, por razones variadas, subestiman tanto el papel de la UNCTAD como los acontecimientos en los centros industriales. Estos grupos, que existen tanto al nivel gubernamental como en los sectores privados de los distintos países en desarrollo, insisten en que las iniciativas de la UNCTAD son demasiado audaces y que apoyarlas completamente podría afectar negativamente las relaciones actuales entre sus países y los centros industriales con los que tienen “relaciones especiales”. Según la misma escuela de pensamiento, la mejor táctica sigue siendo no hacer nada por el momento, para no ofender a aquellos grupos de los países avanzados que defienden las posiciones tradicionales en el campo del comercio y las finanzas internacionales. Entre paréntesis, puede decirse que es la misma escuela de pensamiento, ampliamente representada en nuestro subcontinente, que aconseja la máxima prudencia en el campo de la integración económica, ya que —según se da a entender— la posición más activa podría también crear problemas con el norte del continente. Aunque lo menos que podría decirse de tales posiciones en que reflejan la falta de conocimiento sobre la evolución de la situación internacional, y especialmente, sobre la evolución de la opinión pública en los centros industriales, no cabe duda de que las comparten sectores muy importantes, especialmente en América Latina.

La mejor prueba la ofrece la última reunión del CIES que acaba de celebrarse en Viña del Mar, Chile. Los resultados de esta reunión, en el campo del comercio internacional, son relativamente pobres, a pesar del mandato expreso recibido por el CIES de la Reunión de los Presidentes del Continente Americano. El documento firmado por los jefes de Estado contiene, en su capítulo III, el siguiente párrafo:

En cuanto a la acción conjunta [respecto a las medidas para mejorar las condiciones del comercio internacional de América Latina], el Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP), así como otros órganos de la región, someterán a la consideración del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES) *en su próxima reunión* [cursivas añadidas], las medidas, instrumentos y programa de acción para iniciar su materialización.

Sin embargo, el CIES en Viña del Mar no tomó acción alguna respecto al aludido programa de acción, si se deja a un lado un acuerdo de poca significación efectiva acerca de la creación del Centro de Promoción de las Exportaciones Latinoamericanas. Oficialmente se explica que no hubo bastante tiempo para elaborar tal programa. Sin embargo, puede ser interesante recordar que varios comentarios aparecidos en ocasión de la reunión del CIES en la prensa sudamericana y estadounidense, dan a entender que los resultados tan limitados de esa reunión se deben más bien a la extrema prudencia de las delegaciones latinoamericanas, que consideraron conveniente esperar más tiempo para que se aclarara mejor la posición norteamericana respecto a los temas tratados.

El viejo lema que reza “en caso de duda es mejor no hacer nada”, parece no solamente paralizar la acción latinoamericana en los organismos internacionales, respecto a temas de importancia trascendental para la región, sino también crear problemas en lo referente a los preparativos de la segunda UNCTAD. Hay quienes aconsejan, contra todas las pruebas existentes, que América Latina debería ir a la segunda UNCTAD con un programa mínimo de acción, y arguyen que, en primer lugar, no hay coincidencia verdadera de los intereses del mundo de desarrollo; en segundo, ¿acaso existe comunidad de intereses en América Latina misma?; tercero, los países industriales no ven con buenos ojos ninguna iniciativa tomada por los países pobres en la UNCTAD, y, finalmente, no es prudente crearse mayores problemas, mientras que puedan resolverse bilateralmente de alguna forma.

En vista de la posición que toman los siete organismos del sector privado del mundo desarrollado y de la continua revaluación de las políticas de comercio y ayuda que está teniendo lugar en las capitales de los centros industriales, adoptar la posición de los grupos que en América Latina aconsejan la acción mínima, en lugar de preparar un programa de negociaciones para la segunda UNCTAD, sería no sólo contraproducente sino infantil en extremo. Se ha llegado ya el momento en el que el costo de la falta de acción, al nivel regional, continental y mundial, está aumentando con rapidez, especialmente cuando se vislumbran posibilidades de un diálogo fructífero entre el mundo económicamente avanzado y las regiones en desarrollo.

Documentos

Encuesta sobre

INGRESOS Y GASTOS

FAMILIARES

en México-1963

BANCO DE MÉXICO, S. A.

introducción*

Muy recientemente, la Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas del Banco de México, S. A., dio a conocer la *Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México-1963*. Este documento constituye, sin duda, el material de investigación más completo sobre la estructura de los ingresos y gastos de la población de México y su utilidad, en términos de instrumento de análisis de la situación económica del país, excede muy ampliamente los propósitos específicos para los que fue preparado. De hecho, la publicación misma del documento por parte del Banco de México, obedece al deseo de “ofrecer a los

investigadores un instrumento de análisis como el que ya se tiene en muchos otros países y que en especial ha resultado valioso para estimaciones de los cambios en la demanda de diversos productos ante el supuesto de modificaciones en los niveles relativos de ingreso”.

Por estas razones, *Comercio Exterior* juzga pertinente recoger las partes básicas de los apartados I y II del texto que precede a los resultados de la *Encuesta*, referentes, respectivamente, a los “antecedentes y objetivos” de la misma y a la “información obtenida” con ella, pues, de este modo, se ofrece al lector un panorama global del rico contenido de la encuesta (aunque no todos los cuadros a que se hace referencia en estos apartados se reproduzcan aquí). En seguida, se presenta un corto número de los cuadros estadísticos más significativos de la *Encuesta*, respetando la numeración que los mismos tienen en el original.

* Nota de la Redacción.

I. antecedentes y objetivos

La Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas del Banco de México, S. A., llevó a cabo en 1963 una encuesta sobre ingresos y gastos familiares, con objeto de recabar información necesaria para efectuar proyecciones de la demanda interna de productos agropecuarios a 1970 y 1975. Este trabajo forma parte de un estudio general de proyección de la oferta y la demanda de productos agropecuarios que se encomendó al Banco por convenio suscrito con la Secretaría de Agricultura y Ganadería y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos,¹ a fin de cuantificar, dadas las condiciones y las tendencias actuales, los excedentes o faltantes que pudieran presentarse y ofrecer un marco de proyecciones útil para formular programas de desarrollo agropecuario.

Las encuestas sobre gastos familiares, que permiten conocer el nivel y la composición del consumo de la población y relacionarlo con diversas variables, principalmente con los ingresos, son utilizadas crecientemente, en todos los países, para determinar, entre otras cosas, la intensidad de los cambios en el consumo de diferentes productos ante variaciones del ingreso de la familia. Al plantearse la presente investigación y hacerse un examen de la estadística disponible en México, se llegó a la conclusión de que haría falta llevar a cabo una nueva encuesta —la presente— a fin de contar con datos actualizados y que, a la vez, permitiera efectuar los cálculos específicos que requería el estudio sobre proyecciones agropecuarias.

Se acordó, en consecuencia, organizar una encuesta por muestreo entre la población urbana y la rural que tomara en cuenta las posibles diferencias en el nivel y la composición del consumo familiar por tamaño de localidad urbana, número de miembros de la familia, estrato de ingreso familiar, sector de actividad económica del jefe de la familia y posición ocupacional de éste. La encuesta, que se efectuó por interrogatorio directo, previó la obtención de datos sobre el consumo en cantidades físicas y en dinero, con especificación de todos los productos agropecuarios, en sus distintas fases de elaboración, que interesaban para el estudio de proyecciones agropecuarias antes mencionado, y permitió, además, obtener información semejante respecto a otros renglones del gasto familiar que reflejara los patrones de consumo de las familias mexicanas. Por razones de economía y de tiempo, la encuesta se realizó mediante una sola entrevista a cada familia.

Con la información obtenida, la Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas determinó funciones consumo y coeficientes de elasticidad-gasto de la demanda, por productos y grupos de productos, utilizables para la estimación de la demanda futura. Dichos cálculos se basaron en las técnicas comúnmente utilizadas, que justifican proyectar cambios globales en el consumo a base de las diferencias actuales del consumo por niveles de ingreso o gasto. Esta medida se utiliza generalmente debido a las dificultades inherentes al uso de series históricas de consumo aparente, que por lo regular contienen magnitudes globales imprecisas, sin relación con la estructura del ingreso de las familias.

Se aprovechó la encuesta para obtener también datos útiles para otros estudios, entre ellos la distribución del ingreso en los medios urbano y rural, índices de ponderaciones para la construcción de índices de precios y datos para evaluar determinados componentes de las cuentas nacionales...

II. información obtenida

I. DESCRIPCIÓN BREVE DE LAS TABULACIONES

En la parte final de este volumen se presentan las tabulaciones originales de los datos recogidos por medio de la encuesta; para facilitar su consulta, se han organizado en cuatro grupos de cuadros, conforme a los siguientes temas generales: *a)* Características familiares y ocupacionales de la población; *b)* Ingreso familiar mensual; *c)* Gasto familiar mensual; *d)* Consumo familiar mensual de los principales productos alimenticios.

La información contenida en los cuadros pertenecientes a estos distintos grupos ha sido desglosada conforme a uno o varios de los criterios que se exponen a continuación:

Tamaño de la localidad de residencia

Se distinguen varios casos. El primero comprende las localidades hasta de 2 500 habitantes, esto es, la población rural según el concepto censal mexicano. Siguen las localidades de 2 501 a 10 000 habitantes, urbanas conforme al censo, en las que los rasgos del consumo se asemejan a los rurales, pero la estructura ocupacional se acerca a la urbana, al no predominar en ella el sector agropecuario. Los tres siguientes tamaños de localidad tienen límites superiores de 150 000, 500 000 y más de 500 000 habitantes. El Distrito Federal, mayor núcleo urbano del país, constituye un caso aparte.

Grupos de edad

Se establecieron los siguientes: hasta 5 años; de 6 a 14; de 15 a 20; de 21 a 40; de 41 a 60 y de 61 años o más, para distinguir aproximadamente la población infantil, la que está normalmente en edad escolar y la que se encuentra en edad de trabajar.

Número de miembros por familia

Para distinguir los tamaños de la unidad consumidora y la carga de dependientes del jefe de familia, se fijaron los siguientes grupos: 1 a 3 personas; 4 a 6; 7 a 9 y 10 o más.

Posición en la ocupación

Se adoptaron, para clasificar a los jefes de familia, las posiciones que define el Censo de Población, o sea: operario,

¹ Secretaría de Agricultura y Ganadería, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, S. A. *Proyecciones de la oferta y la demanda de productos agropecuarios en México a 1970 y 1975*. Septiembre de 1965. (En *Comercio Exterior*, vol. XVI, núm. 3, pp. 160-165, marzo de 1966, se publicó ya un resumen oficial de este estudio.)

obrero o jornalero; empleado administrativo o técnico; trabaja por cuenta propia; patrón o empresario; ayuda al negocio familiar; desocupado, y servidor doméstico.

Sector de actividad

Para los fines de esta encuesta interesaba distinguir solamente los principales sectores de actividad como sigue: agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca; minería y actividades extractivas; industria manufacturera; construcción; electricidad, gas, agua y servicios sanitarios; comercio; transportes, almacenamientos y comunicaciones; otros servicios, públicos y privados.

Estrato de ingreso familiar mensual

Se tuvieron en cuenta las clasificaciones empleadas en otras encuestas y privó el criterio de establecer, en la presente, intervalos de ingreso que fueran significativos en términos de los propósitos de la misma, como sigue: hasta 300 pesos; 301 a 600; 601 a 1 000; 1 001 a 1 500; 1 501 a 3 000; 3 001 a 4 500; 4 501 a 6 000; 6 001 a 10 000; más de 10 000 pesos...²

2. GRADO DE PRECISIÓN DE LOS RESULTADOS

Se presenta en esta sección una breve evaluación de los resultados de la encuesta, según se desprende de los siguientes criterios: la magnitud de la no respuesta en el trabajo de campo, las varianzas y coeficientes de variación de algunos de los datos obtenidos, y la naturaleza de los sesgos que fue posible advertir en algunos renglones de la información que proporcionaron las familias entrevistadas.³

En una muestra cuyo tamaño se fijó en 5 070 unidades familiares se obtuvo el 92% de respuestas (4 650), lo que constituye un margen aceptable desde el punto de vista del carácter de los datos como representativos del universo que interesaba estudiar. De las ocho zonas en que se agruparon las entidades federativas para los fines de la encuesta,⁴ en una, la Pacífico Sur, el porcentaje de respuestas fue de 65; en dos, la Norte y la Golfo-Sureste, fue de 83, y en las cinco restantes resultó de 95 o superior.

Se hicieron cálculos de las varianzas y coeficientes de variación de algunos de los resultados más importantes, o sean los relativos al consumo y al gasto familiar mensual total de siete productos: maíz, trigo, azúcar, grasas, leche, carne y café. Para expresar las varianzas en su dimensión adecuada, éstas se multiplicaron por 10⁸. Los coeficientes de variación se de-

terminaron en porcientos y arrojaron, con relación al total de la República, valores entre 2.1 y 2.5, indicadores de un alto grado de precisión de la encuesta y de que la misma correspondió a las especificaciones originales de su diseño.⁵ Los coeficientes de variación más elevados correspondientes a localidades de 2 501 a 10 000 habitantes se explican por el menor tamaño relativo de la muestra en ese estrato y porque se trata de localidades de transición entre zonas rurales y urbanas con mayor variabilidad en los patrones de ingreso y consumo.

Conforme a la encuesta, el gasto familiar mensual excede al ingreso en los cuatro estratos de éste inferiores a 1 500 pesos al mes, que constituyen el 70% de la población enumerada.⁶ Este resultado parece indicar un fenómeno real, aunque probablemente exagerado por sesgos de los informantes de más bajo ingreso, que subestiman su ingreso y quizá sobrestimen su gasto en ciertos renglones. Las cifras correspondientes a gasto de las familias en los estratos de ingreso superiores también parecen estar afectadas en muchos casos por subestimación, que se traduce en valores del gasto o el consumo por persona más bajos que los registrados en el estrato de ingreso precedente, cuando, por la índole de los gastos de que se trata, podría esperarse más bien lo contrario (véanse, por ejemplo, las tabulaciones 20-1, 21-8 y 21-9). En el caso concreto de la carne de res, las familias de menores ingresos tendieron a exagerar el consumo de la misma, sea en cantidad física o en suma gastada, mientras que las familias de ingresos elevados reportaron precios de compra muy inferiores a los reales aun cuando informaron correctamente sobre la cantidad consumida. En consecuencia, fue necesario corregir la información y para ello se obtuvieron datos sobre precios oficiales de la carne de primera, de segunda y en canal en varios Estados de la República, con los cuales se formó un sistema para los diversos niveles de ingresos, con dos grados de libertad, estableciéndose un modelo del consumo total de carne con precios estimados.

En el caso del trigo, la información sobre el gasto fue correcta, pero se sobrestimaron las cantidades consumidas debido a dificultades para establecer algunas equivalencias entre las distintas formas de consumirlo y a errores de respuesta originados también en la diversidad de formas de consumo. Las cifras se corrigieron mediante un factor que, de acuerdo con datos experimentales, permitió deducir el consumo en unidades físicas a partir del gasto.

Los casos de la carne de res y el trigo fueron los únicos en que se utilizó información exógena para corregir las cifras resultantes de la encuesta.

Por las razones indicadas con anterioridad, la distribución del gasto total resultó menos desigual que la del ingreso. En una equidistribución, la de las familias es proporcional a la del ingreso o el gasto, y el índice de concentración es cero; a medida que se acentúa la desigualdad de la distribución ese índice tiende a acercarse a la unidad. El índice de concentración del ingreso resultó de 0.48 y el del gasto de 0.37.

3. CÁLCULO DE LAS FUNCIONES CONSUMO

A fin de lograr el objetivo fundamental de la investigación, o sea medir los cambios en el nivel y la composición del con-

² Se hizo posteriormente una retabulación de algunos cuadros con intervalos de ingreso distintos. Véase más adelante el acápite 4 de este capítulo.

³ En el capítulo III se examinan los principales problemas que surgieron durante la ejecución del trabajo de campo y en la etapa de tabulación de los resultados. (No se reproduce aquí.)

⁴ Véanse el capítulo III-2 y el cuadro A-1 del Anexo. En algunas, el número de respuestas fue ligeramente mayor que lo requerido por la muestra. Dichos cuestionarios se aprovecharon. (No se reproducen aquí.)

⁵ Véanse los cuadros A-2 a A-8 del Anexo. (No se reproducen aquí.)

⁶ Véanse los cuadros A-9 y A-10 del Anexo.

sumo en función de los cambios en el ingreso de las familias, se calcularon funciones consumo respecto a cada uno de los grandes renglones en que se dividió el gasto familiar y los distintos bienes comprendidos en los capítulos de alimentos, bebidas y tabaco y ropa y calzado. Los cálculos respectivos aparecen en los cuadros 32 a 34.

En el cálculo de las funciones consumo se utilizó como variable explicativa el gasto total y no el ingreso total de las familias, por considerarse que el primero ofrece una base más confiable a la luz de las consideraciones antes expuestas y porque el consumo de alimentos no disminuye más allá de un límite mínimo, aun cuando el ingreso sea menor. Este criterio coincide con el aplicado en estudios similares en diversos países europeos respecto al sesgo más amplio que afecta a la obtención de los datos relativos a ingreso, en comparación con los de gasto, en las investigaciones por muestreo sobre ingresos y gastos familiares.⁷ El procedimiento es, por otra parte, el mismo que utiliza la FAO en sus trabajos:

Los gastos totales de consumo están constituidos por los gastos efectivos de consumo de las familias y por el valor estimado a los precios locales al por menor, de los productos producidos y consumidos por ellas mismas.⁸ Se ha determinado, entonces, el coeficiente de elasticidad en relación con los gastos totales de consumo; sin embargo, para simplificar se utilizará a menudo en el texto el término elasticidad-ingreso, cuando debería hablarse, con todo rigor, de elasticidad respecto a los gastos de consumo.⁹

La crítica de las cifras referentes a gasto o consumo por persona en cada uno de los renglones analizados indicó la conveniencia de no incorporar a las ecuaciones de consumo algunos valores que aparecen en las tabulaciones incluidas en este volumen, y que, por ser atípicos, deforman los resultados. Esto se hizo en dos casos principales: a) cuando el consumo por persona en los estratos de ingreso más altos resultó inferior al de los estratos precedentes y, en cambio, la naturaleza del renglón estudiado y el resto de los datos llevaban a esperar lo contrario; b) cuando el consumo por persona en los estratos de ingreso intermedios presenta valores erráticos respecto a los restantes estratos. Los valores desechados se sustituyeron en cada caso por medio de interpolaciones adecuadas.

Se calcularon funciones consumo separadamente con relación a la población total, la urbana y la rural (fijándose el límite entre estas últimas en 2 500 habitantes). Los renglones objeto de cálculo fueron los siguientes:

Principales renglones del gasto familiar: alimentos, bebidas y tabaco; ropa y calzado; habitación, alumbrado y otros servicios; vehículos, muebles y aparatos domésticos; seguros, pago de hipotecas y ahorros; otros gastos. Esta información se presenta en el cuadro 32.

Gasto en consumo de alimentos, bebidas y tabaco: maíz y sus productos; trigo y sus productos, y separadamente pan blanco y dulce; arroz; raíces feculentas; semillas leguminosas;

total de azúcares, y separadamente azúcar, y piloncillo y miel; total de verduras, y separadamente jitomate fresco, chile fresco y otras verduras frescas; total de frutas, y separadamente naranja, limón, plátano, manzana y pera, en un grupo, y las demás frutas en otro; total de grasas y aceites, y separadamente aceite vegetal, manteca vegetal, manteca animal y mantequilla; leche y sus productos, y separadamente leche fresca, leche evaporada y otros productos lácteos; total de carnes, y separadamente carne de res fresca y otras carnes; huevo; pescado y mariscos; total de café, y separadamente café en grano y café soluble; chocolate; cerveza; tabaco; y gasto en alimentos y bebidas tomados fuera del hogar. En todos los renglones en que se tienen los datos sobre el gasto y sobre el consumo en unidades físicas, se calcularon funciones consumo separadamente con unos y otros datos. La anterior información se presenta en el cuadro 33.

Gasto en ropa y calzado: total de ropa y telas y artículos textiles para el hogar; total de ropa y telas; total de ropa, telas y artículos textiles de algodón para el hogar; ropa y telas de algodón; artículos textiles de algodón para el hogar; total de ropa, telas y artículos textiles de lana para el hogar; artículos textiles de lana para el hogar; ropa y telas de otros materiales; artículos textiles de otros materiales para el hogar; calzado de piel; otros artículos de cuero y piel. Lo anterior aparece en el cuadro 34.

A todas las series de datos que se acaban de enumerar, se aplicaron las funciones lineal, logarítmica, semilogarítmica y logarítmica inversa, a fin de seleccionar en cada caso la que presentara un coeficiente de correlación más elevado y diera los coeficientes más bajos de error estándar de la estimación de los parámetros.¹⁰ En los cuadros 32, 33 y 34 se indican las funciones seleccionadas con los valores de sus parámetros, sus errores estándar, el coeficiente de correlación y el de elasticidad, así como el valor obtenido de la propensión marginal a consumir.

El coeficiente de elasticidad y la propensión marginal a consumir se consiguan en los cuadros con los valores correspondientes al año de la encuesta (1963) y proyectados a 1970 y 1975, conforme al supuesto de que el ingreso por persona aumentará anualmente como sigue: población total, 2.4% hasta 1970 y 3.4% en 1971-75; población rural, 2.5% hasta 1970 y 3.0% en 1971-75; población urbana, 0.8% hasta 1970 y 2.2% en 1971-75. Estos datos provienen de las proyecciones económicas generales utilizadas en el estudio sobre proyecciones agropecuarias que dio origen a esta encuesta.¹¹

Las funciones consumo se calcularon sobre la base de los consumos por persona, sin ajuste por la forma de la distribución de la población mexicana por edades, que representa en general una mayor proporción de habitantes jóvenes que en otros países. En México, de acuerdo con las cifras revisadas de la población de 1960 elaboradas por Raúl Benítez Zenteno y Gustavo Cabrera A.,¹² las proporciones son las siguientes: 0 a 4, 18.66%; 5 a 14, 26.84%; 15 a 19, 9.82%; 20 a 64, 41.26%; más de 64, 3.43%...

⁷ J. Sandee, compilador. *Europe's Future Consumption*. Amsterdam, North-Holland Publishing Co. 1964.

⁸ Así se determinaron en la presente investigación. Véase el capítulo III-1. (No se reproduce aquí.)

⁹ L. M. Goreux, "Ingreso y consumo de alimentos", *Boletín Mensual de Economía y Estadística*, vol. IX, núm. 10, octubre de 1960. FAO, Roma.

¹⁰ Véase el cuadro A-11 del Anexo. (No se reproduce aquí.)

¹¹ Secretaría de Agricultura y Ganadería, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Banco de México, S. A., *op. cit.*, cap. 1.

¹² Banco de México, S. A., Departamento de Investigaciones Industriales, Oficina de Recursos Humanos, *Proyecciones de la población de México, 1960-80*, México, 1966.

CUADRO A-9. *Distribución de la población, el ingreso y el gasto totales, por estratos de ingreso familiar mensual (Porcientos)*

| Estrato de ingreso familiar mensual (Pesos) | Porcientos del total | | |
|--|----------------------|-------------|-----------|
| | De la población | Del ingreso | Del gasto |
| 0 — 300 | 15.9 | 3.1 | 6.7 |
| 301 — 600 | 24.1 | 8.6 | 12.5 |
| 601 — 1 000 | 21.9 | 13.1 | 15.4 |
| 1 001 — 1 500 | 11.2 | 10.6 | 12.0 |
| 1 501 — 3 000 | 16.3 | 24.6 | 23.7 |
| 3 001 — 4 500 | 5.6 | 13.0 | 11.7 |
| 4 501 — 6 000 | 2.2 | 7.8 | 5.8 |
| 6 001 o más | 2.8 | 19.2 | 12.2 |
| <i>Total</i> | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

CUADRO A-10. *Valores medios del ingreso y el gasto mensual por persona, por estratos de ingreso familiar mensual*

| Estrato de ingreso familiar mensual (Pesos) | Ingreso medio por persona (Pesos) | Gasto medio por persona (Pesos) |
|--|--------------------------------------|------------------------------------|
| 0 — 300 | 43.27 | 94.80 |
| 301 — 600 | 79.32 | 116.84 |
| 601 — 1 000 | 133.22 | 158.04 |
| 1 001 — 1 500 | 209.65 | 240.89 |
| 1 501 — 3 000 | 333.75 | 326.77 |
| 3 001 — 4 500 | 515.54 | 469.91 |
| 4 501 — 6 000 | 782.70 | 596.60 |
| 6 001 — 10 000 | 1 266.83 | 948.74 |
| más de 10 000 | 1 874.49 | 1 011.61 |
| Promedio | 221.78 | 225.16 |

CUADRO 1-1. *Familias y personas por sector de actividad*

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | Relación con el jefe de familia | |
|---|--------------------------|------------|------------|------------|---------------------------------|----------|
| | Familias | Personas | Hombres | Mujeres | Familiar | Servidor |
| | | | | | | |
| Agropecuario | 3 130 833 | 18 553 974 | 9 557 639 | 8 996 335 | 18 486 635 | 67 339 |
| Minas y canteras | 40 862 | 241 964 | 131 595 | 110 369 | 241 964 | — |
| Industrias manufactureras | 1 094 736 | 6 585 398 | 3 391 401 | 3 193 997 | 6 518 002 | 67 396 |
| Construcción | 346 713 | 2 022 289 | 1 062 934 | 959 355 | 2 019 302 | 2 987 |
| Electricidad, agua y otros servicios | 43 514 | 251 015 | 122 924 | 128 091 | 248 489 | 2 526 |
| Comercio | 804 570 | 4 317 937 | 2 039 757 | 2 278 180 | 4 248 881 | 69 056 |
| Transportes y comunicaciones | 209 447 | 1 268 495 | 608 573 | 659 922 | 1 263 437 | 5 058 |
| Servicios | 1 658 967 | 8 995 240 | 4 249 098 | 4 746 142 | 8 860 074 | 135 166 |
| <i>Total</i> | 7 329 642 | 42 236 312 | 21 163 921 | 21 072 391 | 41 886 784 | 349 528 |

CUADRO 13-1. *Población económicamente activa por posición en la ocupación y sector de actividad*

| Sector de actividad | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | |
|------------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------|------------|---------------------------|
| | Total | Operario, obrero o jornalero | Empleado administrativo o técnico | Trabajador por cuenta propia | Patrón o empresario | Desocupado | Ayuda al negocio familiar |
| Agropecuario | 4 792 468 | 2 257 458 | 91 846 | 1 712 003 | 73 659 | — | 657 502 |
| Minas y canteras | 48 105 | 35 843 | 8 772 | 2 045 | — | — | 1 445 |
| Industrias manufactureras | 1 800 968 | 1 339 524 | 246 461 | 129 381 | 27 102 | — | 58 500 |
| Construcción | 438 344 | 387 333 | 29 483 | 19 181 | 1 147 | — | 1 200 |
| Electricidad, agua y otros | 63 170 | 32 526 | 23 314 | 5 530 | — | — | 1 800 |
| Comercio | 1 329 468 | 164 119 | 278 128 | 701 408 | 24 616 | — | 161 117 |
| Transportes y comunicaciones | 261 589 | 171 679 | 56 011 | 27 245 | 2 607 | 1 303 | 2 744 |
| Servicios | 2 652 161 | 1 074 256 | 1 076 336 | 203 955 | 19 082 | 177 556 | 100 976 |
| <i>Total</i> | 11 386 273 | 5 462 738 | 1 810 351 | 2 800 748 | 148 213 | 178 859 | 985 364 |

CUADRO 8-1. Familias según el número de personas que reciben remuneración

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | |
|---|--------------------------|--|---------|---------|-----------|-----------|-----------|
| | Total de familias | Número de personas que perciben remuneración | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 o más |
| Agropecuario | 3 130 833 | 31 291 | 223 814 | 318 320 | 441 803 | 521 099 | 1 594 506 |
| Minas y canteras | 40 862 | — | 418 | 3 807 | 2 826 | 10 801 | 23 010 |
| Industrias manufactureras | 1 094 736 | 15 213 | 69 514 | 143 708 | 158 838 | 169 126 | 538 337 |
| Construcción | 346 713 | 2 433 | 23 801 | 31 343 | 72 413 | 61 729 | 154 994 |
| Electricidad, agua y otros | 43 514 | 805 | 2 824 | 7 254 | 1 740 | 8 339 | 22 552 |
| Comercio | 804 570 | 29 756 | 91 637 | 112 242 | 116 962 | 113 972 | 340 001 |
| Transportes y comunicaciones | 209 447 | 600 | 9 814 | 32 550 | 37 245 | 25 722 | 103 516 |
| Servicios | 1 657 467 | 57 888 | 179 993 | 243 637 | 211 181 | 270 121 | 694 647 |
| <i>Total</i> | 7 328 142 | 137 986 | 601 815 | 892 861 | 1 043 008 | 1 180 909 | 3 471 563 |

CUADRO 11-1. Familias por posición del jefe en su ocupación y sector de actividad

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | | |
|---|--------------------------|--|-----------------------------------|------------------------------|---------------------|--------------------|
| | Total familias | Posición del jefe de familia en su ocupación | | | | |
| | | Operario, obrero o jornalero | Empleado administrativo o técnico | Trabajador por cuenta propia | Patrón o empresario | Servidor doméstico |
| Agropecuario | 3 130 833 | 1 504 665 | 60 189 | 1 471 955 | 73 659 | 20 365 |
| Minas y canteras | 40 862 | 30 873 | 7 944 | 2 045 | — | — |
| Industrias manufactureras | 1 094 736 | 843 616 | 128 683 | 94 309 | 27 102 | 1 026 |
| Construcción | 346 713 | 308 864 | 16 576 | 18 289 | 1 147 | 1 837 |
| Electricidad, agua y otros servicios | 43 514 | 21 066 | 18 012 | 4 436 | — | — |
| Comercio | 804 570 | 95 875 | 145 667 | 541 253 | 20 128 | 1 647 |
| Transportes y comunicaciones | 209 447 | 138 966 | 41 648 | 26 226 | 2 607 | — |
| Servicios | 1 658 967 | 627 705 | 662 658 | 161 490 | 17 779 | 180 723 |
| <i>Total</i> | 7 329 642 | 3 571 630 | 1 081 377 | 2 320 003 | 142 422 | 205 598 |

Incluye 8 612 familias cuyo jefe se encontraba desocupado en los servicios.

CUADRO 12-1. Personas por posición del jefe de familia en su ocupación y sector de actividad

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | | |
|---|--------------------------|--|-----------------------------------|------------------------------|---------------------|--------------------|
| | Total de personas | Posición del jefe de familia en su ocupación | | | | |
| | | Operario, obrero o jornalero | Empleado administrativo o técnico | Trabajador por cuenta propia | Patrón o empresario | Servidor doméstico |
| Agropecuario | 18 553 974 | 8 306 103 | 277 952 | 9 264 346 | 511 651 | 193 922 |
| Minas y canteras | 241 964 | 180 799 | 48 895 | 12 270 | — | — |
| Industrias manufactureras | 6 585 398 | 5 077 140 | 766 020 | 520 077 | 216 005 | 6 156 |
| Construcción | 2 022 289 | 1 784 156 | 107 450 | 117 600 | 5 735 | 7 348 |
| Electricidad, agua y otros servicios | 251 015 | 109 746 | 119 998 | 21 271 | — | — |
| Comercio | 4 317 937 | 581 369 | 821 251 | 2 785 150 | 116 991 | 13 176 |
| Transportes y comunicaciones | 1 268 495 | 813 502 | 256 777 | 188 882 | 9 334 | — |
| Servicios | 8 995 240 | 3 486 833 | 3 656 949 | 947 757 | 56 190 | 814 218 |
| <i>Total</i> | 42 236 312 | 20 339 648 | 6 055 292 | 13 857 353 | 915 906 | 1 034 820 |

Incluye 33 293 personas en familias cuyo jefe se encontraba desocupado en los servicios.

CUADRO 16-1. Ingreso familiar mensual total, por clase de ingreso y sector de actividad (miles de pesos)

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | |
|---|---------------------------|--------------------|-------------------------------|--------------------|---------|---------------------|---------|
| | Total de familias (Miles) | Sueldos y salarios | Empresas propias no agrícolas | Empresas agrícolas | | Capital e inversión | Otras |
| | | | | Efectivo | Especie | | |
| Agropecuario | 3 130 | 931 425 | 122 787 | 1 165 199 | 144 347 | 187 805 | 10 086 |
| Minas y canteras | 40 | 65 923 | 6 634 | — | — | 2 494 | — |
| Industrias manufactureras | 1 094 | 1 416 133 | 201 366 | 10 297 | 2 739 | 140 692 | 10 332 |
| Construcción | 346 | 267 013 | 36 432 | 1 009 | 267 | 22 598 | 1 960 |
| Electricidad, agua y otros | 43 | 69 817 | 508 | — | — | 4 060 | 150 |
| Comercio | 804 | 627 963 | 604 711 | 10 382 | 1 759 | 125 066 | 10 975 |
| Transportes y comunicaciones | 209 | 251 553 | 32 896 | 154 | — | 15 617 | 1 559 |
| Servicios | 1 658 | 2 240 789 | 221 572 | 8 253 | 1 914 | 258 702 | 131 468 |
| <i>Total</i> | 7 329 | 5 870 619 | 1 226 909 | 1 195 298 | 151 027 | 757 038 | 166 533 |

CUADRO 17-1. Ingreso familiar mensual total por estrato de ingreso y sector de actividad (miles de pesos)

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | | | | |
|---|--|-----------|--------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | Estratos de ingreso familiar mensual (pesos) | | | | | | | | | |
| | Total de ingresos | Hasta 300 | De 301 a 600 | De 601 a 1 000 | De 1 001 a 1 500 | De 1 501 a 3 000 | De 3 001 a 4 500 | De 4 501 a 6 000 | De 6 001 a 10 000 | De más de 10 000 |
| Agropecuario | 2 561 652 | 190 951 | 461 353 | 428 198 | 187 849 | 632 281 | 251 151 | 149 608 | 186 759 | 73 497 |
| Minas y canteras | 75 052 | 144 | 5 234 | 4 240 | 14 142 | 8 638 | 20 162 | 22 490 | — | — |
| Industrias manufactureras | 1 781 562 | 7 638 | 97 062 | 237 829 | 287 369 | 374 876 | 259 188 | 152 217 | 82 447 | 282 932 |
| Construcción | 329 281 | 18 277 | 40 626 | 77 807 | 46 531 | 63 776 | 24 891 | 8 429 | 9 787 | 39 153 |
| Electricidad, agua y otros | 74 535 | 34 | 2 443 | 8 529 | 9 015 | 29 444 | 15 304 | — | 9 763 | — |
| Comercio | 1 380 859 | 18 606 | 67 674 | 134 525 | 150 478 | 342 940 | 175 934 | 117 376 | 180 533 | 192 789 |
| Transportes y comunicaciones | 301 781 | 1 570 | 14 137 | 45 021 | 56 843 | 126 015 | 24 220 | 12 873 | 11 978 | 9 120 |
| Servicios | 2 862 701 | 52 995 | 117 339 | 294 935 | 237 939 | 731 128 | 447 235 | 266 117 | 442 876 | 272 132 |
| <i>Total</i> | 9 367 426 | 290 219 | 805 871 | 1 231 087 | 990 169 | 2 309 102 | 1 218 089 | 729 113 | 924 146 | 869 626 |

CUADRO 18-1. Ingreso familiar mensual total por clase de ingreso y estrato de ingreso (miles de pesos)

| Estrato de ingreso familiar mensual (Pesos) | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | | |
|---|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|----------------------------|-------------------------------|---------------------|---------|
| | Total de familias | Total de personas | Total de ingresos | Sueldos y salarios | Empresas propias Agrícolas | Empresas propias No agrícolas | Capital e inversión | Otros |
| Hasta 300 | 1 346 175 | 6 706 585 | 290 219 | 180 851 | 59 530 | 16 391 | 28 153 | 5 293 |
| De 301 a 600 | 1 842 835 | 10 159 182 | 805 871 | 514 044 | 165 062 | 57 509 | 48 691 | 20 564 |
| De 601 a 1 000 | 1 584 495 | 9 241 158 | 1 231 087 | 858 433 | 169 115 | 111 040 | 70 735 | 21 761 |
| De 1 001 a 1 500 | 798 162 | 4 723 064 | 990 169 | 731 272 | 83 687 | 99 686 | 68 374 | 7 149 |
| De 1 501 a 3 000 | 1 099 332 | 6 918 635 | 2 309 102 | 1 419 555 | 436 641 | 235 773 | 186 313 | 30 817 |
| De 3 001 a 4 500 | 333 654 | 2 362 725 | 1 218 089 | 776 724 | 190 339 | 134 234 | 64 912 | 51 878 |
| De 4 501 a 6 000 | 140 150 | 931 539 | 729 113 | 445 803 | 134 818 | 91 757 | 50 099 | 6 633 |
| De 6 001 a 10 000 | 120 606 | 729 496 | 924 146 | 520 022 | 75 763 | 216 405 | 97 906 | 14 048 |
| De 10 001 o más | 64 233 | 463 928 | 869 626 | 423 912 | 31 367 | 264 110 | 141 851 | 8 385 |
| <i>Total</i> | 7 329 642 | 42 236 312 | 9 367 426 | 5 870 619 | 1 346 325 | 1 226 909 | 757 038 | 166 533 |

CUADRO 19-1. Ingreso familiar mensual por persona, por clase de ingreso y estrato de ingreso (pesos)

| Estrato de ingreso familiar mensual (Pesos) | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | | |
|---|--------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|------------------|--------------|---------------------|-------|
| | Total de familias | Total de personas | Total de ingresos | Sueldos y salarios | Empresas propias | | Capital e inversión | Otras |
| | | | | | Agrícolas | No agrícolas | | |
| Hasta 300 | 1 346 175 | 6 706 585 | 43.27 | 26.96 | 8.87 | 2.44 | 4.19 | .78 |
| De 301 a 600 | 1 842 835 | 10 159 182 | 79.32 | 50.59 | 16.24 | 5.66 | 4.79 | 2.02 |
| De 601 a 1 000 | 1 584 495 | 9 241 158 | 133.21 | 92.89 | 18.30 | 12.01 | 7.65 | 2.35 |
| De 1 001 a 1 500 | 798 162 | 4 723 064 | 209.64 | 154.83 | 17.71 | 21.10 | 14.47 | 1.51 |
| De 1 501 a 3 000 | 1 099 332 | 6 918 635 | 333.75 | 205.17 | 63.11 | 34.07 | 26.92 | 4.45 |
| De 3 001 a 4 500 | 333 654 | 2 362 725 | 515.54 | 328.74 | 80.55 | 56.81 | 27.47 | 21.95 |
| De 4 501 a 6 000 | 140 150 | 931 539 | 782.69 | 478.56 | 144.72 | 98.50 | 53.78 | 7.12 |
| De 6 001 a 10 000 | 120 606 | 729 496 | 1 266.82 | 712.85 | 103.85 | 296.65 | 134.21 | 19.25 |
| De 10 001 o más | 64 233 | 463 928 | 1 874.48 | 913.74 | 67.61 | 569.29 | 305.76 | 18.07 |
| <i>Total</i> | 7 329 642 | 42 236 312 | 221.78 | 138.99 | 31.87 | 29.04 | 17.92 | 3.94 |

CUADRO 20-1. Gasto familiar mensual total por renglones principales y sector de actividad (miles de pesos)

| Sector de actividad del jefe de familia | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | |
|---|--------------------------|-----------------------------|----------------|---|--|------------------------------------|--------------|
| | Total de gasto | Alimentos, bebidas y tabaco | Ropa y calzado | Habitación, alumbrado y otros servicios | Vehículos, muebles y aparatos domésticos | Seguros, pago de hipoteca y ahorro | Otros gastos |
| Agropecuario | 2 853 650 | 1 575 224 | 371 174 | 284 028 | 153 610 | 38 386 | 431 225 |
| Minas y canteras | 79 917 | 37 893 | 9 082 | 10 654 | 5 124 | 4 409 | 12 751 |
| Industrias manufactureras | 1 679 160 | 765 725 | 207 188 | 264 202 | 63 022 | 78 068 | 300 951 |
| Construcción | 358 242 | 186 211 | 40 687 | 56 883 | 10 826 | 1 167 | 62 465 |
| Electricidad, agua y otros | 72 863 | 31 761 | 11 455 | 10 430 | 3 250 | 1 076 | 14 887 |
| Comercio | 1 299 108 | 511 715 | 165 098 | 231 669 | 85 590 | 29 792 | 275 241 |
| Transportes y comunicaciones | 316 543 | 142 838 | 42 481 | 49 165 | 12 538 | 2 171 | 67 347 |
| Servicios | 2 850 292 | 1 087 128 | 395 083 | 481 279 | 167 719 | 86 336 | 632 744 |
| <i>Total</i> | 9 509 777 | 4 338 499 | 1 242 252 | 1 388 314 | 501 683 | 241 411 | 1 797 616 |

CUADRO 22-1. Gasto familiar mensual total por renglones principales y posición del jefe en su ocupación (miles de pesos)

| Posición del jefe de familia en su ocupación | Estados Unidos Mexicanos | | | | | | |
|--|--------------------------|-----------------------------|----------------|---|--|------------------------------------|--------------|
| | Total de gasto | Alimentos, bebidas y tabaco | Ropa y calzado | Habitación, alumbrado y otros servicios | Vehículos, muebles y aparatos domésticos | Seguros, pago de hipoteca y ahorro | Otros gastos |
| Operario, obrero o jornalero | 3 159 999 | 1 764 426 | 417 641 | 420 227 | 101 921 | 23 338 | 432 444 |
| Empleado administrativo o técnico | 2 442 819 | 857 325 | 336 404 | 420 378 | 151 922 | 89 485 | 587 303 |
| Trabaja por cuenta propia | 3 144 301 | 1 462 582 | 400 884 | 410 597 | 213 864 | 56 424 | 599 948 |
| Patrón o empresario | 450 191 | 127 163 | 45 643 | 71 995 | 26 295 | 69 966 | 109 126 |
| Ayuda en negocio familiar | — | — | — | — | — | — | — |
| Desocupado | 14 854 | 4 820 | 1 219 | 4 325 | 685 | 203 | 3 599 |
| <i>Total</i> | 9 212 166 | 4 216 318 | 1 201 793 | 1 327 525 | 494 689 | 239 417 | 1 732 422 |

CUADRO 23-1. Gasto familiar mensual por renglones principales y estrato de ingreso (miles de pesos)

| Estados Unidos Mexicanos | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|----------------|-----------------------------|----------------|---|--|------------------------------------|--------------|
| Estrato de ingreso familiar mensual (Pesos) | Total de familias | Total de personas | Total de gasto | Alimentos, bebidas y tabaco | Ropa y calzado | Habitación, alumbrado y otros servicios | Vehículos, muebles y aparatos domésticos | Seguros, pago de hipoteca y ahorro | Otros gastos |
| Hasta 300 | 1 346 175 | 6 706 585 | 636 299 | 410 938 | 79 699 | 76 956 | 7 086 | 263 | 61 353 |
| De 301 a 600 | 1 842 835 | 10 159 182 | 1 186 999 | 728 763 | 146 087 | 147 648 | 19 303 | 3 321 | 141 874 |
| De 601 a 1 000 | 1 584 495 | 9 241 158 | 1 460 498 | 821 772 | 192 450 | 200 890 | 42 713 | 13 122 | 189 549 |
| De 1 001 a 1 500 | 798 162 | 4 723 064 | 1 137 749 | 586 942 | 144 101 | 159 457 | 47 781 | 9 561 | 189 904 |
| De 1 501 a 3 000 | 1 099 332 | 6 918 635 | 2 260 793 | 976 666 | 330 794 | 333 905 | 136 097 | 44 296 | 439 032 |
| De 3 001 a 4 500 | 333 654 | 2 362 725 | 1 110 268 | 394 602 | 128 785 | 145 845 | 68 059 | 100 405 | 272 568 |
| De 4 501 a 6 000 | 140 150 | 931 539 | 555 756 | 172 661 | 74 851 | 90 889 | 53 327 | 18 579 | 145 440 |
| De 6 001 a 10 000 | 120 606 | 729 496 | 692 099 | 151 431 | 91 384 | 125 468 | 91 665 | 28 372 | 203 774 |
| De 10 001 o más | 64 233 | 463 928 | 469 313 | 94 716 | 54 097 | 107 251 | 35 647 | 23 489 | 154 111 |
| <i>Total</i> | 7 329 642 | 42 236 312 | 9 509 777 | 4 338 499 | 1 242 252 | 1 388 314 | 501 683 | 241 411 | 1 797 616 |

CUADRO 24-1. Gasto familiar mensual por persona, por renglones principales y estrato de ingreso (pesos)

| Estados Unidos Mexicanos | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|----------------|-----------------------------|----------------|---|--|------------------------------------|--------------|
| Estrato de ingreso familiar mensual (Pesos) | Total de familias | Total de personas | Total de gasto | Alimentos, bebidas y tabaco | Ropa y calzado | Habitación, alumbrado y otros servicios | Vehículos, muebles y aparatos domésticos | Seguros, pago de hipoteca y ahorro | Otros gastos |
| Hasta 300 | 1 346 175 | 6 706 585 | 94.87 | 61.27 | 11.88 | 11.47 | 1.05 | .03 | 9.14 |
| De 301 a 600 | 1 842 835 | 10 159 182 | 116.84 | 71.73 | 14.37 | 14.53 | 1.90 | .32 | 13.96 |
| De 601 a 1 000 | 1 584 495 | 9 241 158 | 158.04 | 88.92 | 20.82 | 21.73 | 4.62 | 1.41 | 20.51 |
| De 1 001 a 1 500 | 798 162 | 4 723 064 | 240.89 | 124.27 | 30.51 | 33.76 | 10.11 | 2.02 | 40.20 |
| De 1 501 a 3 000 | 1 099 332 | 6 918 635 | 326.76 | 141.16 | 47.81 | 48.26 | 19.67 | 6.40 | 63.45 |
| De 3 001 a 4 500 | 333 654 | 2 362 725 | 469.90 | 167.01 | 54.50 | 61.72 | 28.80 | 42.49 | 115.36 |
| De 4 501 a 6 000 | 140 150 | 931 539 | 596.60 | 185.35 | 80.35 | 97.56 | 57.24 | 19.94 | 156.13 |
| De 6 001 a 10 000 | 120 606 | 729 496 | 948.73 | 207.58 | 125.27 | 171.99 | 125.65 | 38.89 | 279.33 |
| De 10 001 o más | 64 233 | 463 928 | 1 011.60 | 204.16 | 116.60 | 231.18 | 76.83 | 50.63 | 332.18 |
| <i>Total</i> | 7 329 642 | 42 236 312 | 225.15 | 102.71 | 29.41 | 32.87 | 11.87 | 5.71 | 42.56 |

Informe Mensual de la ALALC

Nuevo Secretario Ejecutivo: Gustavo Magariños

La IV Conferencia Extraordinaria ha resuelto uno de los tres asuntos principales que motivaron su convocatoria, eligiendo el 15 del pasado mes de junio a Gustavo Magariños para el cargo de secretario ejecutivo de la ALALC. Como se sabe, éste había quedado vacante hace unos meses cuando se produjo la renuncia de Alberto Solá, nombrado secretario de Industria y Comercio de Argentina.

La candidatura de Magariños fue propuesta por la Delegación de Uruguay y recibió el voto favorable de diez de los once países miembros. Se abstuvo Paraguay, pero aclarando que lo hacía no por negar su confianza ni su apoyo a Magariños, sino por una cuestión de principio, consistente en el parecer de que el principal directivo de la ALALC no debe ser nacional del país sede.

Gustavo Magariños se doctoró en la Facultad de Humanidades y Ciencias de Uruguay y se dedicó después a la carrera diplomática. Durante varios años actuó como consejero económico y delegado del Uruguay en el GATT. En 1961 fue designado director del Departamento Económico-Comercial de la Embajada de Uruguay en Buenos Aires. Dos años después, en 1963, era designado secretario ejecutivo adjunto de la ALALC y a partir de enero de 1967 desempeñaba las funciones de secretario ejecutivo interino.

El Comité Ejecutivo Permanente prepara la próxima reunión del Consejo de Ministros

La Declaración de los Presidentes de América contiene, como se sabe, un mandato concreto y urgente que habrá de cumplir el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC en su segunda reunión, programada para el próximo mes de agosto en Asunción. Con el fin de elaborar los documentos y los proyectos de resolución sobre los que deliberarán los Ministros, el Comité Ejecutivo Permanente ha resuelto reunirse varias veces por semana en plenarios de trabajo. Ha tomado como punto de referencia un cuadro detallado de las numerosas tareas previstas en el programa anual de trabajo del Comité y una apreciación de la Secretaría sobre la manera como habría que encarar el tratamiento de las directivas presidenciales, llegándose a un esquema según el cual los diversos asuntos a tra-

tar fueron agrupados, en primera instancia, en la forma siguiente:

Programa de liberación

Compromiso de no crear nuevas restricciones al comercio recíproco.

Establecimiento de un margen de preferencia entre las partes contratantes.

Régimen de eliminación programada de gravámenes y de todas las demás restricciones no arancelarias.

Armonización y coordinación de políticas e instrumentos económicos

Establecimiento progresivo de una tarifa externa común.

Coordinación de otros instrumentos económicos y aproximación de las legislaciones nacionales.

Complementación económica

Medidas destinadas a impulsar la concertación de acuerdos sectoriales de complementación industrial.

Concertación de acuerdos subregionales de carácter transitorio.

Asuntos institucionales

Preferencias en favor de los países del Mercado Común Centroamericano y Panamá.

Lista de materias para el mecanismo definitivo de solución de controversias.

La tarea que realiza el Comité Ejecutivo Permanente no es nada fácil, pues en el momento de concretar la interpretación de las directivas presidenciales y la forma de aplicarlas surgen las inevitables discrepancias entre los países asociados.

Las relaciones entre la ALALC y Centroamérica

La decisión que tomaron los Presidentes latinoamericanos en Punta del Este de avanzar hacia la formación de un mercado común regional mediante el perfeccionamiento y la vinculación de la ALALC y del Mercado Común Centroamericano, iba acompañada del acuerdo de que ambos organismos deberán constituir una comisión mixta, llamada a ser la pieza clave de este

proceso de acercamiento y fusión. Como además existe un acuerdo del Consejo de Ministros de la ALALC que encarga al Comité Ejecutivo Permanente el establecimiento de canales de comunicación permanente con los órganos correspondientes del Mercado Común Centroamericano. el CEP de la ALALC adoptó el 23 de mayo último una resolución (N° 123) por la que crea una *Comisión ad hoc de contacto con el Mercado Común Centroamericano*. Entra en el cometido de la nueva Comisión proponer al Comité Ejecutivo Permanente las bases para la constitución de la antecitada Comisión Mixta ALALC-MCCA.

He aquí el texto de la Resolución 123:

El Comité Ejecutivo Permanente.

Visto La Declaración de los Jefes de Estado Americanos (capítulo 1, punto 4, inciso g), emitida en su Reunión de Punta del Este, República Oriental del Uruguay, celebrada entre el 12 y el 14 de abril del corriente año.

Considerando Que el contenido del mencionado inciso g) coincide con lo señalado en el preámbulo y con el espíritu mismo del Tratado de Montevideo:

Que el Consejo de Ministros de la ALALC, reunido en el Tercer Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia, encargó al Comité Ejecutivo Permanente (ALALC/Resolución 169 [CM-I] III-E) el establecimiento de canales de comunicación continuada con los órganos correspondientes del Mercado Común Centroamericano, a fin de intercambiar conceptos e informaciones sobre la marcha de los dos Sistemas; y

Que es conveniente establecer un mecanismo provisional para encauzar las tareas destinadas a dar cumplimiento a los acuerdos citados precedentemente,

Resuelve:

Primero. Crear una Comisión *ad hoc* de contacto con el Mercado Común Centroamericano, integrada por tres Representantes del Comité Ejecutivo Permanente, de la cual formará parte también el Secretario Ejecutivo o quien lo represente.

La Comisión actuará con la totalidad de sus componentes, pero cuando lo considere necesario podrá hacerse representar por alguno o algunos de sus miembros.

Segundo. Los cometidos de la Comisión *ad hoc* serán, entre otros, los siguientes:

- a) Intercambiar informaciones con las autoridades pertinentes del Mercado Común Centroamericano, en torno a las materias que indique el Comité;
- b) Poner en conocimiento del Comité Ejecutivo Permanente todos aquellos aspectos que le sean sugeridos por las respectivas autoridades del MCCA;
- c) Someter a consideración del Comité Ejecutivo Permanente las bases para la constitución de la Comisión mixta ALALC-MCCA, prevista en la Declaración de Jefes de Estado Americanos; y
- d) Presentar un informe al Comité Ejecutivo Permanente sobre el resultado de sus trabajos, con la anticipación necesaria para que el Comité pueda someterlo a consideración de los señores Ministros en la segunda reunión del Consejo.

Tercero. En sus contactos con las autoridades del Mercado Común Centroamericano, la Comisión *ad hoc* dará a su gestión un carácter exclusivamente exploratorio e informativo, no comprometiéndose por lo tanto a las partes contratantes individualmente consideradas ni a la Asociación en su conjunto.

No avanza la integración de la siderurgia

Como cabía esperar, la reunión sectorial de la industria siderúrgica, celebrada en Montevideo del 5 al 8 de junio último, no ha permitido ningún avance serio en tan importante rama industrial. En realidad, los participantes han ratificado la doctrina que había definido el Directorio del Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA) en su reunión de Lima a principios del pasado mes de abril. Efectivamente, el ILAFA partía del principio de estimar "irrenunciable la aspiración de los países de decidir su grado de autoabastecimiento en materia siderúrgica, por considerarla una actividad fundamental para el desarrollo de las economías nacionales". En vista de ello y de otros considerandos, el ILAFA recomendaba una especie de plan dividido en dos etapas: la primera, de acción inmediata y medidas temporales, y la segunda de acción futura. Puesto que lo resuelto por el Directorio del Instituto ejerce una influencia fundamental en la marcha de la cooperación entre los países de la zona en materia siderúrgica, nos parece interesante reproducir a continuación el mencionado plan:

I. Acción inmediata

Adopción de medidas temporales, tendientes a agilizar el mayor comercio dentro de la zona y que en ningún caso podrán ser consideradas como generadoras de corriente de comercio que determinen la inclusión de los productos materia de las mismas, en las listas nacionales o comunes, desvirtuando el espíritu y el carácter temporal de dichos acuerdos.

a) Concesiones temporales directas, mediante acuerdos de complementación a plazo fijo.

b) Promoción de acuerdos de complementación entre fabricantes, que permitan incrementar el comercio intrazonal y obtener los grados de especialización pertinentes con los indudables beneficios generales para la zona.

Para la consecución de los propósitos anteriormente expuestos, debe lograrse la eliminación de todos aquellos obstáculos que dificulten el comercio de los productos objeto de estos acuerdos, tales como los referentes a materia aduanera, financiera, monetaria, comercial, de repercusión fiscal, etc., así como también deberá evitarse que en la práctica medidas unilaterales desvirtúen el propósito de un sano y leal comercio intrazonal.

Dada la magnitud de los problemas que cada país debe resolver en los próximos años, se recomienda establecer un período durante el cual sólo se tendería a perfeccionar o ampliar lo enunciado anteriormente.

II. Acción futura

Se estima la conveniencia de incorporar al Tratado de Montevideo, con las modificaciones a que esto diera lugar, un Estatuto Propio y Privativo para la Industria Siderúrgica, que deberá contar con los siguientes elementos:

1) Un convenio base de características concretas, a fin de establecer, con el acuerdo de los Estados miembros o de los que se adhieran a él, los sistemas racionales de integración.

2) El establecimiento de un organismo internacional de los países de la zona, de carácter consultivo y coordinador, encargado de velar por el cumplimiento del acuerdo.

En consonancia con esa doctrina, la reunión sectorial de la ALALC aprobó, entre otras, la siguiente recomendación:

Las delegaciones empresarias participantes en la reunión sectorial de la industria siderúrgica,

Considerando que la siderurgia es un sector muy particular de la economía de América Latina, acerca del cual existen programas nacionales específicos de desarrollo que cuentan frecuentemente con el apoyo de los correspondientes Gobiernos; que se considera irrenunciable la aspiración de cada país de decidir su grado de autoabastecimiento siderúrgico; que la falta de armonía entre las infraestructuras nacionales y los frecuentes cambios que se operan en sus diferentes aspectos distorsionan las posibilidades de la competencia en la zona; que esas circunstancias han limitado la ampliación del programa de liberación dentro del sistema normal del Tratado de Montevideo y han impedido en el transcurso de esta reunión del sector llegar a acuerdos tendientes a incrementar el comercio intrazonal; que las intensas variaciones de los niveles de consumo por un lado y las formas de crecer a "saltos" de las capacidades siderúrgicas crean excesos, y deficiencias sucesivas entre la oferta y la demanda; que es conveniente estimular las importaciones de los países del área dentro de ésta; que será conveniente también estimular la especialización entre los productores de la zona; que los productores siderúrgicos latinoamericanos creen que es necesaria la existencia de un régimen especial adecuado a las características de la industria siderúrgica de la zona, relativo a acuerdos de complementación; y que como antecedente de lo anterior debe citarse la resolución del Directorio del ILAFA en su reunión de Lima en abril de 1967.

Recomienda al Comité Ejecutivo Permanente:

Estudiar a la mayor brevedad, con el asesoramiento del Instituto Latinoamericano del Hierro y del Acero (ILAFA), del Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS) y de cualquier otro organismo regional o nacional, las formas concretas de perfeccionamiento y agilización del régimen de acuerdos de complementación vigente (Resolución 99 (IV) o la creación de un nuevo régimen, que procuren los medios para alcanzar un mayor intercambio de los productos siderúrgicos de la zona, a través de arreglos de tipo temporal y a plazo fijo, de ágil aplicación y adecuados a las situaciones cambiantes del mercado de ese sector.

Parece completar la recomendación anterior otra que se refiere a

propiciar la realización anual de estudios del mercado de productos siderúrgicos, tanto nacional como regional, que faciliten la concertación de acuerdos de complementación o de cualquier otro tipo susceptible de adoptarse en el futuro, con la colaboración del ILAFA, del Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS) y de cualquier otro organismo nacional o regional.

Por otra parte, la reunión sectorial ha recomendado también al Comité Ejecutivo Permanente que solicite a los gobiernos de los países asociados que den preferencias en sus importaciones a los productores siderúrgicos de la zona. La recomendación está relacionada, sin duda, con una declaración suscrita por todos los participantes, en la que se plantea el problema derivado de las ventas de *dumping* que llevan a cabo en América Latina algunos países extrazonales grandes productores de acero. La declaración dice así:

Que los países altamente industrializados acumulan excedentes de productos siderúrgicos que luego procuran colocar en el resto del mundo; que muchas veces estos excedentes son vendidos a los países de la región a precios sensiblemente inferiores de los que rigen en los mercados internos de esos países altamente industrializados; que estas ventas pueden causar serios daños a la industria siderúrgica de los países de la región; y que a efectos de prevenir esos daños,

los gobiernos de los países que forman la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio deberían buscar formas tendientes a prevenir esas importaciones a precios reducidos.

Además, entre las otras recomendaciones adoptadas figura una para que "los problemas vinculados con la siderurgia en su sentido más amplio... sean analizados exclusivamente dentro de las reuniones sectoriales de la industria siderúrgica".

Otras reuniones sectoriales

En lo que se refiere a reuniones sectoriales, la ALALC se encuentra en una fase de intensa actividad. Desde abril se están llevando a cabo numerosas reuniones, algunas de las cuales han tenido por resultado acuerdos que permitirán acelerar la liberación comercial y la complementación de industrias.

Hay que registrar la segunda reunión sectorial de fabricantes de material refractario y la segunda reunión igualmente de fabricantes de abrasivos. En las dos hubo acuerdo para gestionar ante los respectivos gobiernos la inclusión de diversos productos en las listas nacionales. Antes se había efectuado la reunión de los fabricantes de máquinas de oficina, en la que se acordó recomendar la inclusión de una amplia gama de máquinas en la lista común. Se ha subrayado que los progresos alcanzados en esta reunión se explican por tratarse de un sector en el que operan unas cuantas empresas internacionales muy importantes y en el que los cambios de modelos son muy frecuentes y representan elevados costos. Por consiguiente, las empresas están interesadas en evitar inversiones semejantes en varios países de América Latina.

Otra reunión sectorial celebrada últimamente es la de la industria del vidrio, ramo en el cual está pendiente desde hace años un proyecto de acuerdo de complementación. Justamente en esta reunión se tomó nota de que la Asociación Latinoamericana de Productores de Vidrio se ha dirigido a los Presidentes de Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay pidiéndoles su apoyo para que pueda ser firmado sin más demoras el mencionado proyecto de acuerdo de complementación. Las diferencias de nivel tecnológico fácilmente apreciables en esta rama industrial significan un serio obstáculo para los avances de la idea de complementación.

Hay que registrar, asimismo, que siguen elaborándose nuevos proyectos de acuerdos de complementación. Así, por ejemplo, con fecha 12 de julio los representantes permanentes de Colombia, Chile, Perú y Uruguay comunicaron al Comité Ejecutivo Permanente que sus respectivos gobiernos están dispuestos a iniciar negociaciones para perfeccionar un acuerdo de complementación en el sector de productos electrónicos de uso doméstico. En la correspondiente comunicación al CEP, los mencionados representantes puntualizan que sus gobiernos desean facilitar la participación del mayor número de países en el acuerdo que proyectan. Los cuatro países promotores del acuerdo, todos ellos pertenecientes al grupo denominado de mercado insuficiente, han incluido en el proyecto un programa de liberación que se refiere también a Argentina, Brasil y México. "La inclusión de estos últimos países en el esquema —aclaran— se debe a que hemos mantenido con ellos conversaciones informales sobre las ideas generales de este acuerdo y al interés que han mostrado para participar, en los términos de la Resolución 99 (IV), en la negociación del mismo."

Por otro lado, la representación de Ecuador solicitó del Comité Ejecutivo Permanente un plazo adicional de 60 días, que caducará el próximo 3 de agosto, para efectuar los estudios necesarios con el objeto de decidir si participará en el acuerdo de complementación sobre productos de la industria química que México, Perú y Venezuela anunciaron, a fines de marzo último, estar dispuestos a suscribir. En la comunicación que en aquel entonces hicieron al Comité Ejecutivo Permanente, los tres países promotores adjuntaron el respectivo proyecto de protocolo.

Comenzó el estudio de coordinación de políticas agropecuarias

Con participación de delegados de ocho países asociados se realizó en Montevideo, del 29 de mayo al 3 de junio, la primera reunión del Grupo de Estudio sobre coordinación y armonización de políticas agropecuarias. El grupo fue establecido por el Comité Ejecutivo Permanente en acatamiento de una de las normas sobre materia agrícola contenidas en la Resolución 100 (IV) de la Conferencia, que constituye el programa de acción de la ALALC.

El informe de la reunión destaca una particularidad que a nadie asombrará: la de que en los planes de desarrollo agrícola vigentes en los países miembros *no se contempla, en general, la perspectiva de la integración zonal*. En el mismo documento se precisa que

El Grupo de Estudio tomó conocimiento de las dificultades que se presentan en los países en relación con la implementación de los programas de desarrollo agrícola. Además, en el marco regional resulta difícil su confrontación teniendo en cuenta las etapas de elaboración de los planes, la falta de sanción legislativa en algunos casos y las metas y objetivos que no presentan bases adecuadas para su evaluación comparativa.

El mismo informe indica que las deliberaciones dieron por resultado un acuerdo sobre "determinadas orientaciones que deben seguir los trabajos en este sector y sobre algunas prioridades que deben establecerse, con el propósito final de elaborar un marco de referencia para las decisiones que implementarán las políticas de producción de los países de la ALALC. Los caminos sugeridos son esencialmente tres: determinación de las ventajas comparativas de cada país para el abastecimiento de productos agropecuarios, determinación de la demanda zonal de los productos en una fecha determinada y consideración de la demanda extrazonal en la misma fecha y para los mismos productos".

El informe señala igualmente diversos hechos que se están produciendo en algunos países y contiene algunas recomendaciones. Dice al respecto:

Con el objeto de armonizar su desarrollo interno algunos países están empeñados en la "zonificación" de la producción en sus territorios. Hubo acuerdo en el grupo de estudio que esto debería ser un objetivo de la ALALC en conjunto. Por otra parte, en otros se está desestimulando la producción de actividades marginales o ineficientes y promoviendo su sustitución por explotaciones más remunerativas. Este proceso, del cual están conscientes todas las Partes, en algunos países representa problemas de carácter social difíciles de solucionar a corto plazo. El problema de la industrialización agrícola en las regiones productoras también fue considerado

por el grupo: algunos técnicos entendieron que correspondería a esta reunión iniciar una acción tendiente a solucionar el problema social del excedente de mano de obra rural.

En casi todos los países se vienen realizando trabajos tendientes a la reforma agraria. El grupo tomó conocimiento de ello y consideró que posteriormente sería necesario un intercambio de informaciones sobre el tema. De la misma forma se evacuaron las consideraciones sobre el fomento del cooperativismo que se realiza en los países. Se puso de manifiesto las dificultades que plantea el bajo nivel de ingreso de grandes poblaciones rurales que imposibilita la aplicación de políticas crediticias y la ayuda técnica. Dentro del programa general para lograr la coordinación y armonización de las políticas agropecuarias, el grupo de estudio estima que la determinación de la oferta y la demanda zonal de productos agropecuarios para una fecha determinada configura un sustancial elemento de juicio para las decisiones futuras. Por lo tanto, se acordó elevar una recomendación en este sentido, en la cual se tuvo en cuenta que ya existen trabajos similares realizados por organismos internacionales; además, se recomienda que los países envíen directamente las informaciones que hayan elaborado.

Además, el Grupo de Estudio analizó el problema derivado de la incidencia que tiene en el costo de los productos el valor de los insumos necesarios en las explotaciones agropecuarias, y consecuentemente con la resolución tomada por el Consejo de Ministros, destaca que la coordinación y armonización de las políticas agropecuarias guarda estrecha relación con las políticas de los insumos. En este sentido se hizo referencia a los estudios que se están llevando a cabo en el CIAP, con participación de la ALALC, cuyas conclusiones serán relevantes para la armonización de la industria regional de producción de fertilizantes y otros insumos agrícolas.

Centroamérica y la integración económica latinoamericana

Con este tema el secretario del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, Carlos Manuel Castillo, pronunció un discurso a principios de junio, en el que precisó la idea que los cinco países centroamericanos tienen del proceso que llevará a la integración regional de América Latina. Reproducimos a continuación algunos párrafos de dicho discurso:

El compromiso básico adquirido en Punta del Este es el establecimiento en forma progresiva del mercado común latinoamericano a partir de 1970, el cual deberá estar sustancialmente en funcionamiento a más tardar en 1985. Cuál será el alcance de esto último en términos de realizaciones, es algo que no se ha señalado y que posiblemente no sea dable concretar en las actuales circunstancias. Puede ser mucho o poco, y dependerá principalmente de la experiencia que vayan acumulando los países en sus esfuerzos conjuntos. Lo que sí cabe afirmar desde ahora es que en este lapso de quince años habrá de avanzarse hacia la liberalización de lo sustancial de su comercio recíproco y hacia la armonización de los regímenes arancelarios y de efectos similares frente a países no latinoamericanos. Pero, a su vez, todo esto dependerá de la forma en que se resuelvan los problemas que surgen de las disparidades existentes hoy en día entre los países latinoamericanos, en cuanto a tamaño y grados de desarrollo; del curso que siga ese fenómeno tan acentuado en Latinoamérica que es la inflación, y de la evolución que registren las condiciones en que se desenvuelve el comercio exterior de esta parte del mundo. . .

El perfeccionamiento de la ALALC consiste en su transformación en un mercado común entre 1970 y 1985; la progresiva coordinación y aproximación de los instrumentos económicos y de las legis-

laciones nacionales, así como en la concertación de acuerdos sectoriales de complementación industrial y de convenios subregionales de integración, todo ello atendiendo debidamente los intereses y situaciones de los países de menor desarrollo relativo y de los de mercado insuficiente. Por su parte, el perfeccionamiento del Mercado Común Centroamericano supone el establecimiento de la unión aduanera y de la unión monetaria; la construcción de la red centroamericana de obras de infraestructura; la realización de una política comercial externa común; el mejoramiento del mercado común para los productos agropecuarios y la ejecución de una política industrial conjunta y coordinada; la creación del mercado común de capitales y de mano de obra, y la armonización de la legislación básica, todo ello aplicando en lo pertinente el trato preferencial ya adoptado o que llegue a adoptarse para promover el desarrollo equilibrado entre países...

Un tratado de integración general

Un punto importante consiste en determinar el tipo de instrumento legal por medio del cual habrá de avanzarse hacia la formación del mercado común latinoamericano. Se han mencionado tres posibilidades alternativas: el Tratado de Montevideo, tratados de "puente" o de vinculación entre la ALALC y Centroamérica, o un Tratado General de Integración Económica Latinoamericana. Desde un principio Centroamérica se ha inclinado por esta última posibilidad. Tal posición refleja el doble juicio de que, por una parte, el Tratado General centroamericano responde a finalidades muy peculiares de esta área, por lo que no sería un marco apropiado para el mercado común latinoamericano; y, por otra, que el Tratado de Montevideo refleja las realidades prevalentes hace una década y recoge los intereses de sus primeros signatarios, por lo que no parece ser un instrumento adecuado a las realidades actuales y de los próximos diez años, ni a los intereses de todos los países latinoamericanos. Por eso hace falta un tratado general que enmarque a la ALALC y al Mercado Común Centroamericano, y que provea un conjunto de normas comunes a todos los países de la región. Los trabajos ya realizados y la Declaración de los Presidentes han aclarado que no sería el Tratado de Montevideo el instrumento a utilizar para establecer el mercado común latinoamericano, y han consagrado las otras dos opciones como las posibilidades a explorar en las tareas que habrá que realizar de ahora en adelante. En efecto, el acuerdo a que se llegó es que la Comisión Coordinadora ALALC/Centroamérica propicie "reuniones a nivel ministerial para asegurar la máxima rapidez en el proceso de integración latinoamericana, y oportunamente entrar en la negociación de un tratado general o los protocolos necesarios para crear el mercado común latinoamericano". No se contempla, pues, la posibilidad de que Centroamérica adhiera al Tratado de Montevideo y se incorpore a la ALALC. Que esta posibilidad vuelva a plantearse alguna vez, dependerá en parte de la forma y de la rapidez con que la ALALC llegue a convertirse en un mercado común. Pero también dependerá de la eficacia y de la oportunidad con que actúe Centroamérica para hacer viable un Tratado General de Integración Económica Latinoamericana.

En este sentido, un elemento importante estará dado por el relativo éxito que tenga Centroamérica en la tarea de propiciar una creciente vinculación con Panamá, "así como una rápida expansión de las relaciones comerciales y de inversión con países vecinos y del Caribe" y la celebración de acuerdos subregionales y de convenios sectoriales de desarrollo industrial con otros países latinoamericanos. Se trata, en general, de los países que todavía no son parte de ninguno de los dos esquemas de integración existentes, o de aquellos que siendo ya miembros de la ALALC —México, Colombia y Venezuela— podrían interesarse en estrechar lazos con Cen-

troamérica en razón de su proximidad geográfica y de sus posibilidades de complementación económica...

Necesidad de cumplir varias condiciones

La integración latinoamericana es conveniente para Centroamérica. Pero es conveniente sólo en principio, porque sus ventajas prácticas y específicas resultarán de las características que se le impriman. A este respecto, la primera condición que hay que mencionar como requisito indispensable para que Centroamérica pueda intervenir en el proceso, es la conservación de la personalidad del mercado común centroamericano, y de sus posibilidades internas de crecimiento y progreso hacia grados más altos de integración. Así se ha reconocido a nivel continental al establecerse explícitamente el principio de que el mercado común latinoamericano se basará en el perfeccionamiento de la ALALC y del Mercado Común Centroamericano. Esto es de la mayor importancia, no sólo en términos del desarrollo de los cinco países en el futuro, sino también y de modo muy especial por las finalidades de orden político que en última instancia persigue Centroamérica con su propia integración. La segunda condición es que el mercado común ofrezca al empresario latinoamericano la posibilidad real de participar en el desarrollo y aprovechamiento de las oportunidades productivas que se establezcan con su formación...

La tercera condición consiste en que Latinoamérica pueda contar con recursos financieros adicionales para realizar la integración de sus economías. En cierta medida, esto es una reiteración del principio que se consagró en la Carta de Punta del Este de 1961, en el sentido de que el financiamiento de la integración sería adicional al financiamiento del desarrollo...

La cuarta condición, pero no por ello la menos importante, es el otorgamiento en términos concretos y efectivos, de tratamientos preferenciales a los países de menor desarrollo relativo. Este principio, repetidamente mencionado por los Jefes de Estado en su Declaración, refleja el rasgo quizá más característico de este movimiento, o sea la formación de un mercado común con países en extremo disímiles en cuanto a grados de desarrollo y, sobre todo, en cuanto a niveles de capacidad económica. Es aquí donde radica el gran problema de la integración latinoamericana, hasta tal punto que puede afirmarse que de la solución que se le dé dependerá en definitiva la viabilidad del mercado común de toda la región y la posibilidad de que se afirme como un hecho permanente en la economía de los países participantes.

De ahí que la política a seguir en materia de diferencias de grados de desarrollo constituya el elemento esencial en la formación del mercado común latinoamericano y la necesidad de adoptar medidas que faciliten la participación directa, desde un principio, de países pequeños como los centroamericanos. El desarrollo equilibrado no será nunca resultado o consecuencia espontánea del proceso de integración. Sólo una política deliberadamente enderezada hacia ese objetivo suministrará una probabilidad razonable para su logro en la práctica. Es largo el camino que aún falta por recorrer para determinar cuáles deberán ser los componentes específicos de esa política. En este sentido, la reunión de los quince países de menor desarrollo relativo —cinco centroamericanos, Panamá, Ecuador, Bolivia, Paraguay, Guyana, Trinidad y Tobago, Barbados, Jamaica, República Dominicana y Haití— que, con los auspicios de la CEPAL, habrá de celebrarse en Guatemala durante 1967, ofrece una buena oportunidad para aclarar algunos aspectos del problema y empezar a crear consenso al respecto.

Pero desde ya se puede anticipar que, aparte los logros que se alcancen con los movimientos subregionales de integración, dos

elementos importantes se encuentran en el campo de la política de inversiones y de la política comercial: de un lado, un esfuerzo vigoroso destinado a mejorar la infraestructura económica y a crear oportunidades de crecimiento en forma acelerada en los países de menor desarrollo relativo y, de otro, un proceso de liberación del comercio que les abra primero a estos últimos los mercados de los países más avanzados de la región, de acuerdo con el principio de reciprocidad implícita ya aceptado universalmente en los cónclaves mundiales...

En las circunstancias actuales y previsibles no es correcto, pero sobre todo no es posible, pensar en consolidar primero lo que ya hemos logrado, para intervenir después en el movimiento latinoamericano. Hay que impulsar simultáneamente ambos procesos, perfeccionando nuestra unidad económica, al mismo tiempo que proyectamos los esfuerzos más allá de nuestras fronteras. En cierto modo, esto último debe verse como medio y estímulo, antes que como rémora para realizar lo primero.

El CICYP estrechará su colaboración con la ALALC

Sin duda respondiendo al espíritu que informa la nueva etapa en la que ha entrado el proceso de integración económica regional con los acuerdos de los Presidentes en Punta del Este, el Consejo Interamericano de Comercio y Producción (CICYP) ha decidido intensificar su acción a favor de dicho proceso. En una carta fechada el 25 de mayo último, el Presidente de la Comisión Ejecutiva del CICYP informó al CEP de la ALALC de tal decisión y de las medidas prácticas en las que se concreta. He aquí el texto de la comunicación:

Excelentísimo señor Embajador
Dr. Alfonso Cortina Gutiérrez
Presidente del Comité Ejecutivo Permanente de la
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
Montevideo, Uruguay.

Estimado señor Presidente:

Cúmpleme llevar a su conocimiento que en la XLIX Reunión de la Comisión Ejecutiva del CICYP, celebrada el 9 del corriente en esta ciudad de Nueva York, se resolvió designar al Dr. Horacio Abadie Santos como presidente de nuestro Comité de Acción para la Integración Económica y la ALALC.

En consecuencia, el Dr. Horacio Abadie Santos representará al CICYP ante el Comité Permanente de su digna presidencia y estamos seguros que abrimos así una nueva y más íntima cooperación entre el sector empresarial que representa el CICYP y el Comité Permanente de la ALALC.

Me es grato, asimismo, informar a usted que durante los días 10 y 11 del corriente se celebró en la Escuela de Derecho de la Universidad de Nueva York la 1ª Reunión Conjunta del CICYP, con los altos representantes de los organismos interamericanos, Dr. José A. Mora, Secretario General de la OEA, Dr. Carlos Sanz de Santamaría, presidente del CIAP y Dr. Felipe Herrera, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo.

Cumple así nuestro organismo su propósito de una más amplia vinculación con los organismos gubernamentales con los cuales —como en el caso de la ALALC— tiene un amplio campo de intereses comunes.

Al agradecer a usted por anticipado todas las facilidades que se sirva acordar al representante del CICYP, me complace en saludar al Sr. Presidente con mi consideración más distinguida. (Fdo.) George Moore.

alamar

Situación de las marinas mercantes iberoamericanas

El *Noticiero* ALAMAR, publicación quincenal de la organización de los armadores latinoamericanos, publica en su número de la segunda quincena de mayo último la nota que reproducimos a continuación, basada en el excelente trabajo que realiza anualmente el Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, con sede en Buenos Aires. Dicho trabajo, obra sobre todo del presidente del Instituto, Dr. Aurelio González Climent, constituye una autorizada estadística de las unidades de más de 1 000 toneladas de registro bruto (TRB) y autopropulsión.

Al 1 de enero del corriente año, el conjunto de las referidas marinas mercantes totaliza 670 unidades, con 3 643 636 TRB, contra 648 unidades y 3 483 503 TRB a igual fecha del año anterior, lo que representa un aumento para el conjunto de un 4.6 por ciento. La edad promedio también ha mejorado, al pasar de 15.5 años a 15.1 años.

Cabe agregar que en el curso de 1966, las marinas mercantes iberoamericanas que aumentaron su tonelaje fueron las de Brasil (45 724 TRB y 4.3%); Venezuela (13 724 TRB y 5.0%); Colombia-Ecuador (33 140 TRB y 19.6%); Perú (57 188 TRB y 42.6%); Cuba (62 864 TRB y 45.9%) y Uruguay (2 595 y 1.9 por ciento).

Disminuyeron, en cambio, las de Argentina (30 020 TRB y 2.9%); México (19 146 TRB y 7.7%) y Chile (6 512 TRB y 2.4 por ciento).

Se mantuvieron en el mismo tonelaje las de Paraguay, Guatemala, Nicaragua y República Dominicana.

En orden de importancia, la ubicación de las marinas mercantes iberoamericanas, al 1 de enero de 1967, es la siguiente:

| <i>País</i> | <i>TRB</i> | <i>Edad promedio (años)</i> |
|----------------------|------------|-----------------------------|
| Brasil | 1 114 032 | 14.4 |
| Argentina | 1 010 725 | 19.3 |
| Venezuela | 278 794 | 10.8 |
| Chile | 261 516 | 11.8 |
| México | 230 409 | 16.0 |
| Colombia-Ecuador | 202 152 | 8.6 |
| Cuba | 199 998 | 7.8 |
| Perú | 192 045 | 17.9 |
| Uruguay | 108 560 | 21.9 |
| Paraguay | 18 925 | 8.5 |
| Nicaragua | 15 221 | 19.4 |
| República Dominicana | 7 630 | 21.7 |
| Guatemala | 3 629 | 8.5 |

La ventaja que la marina mercante brasilera comenzó a sacar sobre la Argentina a comienzos del año pasado, ha aumentado considerablemente en 1966, y tiende a aumentar de manera aún más acelerada, si se tiene en cuenta que mientras la primera tiene en construcción, al iniciarse el corriente año, 34 barcos con 204 523 TRB, la segunda llega a 8 unidades con 63 780 TRB. En otros términos, la marina mercante brasilera tiene un índice de renovación del 18.4%, mientras que la argentina llega al 6.3 por ciento. La media del índice de renovación para todos los países iberoamericanos es del 17.4 por ciento. México llega al 87.1%; Colombia-Ecuador al 23.2%; Paraguay al 16.9%; Perú al 51.0% y Chile al 6.5 por ciento.

La función de las importaciones en el desarrollo económico de MEXICO

C. P. FRANCISCO ALCALÁ QUINTERO

Ahora, en el último tercio del siglo xx, a nadie se oculta la importancia crucial del comercio exterior para el desarrollo económico de un país. Sin embargo, en la mayor parte de las discusiones sobre esta cuestión el enfoque predominante es el que subraya la importancia de contar con una corriente sostenida y creciente de ingresos derivados de la exportación y los problemas que usualmente se destacan son aquellos que se refieren a los obstáculos de toda índole que, en la actual estructura de las relaciones económicas internacionales, impiden que los países en desarrollo obtengan esa corriente de ingresos de divisas. Existen, desde luego, numerosas razones que explican la necesidad de un enfoque de esta naturaleza. En las actuales condiciones del comercio internacional a escala mundial, cualquier país puede obtener, en general, los bienes de todo tipo que reclaman sus necesidades de consumo o de inversión, en el supuesto de que pueda, como es obvio, pagar por ellos. Lo anterior es, desde luego, más cierto para las demandas de los países en vías de desarrollo, compuestas en su mayor parte por bienes de inversión, que para las de los países industriales, compuestas en buena medida por productos primarios, donde suelen ser más frecuentes los problemas de oferta insuficiente. De este modo, para decirlo en términos llanos, el problema primordial, a este respecto, de los países en desarrollo no consiste en qué comprar o en dónde hacerlo, sino en contar con los medios internacionales de pago suficientes para cubrir sus necesidades de importación. Esto no quiere decir, desde luego, que carezca de importancia la composición o el origen geográfico de las importaciones sino que, situando las cosas en su marco más general, estas cuestiones quedan supeditadas a la de la obtención de recursos para financiarlas.

Empero, sea cual fuere el monto de recursos de que un país dispone para el financiamiento de sus importaciones, se enfrentará siempre a un problema de asignación de recursos

escasos entre finalidades alternativas, es decir, a un problema económico, que debe resolverse mediante medidas de política adecuadas.

La experiencia histórica de México, a este respecto, es extraordinariamente ilustrativa. Planteando las cosas en sus términos más generales, puede afirmarse que la política aplicada se ha caracterizado por la acción simultánea en dos sentidos: medidas que tienden a que se cuente con un volumen cada vez mayor de recursos en divisas, vía mayores exportaciones de bienes y servicios y, complementariamente, vía captación de recursos financieros externos, y medidas orientadas a reducir los gastos por concepto de importaciones, sin afectar, desde luego, a las compras indispensables para mantener y acrecentar el ritmo de desarrollo económico, vía fomento del desarrollo industrial destinado a sustituir importaciones y vía eliminación de importaciones no necesarias de bienes y servicios.

Conviene, entonces, tratar de definir con cierta precisión el papel que corresponde jugar a las importaciones en un proceso de desarrollo económico, como el que México ha venido transitando desde hace varios lustros, pues de tal definición depende, en última instancia, el que pueda arribarse a medidas de política compatibles con las verdaderas necesidades del desarrollo del país.

De acuerdo con concepciones teóricas modernas, como las contenidas en las obras, muy recientemente dadas a conocer en español, de los profesores Linder, por una parte, y French-Davis y Griffin,¹ por otra, la importancia de las compras en el exterior en el crecimiento económico tiene que apreciarse dentro de un contexto dinámico, en el que se esclarezca la función que esas compras están llamadas a desempeñar. Es importante destacar, entre paréntesis, la importante contribución de los economistas latinoamericanos, especialmente de los agrupados alrededor de la CEPAL, a estas nuevas concepciones teóricas

NOTA: Al inaugurar los trabajos del Foro sobre Importaciones, organizado por la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, el 30 de mayo último, el Subsecretario de Ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, pronunció la conferencia cuyo texto se recoge aquí, salvo algunos párrafos y expresiones de carácter circunstancial.

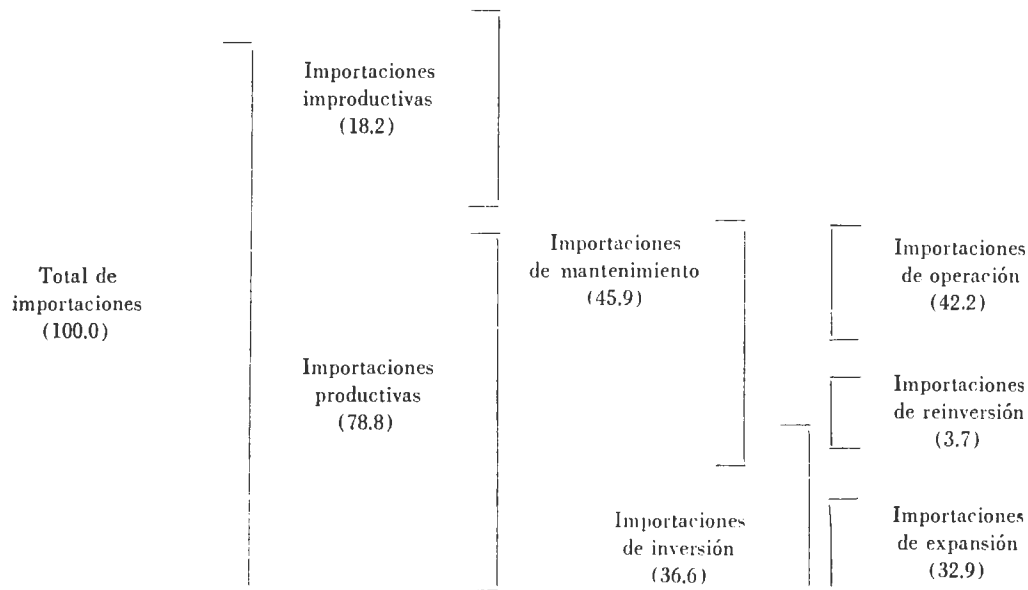
¹ Véase Staffen Burenstam Linder, *Comercio y política comercial para el desarrollo*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1965, y Ricardo French-Davis y Keith B. Griffin, *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967.

que han venido a sustituir a teorías del comercio internacional en las que no se reflejaba la verdadera magnitud de los problemas comerciales de los países en desarrollo.

De acuerdo con el primero de los autores mencionados, el total de importaciones de un país en desarrollo, se compone de dos tipos básicos de adquisiciones: las *productivas*, que son indispensables "para evitar la subutilización de los recursos existentes y la frustración del potencial de crecimiento", y las *improductivas*, constituidas en su mayor parte, aunque no exclusivamente, por bienes de consumo, que son las que no contribuyen de manera directa a la expansión de la actividad económica. Dentro del grupo de importaciones productivas, cabe distinguir los siguientes tipos: por una parte, las *importaciones de expansión*, constituidas básicamente por bienes de capital,

que son las que contribuyen a ampliar la planta productiva existente, y las *importaciones de reinversión*, constituidas también por bienes de capital, que sirven al propósito de reemplazar equipos obsoletos y depreciados, pero que no representan adiciones netas a la planta productiva. Reunidas, las importaciones de expansión y las de reinversión constituyen las *importaciones de inversión*. Por otra parte existen las *importaciones de operación*, constituidas tanto por piezas de refacción y partes de bienes de capital importados como por materias primas y bienes intermedios de los que no se dispone internamente, que son indispensables para asegurar la utilización razonable de la planta industrial existente. Reunidas, las importaciones de reinversión y las de operación, constituyen las *importaciones de mantenimiento*.

GRÁFICA 1. Importaciones de México por función económica



NOTA: Los porcentajes anotados se refieren a la participación de cada tipo de importaciones en 1966. La diferencia de 3 por ciento corresponde a las importaciones no clasificadas en la estadística básica (véanse cuadros 1 y 2). La gráfica está adaptada de Staffen B. Linder, *op. cit.*

De esta suerte, en cualquier etapa del desarrollo económico de un país, existe un mínimo insalvable de importaciones, igual al volumen de las importaciones de mantenimiento, sin el cual no es posible mantener funcionando, a niveles adecuados, la capacidad productiva instalada de la economía. Además, la ampliación de esa capacidad supone la realización de un determinado volumen de importaciones de expansión, el que, a su vez, dará lugar a necesidades mayores, y relativamente rígidas, de importaciones de mantenimiento.

Planteamientos como el que acaba de resumirse, contribuyen a aclarar una idea central que ha venido ganando fuerza recientemente: el ritmo de crecimiento económico de un país en desarrollo no sólo es función del nivel de la inversión, sino también del volumen de las importaciones. La importancia de éstas es básica, no sólo para permitir la expansión de la planta productiva, sino para asegurar la utilización más completa posible de la ya existente. Dificilmente puede subrayarse con mayor vigor la importancia de una variable cualquiera del sistema económico.

Empero, existe un aspecto adicional, que se deriva también del planteamiento teórico antes resumido y que resulta del mayor interés destacar: un enfoque de esta naturaleza de la función de las importaciones en el proceso de desarrollo apunta con claridad hacia ciertos objetivos básicos de la política comercial. Parecería indiscutible que es preciso asegurar, en primer lugar, la realización de las importaciones de mantenimiento, para evitar la subutilización y el consiguiente desperdicio de recursos en la planta productiva ya existente, para, posteriormente, realizar las importaciones de expansión que demanden las necesidades de crecimiento de la planta productiva. Por otro lado, sería siempre indispensable tener en cuenta, al programar las importaciones de expansión, el impacto que éstas ejercerán sobre las importaciones de mantenimiento, pues de poco serviría realizar ampliaciones de la planta productiva que no pudieran aprovecharse plenamente, porque la reposición de equipos o la operación de las mismas significase un volumen demasiado amplio de compras en el exterior, dada una cierta situación de la balanza de pagos.

CUADRO 1. *Importaciones de México por grupos económicos*
(Millones de pesos y porcentajes de participación)

| | 1960 | | 1965 | |
|--|----------|-------|----------|-------|
| | Valor | % | Valor | % |
| <i>Total</i> | 14 830.6 | 100.0 | 19 495.1 | 100.0 |
| Bienes de consumo | 2 737.0 | 18.5 | 3 539.0 | 18.2 |
| Bienes de producción | 12 090.0 | 81.5 | 15 357.6 | 78.8 |
| Materias primas y auxiliares | 4 947.2 | 33.3 | 6 904.2 | 35.4 |
| Bienes de inversión | 7 142.8 | 48.2 | 8 453.4 | 43.4 |
| Agropecuarios | 136.7 | 0.9 | 138.4 | 0.7 |
| Construcción | 859.3 | 5.9 | 945.2 | 4.8 |
| Herramientas, accesorios, refacciones y partes seltas | 1 169.9 | 7.9 | 1 319.9 | 6.8 |
| Maquinaria y equipo | 4 976.9 | 33.5 | 6 049.9 | 31.1 |
| Otros (no clasificados) | 3.6 | — | 598.5 | 3.0 |

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., *México, 1966: hechos, cifras, tendencias*, México, 1966, pp. 178-179.

La estadística mexicana ofrece una clasificación por grupos económicos (véase cuadro 1) de las importaciones del país que, con ciertas limitaciones, se presta para sustanciar un análisis con base en los tipos de importación que aquí se han señalado. Puede identificarse al grupo de bienes de consumo con las importaciones improductivas, pasando por alto algunas cuestiones que un enfoque más refinado habría que tener en cuenta. Dentro de las importaciones de bienes de producción que, en general, se hacen coincidir con las importaciones productivas, puede considerarse que la totalidad de las compras de materias primas y auxiliares, más el subgrupo de "herramientas, accesorios, refacciones y partes sueltas" de las de bienes de inversión, constituyen las importaciones de operación. La décima parte de las importaciones de bienes de inversión, menos las de "herramientas, accesorios, refacciones y partes sueltas", se identifica con las importaciones de reinversión, debido a la

práctica generalizada de depreciación a diez años. Como se ha dicho, la suma de las importaciones de operación y las de reinversión, constituyen las importaciones de mantenimiento. Finalmente, las restantes nueve décimas partes de las importaciones de bienes de inversión, menos las de "herramientas, accesorios, refacciones y partes sueltas", se identifican con las importaciones de expansión. Estas, sumadas a las de reinversión, constituyen las importaciones de inversión.

Con base en estas consideraciones, es preciso destacar, en primer lugar, la tendencia decreciente en términos relativos de las importaciones improductivas; en segundo lugar, el gran dinamismo de las importaciones de mantenimiento, que refleja la creciente necesidad de este tipo de compras, derivada de la expansión de la planta productiva, y, finalmente, el crecimiento también muy rápido, pero relativamente menos acelerado, de las importaciones de inversión (véase cuadro 2).

CUADRO 2. *Importaciones de México por función económica*
(Millones de pesos y porcentajes de participación)

| | 1960 | | 1965 | |
|--------------------------------|----------|-------|----------|-------|
| | Valor | % | Valor | % |
| <i>Total</i> | 14 830.6 | 100.0 | 19 495.1 | 100.0 |
| Importaciones improductivas | 2 737.0 | 18.5 | 3 539.0 | 18.2 |
| Importaciones productivas | 12 090.0 | 81.5 | 15 357.6 | 78.8 |
| Importaciones de mantenimiento | 6 714.4 | 45.2 | 8 937.5 | 45.9 |
| Importaciones de operación | 6 117.1 | 41.2 | 8 224.1 | 42.2 |
| Importaciones de reinversión* | 597.3 | 4.0 | 713.4 | 3.7 |
| Importaciones de inversión | 5 972.9 | 40.3 | 7 133.5 | 36.6 |
| Importaciones de expansión | 5 375.6 | 36.3 | 6 420.1 | 32.9 |
| Importaciones de reinversión* | 597.3 | 4.0 | 713.4 | 3.7 |
| Otros (no clasificados) | 3.6 | -- | 598.5 | 3.0 |

* Nótese que este renglón aparece dos veces, debido a las características de la clasificación utilizada.

En efecto, entre 1960 y 1965 —último año para el que se dispone de cifras definitivas con el detalle suficiente— las importaciones improductivas, es decir, las de bienes de consumo, crecieron a un ritmo bastante inferior al de las compras totales en el exterior y, en consecuencia, vieron reducida su importancia relativa en el total hasta bastante menos de la quinta parte. (Esta tendencia se vio fortalecida extraordinariamente en 1966, por la influencia de la creciente sustitución de importaciones de automóviles para personas.) En cambio, las im-

portaciones productivas, que se identifican con el conjunto de las de bienes de producción, han mostrado un dinamismo excepcional, al elevarse en alrededor de 27% entre 1960 y 1965 y crecer un 4.5% más en 1966. En realidad, muy pocos países en desarrollo han logrado mantener tasas tan considerables de crecimiento de sus importaciones, pues, en virtud de las dificultades de balanza de pagos, esos países se han visto obligados, en general, a restringir sus compras en el exterior, con

resultados desfavorables sobre el ritmo de su crecimiento económico.

Como se ha señalado, en los últimos años el crecimiento de las importaciones de mantenimiento ha sido, con mucho, el más dinámico, dentro del conjunto de las importaciones productivas. En efecto, el total de las importaciones de mantenimiento, como arriba se definió, pasa de 6 714.4 millones de pesos en 1960 a 8 937.5 millones en 1965, lo que supone un incremento relativo global de 33.1%, por lo que su participación en el total de importaciones se mueve de 45.2% en 1960 hasta 45.9% en 1965. En cambio, las importaciones de inversión, como aquí se les define, se movieron de 5 972.9 millones de pesos en 1960 a 7 133.5 millones en 1965, lo que supone un incremento relativo global de 19.4%, por lo que su participación en el total de importaciones bajó de 40.3% en 1960 a 36.6% en 1965. En un análisis más refinado se podría establecer, estadísticamente, la forma en que las importaciones de inversión realizadas cada año han supuesto, en los siguientes, volúmenes crecientes de importaciones de mantenimiento. Las cifras ofrecidas dan una corroboración parcial al postulado teórico de que las importaciones de expansión, al ampliar la planta productiva existente en el país, repercuten de manera más que proporcional en las necesidades de importaciones de mantenimiento, las que, para mantener trabajando a niveles razonables de utilización la planta productiva ampliada, necesitan incrementarse con mayor velocidad que las primeras.

La última parte de estas consideraciones se dedicará a examinar algunas de las implicaciones, en términos de política comercial, de la actual coyuntura de las importaciones mexicanas, tal como se la ha caracterizado en los anteriores párrafos.

La primera de ellas alude al avance ulterior del dinámico proceso mexicano de sustitución de importaciones, que ha sido, sin lugar a dudas, uno de los motores básicos del desarrollo industrial del país. Es común escuchar reflexiones en el sentido de que, concluida la etapa de las sustituciones "fáciles", corresponde avanzar ahora en la sin duda más compleja de remplazar importaciones de bienes de capital. En México, como se señala en seguida, esto no constituye una mera apreciación, sino que han empezado a adoptarse las medidas de política correspondientes.

En efecto, como es del conocimiento de todos ustedes, las nuevas reglas de operación del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, autorizan a este fideicomiso del Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, establecido en el Banco de México, S. A., a intervenir en el financiamiento de la producción nacional de bienes de capital que sustituya importaciones de los mismos. Seguramente, para incluir a estos financiamientos entre las operaciones del Fondo se atendió a que el efecto neto sobre la balanza de pagos de tal sustitución de importaciones es equivalente al de una exportación, por el monto de la operación de que se trate.

Dentro del contexto analítico que aquí se ha utilizado, la sustitución de importaciones de bienes de capital repercute de manera ampliada en la sustitución de importaciones de maquinaria de reposición y de partes sueltas y piezas de refacción de la misma maquinaria, de suerte que el efecto neto de ahorro de divisas se ve multiplicado en medida considerable. Pero, para que se consiga este resultado, es indispensable, primero, que la producción interna de bienes de capital se organice dentro de estructuras de costos razonablemente competitivas en términos internacionales, de suerte que el inversionista no se vea obligado a cubrir precios muy por encima de los que privan en los países industriales, y, segundo, que se trate de bienes cuyo contenido importación no sea determinante, pues, en este caso, se daría lugar a una rigidez de importación, para alimen-

tar la producción interna del bien de capital de que se trate, cuyo efecto sobre la balanza de pagos puede reducir en buena medida, y tal vez nulificar, el ahorro de divisas que se pretende conseguir.

Además, es necesario que la producción interna de bienes de capital de alta tecnología o la de aquellos que exigen montos considerables de producción para alcanzar la operación económica de las plantas, se realice tomando en consideración, de manera cada vez más precisa, la perspectiva de la integración económica latinoamericana. Como es bien sabido, la marcha acelerada hacia el mercado común latinoamericano acaba de recibir, en Punta del Este, un impulso definido al más alto nivel político de nuestra región. En ese foro, el Presidente de México hubo de señalar:

La integración de América Latina es, y debemos luchar porque siga siendo, un proceso exclusivamente latinoamericano... [La integración] servirá para beneficiar, en la medida de nuestros esfuerzos —y nos hemos puesto de acuerdo para asegurarlo— al propio mundo latinoamericano y no a grandes empresas ajenas a nosotros.

Es indudable que la sustitución a escala regional de importaciones extrarregionales de bienes de capital, inscrita en los acuerdos de complementación industrial previstos en el Tratado de Montevideo, representa la segunda gran oportunidad histórica de impulsar el desarrollo industrial latinoamericano y, por consecuencia, de elevar el nivel de vida de los pueblos de nuestra región.

El crecimiento más que proporcional de que en los últimos años han dado muestras las importaciones de mantenimiento, es decir, las compras de materias primas, bienes intermedios, partes sueltas y piezas de refacción, y equipo de capital para reposición, frente a las importaciones de expansión, conduce a plantear la necesidad de que las nuevas adiciones a la planta productiva del país, logradas mediante nuevas importaciones de expansión, se hagan después de considerar su efecto en las importaciones de mantenimiento. Lo anterior equivale a sostener la necesidad de programar las importaciones de expansión, de suerte que se realicen de acuerdo con las posibilidades existentes en el futuro de atender a los requerimientos de importaciones de mantenimiento a que darán lugar. Esta consideración es de la mayor importancia para evitar dos tipos de eventualidades negativas, derivadas de la creación de crecientes rigideces en el volumen de las importaciones de mantenimiento, que no puedan satisfacerse estas importaciones y den lugar a la subutilización de la capacidad instalada y al consiguiente desperdicio de recursos, o que absorben tal cantidad de recursos de divisas, que reduzcan el margen para realizar nuevas importaciones de expansión y pongan en peligro el avance industrial del país.

Esto nos lleva a considerar, finalmente, el problema de las importaciones redundantes de equipo de producción. En estos casos, cuando se realizan importaciones de expansión para plantas que no pueden utilizarse razonablemente, dada la capacidad de absorción del mercado, la nueva adición a la planta productiva sólo contribuye a reducir el grado de capacidad utilizada en las anteriores plantas de la rama de que se trate y, a su vez, no puede ser aprovechada plenamente. Además, aumenta la necesidad de importaciones de mantenimiento, constituyendo, en definitiva, un factor indeseable de presión sobre la balanza de pagos y un factor de presión al alza sobre los costos de producción de la rama. Es preciso que la programación de las importaciones de inversión tenga en cuenta la absoluta necesidad de evitar las importaciones redundantes de bienes de capital.

Sección Nacional

condiciones económicas generales

Apreciaciones sobre la situación económica general

Con motivo del quinto aniversario de *El Día*, uno de los diarios más importantes de la ciudad de México, se dieron a conocer dos suplementos dedicados a presentar los trabajos de un grupo de especialistas, acerca de diversos problemas y cuestiones de la actual coyuntura de la economía de México. Por la importancia de las ideas manifestadas en esos ensayos y por la luz que arrojan sobre aspectos significativos del comportamiento de la economía mexicana, se recoge a continuación un breve resumen de algunos de los más significativos.

Sobre la política económica general

El ritmo promedio del crecimiento de la economía en los últimos años (6%

anual) constituye, afirma la Lic. Ifigenia M. de Navarrete, directora de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM, "la tasa secular o natural de crecimiento, aquella que la transformación llevada a cabo en la estructura económica, social y política del país permite, casi sin realizar esfuerzos adicionales...". Todo indica, en estas condiciones, "que nuestro sistema económico está capacitado para continuar creciendo a este ritmo en forma autosostenida".

Después de destacar los principales "puntos débiles" de la estructura económica de México, que en opinión de la autora se encuentran en la insuficiente tasa de crecimiento del ingreso agrícola, en el estancamiento relativo del llamado sector social o de consumo colectivo y en el insuficiente nivel del empleo productivo, se declara que la política económica viable debe "atacar los factores limitantes con decisión y energía para poder llevar a cabo los cambios que la estructura económica y social del país tiene capacidad para realizar".

En su caracterización de los factores limitantes aludidos, la autora destaca la incongruencia evidente en un sector agrícola que, por una parte, es capaz de un comportamiento dinámico en cuanto a volúmenes de producción, mientras que, por otra, es incapaz de asegurar un nivel satisfactorio de ingreso para la mayor parte de los habitantes de las áreas rurales. Preocupa también a la autora el hecho de que las necesidades nacionales en materia de bienestar social ("educación, salud, nutrición, seguridad social, infraestructura urbana en gene-

ral, agua potable, alcantarillado, pavimento, habitación popular y equipo de esparcimiento y recreo para la juventud") no se encuentren satisfechas a los niveles deseables, tanto desde el punto de vista global como desde el ángulo de la participación de los distintos sectores sociales. En consecuencia, propone que se destine una proporción mayor del PNB a la satisfacción de esas necesidades de consumo colectivo, mediante una mayor captación de recursos destinados a tales fines, por parte del Estado. Finalmente, al referirse a los problemas derivados del insuficiente nivel de empleo productivo, la autora destaca que la elevación de ese nivel "tiene que ser de tal naturaleza que absorba no sólo el aumento de la fuerza de trabajo, sino además que vaya extinguiendo paulatinamente la subocupación. Esta es la meta más difícil de lograr porque hasta ahora ningún plan, ningún proyecto, ha partido del empleo como factor estratégico del desarrollo".

En un segundo ensayo sobre la situación económica general, el Lic. Gilberto Loyo, de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, presenta algunas consideraciones generales sobre los factores que permitirán fortalecer lo que el autor llama la "estabilidad dinámica" de la economía de México. A este respecto señala: "La estabilidad dinámica de México tiene algunos cimientos vigorosos y otros todavía débiles o insuficientes. Los factores de la estabilidad dinámica de México que deben fortalecerse, porque están en la base misma de esa estabilidad, son: la reforma agraria, a la que falta poco en su aspecto distributi-

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste.

vo de la tierra y que requiere la liquidación de los latifundios viejos y nuevos... y la prioridad a la organización cjdal y de la pequeña propiedad cultivadora; la capacitación para el trabajo agrícola e industrial y las reformas a la educación para la formación profesional en especialidades a niveles que requiere el desarrollo; la continuación de las políticas de infraestructura (riego, caminos, electrificación, servicios públicos, etc.) a menores costos y con programas adecuados; la continuación y vigorización de la reforma fiscal; el desarrollo industrial para la producción a precios competitivos, en función de los mercados interno e internacional y los esfuerzos sostenidos en la difícil integración económica latinoamericana; el desarrollo de la seguridad social y su extensión a los sectores rurales y de no asalariados y los mayores impulsos coordinados de la política habitacional popular; la modernización del aparato administrativo; el mejoramiento de los sistemas políticos de selección y de elección en los municipios y en las entidades federativas; la amplitud del diálogo con la juventud urbana y rural, en sus diferentes estratos; y, la continuación de la política internacional de México, basada en los principios de soberanía, autodeterminación e igualdad jurídica de los Estados."

Para el autor, la estabilidad dinámica no puede darse por descontada sino que "está condicionada a la conservación y aumento de las fuerzas que la generan", pues existen desequilibrios que la amenazan y que se "derivan básicamente de estancamiento o desarrollo lento en algunos sectores..."

Acerca de la estrategia del desarrollo

Al tratar de formular, en sus líneas más generales, las ideas básicas de una "estrategia de crecimiento para la economía mexicana", el Lic. Javier Alejo López, de la Secretaría de la Presidencia, señala que, tradicionalmente, la política económica mexicana ha girado alrededor de una motivación básica: el aumento de los volúmenes de la producción. Sin embargo, en opinión del autor, "el problema central no se encuentra en la estructura de la producción, sino más bien en que la estructura de la producción no continúa desarrollándose a la velocidad deseada, a causa del resago relativo de la estructura de la distribu-

ción". En consecuencia, el autor diseña una estrategia en la que los elementos básicos tienden a atacar ese "problema característico de falta de correspondencia entre las estructuras de un sistema económico". Para ello, se plantean dos etapas sucesivas dentro de la estrategia general: "...Un primer período de ajuste en el que se introdujeran cambios iniciales tanto en la estructura de la producción como en la de la distribución, que hiciesen posible que, en la segunda etapa, se pudiese iniciar la marcha hacia un sistema económico de producción para el consumo en masa."

Al examinar las medidas que conformarían la primera etapa de la estrategia planteada, el autor destaca la necesidad de introducir desde el principio "algún grado de planificación general del desarrollo, de modo que fuese posible compatibilizar las medidas de política económica que se adoptasen". Estas medidas serían, sobre todo, las siguientes: "Una profunda redistribución del ingreso que hiciese posible la ampliación y dinamización del mercado interno; el abandono de la política proteccionista del desarrollo industrial; la reforma de la política tributaria, y la reforma de la administración pública, con el propósito de habilitarla a operar en condiciones de planificación." Finalmente, el autor concluye señalando que las medidas propuestas se encuentran sujetas "a restricciones políticas, puesto que la adopción de una estrategia de esta especie significaría probablemente una conmoción para la sociedad mexicana".

El proceso de industrialización

En un breve estudio monográfico en el que se resumen las tendencias del proceso mexicano de industrialización, el Lic. Salvador Robles Quintero, de la Nacional Financiera, señala que gran parte del crecimiento de la economía "es imputable al desarrollo industrial". "A su vez, las razones de este desarrollo son las obras de infraestructura; las inversiones pública —vía Nacional Financiera— y privada; el crecimiento —aunque lento— del sector agropecuario; la política de protección industrial del gobierno y, en especial, el fomento de las industrias de energéticos —petróleo y electricidad y gas natural—, así como de ramas básicas como la siderurgia y la construcción."

En un sector industrial no exento, desde luego, de problemas, el autor señala que, en materia de desarrollo in-

dustrial, "estamos llegando a encrucijadas: a una creciente participación de los inversionistas extranjeros en la actividad industrial del país; a una etapa ardua en el proceso de sustitución de importaciones industriales; a ciclos de petróleo y electricidad difíciles; a un mercado interno de lenta expansión, especialmente en bienes de consumo duradero; a una concentración geográfica de las industrias; a diferentes y bajos niveles de productividad en los diversos ramos industriales, y a dificultades en la comercialización externa e interna de algunos productos industriales". El autor concluye señalando que, "aunque el gobierno hace lo suyo para superar estos obstáculos, se requiere un mayor esfuerzo, particularmente del sector privado".

Los problemas del comercio exterior

En otra presentación monográfica, el Lic. Antonio Gazol Sánchez, profesor de la Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, plantea las tan debatidas cuestiones del comercio exterior de México. Destaca, inicialmente, la posición del país en el comercio mundial, señalando que ésta es insignificante, pero que, además, "igualmente lo es en relación al total del comercio mundial generado por los países en vías de desarrollo, y desalentadoramente reducida (0.1%) la proporción que corresponde a México en el total de comercio latinoamericano con el mundo".

En opinión del autor, la problemática de las exportaciones mexicanas gira, en cierta medida, en torno de la exportación de las manufacturas. A este respecto señala que "para que la manufactura mexicana tenga acceso al mercado internacional, es preciso llenar dos requisitos: que los países industrializados concedan preferencias no discriminatorias, sin exigir reciprocidad, para la importación de estos productos; y, lo que es más importante, por depender casi exclusivamente de aspectos económicos internos, que estos productos sean competitivos en precio, en calidad, en condiciones de pago y fechas de entrega, ante los procedentes de otros países". Esto lleva al autor a considerar que, en primer lugar, "es preciso... que la manufactura mexicana sea competitiva en México, sin necesidad de protección arancelaria: nunca una 'industria de invernadero' ha sido competitiva ni en el exterior ni en el propio país".

Después de destacar el significativo contenido importación del gasto en México (13%) y el muy elevado contenido importación de la inversión (que en ocasiones llega a 80%), el autor señala que es "aquella industria ineficiente para exportar", la que "realiza el mayor volumen de importaciones del país". En opinión del autor, "el viejo principio que califica de positiva toda importación de maquinaria por el solo hecho de serlo, ha empezado a caer en desuso, por lo que, la maquinaria que se importe tendrá que ir destinada a industrias eficientes, no redundantes, capaces, en suma, de producir artículos susceptibles de ser exportados".

Los problemas del sector agrícola

El Dr. Edmundo Flores, conocido especialista en problemas de economía agrícola y profesor de la especialidad en la Escuela Nacional de Economía de la UNAM, y en la Escuela Nacional de Agricultura, dedica su ensayo al esclarecimiento de algunas cuestiones básicas de la actual problemática del sector agrícola de México. Después de señalar los rasgos predominantes del proceso de reforma agraria, el autor afirma que "no puede negarse que, a diferencia de lo ocurrido durante la Colonia, la Reforma y la Dictadura, el latifundio ha dejado de caracterizar al sistema de tenencia de la tierra y de obstaculizar el desarrollo del México actual". Empero, agrega, "hay que reconocer que la estructura de la tenencia de la tierra del México actual no es ninguna maravilla, si se la compara con la danesa, la israelí, la norteamericana o la polaca; pero, pese a sus muchos defectos..., también hay que admitir que es menos rígida e inhibe menos al desarrollo que la de cualquier otro país de América Latina, con la posible excepción de Cuba". Como resultado de lo anterior, se encuentra que los índices de producción agrícola "colocan a México en un sitio excepcional no sólo en América Latina sino en el mundo". "Esto no significa, por supuesto, que México haya resuelto plenamente sus problemas agrícolas. Gran parte de la agricultura mexicana es todavía una actividad desempeñada a un nivel técnico primitivo que exige penosos esfuerzos, se haya plagada de riesgos y rinde muy poco a la mayoría de los campesinos. El ingreso agrícola medio *per capita* es inferior aproximadamente 60% al ingreso industrial o urbano; el promedio de vida es más corto

en el campo; el analfabetismo es mayor y las oportunidades de mejoramiento personal son menores. Aún más, existen regiones, como Zacatecas, Yucatán, Tarahumara y la Mixteca, en donde la gente sigue padeciendo hambre. Verdadera hambre."

En opinión del autor, el factor estratégico del éxito en el campo mexicano "está en la proporción de la fuerza de trabajo que se dedica a la agricultura respecto a la proporción total de la población activa". Para influir en este factor, el autor propone una política agrícola que consiste "en echar mano de todas las medidas imaginables y aplicarlas con vigor y entusiasmo: extensión, investigación, enseñanza, mercado, seguro, subsidios, demagogia veraz, desarrollo de la comunidad, colonización, fomento cooperativo, organización política al nivel local y el resto del repertorio".

Otro ensayo relacionado con las cuestiones agrícolas es el del Lic. Manuel Barros Nock, del Banco de México, S. A., en el que se presenta un panorama de la situación del financiamiento del sector agropecuario. Después de pasar revista a las medidas de políticas recientes en materia del crédito agrícola, el autor concluye que, en México, "se está dando una nueva orientación al crédito agrícola, expandiendo los recursos dedicados a su otorgamiento y aprovechándolos más eficientemente, para la etapa de desarrollo económico actual de México".

Política de precios de las empresas del Estado

En un breve ensayo destinado a examinar la influencia de la política de precios de las empresas del Estado en México, el Lic. Carlos Tello, de la Comisión Intersecretarial para la Planeación del Desarrollo Económico y Social de México, ataca a fondo la tesis de "quienes afirman que una política de precios rebajados en los productos o servicios de las empresas del Estado conduce a acelerar el desarrollo económico", arguyendo, entre otras cuestiones, que, en primer lugar, esa política no contribuye a una mejor distribución del ingreso a nivel nacional; en segundo lugar, se elevan los márgenes de utilidad del sector privado, lo que lejos de garantizar un aumento de la inversión, puede dar lugar a una mayor canalización de recur-

sos hacia el consumo suntuario, y, por último, se reduce el ritmo de acumulación en el sector público, debilitándose uno de los factores dinámicos más importantes del proceso del desarrollo.

El autor presenta las siguientes conclusiones: "1º Al limitar las posibilidades de acumulación de las empresas del Estado, se limita la participación del sector público en el proceso de desarrollo económico. 2º Para que aumente la participación del sector público es necesario que acumule capital. 3º En la medida en que su participación sea mayor, la acumulación será cada vez más necesaria, a riesgo de detener el proceso de formación de capital de la economía o fincarlo en el préstamo del exterior."

Presión demográfica y desarrollo

Quizá el aspecto de la presión demográfica haya sido el más comentado internacionalmente al examinar los problemas del desarrollo económico de México. El ensayo que sobre este tema preparó el Lic. José Sosa Reyes, de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, parece adoptar una actitud que va ganando cada vez mayor número de adeptos entre los especialistas mexicanos. Puede resumirse en los siguientes planteamientos, que constituyen las conclusiones del ensayo citado: "No obstante la buena marcha de nuestro desarrollo económico en los últimos cinco años..., debido a los problemas económicos y sociales que aún sigue afrontando el país, motivados por los ascensos demográficos en el mismo período, considero prudente que se adopte una política demográfica bien enfocada y multiforme, para ir disminuyendo paulatinamente la alta tasa de natalidad, que permita simultáneamente distribuir convenientemente a los habitantes en el territorio nacional, disminuir la corriente de traslado de personas de las zonas rurales hacia las ciudades y reducir el ejército de desocupados.

"Sin duda, un elemento relevante en la política demográfica será llevar a cabo un programa educativo para lograr la 'planeación familiar', una paternidad y maternidad consciente y responsable.

"No obstante, tampoco hay duda alguna que esa política demográfica tiene que ser sólo un instrumento complementario de una política económica y

social que logre adelantos vigorosos en el agro, en la industria, en los servicios, en áreas rurales y urbanas, conducentes a aumentar el ingreso nacional y a obtener una mejor distribución del mismo.”

Problemas de la política fiscal

La preocupación básica del trabajo de la Lic. Luisa María Leal Duk, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, estriba en la presentación de algunas sugerencias que conviertan a la política fiscal mexicana en un instrumento más dinámico para “la obtención de recursos para el financiamiento de los gastos del Estado”. Adicionalmente, se presentan algunas reflexiones sobre la naturaleza de la política fiscal, examinada principalmente desde el punto de vista de la equidad.

Entre las sugerencias de que se habla destaca la que subraya “la necesidad de suprimir el efecto en cascada de la actual Ley Federal del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles y de procurar que el impuesto se cause una sola vez, mediante un sistema que asegure los ingresos que el Estado percibe en la actualidad y que simultáneamente evite la regresividad característica del impuesto a las transacciones comerciales en etapas múltiples”. Como se aprecia, la autora propone, sin nombrarlo, el establecimiento de un impuesto sobre el valor agregado.

Al examinar las características de equidad del sistema impositivo mexicano, la autora señala que, en ocasiones, el deseo de conseguir un volumen adecuado de recursos se ha reflejado en el sacrificio de la equidad. “En la actualidad, siguen gravados con más fuerza en el impuesto sobre la renta, los ingresos derivados del trabajo, en relación a los productos del capital, si se observa el tratamiento preferencial que se da a estos últimos con el propósito de fomentar la inversión en el país, tanto en lo que toca a personas físicas como a empresas; pero, por su parte, el Estado sigue imposibilitado para renunciar a esa fuente de ingresos o para reducir el gravamen que sobre ella recae, para poder cumplir plenamente con el principio de justicia en la imposición, atenuando la carga tributaria a los productos del trabajo, en tanto que en estos momentos precisa allegarse la mayor cantidad de recursos y no han operado aún las medidas tendientes a lograr la correcta dis-

tribución de la riqueza y por ende de las cargas fiscales.”

En otro ensayo se abunda sobre este asunto al señalar que, en México, la política fiscal ha sido, en las últimas décadas, consistente con el modelo de acumulación que ha funcionado en la economía del país. “Si se analiza con cuidado —se dice— la política fiscal de México en los últimos cuarenta años y en especial la política tributaria, se encontrará que no sólo ha sido consistente con ese modelo (el de acumulación), sino que, incluso, ha sido parte de él.” En este ensayo, firmado también por el Lic. Javier Alejo, se concluye que “si se analizan con detenimiento los problemas actuales de la economía de la sociedad mexicana, puede llegarse fácilmente a la conclusión de que ya no es posible seguir extrayendo cantidades crecientes de excedente de las masas de parvifundistas y de campesinos incorporados a las grandes ciudades”. “En consecuencia, entre otras cosas, es necesario que se produzca un cambio profundo en la lógica de la acumulación, lo que en alguna medida podría ser forzado por una reforma radical de la política fiscal.”

El papel del financiamiento externo

En un ensayo firmado por el Dr. Alfredo Navarrete, de la Nacional Financiera, se brinda un nuevo planteamiento de la conocida tesis oficial mexicana acerca del papel del financiamiento externo en el proceso del desarrollo, es decir, el señalamiento de que el capital del exterior desempeña sólo una función complementaria, en un proceso basado fundamentalmente en los recursos internos. En el ensayo se señala que entre 1942 y 1966, México ha obtenido créditos del exterior, con la intervención de Nacional Financiera, por un total de 3 636.1 millones de dólares. Los principales fuentes de estos créditos han sido (cifras en millones de dólares para el mismo período): Eximbank, 742.6; BIRF, 634.8; BID, 219.4; AID, 64.0; otros bancos y acreedores, 844.4; créditos avalados de bancos y proveedores, 1 130.9. Se reafirman también en el ensayo los criterios oficiales respecto del destino de los financiamientos externos. Así por ejemplo, se señala que “los créditos de fomento del exterior se destinan principalmente a obras de infraestructura económica y a inversiones industriales básicas... estas inversiones tienen efectos multiplicados en la economía, en la crea-

ción en cadena de empleos y nuevos mercados. Producen beneficios económicos y sociales que se difunden en toda la economía o en amplias regiones y contribuyen a un aumento constante y permanente de la capacidad productiva”.

“La lección mexicana”

Durante la primera quincena de mayo, Claudie Monnier, el conocido comentarista, regresó a su país de origen, Suiza, después de una fructífera visita a México. Al retornar, publicó en *Le Journal de Genève* una serie de artículos bajo el título de “La lección mexicana”, en la cual presenta sus puntos de vista acerca de nuestras estructuras sociales, políticas y económicas. De este último aspecto, se reproducen las ideas relevantes expuestas por Monnier en el diario suizo.

“Si los mexicanos han tenido alguna suerte histórica —dice— es la de haber imaginado soluciones a sus problemas de crecimiento antes del nacimiento del mito del desarrollo; antes de que los fabricantes de soluciones sintéticas para el tercer mundo tuviesen tiempo de ayudarles. No se ha planteado en este país el problema abstracto de ‘¿qué es primero, la agricultura o la industria?’”

Como la esencia de la vida nacional es, desde la Revolución de 1910, la de mantener el equilibrio entre los diversos grupos del país, industria y agricultura crecieron en México simultáneamente, la una para la otra, desmintiendo toda teoría pronunciada.

Se pueden deducir los principios que rigen la política económica mexicana: fijarse como fin principal una especie de autarquía dinámica, es decir, evitar los mercados internacionales antes de haber resuelto las necesidades internas; evitar el lanzamiento del coche México a las carreras, antes de haber sido construido. Para que tal política sea a la vez posible y benéfica, es necesario que los grupos de interés acepten hacer sacrificios, los unos en favor de los otros; que el industrial no considere como un crimen las reivindicaciones de los obreros, y que ni el industrial ni el obrero consideren injustos los gastos gubernamentales, poco reductibles, en favor del campesinado, y así sucesivamente. Este es el precio del equilibrio social.

De las discusiones que sostuve con varios industriales —dice Monnier—

deduje que este punto de vista se ha convertido ya en espontáneo entre muchos de ellos, y que, después de mucho tiempo, ha pasado el estadio del cálculo táctico.

La tasa anual de crecimiento de la población es del 3.6%, en tanto que la tasa de crecimiento del producto nacional bruto real, oscila entre 6 y 7 por ciento anualmente. "El país sale adelante, pues." La estabilidad monetaria (menos de 2% de inflación anual) estimula fuertemente la formación interna de capital, aun entre los pequeños ahorradores, a quienes el Estado dice hacer participar en la aventura económica nacional actuando principalmente como un super fondo de colocación, que ofrece bonos cuyo producto es invertido en las industrias nacionales y que reportan, aproximadamente, el 8% anual.

En los límites del nacionalismo nacido de la Revolución, el juego económico es esencialmente libre. Dos terceras partes de las inversiones totales provienen del sector privado. "La planificación oficial se limita a la toma de ciertas decisiones fundamentales, como en el caso de la distribución de las inversiones gubernamentales: 39.5% en industrias (básicas, esencialmente); 22.6% en comunicaciones y transportes; 14.2% en el desarrollo de la agricultura, industrias extractivas y pesca; 22.1% en obras sociales y 1.6% en la administración y defensa. Este último renglón no recibe más que una décima parte del presupuesto nacional (escuchen, militantes sudamericanos)."

Otro hecho fundamental es la descentralización. Con este fin, el Gobierno comienza a preparar "programas" de desarrollo para las ocho zonas del país y sus 70 regiones socioeconómicas. Pero estos planes serán muy flexibles; el Estado determinará las prioridades al sector privado, indicará, informará, orientará. Habrá continuamente, siguiendo la tradición revolucionaria, discusiones, negociaciones y ajustes.

Aun cuando el Gobierno estima que a corto plazo el capital nacional cubrirá el 90% de las inversiones totales, el capital extranjero continúa siendo esencial para México. La opinión nacional es extremadamente sensible a los riesgos políticos que implican las inversiones extranjeras demasiado fuertes (las que en el siglo pasado hicieron conocer a México el sabor amargo de la intervención extranjera). Felizmente, el Gobierno tiene los pies sólidamente planta-

dos sobre la tierra, la práctica cotidiana de la armonización interna de las fuerzas políticas, le ha enseñado "qué tan lejos puede llegar" con las inversiones extranjeras. Su política consiste en desarrollar al país con medios propios; en aceptar el capital extranjero solamente a título complementario y bajo condiciones precisas, y una vez admitido, en entablar un franco juego con él.

Entre las condiciones a las cuales debe someterse el capitalista extranjero, se encuentra la prohibición de invertir en ciertas industrias básicas, reservadas al capital nacional; tratándose de ciertas industrias importantes, la obligación es de asociarse de manera minoritaria con el capital nacional (asociación del *know how* y del *know whom* de la cual se ha obtenido mayor eficacia).

Con mucho, el atractivo de México para el capitalista extranjero es más el "clima" que hemos descrito aquí, así como la estabilidad monetaria y la libertad total de cambios, que las condiciones legales, las garantías o las promesas.

Aun desde el punto de vista de los gobiernos revolucionarios, la protección de la industria nacional no debe durar siempre; el gobierno actual acaba de dar una fuerte sacudida a los productores mexicanos, anunciando que toda protección consistente en la prohibición de importaciones durará sólo un cierto número de años, que será determinado caso por caso. Y para estimularlos a lanzarse al mercado internacional, el Gobierno ofrece a los industriales que exportan exenciones fiscales, autorizaciones de importación sin pago de derechos, por ejemplo, de las materias primas necesarias para la fabricación de bienes de exportación; créditos a medio plazo y los servicios de los agregados comerciales en el extranjero. Actualmente, la exportación de productos manufacturados representa un 20% de las exportaciones totales del país.

"Si se nos pide resumir las impresiones que tenemos del desarrollo económico de México, diremos: la gran idea es la de dar a cada uno su parte; ciertamente, esta tozuda voluntad de justicia social y política conduce a menudo a decisiones técnicamente antieconómicas; pero estas irracionalidades son más que compensadas (aun en términos financieros) por la ausencia de tensiones graves en la nación."

"Se podría aventurar una hipótesis: el éxito de un país puede medirse por el

grado de insignificancia de los mecanismos que es necesario describir para explicarlo. En efecto, en una nación en crisis, sólo algunos mecanismos funcionan y éstos alcanzan, por lo tanto, una importancia desmesurada. Una nación equilibrada y que "marcha" dispone, por el contrario, de mecanismos que se ramifican y se prolongan al infinito. Este es el caso de México."

sector primario

Facilidades para el redescuento de créditos al campo

A principios de junio último, el Banco de México, S. A., decidió brindar facilidades especiales de redescuento a los bancos de depósito del país para la realización de operaciones pignoraticias de productos agrícolas sujetos a la política de precios de garantía de la CONASUPO, con el objeto de aumentar la participación de las instituciones bancarias privadas en este aspecto del financiamiento del sector agrícola. Se trata de una medida más destinada a alentar una mayor canalización del crédito privado a las labores del campo, y su antecedente inmediato se encuentra en el nuevo mecanismo de crédito refaccionario de la banca privada a los agricultores establecido a finales de mayo (ver *Comercio Exterior*, junio de 1967, pp. 450-451).

Las nuevas facilidades de redescuento, que fueron anunciadas por el Banco de México, S. A., en su circular número 1617/67 de 7 de junio último, tienen el propósito de continuar coadyuvando con la política de mantenimiento de precios de garantía establecidos por la CONASUPO para la compra de diversos productos agrícolas. En los términos de la circular, el Banco de México redescontará a los bancos de depósito los créditos pignoraticios de maíz, sorgo, frijol soya, cártamo y ajonjolí, que se otorguen dentro de las normas establecidas por la Ley y que reúnan las siguientes condiciones:

a) Los créditos deberán referirse a pignoraciones efectuadas en la región productora de los granos o semillas.

b) Los créditos se otorgarán por el 80% del valor del grano o semilla de

que se trate, considerando el ciclo agrícola y con base en el precio de garantía establecido por la CONASUPO.

c) La tasa de interés que cobren los bancos de depósito no deberá ser superior al 9% anual.

d) La fecha de vencimiento no excederá de las fechas límite de vigencia de las compras para cada producto fijadas por la CONASUPO.

e) Los granos o semillas que constituyan la prenda podrán depositarse en almacenes generales de depósito, en bodegas habilitadas o en bodegas que reúnan requisitos de seguridad, a juicio de la institución que otorgue el crédito. Empero la CONASUPO sólo adquirirá los productos a los precios de garantía cuando éstos se encuentren depositados en bodegas de Almacenes Nacionales de Depósito, S. A.

f) El Banco Central descontará desde el 50 hasta el 90 por ciento del importe de los créditos prendarios aplicando tasas de redescuento en proporción directa al monto redescotado, de la siguiente manera: redescuento del 50%, tasa de redescuento 3%; del 60%, tasa 5 1/3%; del 70%, tasa 6 7/8%; del 80%, tasa 7 7/8%, y del 90%, tasa 8 9/16 por ciento.

g) No podrán ser redescotados los créditos concedidos por los bancos a empresas que compran productos agrícolas para utilizarlos como materia prima, debido a que estas compras, que tradicionalmente se hacen con recursos propios de las empresas o los bancos, no requieren del régimen extraordinario de financiamiento.

Esta lista comprende 500 productos cuya fabricación en el país es factible, de acuerdo con los estudios realizados por la propia Secretaría. Los 500 productos se distribuyen en 16 sectores y en 3 categorías distintas: la primera, para artículos que no se producen actualmente y que cuentan con un amplio mercado o contarán con él a plazo medio; la segunda, para artículos que no se producen actualmente en el país y cuya posible fabricación se encuentra en trámite ante la Secretaría de Industria y Comercio (esta categoría incluye sólo poco más de 25 productos) y la tercera, para artículos cuya actual producción es insuficiente en vista del volumen de la demanda. Los 16 sectores en que se agrupan las 500 posibilidades de inversión y el número de productos que comprende cada uno de ellos son los que se enumeran a continuación: hierro y acero, 28; ferroaleaciones, 10; productos de metales no ferrosos, 14; herramientas, 20; maquinaria, 148; aparatos de precisión, 8; automotriz, 39; transporte ferroviario, 11; aparatos electrónicos, eléctricos y de comunicaciones eléctricas, 28; textiles, 2; químicos, 64; petroquímicos, 34; quimicofarmacéuticos, 49; celulósicos, 11; diversos de la química, 13, y productos del mar, 21.

Al dar a conocer la lista de "sugestiones para el establecimiento de nuevas industrias en México", a la que se ha aludido, la Secretaría de Industria y Comercio divulgó un texto explicativo sobre el particular, cuyos señalamientos más interesantes se recogen a continuación.

Los países que como México se encuentran "a medio camino en el proceso de la industrialización", disponen de dos magníficas oportunidades para industrializarse, "una es la sustitución de importaciones, y otra, la producción para la exportación de artículos manufacturados en cuya elaboración van perdiendo interés los grandes países industriales, debido a que estos artículos requieren de mucha mano de obra y a ellos les conviene más utilizar su mano de obra cara en la producción de bienes más complejos".

Gracias al dinamismo del desarrollo industrial del país, "al usarse unas oportunidades de sustitución de importaciones se abren otras. Ciertos artículos, cuyo consumo nacional hace 5 años no justificaba el establecimiento de plantas productoras en México, ahora, con un consumo mayor, es posible su producción sobre bases competitivas interna-

cionales. Mercancías que hace algunos años no se podían producir por falta de personal entrenado, de capitales o de conocimiento tecnológico, son ya susceptibles de fabricarse".

De esta suerte, se ha llegado a la conclusión, después de los estudios necesarios (que comprendieron el análisis de las importaciones correspondientes a... 1965 y 1966 e investigaciones entre el sector privado), "que muchos de los productos que actualmente se importan son factibles de ser elaborados en el país, porque ya existe un consumo que puede sostener a las fábricas que los produzcan; porque se dispone de los recursos naturales necesarios, de los capitales y, en muchos casos, de la técnica requerida; además, porque se cuenta con las condiciones institucionales y las obras de infraestructura necesarias para apoyar esa producción. No obstante, un sinnúmero de artículos no se fabrican debido al desconocimiento de nuestro mercado interno o de nuestras posibilidades de exportación".

Empero, la experiencia señala que una vez que se supera este desconocimiento, es muy rápido el aprovechamiento de las oportunidades de inversión, lo anterior "quedó demostrado con la rápida utilización que (los industriales) hicieron de la lista de 370 nuevas oportunidades de inversión que la Secretaría de Industria y Comercio hizo de su conocimiento en 1965. A la fecha, se produce en México más del 70% de las mercancías que se señalaron en esa ocasión".

Las consideraciones anteriores permiten afirmar que la lista sólo incluye "posibilidades reales de fabricación económica para los productos que en ella se consignan, apoyadas en nuestra demanda interna, a la cual se puede agregar la del exterior, particularmente la de los países que integran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, la de Estados Unidos de Norteamérica y la de Canadá, aprovechando las condiciones institucionales o geográficas que nos ligan a ellos".

"La Secretaría de Industria y Comercio ayudará a los inversionistas en la iniciación de nuevas producciones, dentro del marco y en la medida establecida por las leyes y disposiciones específicas, tales como la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias y su reglamento, la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, y el Reglamento para la Expedición

desarrollo industrial

Definición de posibilidades de inversión privada en México

Como se había hecho ya en ocasiones anteriores (ver *Comercio Exterior*, agosto de 1965, pp. 556-557), la Secretaría de Industria y Comercio dio a conocer recientemente una nueva lista de posibilidades de inversión privada en el país.

de Permisos de Importación, así como por medio de las políticas sobre programas de fabricación.”

¿Se modificará el sistema de protección industrial?

La prensa financiera internacional recogió prominentemente, a mediados de junio, unas declaraciones del Sr. Lic. Octaviano Campos Salas, Secretario de Industria y Comercio de México, en las que se alude a la necesidad de someter a revisión el sistema de protección industrial vigente y se las interpretó como uno más de los indicios en el sentido de que, en el futuro inmediato, se reformará el complicado mecanismo de controles de importación que existe en el país.

En el *Financial Times*, de Londres, se señala que existen cada vez mayores indicios de que las rígidas restricciones que México aplica a la importación se liberalizarán moderadamente en los meses venideros, no pudiendo ya darse por descontado que cualquier manufactura mexicana gozará de protección automática. Se estima que los controles se liberalizarán para introducir elementos de competencia sobre todo en los casos de aquellas industrias que no han conseguido una estructura eficiente, que no producen los volúmenes suficientes que demanda el mercado o que tienen precios muy elevados. Aludiendo directamente a las declaraciones del Secretario de Industria y Comercio, se agrega en la información que, de acuerdo con la nueva política, México no intentará conseguir una posición de balanza comercial equilibrada con cada uno de los países con los que comercia, en tanto consiga mejorar la posición global de su balanza comercial. “Por ejemplo, dijo el Secretario, México continuará importando máquinas-herramientas y bienes de capital, aun cuando esto pueda dar lugar a un desequilibrio desfavorable para México con los países que le suministran ese tipo de productos.” “La nueva política, agrega el *Financial Times*, indudablemente es resultado, al menos en parte, de las constantes quejas de los industriales mexicanos en el sentido de que no se les permite importar ciertos componentes de sus productos aunque no puedan encontrarse fácilmente sucedáneos hechos en el país, o cuando éstos son insuficientes, de calidad inadecuada o de precio excesivo.”

Por su parte, el *Journal of Commerce* señala que “la intención del gobierno mexicano de reducir el grado de pro-

tección de las industrias ineficaces, puede dar lugar a un incremento sustancial en las importaciones mexicanas en el futuro inmediato”. Se supone que, al liberalizarse la política de control de importaciones, la única limitación a su volumen estará dada por la capacidad de la industria mexicana para absorberlas y aumentar las exportaciones y por la capacidad del gobierno para mantener el equilibrio de los pagos internacionales. Se supone que se adoptará una política de acuerdo con la cual las empresas cuyos precios sean más elevados que los del mercado internacional en proporción mayor al 25%, o cuyas calidades no sean comparables con las del mercado internacional, no tendrán derecho a la protección arancelaria en el futuro. Se agrega que todo parece indicar que las “industrias de invernadero” se eliminarán gradualmente, pues su supervivencia sólo se explica por la existencia de políticas de protección y de subsidios.

Se amplía el fondo de estabilización en la Tesorería de Estados Unidos

Hacia finales de junio último, el gobierno de México, representado por su Embajador en Estados Unidos, Lic. Hugo B. Margain, y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, a través del Secretario del Tesoro, Sr. Henry B. Fowler, decidieron elevar de 75 a 100 millones de dólares el monto del convenio recíproco de estabilización monetaria firmado en 1965 y con vigencia de dos años. Como se recordará, el convenio inicial, firmado hace más de un decenio, montaba a sólo 50 millones de dólares y posteriormente se elevó a 75 millones; además, inicialmente no se trataba de un convenio recíproco sino que únicamente México tenía derecho a girar contra la Tesorería norteamericana. A partir de la renovación de 1965 se le dio el carácter de reciprocidad.

Al informar lo anterior, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México hizo notar que, con el aumento del monto del convenio, las líneas primaria y secundaria de recursos internacionales que apoyan la estabilidad externa de la moneda mexicana se elevan ya por encima de los 1 000 millones de dólares. Como es evidente, el convenio de estabilización corresponde a la línea secundaria de reserva, de la que también forman parte el convenio de crédito re-

cíproco por 130 millones de dólares establecido recientemente con el Sistema de la Reserva Federal de Estados Unidos (ver *Comercio Exterior*, junio de 1967, pp. 453-454); y los derechos de giro en el Fondo Monetario Internacional, que ascienden a 270 millones de dólares.

Eficacia de los incentivos fiscales para la exportación de manufacturas

Hacia finales del mes de mayo último, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos organizó una jornada para examinar el funcionamiento de los mecanismos de estímulo fiscal a la exportación de productos manufacturados que funcionan en México. Se dio noticia de esta jornada en la prensa de la ciudad de México (*The News*, 30 de mayo) y a través de un memorándum distribuido por la propia CONCAMIN.

Como se recordará, el actual sistema de estímulo fiscal a las exportaciones de productos manufacturados de uso final se estableció mediante el Acuerdo presidencial de 13 de septiembre de 1961 y se reglamentó mediante la Circular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de 9 de junio de 1962. En síntesis, el régimen consiste en el otorgamiento de subsidios equivalentes al total o a parte de diversos gravámenes en que incurre el industrial exportador, de la manera siguiente:

a) La totalidad del impuesto a la importación de materias primas, materiales auxiliares, y partes o piezas necesarias para la fabricación del artículo exportable que no se fabriquen en el país y no excedan del 20% del costo directo del artículo exportable.

b) La totalidad de la cuota federal de 1.8% del impuesto sobre ingresos mercantiles, aplicable cuando la exportación se haya efectuado, no se haya trasladado el gravamen y el artículo exportado se halle exento del impuesto de exportación.

c) Una parte del impuesto sobre la renta en cédula II y por utilidades excedentes (impuesto al ingreso global de las empresas, después de la reforma de 1965), mediante la deducción —del ingreso gravable total— de una parte decreciente (del 100 al 50 por ciento) del incremento de utilidades que se haya originado en la exportación de los artículos manufacturados.

En la jornada organizada por la con-

CAMIN a la que se aludió al principio de esta nota, los industriales participantes manifestaron algunos puntos de vista favorables a la modificación de algunos de los aspectos del sistema de estímulo fiscal en vigor. La apreciación general que se hizo del sistema fue básicamente negativa, llegándose a la conclusión de que tal como ahora funciona el mecanismo no constituye un estímulo verdaderamente efectivo para la venta al exterior de manufacturas. De los planteamientos hechos en la jornada se desprende que, probablemente, no se tuvieron en cuenta al juzgar el sistema de estímulo fiscal algunos elementos de juicio de la mayor importancia. Evidentemente, el objetivo del sistema establecido no es sino el de *auxiliar* la exportación de manufacturas mediante algunos estímulos fiscales que repercuten directamente, aunque de manera marginal, en la posición competitiva internacional de los productos manufacturados mexicanos de exportación.

Las críticas señaladas en contra del sistema de estímulo fiscal establecido se centraron alrededor de los siguientes puntos:

a) El límite de 20% al contenido importación de los artículos exportables que es preciso no rebasar para tener derecho a los estímulos se consideró demasiado reducido e inflexible. En consecuencia, se propuso elevarlo sustancialmente y permitir un alto grado de flexibilidad para la consideración de algunos casos especiales. Al formular esta propuesta, aparentemente no se tuvo en cuenta su influencia sobre la estructura de las importaciones, pues parece indiscutible que una flexibilidad extrema a este respecto podría dar lugar a la creación de graves rigideces de importación.

b) El procedimiento administrativo para la concesión de los subsidios fue considerado como demasiado engorroso y se propusieron diversas medidas destinadas a tornarlo más expedito.

c) Al considerar la devolución de la cuota federal en el caso del impuesto sobre ingresos mercantiles, se manifestó que era deseable suprimir los efectos de cascada de este impuesto en el caso de la exportación de manufacturas. En realidad, parece razonable suprimir tal efecto en todos los casos, lo que no podrá conseguirse sino mediante la introducción de un impuesto al valor agregado.

d) Se propuso que el sistema incluyese algunas disposiciones especiales en el caso de insumos procedentes de la ALALC, debiendo considerarse a éstos como insumos nacionales. Nada se dijo, empero, de la necesidad de coordinar a nivel regional los mecanismos de subsi-

dio y estímulo a las exportaciones, coordinación que eventualmente puede dar lugar a la no aplicación de esos estímulos en el caso de las exportaciones a la zona.

e) Finalmente, se sugirió asimilar al sistema de estímulo fiscal la producción interna de bienes de capital sustitutiva de importaciones, de suerte que se diese a sus insumos importados el mismo trato que se da a los que se utilizan para fabricar artículos destinados al exterior.

inversión extranjera

Se consuma la adquisición de Azufrera Panamericana

Después de largas negociaciones, de cuyo progreso se ha venido dando cuenta en números anteriores de esta sección (véase, *Comercio Exterior*, noviembre de 1966, p. 833; y marzo, p. 205; abril, p. 288 y mayo de 1967, p. 361), el viernes 30 de junio fue dada a conocer, oficialmente, la concertación definitiva de la operación por medio de la cual el 66% de las acciones de Azufrera Panamericana e igual proporción de las acciones de las restantes filiales operativas de la Pan American Sulphur pasan a poder de inversionistas mexicanos. Algunos días antes, las agencias internacionales de prensa, en cables procedentes de Houston, habían anunciado que los accionistas de la Pan American habían aceptado la propuesta de adquisición por parte del gobierno y de inversionistas privados mexicanos. Se señaló que el monto de la operación ascendía a 49.5 millones de dólares, es decir, a 618.75 millones de pesos.

De acuerdo con los términos de la operación, la Pan American Sulphur vende a un grupo de inversionistas privados mexicanos y al Gobierno Federal el 66% de las acciones de Azufrera Panamericana, reteniendo el 34% restante. Los accionistas privados, encabezados por el Banco Nacional de México y el Sr. Isaac Bessudo Pérez, adquieren el 23% de las acciones y el 43% restante, el Gobierno Federal. Originalmente se conceden dos años para pagar los 49.5 millones de dólares que importa la operación pero, Nacional Financiera, entidad del gobierno mexicano que suscribirá los títulos de crédito correspondientes, hace las gestiones necesarias para ampliar el financiamiento y convertirlo a plazos adecuados.

Tal como se había definido desde el planteamiento inicial de la operación, ésta supuso también la compra de las filiales de la empresa en la misma proporción. De esta suerte, las filiales que se mencionan a continuación tienen ahora una participación mayoritaria (66%) de capital mexicano: PASCO Terminals, Inc., y Pan American Sulphur, Co. Ltd., de Inglaterra, que se dedican al almacenamiento de azufre líquido para su venta en Estados Unidos y Gran Bretaña, respectivamente; Caribbean Sulphur Shipping, Ltd., y Caribbean Sulphur Shipping Co. de Liberia, cuyo giro es el transporte del metaloide a todo el mundo en sus propios barcos; y PASCO International Ltd., que se encarga de la distribución del producto en el mercado internacional.

Para aprovechar la gran experiencia de la Pan American Sulphur en el manejo técnico y administrativo, se convino en que la PASCO seguirá prestando asistencia técnica a la Azufrera Panamericana y que un número limitado de sus funcionarios clave permanecerán en sus puestos.

Los estatutos de Azufrera Panamericana fueron modificados, creándose dos series de acciones, la "A" destinada a ser adquirida exclusivamente por mexicanos y que representará las dos terceras partes del capital, y la "B", que podrá quedar indistintamente en manos de extranjeros o de nacionales.

Inversionistas extranjeros adquieren otra fábrica del ramo de alimentos elaborados

De acuerdo con una información publicada el 28 de junio último por *El Herald de México*, la empresa Clemente Jacques y Cía., dedicada a la fabricación de productos alimenticios enlatados y en conserva, fue adquirida por la United Fruit Co. de Estados Unidos. Se señala que la cifra involucrada en la operación asciende a 35 millones de pesos.

En el comentario se señala también que, desde luego, no se trata de la primera instancia de una empresa del sector de alimentos elaborados establecida desde mucho tiempo atrás es adquirida por inversionistas extranjeros. Ahí mismo se citan diversas instancias de empresas de esa rama establecidas en México que han sido compradas por capitales norteamericanos, mencionándose entre ellas las siguientes: "Gelatinas Pronto", "La Cumbre", "La Fortaleza", "Industrias Carrancedo", "Larín" y "Luxus".

Imposición al ingreso personal en América Latina: obstáculos y posibilidades

VITO TANZI

I. INTRODUCCIÓN

La Declaración de Punta del Este, que dio origen a la Alianza para el Progreso, estableció como una de sus metas: "Reformar las leyes tributarias para exigir más a quienes más tienen",¹ y especialmente indicó que para hacer esto sería necesaria la "reforma de la estructura de los sistemas tributarios, que incluya impuestos adecuados y equitativos sobre los ingresos..."² La necesidad de una mayor dependencia respecto de la imposición al ingreso surge de dos factores distintos pero relacionados entre sí: el primero es la necesidad de exigir "más de aquellos que más tienen" y el segundo la necesidad adicional de mayores ingresos, que es consecuencia de las mayores responsabilidades que han sido conferidas a los gobiernos de los países latinoamericanos.

II. OBSTÁCULOS A LA IMPOSICIÓN AL INGRESO

El obstáculo para llevar a cabo este objetivo de la Alianza para el Progreso reside en que muchas personas lo consideran imprudente, mientras que otras piensan que es difícil o imposible de realizar, debido a las circunstancias típicas de los países subdesarrollados.

Los primeros sostienen que una gran dependencia respecto de la imposición al ingreso personal tendría como consecuencia la disminución de los ahorros personales y, puesto que se supone que uno de los principales obstáculos al desarrollo es la limitación del ahorro, el efecto neto de este cambio sería negativo. Este punto de vista fue discutido ampliamente en un artículo reciente,³ en el que se señaló que en modo alguno puede darse por descontado que ocurrirá la supuesta disminución en los ahorros, sino que, de hecho, es mucho más probable que ocurra lo contrario. Aún más, cualquier persona que esté al tanto de la realidad de la mayoría de los países en desarrollo estará dispuesta a admitir que los ahorros de la gente de mayores ingresos son con frecuencia empleados en inversiones que no ocupan una posición alta en la escala social

(tales como las construcciones residenciales de lujo). Para un análisis completo de este punto de vista el lector debe ser remitido al ensayo mencionado anteriormente.

En este trabajo intento, más bien, discutir los obstáculos de orden práctico que se presume debe confrontar un país subdesarrollado cuando intenta aumentar su recaudación por medio del impuesto a los ingresos y, especialmente, al ingreso personal.

En un artículo escrito en 1951, que se cita muy frecuentemente,⁴ Richard Goode enumeró las condiciones que deben ser satisfechas si se desea que el ingreso tributario se convierta en una fuente importante de ingresos de un país. Estas condiciones son:

- 1) Existencia de una economía predominantemente monetaria.
- 2) Un alto nivel de alfabetismo entre los contribuyentes.
- 3) Predominio de sistemas de contabilidad honestos y confiables.
- 4) Un alto grado de cumplimiento voluntario por parte de los contribuyentes.
- 5) Ausencia de "grupos opulentos" con poder político suficiente y capaces de entorpecer cualquier medida tributaria que consideren como una amenaza a su posición; y, finalmente,
- 6) Existencia de una administración honrada y eficiente.

Estas son condiciones lo suficientemente severas como para desanimar hasta al experto más optimista que pretende sugerir una alta dependencia respecto de la imposición al ingreso. En realidad ¿quién ha oído hablar de un país poco desarrollado en donde estas condiciones se encuentren satisfechas? O, más aún, ¿quién ha oído hablar alguna vez de *cualquier* país —salvo Utopía— en el que se cumplan todos estos requisitos?

Desde que Goode escribió su artículo ha habido muy poco análisis crítico de estas condiciones. Muchos economistas se han contentado solamente con citarlo y repetir sus conclusiones.

El propósito de este artículo es analizar brevemente esas condiciones dentro del contexto de la situación latinoamericana, a fin de ver cuáles de ellas son realmente necesarias o válidas. En realidad, el énfasis recaerá sobre las dos primeras, aunque algunas de las otras serán también consideradas.

NOTA: El autor es profesor asociado de la American University, de Washington, D. C. Anteriormente trabajó como economista principal en la Unidad de Finanzas Públicas del Departamento de Asuntos Económicos de la Organización de los Estados Americanos. Este artículo es traducción de "Personal Income Taxation in Latin America: Obstacles and Possibilities", aparecido originalmente en *National Tax Journal*, Columbia, vol. XIX, núm. 2, junio de 1966, pp. 156-162, y se reproduce con la autorización expresa de los editores.

¹ Unión Panamericana, *Alianza para el Progreso*. p. 3.

² *Ibid.*, p. 13.

³ Véase, Vito Tanzi y Joseph Aschheim, "Investment, Saving and Taxation in Underdeveloped Countries", *Kyklos* (fac. 2, 1965), reproducido, con comentarios, en *Comercio Exterior*, México, septiembre de 1965.

⁴ Richard Goode, "Reconstruction of Foreign Tax System", *Proceedings of the Forty-Fourth Annual Conference on Taxation* (National Tax Association), pp. 212-222. El señor Goode enumera las mismas condiciones en un artículo escrito en 1962: véase "Personal Income Tax in Latin America", *Fiscal Policy for Economic Growth in Latin America*, Programa Conjunto de Tributación OEA/BID/CEPAL (John Hopkins Press, 1962), pp. 157-171.

III. ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS A LA IMPOSICIÓN AL INGRESO

La condición quinta —ausencia de “grupos opulentos”, capaces de trabar el proceso legislativo— es un tanto diferente de las otras y, por lo mismo, debe ser analizada separadamente. En efecto, mientras que todas las otras son condiciones que se supone deben cumplirse para que una ley tributaria de impuestos sobre la renta pueda ser aplicada eficazmente, la quinta condición se relaciona con la aprobación legislativa misma de dicha ley. Por supuesto que, si existen tales grupos y tienen el suficiente poder para impedir la aprobación de la legislación tributaria, entonces no queda ya mucho que decir. No hay, sin embargo, razones válidas para suponer que estos grupos concentren su oposición exclusivamente en la imposición al ingreso. Por el contrario, de existir y poseer el poder suficiente, esos grupos tratarán de impedir cualquier medida que sea contraria a sus intereses, sea ésta de impuesto al ingreso personal, de impuesto a la riqueza o de impuesto a los artículos de lujo. Esto puede suceder en cualquier país, sea éste desarrollado o subdesarrollado, pero parece más probable que ocurra en estos últimos. No obstante, con la suficiente determinación por parte de los gobiernos —como lo indican las recientes experiencias de Chile, Brasil y México— pueden ser exitosamente propuestas y aprobadas por los cuerpos legislativos de estos países muchas leyes bien concebidas. Esto será especialmente cierto si los exponentes de los “grupos opulentos” llegasen a pensar que la ejecución de estas leyes será sustancialmente obstruida por la ausencia de las otras condiciones enumeradas por Goode. Por lo tanto, uno puede concluir que mientras las otras cinco condiciones estén más lejos de cumplirse, menor será el interés de los “grupos opulentos” en entorpecer las medidas impositivas.

Otra condición a la que debe prestarse atención individual es la que trata del grado de aceptación voluntaria por parte de los contribuyentes. La idea de que la gente de algunos países tiene mayor propensión a evadir impuestos que la de otros, es uno de los mitos todavía generalmente aceptados. Se presume que los contribuyentes de países tales como Estados Unidos o Alemania tienen menor predisposición a evadir impuestos que los contribuyentes de otros países. Sin embargo, como un experto en tributación ha señalado, “muchos años de experiencia en la Administración General de Rentas Internas [Internal Revenue Service], el Tribunal Contencioso Administrativo [Board of Tax Appeals] y el Departamento de Justicia [Department of Justice], me han convencido que la conducta de aceptación del norteamericano no está motivada por el amor a los impuestos, sino que, por el contrario, se tiene una capacidad bien desarrollada de resistencia hacia los impuestos”.⁵ Asimismo, en un estudio hecho en Alemania se encontró que la honradez en los pagos de impuestos era bastante limitada en dicho país.⁶ Otro estudio sobre la psicología fiscal indica que el 47% de los campesinos franceses, el 59% de los industriales y hombres de negocios y el 61% de las personas con profesiones liberales no consideran delito la evasión de impuestos.⁷ Algunos datos sobre el comportamiento de los contribuyentes italianos insinúan hasta qué grado llega la evasión de impuestos en ese país: en 1962, el número de declaraciones volun-

tarias fue 1 057 000. Las autoridades fiscales “descubrieron” un número de contribuyentes adicionales, que era más elevado que el de los que habían declarado, por lo que el número final de contribuyentes se elevó a 2.4 millones. Este descubrimiento, junto con la corrección de los ingresos declarados, hizo subir el ingreso gravable global de 2 000 a 3 000 millones de liras.⁸

¿Qué es lo que puede derivarse de toda esta información acerca de distintos países y cómo se relaciona con la cuarta condición? Parece haber sólo una respuesta posible y ésta es la de que no puede suponerse que la propensión *a priori* para evadir impuestos sea diferente de país a país; lo que es diferente es el nivel de evasión real. Pero, este nivel de evasión real es diferente debido únicamente a que las probabilidades de ser descubierto y sus consecuencias difieren mucho de país a país. En Estados Unidos la gente no evade los impuestos en medida significativa debido a que, si lo hacen, son muy elevadas las posibilidades de ser descubierto y las consecuencias de ello son muy graves. En Italia, por otra parte, no prevalecen estas condiciones y lo mismo puede decirse para muchos otros países.

La medida en la que cambia el grado de cumplimiento voluntario en un mismo país cuando cambian las condiciones, puede apreciarse en el caso de Chile, país en el que la evasión fiscal fue muy alta hasta 1964 y donde, además, nadie había sido encarcelado por este delito. El grado de evasión puede verse claramente en los datos siguientes. En Chile, con una población que excede de ocho millones de habitantes, solamente 275 000 (aproximadamente 3.5%) pagaron impuestos al ingreso personal en 1964. De éstos, solamente 160 000 (1.9%) pagaron la sobretasa global y, de estos últimos, solamente... 42 000 (0.5%) declararon ingresos mayores de cinco “sueldos vitales” (alrededor de 9 000 escudos). Además, entre aquellos que pagaron la sobretasa global, el 72% estaba constituido por empleados, los que pagaron el 51% del total por este concepto.⁹ En 1964, entre otros cambios administrativos, se fundó un departamento encargado de controlar los fraudes en el pago de los impuestos, aún más, algunas personas fueron enjuiciadas y algunas de ellas sentenciadas a cárcel por evasión fiscal. Todo esto parece haber tenido un efecto psicológico tremendo en la propensión del contribuyente a pagar sus impuestos: se ha estimado que los ingresos reales por concepto del impuesto sobre la renta aumentaron en 55.4% entre 1964 y 1965, lo cual se debió, en parte, a la campaña contra la evasión.

Ahora se fijará la atención en las dos primeras condiciones que se han considerado como particularmente perjudiciales para la imposición al ingreso personal. En efecto, a un norteamericano debe parecerle imposible que se establezca un impuesto sustancial al ingreso personal en un país en el que existen grandes sectores fuera de la economía monetaria o en el que el grado de analfabetismo es bastante elevado. Probablemente no sea mera coincidencia que Goode haya puesto estas condiciones al principio de su lista. Me propongo tratar de mostrar cómo, por lo menos en lo que a América Latina se refiere, éstas son las más inconsecuentes de todas las condiciones.

IV. IMPOSICIÓN AL INGRESO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

La razón para afirmar que las dos primeras condiciones de Goode son inconsecuentes, se basa en dos factores: primero, en el ingreso medio *per capita* en la mayoría de los países latinoamericanos y, segundo, en la distribución del ingreso personal. Tenemos a nuestro alcance algunas datos sobre la distri-

⁸ Ministero delle Finanze, *L'Attività Tributaria dal 1954 al 1964*, volumen 1 (Roma, Instituto Poligrafico dello Stato, 1964), pp. 34-36.

⁹ Banco Central de Chile, *Boletín Mensual*, mayo de 1965.

⁵ Joseph P. Crockett, “Common Obstacles to Effective Tax Administration in Latin America”, *Problems of Tax Administration in Latin America*, Programa Conjunto de Tributación OEA/BID/CEPAL (The John Hopkins Press), p. 1.

⁶ G. Schmoelders, “Das Irrationale in der Finanzwirtschaft” (Hamburgo, 1960), citado en Sylvian Plasschaert, *Taxable Capacity in Developing Countries* (BIRE, Informe NEC-103), p. 23.

⁷ Jean Duberge, *Social Tax Psychology in France Today* (P. H. F., 1961), p. 96.

CUADRO 1. Distribución del ingreso personal en cuatro países de América Latina

| Categoría | Chile (1960) | | Ecuador (1957) | | México (1957) | | Venezuela (1957) | | |
|---------------|--|--|---|--|---|--|---|--|---|
| | Porcentaje de la población total en todos los países | Participación en el ingreso personal total | Ingreso medio en relación al ingreso medio nacional | Participación en el ingreso personal total | Ingreso medio en relación al ingreso medio nacional | Participación en el ingreso personal total | Ingreso medio en relación al ingreso medio nacional | Participación en el ingreso personal total | Ingreso medio en relación al ingreso medio nacional |
| Categoría I | 50 | 15.6 | 31 | 24.0 | 48 | 15.8 | 32 | 11.0 | 22 |
| Categoría II | 45 | 59.0 | 131 | 50.8 | 113 | 47.5 | 106 | 58.5 | 130 |
| Categoría III | 3 | 11.7 | 390 | 4.5 | 150 | 16.2 | 540 | 12.8 | 427 |
| Categoría IV | 2 | 13.7 | 685 | 20.7 | 1 035 | 20.5 | 1 025 | 17.7 | 885 |
| | 100 | 100.0 | — | 100.0 | — | 100.0 | — | 100.0 | — |

FUENTES: Chile: Roberto Jadue; *Distribución probable del ingreso de las personas en Chile: Período 1950-60* (CEPAL). Ecuador: Banco Central del Ecuador, *Memoria del gerente general*, ejercicio 1958 (Quito, 1959). México: Ifigenia M. de Navarrete, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México* (México, 1960). Venezuela: Carl S. Shoup y otros, *Informe sobre el sistema fiscal de Venezuela*, y Ministerio de Hacienda, *Estimación de la distribución del ingreso personal* (Caracas, 1960).

bución del ingreso personal en cuatro países: Chile, Ecuador, México y Venezuela. Estos datos se presentan en el cuadro 1. En 1961, año para el que existen estimaciones de la CEPAL sobre ingreso *per capita* en dólares, las cifras respectivas fueron: Chile, 453; Ecuador, 223; México, 415; y Venezuela, 644. Las proporciones de analfabetismo en la población de 15 años y mayor fueron: Chile, 20%; Ecuador, 44%; México, 43%, y Venezuela, 48 por ciento.

Teniendo en cuenta la información anterior, podemos analizar ahora los datos del cuadro 1. Lo que perseguimos es simplemente ver qué porcentaje de la población desearíamos incluir en un sistema de tributación al ingreso personal. Comenzando por la parte superior del cuadro puede verse que el 50% más pobre de la población recibió solamente el 15.6% del ingreso personal total en Chile; el 24% en Ecuador; el 15.8% en México, y solamente el 11.0% en Venezuela. El ingreso medio de esta categoría, expresado como porcentaje del ingreso medio nacional, fue solamente de 31% en Chile, 48% en Ecuador, 32% en México y 22% en Venezuela. En 1961 el ingreso promedio en dólares de esta categoría, habría sido: en Chile, 140; en Ecuador, 107; en México, 132, y en Venezuela, 142. Estos niveles de ingreso son tan bajos que nadie podría argüir seriamente que un sistema ampliamente concebido de imposición sobre el ingreso debería incluir a estos grupos de contribuyentes. Pero aún si esto fuera posible en términos prácticos, al hacerlo tendrían que imponerse tasas promedio altísimas para alcanzar ingresos que valieran la pena. En vista de la minúscula participación de este sector en el ingreso total. Además, éste es el grupo que probablemente no ha sido asimilado completamente a la economía de mercado y en el que es más probable que prevalezcan las tasas más altas de analfabetismo.

Cuando se examina el grupo siguiente (categoría II), que incluye el 45% siguiente de la población, se hace patente la necesidad de contar con una distribución más detallada que la que se presenta en el cuadro 1. Se dispone, por fortuna, de un desglosamiento limitado. En el caso de Chile, este 45% puede descomponerse en un grupo bajo, de 37.3%, con una participación en el ingreso total igual al 40.8% y con un ingreso medio apenas por encima del promedio nacional (109%); un grupo alto, de 7.7%, con una participación en el ingreso total igual a 18.2% y un ingreso medio que representa el 236% del promedio nacional. Si este 7.7% se suma a los porcentajes en las categorías III y IV, se puede calcular que el 12.7% de la población total recibe el 43.6% del ingreso total.

No existe duda alguna que este 12.7% está constituido por personas que han recibido educación y que se hallan integradas a la economía de mercado. Es este grupo el que debiera ser de interés para las autoridades tributarias, por lo que al impuesto al ingreso personal se refiere.

En el caso de Ecuador, la distribución del ingreso es algo diferente ya que aquí aun la categoría III, que comprende a los situados entre el 95 y 98 percentiles, tiene un ingreso promedio que es solamente 150% del promedio nacional. En realidad, en el caso de Ecuador la concentración del ingreso es tan extrema que el 1.2% superior de la población recibe el 18.9% del ingreso total y cuenta con un ingreso promedio que es 16 veces el promedio nacional y 58 veces el promedio de ingreso de la categoría I. De este modo, puede concluirse que, en el caso de Ecuador, las autoridades tributarias deberían concentrarse en la categoría IV al establecer impuestos sobre renta. Éste es, nuevamente, un grupo compuesto por personas instruidas e integrado a la economía monetaria.

En México, el 5% más alto de la población (sin duda integrado por residentes de las ciudades y personas instruidas) recibe 36.7% del ingreso personal total del país. Al otro extremo, el 50% más bajo recibe 15.8% (el 74.5% más bajo recibe solamente el 32.6% del total). De manera que la concentración en el primer 5% incluiría más de un tercio del ingreso total y la concentración en el primer 25% (integrado probablemente por personas instruidas y participantes en la economía monetaria) incluiría cerca del 67% del total del ingreso personal.

En Venezuela la concentración en el primer 5% incluiría 30.5% del ingreso personal, mientras una extensión al 16.0% próximo de la población podría teóricamente añadir otro... 34.6% del ingreso personal. Así, la imposición tributaria del primer 21% podría conducir a la inclusión del 65.1% de todo el ingreso personal.

Vale la pena resumir en un cuadro los resultados principales de la discusión anterior (véase cuadro 2).

V. OBSERVACIÓN FINAL

El objetivo principal de este ensayo ha sido mostrar que, de manera distinta a lo que generalmente se había supuesto, a fin de obtener un impuesto a la renta más productivo, los países subdesarrollados (o al menos los de América Latina) no necesitan imponer gravámenes a todos sus ciudadanos. Una concentración en los primeros 5 o 10 por ciento de los perceptores

CUADRO 2. Participación en la población y en el ingreso personal de los principales grupos de ingreso

| País | Participación en la población (por ciento) | Participación en el ingreso (por ciento) |
|-----------|--|--|
| Chile | 5 | 25.4 |
| | 12.7 | 43.6 |
| Ecuador | 1.2 | 18.9 |
| | 5 | 25.2 |
| México | 5 | 36.7 |
| | 25 | 67.0 |
| Venezuela | 5 | 30.5 |
| | 21 | 65.1 |

FUENTE: Véase cuadro 1.

de ingresos sería suficiente para alcanzar una participación del impuesto en el ingreso personal lo suficientemente alta como para estar casi a la par con la de Estados Unidos u otros países industrializados. Pero, mientras que en Estados Unidos a fin de obtener esa participación es necesario gravar con este impuesto a una gran mayoría de la población, en los países en desarrollo un mero 5% sería capaz de cubrirla. Suponiendo que el gobierno pudiera gravar con un impuesto proporcional de 20% al ingreso de este 5%, o con tasas progresivas que alcanzaran un promedio del 20% para todo el grupo, se podría sin mayor complicación calcular, en el cuadro 2, que los ingresos provenientes del impuesto al ingreso personal, como porcentaje del ingreso personal total, podrían fácilmente situarse entre el 5 y 8 por ciento, lo que, en términos relativos, haría el impuesto en aquellos países más productivo que en Japón, Francia e Italia; casi tan productivo como el de Alemania y ligeramente menos que el de Estados Unidos o el de Reino Unido. Naturalmente que una extensión más allá del primer 5% podría elevar fácilmente la carga del impuesto personal (expresada como porcentaje del ingreso personal) dentro del rango de Estados Unidos y del Reino Unido. Por ejemplo, un gravamen con una tasa media del 20% al 12.7% más alto de los perceptores de ingresos en Chile traería ingresos tributarios equivalentes al 8.7% del ingreso personal.

A pesar de que persistirían las dificultades administrativas para poner en práctica medidas como ésta, es necesario reconocer que el número de declaraciones que tendría que procesarse e investigarse, así como el número de otros impuestos, sería tan reducido como para permitir que las oficinas administrativas se concentraran, con una intensidad antes imposible, en aquellos contribuyentes que podrían contribuir con sumas sustanciales a las arcas del Estado. Si el 5% de los contribuyentes paga la mayoría de los impuestos, ¿por qué perder el tiempo en prevenir la evasión del 95% restante? La tributación no es un mero ejercicio de disciplina civil, sino que se dirige a mantener la solvencia gubernamental, proveyendo suficientes fondos que permitan al gobierno realizar todas las funciones que le están encomendadas. Aquí se encuentra entonces, la principal conclusión de este artículo: con el fin de tener un impuesto al ingreso más productivo en América Latina no es de ninguna manera necesario gravar al 90% o aún al 40% de la población, sino que será suficiente concentrarse en un 5% de ella. El resto de la población será alcanzada de todos modos a través de los impuestos a las ventas, así como a través de las contribuciones de seguridad social, las que podrían establecerse de modo que dieran lugar a un excedente.

APÉNDICE A LA SECCIÓN IV

Una manera simple de mostrar las principales conclusiones de esta sección es por medio de la teoría de conjuntos. En el diagrama se supone que U_i representa el universo de todos los perceptores de ingreso, sean ellos habitantes de las ciudades e instruidos o analfabetos y que se hallan fuera de la economía monetaria.

El universo U_i incluirá entonces muchos subconjuntos, tales como analfabetos (representados por el subconjunto A_1), personas que no emplean dinero, es decir que están fuera de la economía monetaria (subconjunto A_2), perceptores de ingreso en el 5% más alto de la escala de ingresos (subconjunto A_3), perceptores de ingreso en el primer 25% (A_4) y en el primer 50% (A_5) de la escala de ingresos.

Se esperaría que la mayoría de las personas en el sector de subsistencia sean también analfabetas y viceversa. Esto se puede poner de manifiesto por la intersección del subconjunto A_1 y del A_2 . También se esperaría que los subconjuntos A_3 y A_4 ; o A_3 y A_1 o A_2 sean conjuntos desunidos, esto es sin un área común. En otras palabras, fuera de casos muy raros se esperaría que los perceptores de ingresos en el primer 5% de la distribución de ingreso sean instruidos y formen parte de la economía de mercado.

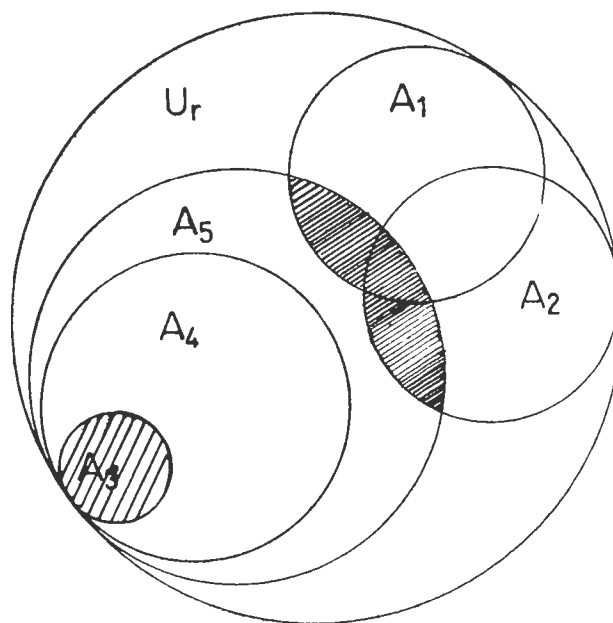
Usando el lenguaje de la teoría de conjuntos:

$A_3 \cap A_1 = \emptyset$ (conjunto nulo)
 $A_3 \cap A_2 = \emptyset$ (conjunto nulo)

Por lo tanto $A_3 \cap (A_1 \cup A_2)$ (conjunto nulo).

Si la autoridad tributaria insiste en gravar, digamos, el 50% de los perceptores de ingreso (subconjunto A_5), tendría que encararse al problema de las dos primeras condiciones de la lista de Goode. Este problema nos es mostrado por la intersección del subconjunto A_5 con los subconjuntos A_1 y A_2 (el área sombreada). Pero, como ha sido señalado, a causa de la distribución dispereja del ingreso personal y también debido al nivel tan bajo del ingreso *per capita*, no es necesario para los países que se consideran extender el alcance del impuesto sobre el ingreso personal más allá del subconjunto A_3 .

Con el aumento del ingreso *per capita* y una distribución más uniforme del mismo, condiciones asociadas con el desarrollo del país, la necesidad y posibilidad de atraer contribuyentes adicionales aumentaría. Pero, al mismo tiempo, el grado de analfabetismo y el tamaño del sector de subsistencia disminuirían, lo que supondría una reducción de los subconjuntos A_1 y A_2 .



Sección

Latinoamericana

asuntos regionales

La economía latinoamericana en 1966

La economía latinoamericana presentó nuevamente, durante 1966, dos características ya notables en años anteriores: la lentitud y la irregularidad en el crecimiento económico. Los datos preliminares indican que el producto interno bruto del área, tomada en conjunto, aumentó en un 3% respecto a 1965. Esta tasa es apenas comparable con la del crecimiento demográfico e inferior a la conseguida en cada uno de los dos años anteriores.

Este menor ritmo de crecimiento se explica por los defectos estructurales que aquejan la economía latinoamericana. De acuerdo con informes de la CEPAL, los rasgos esenciales de la economía de la región se sintetizan de la manera siguiente:

a) El descenso en la tasa de crecimiento del producto bruto acentuó la irregularidad y la lentitud del desarrollo económico latinoamericano, fenómeno general que es resultado de situaciones nacionales muy diversas.

b) América Latina no se benefició suficientemente con la expansión que

Las informaciones que se reproducen en esta sección, son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste.

registraron en 1966 la actividad económica y el comercio mundiales.

c) A pesar de ello, se logró un crecimiento relativamente alto de las exportaciones y uno todavía mayor de las importaciones, invirtiéndose así la tendencia de períodos anteriores.

d) Se registraron otras modificaciones apreciables en las transacciones externas, caracterizadas principalmente por una recuperación en la corriente de financiamiento neto externo y un rápido incremento de los pagos a factores productivos del exterior.

e) Los esquemas de integración económica regional continuaron abriendo posibilidades para incrementar y diversificar el comercio recíproco, pero a un ritmo inferior al de años anteriores.

f) En varios países, la contención de las presiones inflacionarias continuó siendo uno de los objetivos más destacados de la política económica, con grados variables de éxito respecto de las metas que se habían propuesto.

g) Se detuvo el descenso observado en la formación de capital y, aunque no se modificó marcadamente la distribución de los recursos entre consumo e inversión, se recuperaron niveles más altos de inversión fija.

h) La industria manufacturera desempeñó un papel más dinámico, duplicando con creces la tasa de crecimiento del producto global.

i) Continuaron agudizándose los problemas relativos a la absorción de la fuerza de trabajo y la migración rural-urbana, así como las consecuencias directas e indirectas que se asocian a esos fenómenos.

Es también de gran importancia mencionar que el producto bruto por habitante se mantuvo casi constante para toda el área, tras de que en los dos años anteriores las tasas de aumento a este respecto habían sido relativamente satisfactorias.

La reducción en la tasa de crecimiento del área estuvo determinada en gran medida por la contracción registrada en la economía argentina y en la brasileña. La relación de precios de intercambio se tornó favorable para Chile y Perú, que aumentaron sus ingresos por exportación en más de 8% durante 1966. México y Uruguay, por su parte, también obtuvieron alguna ganancia, pero en mucho menor proporción. Países como Colombia, Ecuador y Venezuela no registraron, a este respecto, modificaciones apreciables. En cambio, los demás países tuvieron una evolución en su ingreso real que, comparada con la del producto interno, parece menos favorable. De 1961 a 1966, las pérdidas que sufrió América Latina por variación en los términos de intercambio ascienden a 1 000 millones de dólares.

El menor dinamismo que presenta el comercio exterior no impidió, sin embargo, aumentos considerables en los niveles absolutos de las transacciones externas de la región. Durante el presente año, el volumen de exportación de bienes y los ingresos por turismo aumentaron sólo en un 4%, en tanto que el valor de estos rubros, al ascender a... 12 000 millones de dólares, se incrementó a una tasa mayor. Las importaciones, por su parte, medidas en valores corrientes casi llegaron a 10 800 millones de dólares, o sea, que aumentaron en un 9% respecto a 1965.

Tomando a América Latina como un todo (excepto a Cuba), las exportacio-

nes por habitante pasaron de 48 dólares en 1960 a 55 en 1966. Sin embargo, excluyendo a Venezuela, las mismas cifras sólo ascienden a 36 y 45 dólares, respectivamente. Algunos países muestran considerable estancamiento a este respecto, por ejemplo, el nivel del total de exportaciones de Argentina fue, en 1966, inferior al de los años 1947 y 1948; los de Brasil y Bolivia se equiparan con los que registraron en 1961, y los de Colombia, Uruguay y Venezuela son inferiores a los que lograron en 1954, 1953 y 1957, respectivamente.

Estos hechos confirman el rasgo esencial del comercio exterior de América Latina: la marcada inestabilidad en el crecimiento de las exportaciones, que han registrado tasas de expansión en términos de volumen que han fluctuado entre 9.2% en 1962 y 2.2% en 1964. Las importaciones, por su parte, no han podido expandirse al mismo ritmo de las exportaciones. En 1964 las importaciones ascendieron a un nivel comparable al que tuvieron en 1957 y a partir de 1962 han quedado, en medida creciente, abajo del valor de las exportaciones.

Las utilidades de las empresas extranjeras remitidas al exterior, pasaron de 900 millones de dólares en 1960 a 1 600 en 1966. Las remesas por concepto de intereses de préstamos externos pasaron de 280 a 570 millones de dólares en el mismo período. La deuda pública externa de toda el área pasó de 6 100 a 12 000 millones de dólares para los mismos años.

El comercio intralatinoamericano, al igual que en 1965, perdió vigor, no mostrando, por lo tanto, el dinamismo logrado entre 1961 y 1964, cuando se pasó de 700 a casi 1 100 millones de dólares. De 1961 a 1965 el comercio intralatinoamericano creció a una tasa promedio acumulativa de 14.3%, en tanto que en 1966, el incremento conseguido sólo ascendió a 2.4%. La razón parece hallarse en las menores compras de Argentina y Brasil que compensaron el aumento de las realizadas por otros países, como México y Perú.

Otra característica importante de la política económica seguida por varios países latinoamericanos es el control de las presiones inflacionarias. Argentina, por ejemplo, registró en 1966 una tasa de inflación similar a la de 1965. La de Brasil ascendió a 40%, habiendo sido de 80% en 1964. Uruguay redujo la misma a 50%, Chile y Colombia a 20%,

Bolivia y Perú registraron tasas entre 5 y 10%. En Ecuador la tasa para el mismo período fue de 6% y en México de 3 a 4 por ciento.

El aumento en la inversión privada fue de 7.6%, en tanto que en 1965 alcanzó sólo 2.6%. La misma tasa para la inversión pública fue de 5.8% y 3%, respectivamente. La tasa de crecimiento del consumo alcanzó 3.5%, correspondiendo 2.7% de esta expansión al consumo público y 3.6% al privado.

La producción agrícola, por su parte, sufrió una disminución del orden del 4%, la cual se explica en gran medida por la reducción registrada en el agro brasileño, la que ascendió al 10%, aproximadamente, y actuó en forma negativa al conjugarse con la sequía y los temporales que azotaron la región del Caribe, la baja precipitación en la parte central del altiplano de los Andes y el exceso de pluviosidad en las regiones oriental y sur de Sudamérica.

Acerca de la integración en Centroamérica

En un informe presentado por The First National City Bank acerca de la integración económica en Centroamérica se afirma que esta área ha pasado ya, en forma exitosa, la etapa inicial del camino hacia la integración, lo cual se ha conseguido gracias a la unificación de criterios y opiniones en la política seguida.

El tipo tradicional de comercio y el patrón de inversiones ya han sido cambiados en los cinco países; sin embargo, esos cambios no han revestido un carácter estructural en su mayoría. El aumento en la producción industrial y el comercio intrarregional no ha sido resultado de nuevas inversiones, sino de la utilización de capacidad ociosa en las industrias ya establecidas y el establecimiento de pequeñas industrias de consumo basadas en procesos simples y materias primas importadas.

La integración industrial, en el sentido amplio de la palabra, no ha surgido y quizá deba esperarse, de acuerdo con tendencias recientemente manifestadas, que el comercio intrarregional disminuya. Empero, los acuerdos logrados y la concordancia de objetivos representan, al dar a Centroamérica el carácter de comunidad económica regional, un

avance que en la etapa actual sigue siendo más importante que cualquier otro. Los conflictos entre la planeación del desarrollo y las consideraciones de mercado son los primeros que deben eliminarse, lo que parece ahora más viable que el éxito mismo de las políticas que actúan sobre los campos monetario, fiscal y social.

En la medida en que predomine la conciencia de área, concebida en términos económicos, sobre los puntos de vista nacionalistas, los objetivos de la integración económica serán más accesibles, concluye el estudio del First National.

Creación del Centro Interamericano para el Desarrollo de Inversiones

A mediados del mes de junio último fue creado el Centro Interamericano para el Desarrollo de Inversiones, con el apoyo de la Agencia norteamericana para el Desarrollo Internacional (ADI), entidad que proporcionó al nuevo centro un fondo inicial de un millón de dólares, que deberían ser empleados en un período de tres años.

Esta nueva institución entrará en arreglos directos con bancos y otras instituciones de veinte naciones latinoamericanas. Estas instituciones deberán enviar al Centro sus proyectos de inversión, acompañados de 250.00 dólares, cifra que constituirá el honorario por realización de trámites. Las fuentes de ingreso del Centro serán precisamente este tipo de honorarios, fondos proporcionados por inversionistas de Estados Unidos y el fondo inicial aportado por la ADI. Se calcula que esta institución estará en posición de financiar sus propias operaciones en un período de 3 a 5 años.

Los beneficios esperados de las actividades que el Centro desarrolla son: aceleración del desarrollo agrícola e industrial, incremento en las oportunidades de empleo, mejor entendimiento de las necesidades de América Latina por parte de los inversionistas estadounidenses y aumento en el comercio entre América Latina y Estados Unidos.

Préstamos y actividades del BID

El BID anunció recientemente la aprobación de cuatro préstamos que totali-

zan 27.8 millones de dólares, todos ellos destinados a financiar proyectos específicos de desarrollo económico y beneficio social.

El préstamo más importante correspondió a Chile y ascendió a 20 millones de dólares. Estos fondos serán aplicados al financiamiento de un vasto programa de desarrollo industrial y artesanal, así como de capacitación de mano de obra. El organismo prestatario es la Corporación de Fomento de la Producción, y el costo del programa se eleva a 53.8 millones de dólares, de los cuales el BID aportó el 37 por ciento.

Panamá es otro de los países que recibieron fondos del BID en calidad de préstamo. El total de éstos ascendió a 3.5 millones de dólares y se destinarán a la realización de obras de introducción de agua potable en 45 localidades, con lo cual el número de personas beneficiadas se eleva a 65 000. Más específicamente, puede decirse que el proyecto incluye la ampliación y el mejoramiento de siete sistemas urbanos y nueve rurales de agua potable y la construcción de 28 acueductos rurales. El costo de este proyecto es de 5.3 millones de dólares, correspondiendo al BID cooperar con el 65% del financiamiento.

Un tercer país asistido financieramente por el BID es Brasil, que recibirá en préstamo 3 millones de dólares que deberán aplicarse al mejoramiento y ampliación de la enseñanza y aprendizaje industrial en el país. Este programa está constituido por 32 proyectos específicos, los cuales implican mejora y ampliación de locales escolares y adquisición de nuevos equipos, máquinas y herramientas para 30 escuelas y centros de información.

Por último, Costa Rica obtuvo también la aprobación de su solicitud de préstamo por 1.37 millones de dólares, que se aplicarán a mejorar la enseñanza y la investigación tecnológica. Esta cifra constituye el 54% del costo total del proyecto.

Por otra parte, informó también el BID que facilitará 1.4 millones de dólares, como donación no reembolsable, al Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social para que acentúe su labor de investigación en pro de la integración económica de América Latina. Este Instituto, con sede en Santiago de Chile, fue establecido en 1961 bajo los auspicios de la CEPAL y está dedicado a la elevación del nivel de efi-

ciencia de la administración pública de países latinoamericanos y a adiestrar personal especializado en la planificación económica.

Préstamos del BIRF a países latinoamericanos

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento anunció recientemente haber concedido préstamos por 14.6 millones de dólares a tres países latinoamericanos, el mayor de los cuales (por 8.6 millones) fue autorizado a Honduras con el fin de promover el mejoramiento del sistema de carreteras del país y, fundamentalmente, la carretera que une comercialmente al país con El Salvador y que, a la vez, cruza la región de mayor densidad demográfica de Honduras. Con la realización de este proyecto se conseguirá la mejoría y el abaratamiento del transporte, lo cual estimulará el comercio internacional y el desarrollo económico de la región occidental de Honduras, catalogada como potencialmente rica.

Ecuador también recibirá crédito del BIRF, por 4 millones de dólares, con el fin de desarrollar un programa sobre ganadería que contribuirá a la diversificación de la producción nacional. En realidad, el préstamo cubrirá la primera etapa de un programa y se concentrará en la producción de carne de res para consumo interno y exportación.

Por último, el BIRF, a través de su filial la Asociación Internacional de Fomento, aprobó un crédito por 2 millones de dólares en favor de Bolivia, también con el objeto de iniciar la primera etapa de un programa de desarrollo ganadero. Al igual que en el caso de Ecuador, se planea obtener un volumen aceptable de carnes para el consumo interno y la exportación, y con ello reducir, parcialmente, la gran dependencia de Bolivia de la exportación de minerales.

argentina

Primer Congreso Nacional de la Industria

De acuerdo con noticias difundidas por el periódico *La Nación* en su edición del 29 de mayo pasado, la clausura del

primer Congreso Nacional de la Industria se llevó a cabo a fines del mismo mes. En el mismo, se llegó a una serie de conclusiones tendientes al fortalecimiento industrial argentino, que abarcan los planos de acción privada y pública.

A continuación se ofrece una síntesis de las más importantes conclusiones y proposiciones emanadas de dicho Congreso:

1] Recomendar la completa definición de una política de inversiones que, utilizando instrumentos fiscales y monetarios, oriente la disponibilidad financiera necesaria para la expansión industrial y otorgue desgravaciones impositivas que fomenten inversiones y reinversiones, e redunde en reducción en los costos de producción de los distintos sectores de la economía, entre los cuales, obviamente, recibiría trato preferencial el de bienes de capital.

2] Creación de nuevos mercados financieros a nivel regional, que ataque la proliferación de diferencias zonales y complemento de esta manera, los objetivos de la inversión.

3] Eliminación de concesiones y beneficios a empresas públicas que compiten con las empresas de la iniciativa privada, y, en caso de que esto no sea posible, se transfieran esas actividades a la esfera privada.

4] Agilización, en lo referente a promoción de exportaciones de manufacturas, de los trámites de derechos aduaneros y de liquidación de incentivos impositivos ya aprobados, así como la reorganización de los mecanismos de aplicación de los mismos, bajo la supervisión del Servicio Nacional de Exportaciones.

5] Aliento en el uso de certificados de calidad, mediante la obligatoriedad de los mismos, con el fin de garantizar la buena fabricación y la adaptación de los pedidos de importación a las exigencias de los compradores.

6] Iniciación de los estudios tendientes a la fundación de un banco especializado en comercio exterior.

7] Solicitar al Gobierno Federal el dictamen de una ley de protección, conservación y manejo de suelos, con el objeto de perpetuar su fertilidad y apoyar así el progreso nacional.

8] Modificación de las actuales tarifas ferroviarias con el fin de lograr una

descentralización industrial efectiva, ya que con la situación de hoy en día, una misma clase de productos industriales paga mayor flete desde el interior de la República hasta Buenos Aires, que en sentido inverso.

9] Adopción de una política económica que culmine con el restablecimiento del mercado financiero y bursátil argentino, para lo cual será necesario, a la vez, una continuidad absoluta de la política antiinflacionaria.

10] Promulgación de una "Ley de política de compras del Estado", para que se promueva la frugalidad en el sector gubernamental. A esta ley deberán ceñirse los gobiernos, de todos los niveles, y las empresas paraestatales.

Medidas para evitar evasión de impuestos en la ganadería

The Financial Times afirmó el 23 de junio último que los terratenientes acudados de Argentina se encuentran actualmente alarmados por el anuncio gubernamental de que se halla en preparación una investigación conducente a la determinación de la evasión de impuestos en el sector ganadero, como parte de la llamada "operación agricultura".

Ante esta situación, el presidente de la Asociación Rural Argentina, Faustino Alberto Fano, manifestó, en una carta al Secretario de Hacienda, que tal anuncio ha provocado entre los miembros del grupo que preside "una profunda ansiedad" y que "la Asociación Rural Argentina no puede permanecer en silencio ante las intenciones de crear una imagen distorsionada del grado con que los agricultores cumplen con sus obligaciones tributarias"; al mismo tiempo, afirmó el señor Fano que no objetará las medidas del gobierno para aliviar su déficit presupuestario, pero señaló que, con el fin de asegurar éxito en tales medidas, éstas deberían ser llevadas a cabo "con un mínimo de publicidad".

Como indicativos del alto grado de evasión de impuestos se puede mencionar la investigación practicada en 250 establecimientos ganaderos del sur de Buenos Aires, mediante la cual se puso al descubierto una evasión de impuestos de alrededor de 12 000 dólares por establecimiento, lo cual hace un total de

evasión de cerca de 3 millones de dólares. En una "estancia" situada en las proximidades del Mar del Plata se descubrió evasión por 300 000 dólares.

Se informó también que en la próxima etapa de la investigación se proveerá de helicópteros y aeroplanos a los inspectores para comparar en esta forma, las existencias de cabezas de ganado con las declaraciones que al respecto han sido presentadas por los terratenientes, y que las investigaciones se prolongarán hasta fines del presente año.

Nueva ley sobre petróleo

El presidente de Argentina, Juan Carlos Onganía, promulgó el día 24 de junio pasado una nueva ley en materia de explotación petrolera, que tiene por objetivo principal la autosuficiencia, por lo cual no se exportará petróleo sino hasta que ésta se alcance. La ley consta, fundamentalmente, de concesiones y permisos a empresarios extranjeros a los que se pretende atraer a Argentina nuevamente, después de una ausencia de tres años y medio.

En 1958, el presidente Arturo Frondizi contrató diez compañías extranjeras y tres argentinas para promover la explotación de los yacimientos, perforación de pozos y prestación de servicios en los campos de la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Sin embargo, en 1963 el entonces presidente Arturo Illia canceló los contratos arguyendo que cumplía promesas de su programa electoral, que los contratos eran inmorales y que no habían sido ratificados por el Congreso. El reciente decreto de Onganía ha sido calificado por el sector izquierdista como una medida colonialista y entreguista.

De acuerdo con informes del gobierno, Argentina necesitará 22.3 millones de metros cúbicos de petróleo crudo en 1967 y sus necesidades de importación subirán a 5.4 millones. Para 1980 la estimación es de 39 millones de metros cúbicos y el volumen de importaciones alcanzará un valor de 1 900 millones de dólares.

Esta nueva ley está constituida por 106 artículos y especifica que en el personal de las compañías se deberá contratar, por lo menos, el 75% de ciudadanos argentinos; que "los yacimientos de hidrocarburos líquidos y gaseosos son de propiedad imprescriptible e inaliena-

ble del Estado Nacional", y que "las actividades vinculadas con la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de hidrocarburos serán cumplidos por empresas estatales y empresas privadas o mixtas".

Las provincias petroleras tendrán el compromiso legal de pagar al Estado el monto proporcional previsto por disposiciones vigentes con anterioridad. Parte de este pago se destinará al desarrollo de Tierra de Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.

Los permisos de exploración serán efectivos por 9 años, prorrogables otros 5 años; las concesiones de explotación tendrán una vigencia de 25 años, pudiéndose extender la concesión por 10 años más. En cambio, las concesiones referentes al transporte de hidrocarburos y sus derivados cubrirán un período de 35 años, susceptibles de prolongarse por 10 años más.

El incumplimiento de obligaciones contraídas en actividades dedicadas al beneficio de hidrocarburos será objeto de sanciones que van de 100 000 a 10 millones de pesos y causará, además, la suspensión o abrogación de las concesiones.

El gas natural será adquirido, preferentemente, por la empresa estatal dedicada a su distribución, a un precio que retribuya justamente la inversión.

bolivia

Dificultades del desarrollo

En la edición de junio de 1967 de la publicación mensual *BOLSA Review*, del Bank of London and South America, apareció una descripción de los problemas a que Bolivia se enfrenta en los tiempos actuales, en su intento por avanzar económicamente. De acuerdo con esa fuente, los obstáculos al desarrollo de los vastos recursos potenciales que posee Bolivia son probablemente los más grandes en Latinoamérica. La riqueza minera se encuentra en el oeste, sobre el altiplano andino, lugar donde se localiza La Paz, capital del país y a la vez el lugar de mayor concentración demográfica de Bolivia. Las tierras más fér-

tiles, en cambio, se hallan en el este, donde existen también amplios depósitos de gas y petróleo.

La comunicación es sumamente difícil, debido a las irregularidades topográficas, y esto explica, precisamente, la subutilización de los recursos y la necesidad de importar los alimentos que el país podría producir.

Por lo tanto, la economía ha descansado, tradicionalmente, en la minería, la cual aporta el 94% de los ingresos por exportación. Con una población de 4.3 millones, el producto *per capita* en 1965 fue de sólo 145 dólares. De 1960 a 1965, el producto interno bruto avanzó a una tasa promedio anual de 4.8%, lo cual es un progreso en relación al estancamiento registrado en la década de los cincuenta. El PNB registró un avance de 6.5% en 1966.

La política monetaria se puede considerar como exitosa, y fue emprendida en colaboración del FMI desde 1956. Actualmente, desde la concesión de un crédito *stand-by*, el gobierno está llevando a cabo una política de control crediticio rígido, medida que aceptó al obtenerse el mencionado crédito. Desde 1961 la tasa de expansión del crédito no ha alcanzado un promedio anual que supere al 13%. Otro factor del éxito del programa seguido es el hecho de que los salarios sean mantenidos dentro de límites económicamente convenientes. "En el futuro los aumentos de salarios estarán relacionados con aumentos en la productividad", es la divisa oficial en esta materia.

Al analizar el comercio exterior boliviano se puede apreciar la gran dependencia de los pagos de transferencia provenientes de Estados Unidos. En el financiamiento de programas de desarrollo, la ayuda exterior persiste como uno de los elementos esenciales. Las exportaciones crecieron un 8% en 1966, al pasar de 109.5 millones de dólares en 1965 a 118.3 millones a fines de 1966. El panorama externo sólo se presenta sombrío en lo referente a la cotización del estaño en los mercados internacionales.

Antes de 1957, año en que se nacionalizaron las minas, las utilidades se reinvertían o bien se enviaban al exterior. Además, la transformación de minerales era realizada en el exterior y el equipo minero era importado. Los planes de desarrollo deben, en primer término, estar fundados en un creciente flujo de divisas generado en la explotación de los yacimientos minerales, y ser utilizados en la implantación de actividades agrícolas en las tierras fértiles del este, la infraestructura económica y la expan-

sión industrial (hay un campo amplísimo para la sustitución de importaciones). Con estas medidas se ejercería un efecto directo sobre la demanda, lo que tendería a expandir el reducido mercado actual.

brasil

Favorables expectativas para el café

En el mes de junio se creó una cierta confianza en lo que respecta al sector cafetalero, lo que hace esperar un aumento en las ventas al exterior, así como mayores ingresos para los productores. Esto último se debe a que el gobierno anunció el aumento en el precio del café en Brasil con el fin, precisamente, de que el ascenso en estos ingresos llegue a 25% y se extienda en la economía sin originar inflación.

En cuanto a las exportaciones, la razón en que se basa el optimismo es la siguiente: Los países africanos no podrán completar su cuota de café Robusta, por lo cual Brasil puede suplirlos como abastecedor.

Bajo estas circunstancias, Brasil puede compensar el déficit de 1.6 millones de sacos que hasta el mes de marzo se registró, y completar la cuota que le fue fijada por el Acuerdo Internacional del Café, que siendo de 18 millones de sacos, no ha sido llenada durante los últimos años. Algunas veces la cuota no se ha cubierto debido a cosechas insuficientes y porque han aparecido quejas de importadores en el sentido de que las entregas brasileñas han aparecido constituidas por mezclas de café de distintas calidades.

El ministro de Industria y Comercio, Edmundo Macedo Soares, expresó que la próxima cosecha se estima en 25 millones de sacos y que la misma puede ser puesta en el mercado sin costos elevados de almacenamiento y sin otros costos característicos de las grandes cosechas.

Por otra parte, se informó que el grupo de naciones que participan en la comercialización del café a escala mundial parece esperar de Brasil una línea de conducta más firme que la que este país ha asumido en los últimos años. Representantes brasileños afirmaron, a principios de junio pasado, que están decididos a abandonar el Acuerdo Internacional del Café, a menos que otras naciones

productoras de éste se alíen a Brasil con el fin de controlar la producción cafetalera.

Al mismo tiempo, Brasil pugna, cada vez con mayor energía, por encontrar mejor acceso a los mercados europeos para sus excedentes de cacao y café. Por otra parte no está dispuesto a apoyar un Acuerdo Internacional del Cacao, hasta que los países miembros del Mercado Común Europeo eliminen las preferencias comerciales que ha concedido para beneficio de países africanos productores del grano.

El gobierno brasileño parece, además, seguir dispuesto a promover el desarrollo de la producción de café instantáneo en el país, a pesar de las protestas de las compañías americanas. Un funcionario de gobierno corroboró esta posición al afirmar "estamos dispuestos a desarrollar nuestras exportaciones de bienes industrializados a pesar de la oposición de los países industrializados".

Un factor de singular influencia en esta posición de Brasil estuvo constituido por el desalentador resultado que para los países subdesarrollados tuvieron las negociaciones del GATT ya que "Brasil no obtuvo una sola concesión favorable de las negociaciones de la Ronda Kennedy, las cuales se prolongaron por cuatro años".

De acuerdo con la edición del 9 de junio último del *Journal of Commerce*, hay rumores de que Brasil no ha continuado los programas de diversificación de la producción agrícola y de que seguirá en esta posición hasta que los demás países productores de café apoyen, de palabra y hecho, el control de la producción cafetalera.

Plan trienal socioeconómico

El gobierno de Brasil se encuentra actualmente ejecutando un plan de desarrollo económico y social a tres años que tiene por meta una tasa promedio de crecimiento de 5 a 6 por ciento anual. Este plan estará apoyado en energéticas medidas de carácter antiinflacionario, entre las que se cuentan una cautelosa política crediticia y operaciones de mercado abierto que permitan mantener la oferta monetaria dentro de límites económicamente tolerables.

Destaca también, dentro del plan, la política de salarios destinada a mantener el índice general de precios bajo control. Sin embargo, se encuentra en discusión el establecimiento de una escala de salarios basada en la productividad, la cual recibirá atención primordial bajo cualquier circunstancia.

La esfera de acción del gobierno en materia de industria espera reducirse, ya que alrededor de dos tercios de la industria brasileña están poseídos o controlados por el poder público. A este respecto el presidente Costa e Silva afirmó que el sector privado recibirá apoyo de su administración con objeto de reducir esta desproporción.

Uno de los aspectos que mayor importancia revisten es la mejora en el potencial productivo de la nación y sus sistemas de distribución, con el fin de adoptar la oferta de bienes nacionales a la demanda de los mismos, y contrarrestar, de esta manera, el olvido relativo de que este problema fue objeto por parte de anteriores gobiernos, los cuales enfatizaron, en mayor medida, la construcción de plantas eléctricas, la construcción de caminos y las comunicaciones.

Como consecuencia de esta política, los precios de alimentos se consideran como altamente desproporcionados en relación a la utilidad de los productores de bienes agrícolas. La FAO considera que alrededor del 30% de la producción nacional es desperdiciada a consecuencia de métodos deficientes de almacenamiento, distribución y manejo de estos productos.

A la educación se prestará también considerable atención, principalmente, a los aspectos relacionados con la preparación de mano de obra calificada y semicalificada.

De entre los factores de mayor peso en la consecución del objetivo fijado en este plan, se cuentan las condiciones climáticas, las cuales quizá deban ponderarse como más importantes que cualquier componente de la política gubernamental, en virtud de que la producción agrícola aporta el 25% del PNB.

El monto de gastos del gobierno que se ha previsto implica un aumento de 15%, el cual estará constituido, muy probablemente, por fondos externos obtenidos como ayuda.

Creación de un fondo para la estabilización del cruzeiro

A consecuencia de un deterioro en la posición del comercio brasileño y con el fin de proteger la posición internacional del cruzeiro, el gobierno de Brasil ha decidido crear un fondo con este fin, mediante la reducción de variaciones accidentales en el mercado de divisas, el financiamiento de operaciones internacionales y la compra de oro y divisas para incrementar el nivel de reservas.

Las razones que han determinado un debilitamiento de la actual paridad de cambio son, en primer lugar, una reducción de las reservas de divisas que llegó, al final de 1966, a poco más de 500 millones de dólares, y, en segundo lugar, el déficit comercial de enero a abril del presente año, que alcanzó 65 millones de dólares; que se originó, a su vez, en el menor volumen de recursos que el país recibió por concepto de exportación de café y en el mayor monto de importaciones, que se debió a la moderada política liberal que se emprendió hacia fines de la administración de Castelo Branco.

El establecimiento de este fondo se puede considerar como oportuno debido a las obligaciones futuras en que el país se verá envuelto (entre las cuales se debe mencionar la salida de beneficiados).

Por su parte, las autoridades monetarias han girado instrucciones para que todos los bancos y casas de cambio exijan identificación a todo comprador de divisas con el fin de colocar bajo control el mercado de divisas, pues con relación a éste, se tiene la experiencia de la gran demanda de dólares que tuvo lugar en Río de Janeiro y Sao Paulo en vísperas de la última devaluación del cruzeiro, acaecida en febrero del año en curso.

colombia

Nueva política de cambios y comercio exterior

El nuevo estatuto que regirá sobre el comercio exterior de Colombia tiene, por principal característica, el estar dotado de un alto grado de elasticidad, que lo hace compatible con las condiciones tan variables de la economía colombiana. En segundo lugar, de acuerdo con disposiciones internacionales al respecto, prevé algunas restricciones transitorias tanto a las transferencias de bienes como de capitales.

En materia de cambios internacionales, el estatuto establece la concentración de las reservas internacionales, punto que se infiere de la percepción completa, por parte del Banco de la República, de los ingresos por concepto de exportaciones, inversiones de capital y préstamos del exterior, así como el monopolio del comercio del oro. El Banco de la República será también la única institución que podrá recibir depósitos en moneda extranjera.

En cuanto al mercado de divisas, las disposiciones han seguido invariables, es decir, los certificados de cambio y de capitales se manejarán a través del Banco de la República y de los establecimientos autorizados. Los certificados deberán canjearse por giros sobre el exterior mediante la presentación de licencias de cambio. En virtud de esto, el mercado de divisas podrá fluctuar y el tipo de cambio no dependerá de designios gubernamentales.

Los capitales que deseen entrar al país serán previamente estudiados y seleccionados, con lo cual se hará posible estimar la importancia que los mismos tendrán para el desarrollo económico y social del país. En cuanto a las remesas al exterior, los inversionistas extranjeros podrán hacer uso de los siguientes derechos: a) remitir hasta el 10% de las utilidades efectivamente obtenidas y complementarlas hasta con un 3% adicional cuando en el período anterior las remesas hubiesen sido menores que la tasa autorizada; y b) remitir el capital dentro de las condiciones establecidas por la ley y el Departamento Administrativo de Planeación.

En cuanto a la deuda externa, la búsqueda de mejores términos en la consecución de préstamos del exterior, así como su reembolso oportuno, serán las metas de las regulaciones. El registro de las deudas tanto públicas como privadas, en la Oficina de Cambios, será requisito esencial para el envío de sumas dedicadas a su servicio.

Las regulaciones del comercio exterior del petróleo y de la minería han sufrido modificaciones parciales. En términos generales, la transferencia de utilidades de inversiones extranjeras, el reembolso de capitales y las exportaciones seguirán reguladas como antes. El Ministerio de Minas y Petróleo tendrá la facultad de señalar los precios en cuanto a las ventas de petróleo crudo para ser refinado dentro del país, con el objeto de ajustarlos a los niveles existentes en los mercados internacionales. En cambio, los precios de petróleo crudo para exportación podrán ser determinados por el mismo Ministerio. De acuerdo a fines fiscales y cambiarios. Para la liquidación de los ingresos y egresos en moneda extranjera, de la industria petrolera, que se utilicen para efectos de impuestos sobre la renta, complementarios y especiales, se empleará la tasa de cambio fijada por la Junta Monetaria para importaciones de capital destinadas a la explotación del petróleo.

En lo referente a exportaciones, debido a la caída de los precios del café en los mercados mundiales y a la cre-

ciente necesidad de divisas por parte de los importadores colombianos, se han concebido varios puntos para promover las exportaciones, entre los cuales se cuenta el llamado "certificado de abono tributario" equivalente al 15%, en moneda legal, del reintegro total por exportaciones diferentes del café, petróleo y sus derivados y cueros de res. Este certificado, además de poder utilizarse en la cancelación de impuestos directos, es negociable. Además, se concederán créditos a corto plazo para autorizar plazos a compradores externos, se realizarán estudios de mercado, se financiarán actividades de promoción, pago de fletes, seguros, derechos de aduana y atención a requerimientos de capital de trabajo.

La importación de bienes seguirá sujeta a control y los cambios en las anteriores listas de artículos de importación prohibida y de libre importación serán determinados por la Junta de Comercio Exterior, la cual seguirá un criterio ya claramente definido en el estatuto. Los impuestos al comercio exterior se explican en los siguientes términos:

a) Creación de un gravamen *ad valorem* en moneda extranjera equivalente al 26% sobre el producto de las exportaciones de café. Este impuesto se distribuirá de la siguiente manera: cuatro puntos para el Fondo Nacional del Café y el resto para el gobierno nacional. Igualmente, la norma prevé la manera de disminuir gradualmente durante este año y en 1968 esta carga tributaria que pesa fuertemente sobre tan importante sector de la economía nacional. Este programa de disminución progresiva, debe ser motivo de especial atención a partir de 1969, como de autemano lo contempla el estatuto.

b) Establecimiento de un impuesto equivalente al 1.5% del valor CIF de las importaciones, con el fin de dotar de recursos al Fondo de Promoción de Exportaciones.

Creación del Fondo de Promoción de Exportaciones

La creación del Fondo de Promoción de Exportaciones ha sido una de las últimas medidas tomadas por el Gobierno de Colombia para fortalecer la posición comercial del país, ya que, en opinión del presidente Carlos Lleras Restrepo, "Colombia es una nación que tiene que exportar para subsistir". Los objetivos del nuevo Fondo serán la diversificación

de las exportaciones, el fortalecimiento de la balanza de pagos y el aumento del volumen comercial. Las actividades del Fondo serán emprendidas dentro y fuera de la nación, a través del otorgamiento de ayuda financiera a las operaciones de exportación y la actuación, como intermediario, en las mismas actividades de exportación; además, el Fondo realizará estudios de mercado con el mismo propósito.

chile

Avances del país durante 1966

De acuerdo con el informe presentado por el presidente Eduardo Frei ante el Congreso de Chile y las estadísticas preparadas para la Quinta Reunión del CIES en Viña del Mar, la tasa de crecimiento del país ascendió a 4.3% por habitante durante 1966, la cual coloca a Chile entre los países de mayor aumento de la producción *per capita* en el mundo.

Las reservas de divisas ascendieron a 117 millones de dólares, cifra que nunca antes había sido alcanzada. La nacionalización de la industria del cobre y otras nuevas inversiones representaron una adición a la capacidad productiva de 900 millones de dólares. La distribución de las nuevas inversiones se sintetiza de la siguiente forma: industria del cobre, 75 millones de dólares; producción de acero, 130 millones de dólares; manufacturera de productos de acero, 30 millones de dólares; planta de productos de cobre y ampliaciones, 20 millones de dólares; conjuntos industriales petroquímicos, 150 millones de dólares; producción de fertilizantes, 10 millones de dólares; fábrica de ácido sulfúrico y fertilizantes, 30 millones de dólares; plantas productoras de pulpa de papel y ampliación de la producción automotriz, 110 millones de dólares.

En materia de reforma agraria y desarrollo rural, el gobierno llevó a cabo la expropiación de 461 fincas que totalizan tres millones de acres, y que serán vendidas a los agricultores. El Instituto de Desarrollo Agropecuario, por su parte, concedió asistencia técnica y crediticia a 58 000 campesinos, y organizó a 116 000 pequeños agricultores en cooperativas y juntas de desarrollo. A su vez, estos grupos han realizado la construcción de casi 3 000 kilómetros de caminos, 100 kilómetros de obras de riego, 7 kilómetros de cercados, 139 escuelas, 115 centros

comunales, 52 clínicas y 83 centros de almacenamiento.

Expresó además el presidente Frei que el PNB chileno creció en un 8%, tasa que al excluir la producción exportable pasa a 6.8%. La producción agropecuaria aumentó un 5.6%, la minera en 7.1% y la industrial en 9.5 por ciento.

Los ingresos del gobierno procedentes de fuentes impositivas aumentaron un 33% respecto a 1965, en tanto que la participación del sector de trabajo en el PNB pasó del 43 al 50 por ciento.

En cuanto a comunicaciones, el gobierno concluyó la construcción de la principal carretera a la frontera con Perú, la cual une Iquique con Arica. También se llevaron a término las obras portuarias en Arica, Valdivia y Puerto Montt, a la vez que se inauguró el aeropuerto de Pudahuel.

En el ramo de la educación, la matrícula total en escuelas primarias, secundarias y técnicas pasó de 1.8 millones en 1964 a 2.3 millones en 1966, mientras que la matrícula universitaria pasó de 35 000 en 1964 a 50 000 en 1967. Fueron construidas 2 000 escuelas y más de 70 000 adultos asistían a cursos de alfabetización.

El sector obrero sigue recibiendo nuevos beneficios de la legislación chilena. El número de trabajadores incorporados al sistema de seguridad social creció en un 15% en los últimos dos años.

El control de la inflación ha recibido atención muy especial por parte del gobierno y, más que una erradicación violenta de ella, lo que se persigue es evitar la crisis económica y la cesantía a la vez que se controlan gradualmente las presiones alcistas sobre los precios. Todo gasto público que carezca de sano fundamento será eliminado.

perú

El problema fiscal

El problema presupuestario ha persistido dentro de la economía peruana. Se estimó que para el 30 de abril del presente año el déficit ya ascendía a 800 millones de soles, y que puede llegar a 5 000 al terminar el año. El ministro de Hacienda, Sandro Mariátegui, ha afirmado que el origen de la crisis se halla en razones estructurales y no simplemente estacionales. La razón fundamental radica en la defectuosa confección del presupuesto funcional, que ha inclui-

do, además de errores de cálculo, sobrestimación de cifras en forma caprichosa para obtener un balance ficticio, así como reducción de gastos impredecibles.

Ante esta situación, el Ministro de Hacienda presentó una solicitud ante las cámaras de Senadores y de Diputados, para reducir los gastos en 1 500 millones de soles. Asimismo, pidió autorización para "incorporar recursos adicionales" por un monto total que no exceda de 4 980 millones de soles, cantidad que aplicará a la defensa nacional, al desarrollo de varias provincias, y al pago de operaciones de crédito realizadas después de la aprobación del presupuesto de 1967.

El proyecto recibió aprobación multipartidaria, tanto por parte de senadores como de diputados, y se espera que la frugalidad anunciada no afecte sectores que, además de estar en precarias condiciones, reciben sustancial beneficio del programa de obras del gobierno.

Las reducciones de fondos a las distintas dependencias públicas se presentan de la forma siguiente: Ministerio de Agricultura, 252.25 millones de soles; Secretaría de Fomento, 225.08 millones; Hacienda, 170.83 millones; Salud, . . . 137.25; Gobierno, 32; Iniciativas Parlamentarias, 32; Trabajo, 17.75; Relaciones Exteriores, 11.3; Cámara de Diputados, 8.1; y Cámara de Senadores, 5.7 millones.

Posición de la industria ante los problemas económicos Nacionales

La Sociedad Nacional de Industrias de Perú, después de discutir los problemas actuales a que se enfrenta la economía peruana, ha dado a conocer su posición a través de una serie de puntos que constituyen, en parte, proposiciones acerca de la política que debe seguirse y, en parte, las razones, a juicio del sector privado de los actuales apuros económicos de la nación. Algunos de estos puntos dejan percibir una especie de contradicción entre sí, mientras que algunos otros parecen valederos. A continuación se mencionan dichos puntos:

1] El problema actual de las finanzas públicas es consecuencia de un desequilibrio crónico entre la producción y las necesidades de consumo nacional. Este déficit de producción causa, además de presiones inflacionarias, necesidades de importación con la natural

consecuencia de la tendencia al desequilibrio en la balanza de pagos.

2] El déficit fiscal no es causa, sino consecuencia, de este desequilibrio entre oferta y demanda nacionales.

3] El aumento de impuestos es, más que solución a los problemas económicos, un agravante de la crisis, ya que el impacto impositivo se traslada al consumidor.

4] Todo nuevo impuesto será aceptado si, más que promover la satisfacción temporal de las necesidades financieras del fisco, tiende a fomentar el aumento de la producción nacional en todos los sectores. Esto, a largo plazo, se traducirá en mayores ingresos del gobierno.

5] El aumento en la producción nacional debe dirigirse, primordialmente, hacia la sustitución de importaciones.

6] Más fuentes de trabajo resultarán del restablecimiento del equilibrio en la balanza comercial y de pagos, y del abastecimiento del mercado nacional con productos también nacionales.

7] La reducción del crédito bancario que actualmente se está llevando a cabo llega a los límites tolerables para una economía en contracción.

8] La promoción de las exportaciones en general, pero muy especialmente la de manufacturas, debe recibir impulso mediante concesiones que garanticen inversiones en este sector. La consecuencia será, obviamente, la reducción de la vulnerabilidad de la economía peruana.

9] Para la consecución de lo expuesto en el punto anterior, es necesaria la creación de organismos especializados que reciban pleno apoyo de la política económica.

10] La austeridad en la esfera pública es una condición esencial para el saneamiento presupuestario. En primer lugar hay necesidad de suprimir gastos superfluos y, en segundo, de mejorar la recaudación de impuestos con el objeto de evitar evasiones y exenciones injustificadas.

11] El evitar una devaluación se considera, en las condiciones actuales, como una necesidad urgente en virtud del agravamiento que de ella resultaría en costos de producción y precios internos.

12] Es necesario restablecer el clima de confianza que el país exige para el sano desenvolvimiento económico.

Uruguay

Situación económica general

Uruguay, uno de los países que poseen mejor nivel de vida en Latinoamérica,

ha registrado en los últimos seis años, la tasa más baja de crecimiento económico de la región. El PNB ha sufrido, desde 1960, una reducción de 0.5% anual y la inflación ha alcanzado un promedio de 35% por año durante el mismo período, informa *World Business*.

Como contrapartida a este panorama sombrío, cabe mencionar que Uruguay posee un ingreso *per capita* de 450 dólares, uno de los más altos y más equitativamente distribuidos de América Latina; que sólo el 10% de la población es analfabeta; que el crecimiento demográfico puede considerarse como relativamente bajo, pues sólo llega a 1.3%, y, por lo tanto no representa problema significativo, y que las tierras son ideales para el cultivo.

La explotación de la lana y la carne son el fundamento de la economía, pues 80% de las exportaciones proviene de la venta de estos productos; sin embargo, el tipo de cambio, permanentemente sobrevaluado en los últimos años, ha sido un elemento de reducción de las exportaciones agrícolas.

Una de las razones de la actual crisis de la economía uruguaya se encuentra en el programa de anteriores gobiernos en materia de bienestar, ya que los planes a este respecto incluían, e incluyen, un sistema de pensiones, asistencia médica, seguros de vida, pagos a desempleados y compensación a los trabajadores que es difícil de hallar en otras naciones, incluso industrializadas. Esto, naturalmente, ha excedido las posibilidades financieras del gobierno y se ha convertido en una carga para el sector público, el cual absorbe casi el 40% de la fuerza de trabajo.

El problema presupuestario se ha agravado también por los subsidios concedidos a empresas públicas ineficientes y por elevados aumentos en los sueldos de los empleados públicos. Los gastos del gobierno, que alrededor de 1955 ascendían al 20% del PNB, alcanzaron el 33% en 1966.

El inadecuado sistema tributario, que descansa en una base tributaria estrecha e incapacita al gobierno para tener en el impuesto sobre la renta una fuente aceptable de ingresos, ha determinado que se apele al crédito bancario para financiar los déficit presupuestarios. lo cual, unido a la libre expansión de créditos comerciales, causó, en 1965, una duplicación de la oferta monetaria y una tasa de inflación de 88 por ciento.

La inflación extendió su influencia al sector externo mediante el alza de costos que rebajó las utilidades de los exportadores. Cuando las devaluaciones se produjeron, su efecto benigno previsto

fue nulificado, en gran parte, por impuestos aduanales a la exportación. Las importaciones, por su parte, caracterizadas por una demanda fuerte y por estar integradas principalmente por artículos de consumo, provocaron un déficit en la balanza de pagos que tuvo que ser financiado con créditos del exterior, ya que la capacidad para importar del país tendía a la baja. Este fue uno de los orígenes de la deuda pública que actualmente excede los 500 millones de dólares.

Para 1966 se pudo reducir la tasa de inflación a 66%, gracias a las restricciones crediticias, el aumento en los impuestos a la renta y el control de sueldos de empleados públicos. Sin embargo, con objeto de mejorar la situación ahora imperante en la economía uruguaya habrá necesidad, en primer término, de seguir reduciendo la tasa de inflación; de crear un banco central verdaderamente eficaz en los programas de estabilización; de reducir o eliminar los impuestos a la exportación que desalientan la expansión de la producción agrícola; de permitir a las industrias nacionales la libre importación de insumos indispensables; de reducir los subsidios a empresas públicas y bienes de consumo, y, por último, de reducir la carga fiscal que representa el programa de bienestar social y la enorme burocracia.

El Presidente de la República informó recientemente que las nuevas obligaciones derivadas del programa de bienestar social serán evitadas, que el exceso de personal en el sector público será restringido y que el gasto público será mantenido a su nivel mínimo.

Comercio exterior en 1966 y en enero-marzo de 1967

El Centro de Estadísticas Nacionales y Comercio Internacional del Uruguay ha dado a conocer las cifras referentes al comercio exterior del país para 1966 y para el primer trimestre de 1967. El primer comentario que puede hacerse respecto al mismo es la disminución registrada en las exportaciones con respecto a 1965, la cual fue de 2.8%. Al mismo tiempo, se puede anotar un cambio en la distribución geográfica de las mismas, caracterizado por una disminución del volumen de ventas a Estados Unidos del orden de los 9 millones de dólares, lo que se comprueba con el hecho de que las exportaciones a este país hayan pasado de representar el 17% del total en 1965 a 12.7% en 1966. Por su

Intercambio comercial de Uruguay en 1966 por zonas geográficas o económicas (Miles de dólares)

| | Importación | % del total | Exportación | % del total |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ALALC | 46 029.7 | 28.0 | 26 750.2 | 14.4 |
| Mercado Común Centroamericano | — | — | 94.1 | 0.1 |
| Resto de América Latina | 12 048.6 | 7.3 | 403.2 | 0.2 |
| Estados Unidos y Canadá | 24 403.6 | 14.9 | 23 579.4 | 12.7 |
| Mercado Común Europeo | 30 958.6 | 18.9 | 57 625.3 | 31.0 |
| Zona Europea de Libre Comercio | 15 654.9 | 9.5 | 32 483.3 | 17.5 |
| Europa oriental | 2 991.6 | 1.8 | 17 276.1 | 9.3 |
| Resto de Europa | 1 649.5 | 1.0 | 15 132.9 | 8.1 |
| Asia | 8 191.0 | 5.0 | 8 512.4 | 4.6 |
| Medio Oriente | 19 378.1 | 11.8 | 2 791.4 | 1.5 |
| Africa | 2 147.3 | 1.3 | 1 178.7 | 0.6 |
| Oceanía | 789.5 | 0.5 | 2.8 | — |
| Indeterminado | — | — | 0.4 | — |
| País o zona desconocida | 0.1 | — | 4.7 | — |

FUENTE: Centro de Estadísticas Nacionales y Comercio Internacional del Uruguay. *Análisis estadístico. importación-exportación 1966.*

parte, las importaciones desde EUA pasaron del 17.3% al 14.9% del total respectivo. El superávit que se logró con esta nación ascendió a sólo 824 200 dólares.

Las ventas de mayor volumen fueron las realizadas en el Mercado Común Europeo, que ascendieron al 31% del total, en tanto que las importaciones de la misma área fueron sólo el 18.9% del total, habiéndose logrado un superávit a favor de Uruguay de 26.7 millones de dólares. Le siguen en importancia las exportaciones a la Asociación Europea de Libre Comercio, las cuales alcanzaron el 17.5% del total, contra 9.5% que del total de importaciones que provino de la misma área, con la cual se logró un superávit comercial aún mayor: 14.3 millones de dólares.

El comercio con la ALALC siguió siendo deficitario para Uruguay. Los déficit comerciales fueron de 16.5 y 19.3 millones de dólares en 1965 y 1966, respectivamente, lo cual indica un aumento en el saldo deficitario de 16.8% en este último año. Las importaciones desde el Medio Oriente fueron las que registraron uno de los aumentos más significativos, en cambio las exportaciones a la misma región sólo aumentaron muy ligeramente en los mismos años. El dé-

ficit comercial con esta región fue, en 1966, de 16.6 millones de dólares.

Por último, cabe mencionar que las exportaciones de Uruguay al Mercado Común Centroamericano fueron, durante el año pasado, del orden de una décima del 1% del total.

Respecto al primer trimestre de 1967, es notoria la diferencia que existe frente al valor de las exportaciones hechas en el mismo período de 1966. De enero a marzo de este último año las ventas al exterior fueron de 65.04 millones de dólares, mientras que de enero a marzo de 1967 Uruguay sólo exportó 44.05 millones de dólares. Por el contrario, las importaciones aumentaron de 34.11 millones a 43.73 millones en el mismo período de 1966 y 1967, respectivamente.

Hasta el primer trimestre de 1967 los principales mercados de las exportaciones uruguayas han seguido siendo el Mercado Común Europeo y la Zona Europea de Libre Comercio, que absorbieron el 31.6% y el 28.1%, respectivamente. Los principales proveedores de mercancías importadas han sido, también durante el primer trimestre, la ALALC, que aportó el 26.3% de las importaciones totales; el Mercado Común Europeo, con el 21.6% y Estados Unidos, con el 20.1 por ciento.

La validez del **MULTIPLICADOR**

en el análisis de la **INFLACION**

JOSÉ ANDRÉS DE OTEYZA

La mayor parte de los estudios teóricos en el campo de la economía suele hacerse a un alto nivel de abstracción. Este hecho ha conducido al grueso de los estudiantes y a no pocos profesores a considerar que el enfoque es incomprensiblemente irreal y poco práctico. Dentro de este panorama un tanto desolador, la teoría keynesiana parece constituir la excepción o, al menos, una de las pocas excepciones. Es indudable que a pesar de las limitaciones que toda generalización necesariamente implica, esta teoría, enriquecida con las aportaciones de varios economistas posteriores, es la más utilizada hoy en el mundo con fines prácticos.

Independientemente del porqué, lo importante es que las doctrinas expuestas por John Maynard Keynes hace más de treinta años constituyen el cuerpo teórico más socorrido como norma de política económica. Su aplicación general tanto en los países industrializados como en los subdesarrollados justifica el intento de considerar nuevamente algunos de los conceptos básicos sobre los que se sustenta. El revisar su grado de validez resulta de gran importancia para poder juzgar los resultados alcanzados, o por alcanzar, en materia económica gracias a las políticas implantadas por los distintos gobiernos.

Desde hace tiempo han venido apareciendo distintos trabajos relacionados con el multiplicador y su eficacia. Uno de los más conocidos es el de Rao¹ sobre el funcionamiento del multiplicador en los países subdesarrollados. Otro, posiblemente menos difundido pero no menos importante, es el del profesor Goodwin.² Existe, asimismo, un tercer enfoque que circula profusamente en los medios académicos de la Universidad de Cambridge y que es ahora objeto de discusión. Esta última tesis sostiene que el multiplicador no es útil para predecir los efectos finales de una situación inflacionaria, porque en estas circunstancias variaría continuamente el valor del propio multiplicador. Fue esta afirmación la que me decidió a abordar el tema.

Una de las mayores contribuciones de Keynes para entender el funcionamiento del mundo económico, reside en su aserto

de que es la inversión la que determina el ahorro y no a la inversa como afirmaban los clásicos. La inversión es el factor activo o dinámico y el ahorro el factor pasivo. Los empresarios y el gobierno determinan el volumen de inversión³ y es éste el que dirige o condiciona la evolución del sistema como un todo. Su igualdad con el ahorro se presenta a través de ajustes en el empleo e ingreso. Un mayor volumen de inversión conduce a un mayor nivel de ingreso que, a su vez, significa mayores ahorros.

El fenómeno anterior lo explica Keynes formalmente mediante el concepto del *multiplicador*,⁴ que no es sino un coeficiente *fijo* que relaciona los aumentos del nivel general de ingreso con los originalmente acontecidos en la inversión. Es decir, $\Delta Y = k\Delta I$, donde k es igual a la inversa de uno menos la propensión marginal a consumir:

$$Y = C + I$$

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta I$$

$$\frac{\Delta Y}{\Delta Y} = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta I}{\Delta Y}$$

$$1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y} = \frac{\Delta I}{\Delta Y}$$

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} \Delta I$$

El resultado de la derivación anterior aparenta no ser sino una identidad pero de hecho es algo bastante más importante. Desde el momento en que el valor del multiplicador se *fija*, o se considera constante, la ecuación se convierte de una identidad en una relación causal. A incrementos dados en el volumen de inversión corresponden aumentos en el nivel de ingreso de una determinada magnitud. Es precisamente esta

¹ V. K. R. V. Rao. "Investment, Income and the Multiplier in an Underdeveloped Economy". *The Indian Economic Review*, febrero de 1952.

² R. M. Goodwin. "The Multiplier". Seymour E. Harris (Ed.) *The New Economics*. Nueva York, 1947.

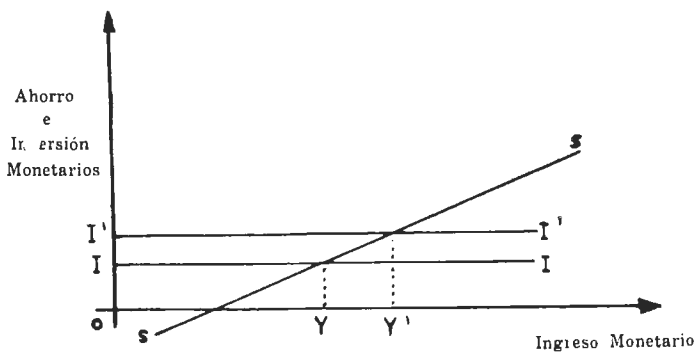
³ Aquí el término debe entenderse en su sentido más amplio, es decir, todo gasto no destinado al consumo directo.

⁴ Keynes no descubrió el multiplicador pero le dio la interpretación económica que hoy tiene. El concepto apareció por primera vez en R. F. Kahn. "The Relation of Home Investment to Unemployment", *Economic Journal*, 1931.

propiedad la que convierte al multiplicador en un instrumento tan útil. De allí posiblemente el que sus críticas se hayan examinado a demostrar la inestabilidad de este parámetro y, por tanto, su ineficacia.

Pero veamos cómo opera el sistema keynesiano de ajuste. La inversión se considera independiente del nivel de ingreso mientras los ahorros están relacionados con él a través de la propensión al ahorro.⁵ En consecuencia, si se construye un diagrama midiendo en el eje de las ordenadas el volumen monetario de la inversión y el ahorro y en el de las abscisas el nivel de ingreso, también en términos monetarios, la representación gráfica sería como la de la figura 1.

FIGURA 1



En estas condiciones el cruce de la función S-S con la horizontal I-I nos determinará el nivel de ingreso de equilibrio Y. Ahora bien, si por cualquier motivo los empresarios y/o el gobierno deciden aumentar el monto de inversión de I a I', el multiplicador entrará en acción, nuevos recursos productivos se utilizarán y el nivel de ingreso será Y', que corresponde a un volumen de ahorros que compensa exactamente al de inversión. El aumento total en el ingreso (Y'-Y) será igual al incremento original en la inversión (I'-I) multiplicado por la inversa de la propensión marginal al ahorro, o sea, por el multiplicador.⁶ En este caso el ajuste se ha realizado en términos monetarios y reales. El diagrama sólo presenta la situación respecto a los primeros, pero como no ha habido ningún tipo de estrangulamientos, el sistema responde al estímulo de la inversión y el producto en términos reales se mueve a la par que el producto monetario. En otras palabras, existe perfecta elasticidad de oferta.

Introduzcamos ahora el supuesto de que el nivel original de ingreso monetario Y corresponde a una situación de pleno empleo. Al aumentar la inversión de I a I' la producción real no puede expandirse y la única posibilidad de ajuste es el alza de precios.⁷ Inversión y ahorro sólo podrán igualarse vía inflación. El gasto total representado por consumo más inversión excede al volumen de producción que es equivalente a la suma de consumo y ahorro. El exceso debe eliminarse y una vez que esto se logra todo vuelve a estar en equilibrio. La sola diferencia con la situación original es que el nivel general de precios ha aumentado. Y' será mayor que Y en términos mo-

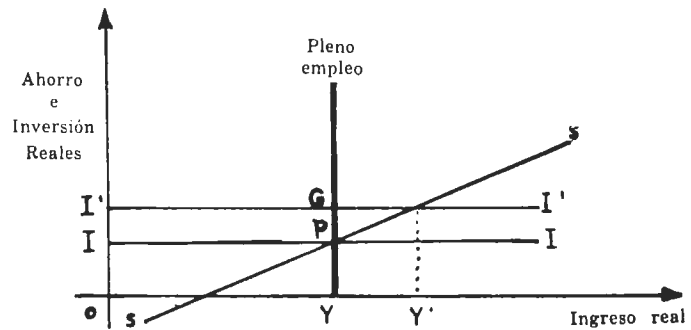
netarios pero no en reales. El multiplicador se convierte en estas condiciones en un multiplicador de precios pero ya no de empleo. Este último está limitado por las características estructurales del sistema.

Hasta aquí hemos analizado la argumentación keynesiana pura. En apariencia el multiplicador opera satisfactoriamente, aunque en forma distinta, tanto en situación de estabilidad de precios como en condiciones inflacionarias. Veamos a continuación si existen algunas posibles críticas.

II

La primera concierne a la explicación en términos monetarios del diagrama anterior. Supongamos en su lugar otro como el de la figura 2 en que las unidades a lo largo de los ejes están dadas en términos reales en lugar de monetarios.

FIGURA 2



Si a partir de la situación de equilibrio de pleno empleo Y se presenta un deseo de mayor inversión en términos reales que desplace la curva I-I a la posición I'-I', es evidente que la inflación continuará en forma indefinida y el multiplicador no nos podrá decir nada respecto al resultado final. Como la producción no puede pasar más allá de Y, el deseo de mayor inversión (G-P) no puede ser satisfecho, ocurra lo que ocurra con los precios. La posición correspondiente a Y' se podrá alcanzar en el mundo monetario pero no en el de la producción. Así, la falta de igualdad entre inversión y ahorro —entendida en el sentido aquí expuesto— creará una continua presión inflacionaria cuyo fin no se puede prever tan sólo con los instrumentos hasta ahora utilizados.

Cabe hacer la aclaración de que esta crítica no parece muy justa. El análisis keynesiano es en este caso explícitamente monetario y el hecho de utilizar otros supuestos lógicamente invalida la argumentación. Por otra parte, habría que ver si en efecto el deseo de mayor inversión en términos reales se mantiene incólume en la práctica. Es posible que así sea, pero en todo caso habría que probarlo. Mientras esto no se haga, el enfoque monetario parece más apegado a la realidad. En el mundo contemporáneo los gobiernos y los empresarios suelen hacer sus cálculos a precios corrientes y en este sentido sus deseos de inversión se manifiestan en términos monetarios y no reales. Por tanto, volvamos al esquema keynesiano tradicional.

Una nueva crítica podría surgir —y de hecho es ésta la que subyace en la tesis de la invalidez del multiplicador a causa de sus variaciones— en función de que el análisis convencional asume que las propensiones al consumo y al ahorro permanecen constantes. Ya hemos explicado el porqué de este hecho en condiciones de estabilidad de precios. Esta es la úni-

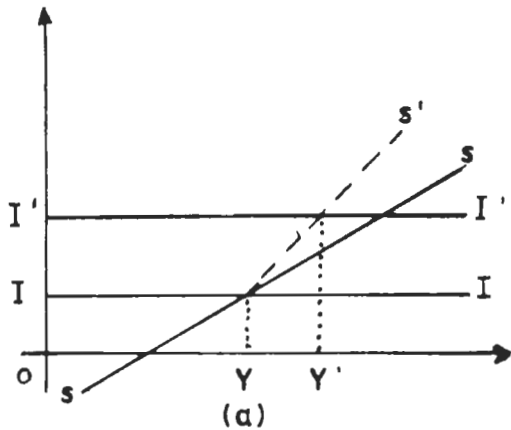
⁵ Se supone que la función ahorro es una recta, es decir, que la propensión marginal a ahorrar permanece constante.

⁶ Como el ingreso percibido se destina bien al consumo o al ahorro, resulta evidente que $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$ es igual a $1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}$.

⁷ En este caso, por el contrario, se supone que a partir de Y la elasticidad de oferta es cero.

ca manera de convertir la ecuación de definición en una relación causal. Sin embargo, resta preguntarse si en presencia de inflación es posible mantener el supuesto y de no ser así qué ocurriría.

FIGURA 3

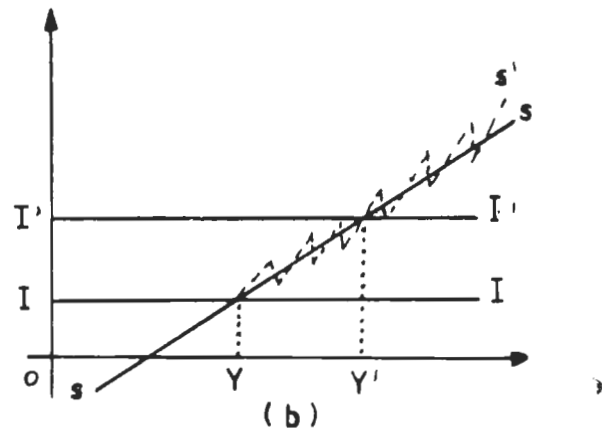


Se puede argüir que la inflación significa una redistribución de ingresos en contra de los grupos que reciben entradas fijas —incluyendo al conjunto de asalariados— y a favor de los que perciben ingresos variables. De aceptarse esta proposición es indudable que la propensión a consumir de la comunidad como un todo disminuiría. Normalmente los asalariados pertenecen a un estrato de ingresos relativamente bajos y por consiguiente es natural que, en términos generales, tengan una propensión al consumo más alta que los empresarios. En este caso, la redistribución beneficiaría a mayores ahorradores potenciales y el multiplicador se alteraría. Empero, si el cambio en la propensión a ahorrar fuera del tipo de “una vez por todas”, no habría mayores dificultades, al menos desde el punto de vista de la teoría del multiplicador. El valor de éste se reduciría, la posición de equilibrio se alcanzaría antes y el problema quedaría resuelto.

Por otro lado, parece que en presencia de espirales inflacionarias en las que se entremezclan aumentos de precios y salarios, el efecto redistributivo en contra de los asalariados ya no es tan definitivo. Cuando los trabajadores tienen el suficiente poder para exigir alzas de salarios, situación que prevalece en la mayoría de los países contemporáneos, la redistribución entre capitalistas y trabajadores actúa unas veces en un sentido y otras en el inverso. Mayores precios van seguidos de mayores salarios y es muy probable que a largo plazo no haya una marcada redistribución en favor de los que perciben los beneficios de unos u otros. Desde luego, permanece en pie el problema de la falta de concordancia en el tiempo entre los diferentes aumentos, pero los cambios en la propensión a ahorrar, ocasionados por cambios temporales en la posición relativa de salarios y precios, no son suficientes para alterar significativamente los resultados finales. Asimismo, la redistribución entre rentistas y propietarios de acciones continúa, pero no hay razón aparente para suponer que estos dos grupos tienen distintas propensiones al ahorro y al consumo.

Como ha podido verse, tampoco es justificada la crítica de que el multiplicador keynesiano resulta estéril para estudiar una situación inflacionaria, porque en estas condiciones su valor estaría cambiando todo el tiempo. En el primer caso analizado, lo único que ocurriría es que la función ahorro se desplazaría hacia la izquierda y hacia arriba, con lo que el equilibrio se presentaría antes. En el segundo, lo más fácil es que a largo plazo la propensión al ahorro se mantuviera,

con ligeras oscilaciones, en una senda similar a la determinada por la propensión vigente en el momento del cambio. Ambos ejemplos quedan de manifiesto en las gráficas de las figuras 3a y 3b.

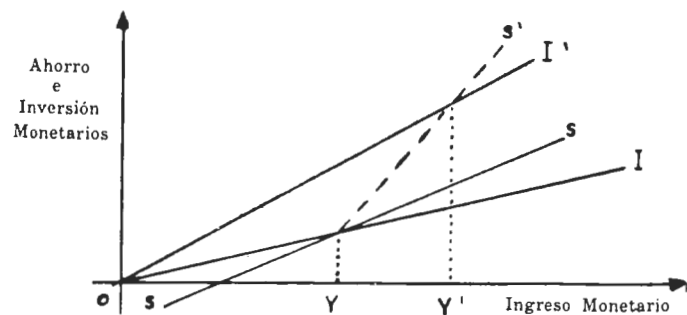


Lo anterior no implica, sin embargo, que el análisis del multiplicador sea siempre enteramente válido, pero la razón para ello radica no en que el valor del multiplicador se modifique constantemente sino, por el contrario, en que permanece constante o no cambie lo suficiente. Pasemos ahora a explicar este fenómeno.

III

El principal problema en este asunto se origina en que la inversión no es del todo independiente del nivel de ingreso. Por lo general suele representar una proporción más o menos constante de este último. Sólo así es posible considerar la existencia de una cierta *propensión a invertir*.⁵ Es más, casi nunca se habla de la inversión en términos absolutos sino como un determinado porcentaje del ingreso nacional. Es esta relación la que posee verdadero valor económico, al menos desde el punto de vista del técnico o del analista. Pero si esta nueva proposición es aceptada, entonces la representación de la función inversión como una línea horizontal es errónea. Ahora es preciso asociarla con una curva de pendiente positiva como la línea O-I de la figura 4. Desde luego la curva del ahorro

FIGURA 4



⁵ Es preciso recordar que existe toda una teoría poskeynesiana que explica el concepto y funcionamiento del *acelerador*. Una relación del tipo de la propensión a invertir está basada en cierta medida en esta teoría.

puede ser la misma que la de las figuras anteriores y el ingreso de equilibrio está igualmente dado por la intersección de las funciones ahorro e inversión. Es decir, de nuevo el nivel de ingreso de equilibrio es Y .

Si bajo los nuevos supuestos consideramos otra vez que Y es el ingreso generado en condiciones de pleno empleo, un cambio en la propensión a invertir que desplace la curva $O-I$ a la posición $O-I'$ provocará una situación inflacionaria por exceso de demanda. Hasta aquí las cosas parecen muy semejantes al caso tradicional. Sin embargo, el que el resultado esté o no determinado dependerá de las pendientes relativas de $S-S$ y $O-I'$. Si la de esta última supera a la de la primera y la propensión al ahorro de la comunidad no cambia, la inflación continuará indefinidamente. Las dos curvas no se cortarán nunca y la posición de equilibrio no se alcanzará. La única posibilidad de obtener una solución determinada estriba en que la propensión a ahorrar a partir de un *ingreso inflacionado* aumente en forma tal que haga posible la intersección de las dos curvas. Este sería el caso expresado por la desviación de $S-S$ hacia S' , en donde se generaría un nivel de ingreso monetario igual a Y' .

A la luz de este nuevo enfoque los resultados se podrían resumir de la siguiente manera. Si hay un cambio considerable en la propensión al ahorro —probablemente ocasionado por una redistribución de ingresos en contra de los asalariados— la utilización del análisis del multiplicador nos puede conducir a una solución precisa, a pesar de que el valor del propio multiplicador haya variado en el curso del proceso inflacionario. Esto será verdad incluso en presencia de falta de concordancia en el tiempo por lo que al movimiento de las distintas variables se refiere. Si, por ejemplo, las alzas de salarios y precios se sucediesen periódicamente pero de tal forma que las últimas fuesen más importantes, el valor del multiplicador estaría oscilando continuamente en torno a la trayectoria determinada por la nueva propensión al ahorro que corresponde a una distinta distribución de ingresos. Es decir, esta situación se podría representar por una línea quebrada o en zigzag, como la de la figura 3b, pero que se desplace a lo largo de la desviación de $S-S$ a S' . Es claro que en estas circunstancias el proceso de ajuste podría tomar un poco más de tiempo, pero el resultado final sería el mismo.

Por otra parte, si no se produce una marcada redistribución de ingresos, como parece ser el caso más general en función del poderío creciente de los sindicatos, la propensión al ahorro de la comunidad no variará. Esto provocará que el valor del multiplicador permanezca constante y es muy posible que el proceso inflacionario no tenga fin, al menos dentro de los límites de este enfoque.

Parece evidente pues, que si el análisis del multiplicador keynesiano puede llegar a invalidarse, esto no sería en todo caso porque su valor fluctúe, sino, por el contrario, porque permanece constante o no se modifica lo suficiente. En realidad todo dependerá de las pendientes relativas de las funciones ahorro e inversión.

Es indudable que la discusión de este último aspecto cae y dentro de otro campo: el de la estabilidad o inestabilidad del equilibrio del sistema económico.⁹ Sin embargo, vale la

pena esbozarla brevemente. El que la función inversión tenga una mayor pendiente que la función ahorro resulta en apariencia poco probable. Esto implicaría una sola posición de equilibrio con características claras de inestabilidad total. Es decir, si la curva de inversión corta a la del ahorro de abajo hacia arriba, en cuanto haya la menor desviación del punto de equilibrio en un sentido o en otro éste no volverá a alcanzarse. En caso de que la desviación fuera hacia la derecha, la inversión excedería al ahorro y el sistema se expandiría en forma indefinida. Si el cambio fuera hacia la izquierda, el ahorro sería superior a la inversión y el sistema se contraería hasta que el nivel de actividad fuera cero. Parece claro que el mundo real no se comporta así, pero la situación de equilibrio completamente estable que supone $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$ mayor que $\frac{\Delta I}{\Delta Y}$ tampoco parece compatible con el mundo en que vivimos. Por tanto, en todo caso el que prevalezca una situación o la otra es igualmente probable y el que $\frac{\Delta I}{\Delta Y}$ exceda a $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$ no puede ni debe descartarse por entero. Es más, si algo hay de cierto en la postura de los defensores de la existencia del *acelerador*, $\frac{\Delta I}{\Delta Y}$ puede superar a uno. Como por su parte $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$ sólo puede ser una fracción de la unidad, queda en pie la posibilidad teórica de que $\frac{\Delta I}{\Delta Y}$ supere a $\frac{\Delta S}{\Delta Y}$.

IV

La verdadera importancia de todo lo expuesto estriba en que la conclusión no tiene por qué limitarse al caso particular de condiciones inflacionarias. Podría generalizarse y convertirse en algo de mayor trascendencia, ya que es susceptible de aplicarse a una situación de estabilidad de precios. Es decir, a una situación en que no se haya alcanzado el pleno empleo o no existan otro tipo de estrangulamientos que resten flexibilidad a la expansión de la producción. Cuando el aumento del ingreso no es meramente monetario sino también real, lo más probable es que la propensión al ahorro permanezca constante. Es más, ya señalábamos que este supuesto era esencial para dotar al concepto del multiplicador de cualidades causales y analíticas. Si esto ocurre en combinación con una propensión a invertir relativamente alta, se pone en peligro la validez de la teoría del multiplicador como un todo.

En un mundo en el que los encargados de decidir en materia de política económica se basan firmemente en proyecciones y predicciones hechas directa e indirectamente con este concepto, el grado de precisión de este último se convierte en un asunto de primer orden. Si el concepto deja de operar eficazmente en condiciones inflacionarias, el panorama es ya muy grave. La mayor parte de los países sufre hoy en cierta medida de inestabilidad monetaria. Pero si la invalidez puede extenderse todavía más allá, no queda más remedio que ver con desconfianza los resultados obtenidos mediante la aplicación indiscriminada de este instrumento de análisis.

⁹ Véase N. Kaldor. "A Model of the Trade Cycle", *Economic Journal*, 1940.

¿Debe darse prioridad a la **AGRICULTURA?**

WALTER C. NEALE

En la actualidad, entre los economistas y asesores extranjeros de los países en desarrollo, cunde el punto de vista de que la agricultura debe tener prioridad en los programas de desarrollo. La naturaleza de la "importancia primaria" que se asigna a esa prioridad no está clara: unas veces parece ser de orden cronológico, otras parece ser simplemente lógica; a veces se considera que el desarrollo agrícola es el fundamento del desarrollo; otras veces, que es simplemente un factor necesario concomitante o adyacente del desarrollo. En consecuencia, no es posible decir que existe un solo punto de vista mayoritario y ni siquiera un punto de vista común; pero no sería excesivo señalar que la corriente más fuerte en las revueltas mareas de la discusión sobre los problemas del desarrollo corre en favor de que debe darse prioridad a la agricultura.

LOS ARGUMENTOS EN FAVOR DE LA "PRIORIDAD A LA AGRICULTURA"

La argumentación que actualmente se formula en favor de la prioridad del desarrollo agrícola sobre el desarrollo industrial puede resumirse en los siguientes términos: El desarrollo económico supone desplazamientos de mano de obra de fines agrícolas a otros propósitos; es preciso llevar alimentos de las áreas rurales a estos trabajadores que fueron agrícolas y ahora son industriales; si, como se piensa generalmente, la elasticidad ingreso de la demanda de alimentos en las áreas rurales es alta, sólo una pequeña cantidad de alimentos llegará a las ciudades con los trabajadores inmigrantes; si, como muchos creen actualmente, existe un producto marginal positivo de toda la mano de obra en las áreas rurales, el producto agrícola total se contraerá al desplazarse los trabajadores a las ciudades; la caída en el producto agrícola hará más difícil llevar alimentos de las áreas rurales a las ciudades; y estas condiciones crean la crisis de las "tijeras", que por primera vez fueron objeto de la atención mundial cuando el problema surgió en la Unión Soviética en la década de los veinte. Puesto que los trabajadores de las ciudades deben ser alimentados, sólo existen tres soluciones al problema: 1) forzar a la población rural, por medio de impuestos o algún otro instrumento, a desprenderse de una porción mayor de su producto de la que de otro modo cederían; 2) importar alimentos para la gente de las ciuda-

des; 3) elevar la productividad de la gente que permanezca en las áreas rurales, de tal modo que voluntariamente envíen a las ciudades suficientes alimentos para cubrir las necesidades de la creciente fuerza de trabajo industrial. La objeción a la solución 1 consiste en que, en una sociedad democrática en que la mayoría del electorado se encuentra en las áreas rurales, un gobierno elegido por el pueblo no puede forzar a sus propios partidarios a contribuir a la alimentación de las ciudades si no desean hacerlo. La objeción a la solución 2 radica en que es difícil, quizá imposible, desarrollar mercados suficientemente grandes para nuevas exportaciones manufacturadas a fin de pagar la importación de alimentos. Con esto sólo queda, por eliminación, la solución 3, pero la argumentación en favor de la agricultura va todavía más lejos. Afirma que es más fácil y barato lograr el desarrollo de la producción agrícola que el de otros ramos de la economía, y de este modo se establece un segundo apoyo del argumento: que el desarrollo agrícola economiza recursos.

La versión cronológica de esta argumentación afirma que la elevación de la productividad en la agricultura permite que la mano de obra vaya a las ciudades y, simultáneamente, pone en circulación alimentos que llegan a las ciudades junto con esa mano de obra. En consecuencia, los incrementos de la productividad agrícola elevan el número de los trabajadores libres—libres en el sentido de deseo y capacidad de ocuparse por un salario y también libres en el sentido de que deja de necesitárseles en la agricultura. Esto podría llamarse el enfoque de "impulso de la productividad agrícola" del desarrollo. La versión lógica de esta argumentación simplemente afirma que si los campesinos no pueden ser explotados y si no es posible importar alimentos, debe lograrse cierta tasa de incremento de la productividad en la agricultura para evitar que la mano de obra que abandona las zonas rurales regrese al campo. Esta versión del argumento consiente un pequeño rezago temporal en el incremento de la productividad agrícola, pero todavía considera que este incremento tiene una posición clave en el proceso de desarrollo. La razón de que todas las variantes de esos argumentos puedan denominarse "agricultura-en-primer-lugar", radica en que afirman o suponen que los incrementos en la productividad agrícola no seguirán al desarrollo industrial y la migración de la mano de obra a las ciudades, *a menos* que las autoridades responsables del desarrollo realicen un gran esfuerzo para introducir cambios en la agricultura.¹

NOTA: Versión española del trabajo "Most Agriculture Come First?", publicado originalmente en *The Journal of Politics*, Southern Political Science Association, Universidad de Florida. El autor es de la Universidad de Texas y del Planning, Research and Action Institute, de Lucknow, India.

¹ Se da por supuesto, curiosamente, que los trabajadores que emigran a las zonas urbanas se adaptarán, feliz o desgraciadamente, a las oportunidades urbanas y a la disciplina fabril, en tanto que no se con-

No pretendo argumentar que los incrementos en la productividad agrícola no son deseables para un país en desarrollo. Mi posición está lejos de ello, puesto que el desarrollo económico es simplemente el incremento de la productividad por trabajador en cualquier campo, y, de ser posible, en todos ellos. Lo que quiero poner en tela de juicio son los siguientes supuestos: i) que históricamente ha habido grandes incrementos en la productividad agrícola al comienzo del proceso de industrialización; ii) que la importación de alimentos no puede constituir una solución; iii) que se necesitan cantidades relativamente pequeñas de recursos escasos para incrementar la productividad agrícola; iv) que la productividad agrícola y la oferta de productos agrícolas en el mercado no se incrementarán sin esfuerzos especiales ("prioritarios") por parte de los gobiernos; y v) señalar que la prioridad a la productividad agrícola ha tenido un prejuicio anticampesino, sin duda no intencional.

Nada en esta argumentación debe entenderse en el sentido de que un incremento en la producción agrícola sería "algo bueno". Los incrementos en la productividad en cualquier sector en la economía traerán beneficios al desarrollo económico y, de hecho, constituyen el desarrollo económico. Tampoco debe interpretarse que este argumento implica que no se requiere incremento alguno en la producción agrícola, o que ese aumento no es deseable. La cuestión radica, más bien, en que los incrementos en la producción agrícola no necesitan ser grandes, ni necesitan lograrse precisamente en los comienzos del proceso de desarrollo, y desde luego, no antes que se haya puesto en marcha el proceso de industrialización.

LA INDUSTRIALIZACIÓN RÁPIDA Y LA EXPANSIÓN AGRÍCOLA EN LA HISTORIA

Se ha afirmado que una rápida industrialización sólo ha ocurrido en aquellos países que han experimentado grandes incrementos en la producción agrícola antes y durante los años del "despegue".² Esto depende, desde luego, de lo que se quiera expresar con "grandes incrementos", pero en dos casos sobresalientes de industrialización rápida, los de Japón y la Unión Soviética, la tasa anual de incremento de la producción agrícola y, especialmente, de la producción de cereales fue de alrededor del 2% (ver cuadros 1 y 2). A menudo se lee que la India enfrenta una crisis en el desarrollo porque su sector agrícola no está creciendo con suficiente rapidez y que sus planes quinquenales fracasarán si su producción agrícola no se eleva mucho más rápidamente. Sin embargo, la tasa compuesta de incremento de la producción agrícola hindú del principio del primer plan a mediados del tercero fue de más del 3%, mayor que las estimaciones de Jasny de la tasa de crecimiento lograda en la Unión Soviética entre 1928 y 1940. cuan-

sidera el mismo supuesto sobre los agricultores. Es decir, no se supone que los agricultores se adaptarán a las nuevas oportunidades del mercado. Incluso, podría decirse que se supone que los agricultores no se adaptarán. No resulta clara para el autor la razón de que esta asimetría la den por supuesto los mismos que argumentan que los campesinos se apegarán a planes de administración agrícola, si éstos se les presentan de la manera apropiada.

² Véanse, por ejemplo, Y. A. Sayigh, "The Place of Agriculture in Economic Development", *Agricultural Situation in India* (número anual, 1959, 14:445); *Report on India's Food Crisis and How to Meet It* (Nueva Delhi, Ministerio de Alimentos y Agricultura, Gobierno de la India, abril de 1959); Robert L. Heilbroner, *The Great Ascent* (Harper and Row, Nueva York, 1963), que dice (p. 8): "En casi cualquier país atrasado, debe incrementarse la productividad agrícola para que el desarrollo tenga lugar..." (Cursivas en el original.)

do la Unión Soviética estaba emprendiendo una rápida industrialización, y mayor que la lograda en Japón, ya sea que se tome un período corto en los años en que terminó el siglo pasado o un período mucho mayor desde 1880 hasta 1930. Si se considera que tasas de crecimiento de 2 o 3 por ciento son "altas", los países pobres del mundo no necesitan vivir en el temor de que el sector rural frustrará su progreso económico, porque las naciones que ya comenzaron el proceso de industrialización están alcanzando tasas de crecimiento de esta magnitud.

CUADRO 1. Tasa de crecimiento de la producción agrícola japonesa

| De | A | Número de años | Crecimiento anual* (%) | Fuente |
|---------|---------|----------------|------------------------|--------|
| 1878/82 | 1933/37 | 55 | 2.23 | (1) |
| 1878/82 | 1918/22 | 40 | 2.59 | (1) |
| 1878/82 | 1908/12 | 30 | 2.90 | (1) |
| 1881/90 | 1911/20 | 30 | 1.92 | (2a) |
| 1883/87 | 1908/12 | 25 | 2.98 | (1) |
| 1883/87 | 1903/07 | 20 | 3.02 | (1) |
| 1895/99 | 1915/19 | 20 | 2.72 | (2) |
| 1881/90 | 1891/00 | 10 | 2.42 | (2a) |

* Tasa compuesta calculada con base en las cifras de las fuentes.

FUENTES: (1) Yugo Yamada, *Nippon Kokumin Shotoku Suikei Shiryō* ("Japanese National Income Estimates"), Toyo Keizai Shinpo, Tokio, 1957. Cuadro 126, p. 19, "Producto agrícola a precios de 1928-32". (2) William W. Lockwood, *The Economic Development of Japan*, Princeton University Press, Princeton, N. J., 1954, p. 87. (2a) *Idem*, citando los cálculos de Bruce F. Johnston.

CUADRO 2. Tasas de crecimiento de la producción agrícola rusa

| Renglón | De | A | Crecimiento anual* (%) | Fuente |
|--|------|------|------------------------|-------------------|
| Producto agrícola bruto | 1929 | 1940 | 4.34 | Oficial soviética |
| Cereales | 1928 | 1939 | 3.49 | Oficial soviética |
| "Vegetales" (no "animales") | 1928 | 1940 | 2.24 | Naum Jasny |
| Toda la agricultura | 1928 | 1940 | 1.16 | Naum Jasny |
| Valor neto agregado por la agricultura | 1928 | 1940 | 0.41 | Naum Jasny |
| Cereales | 1928 | 1940 | 1.03 | Naum Jasny |

* Tasa compuesta calculada con base en las cifras de las fuentes.

FUENTE: Harry Schwartz, *Russia's Soviet Economy*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J., 1954; pp. 352 y 359. Ver en el texto el método por el cual Jasny llegó a sus estimaciones.

OBTENCIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
MEDIANTE LA EXPORTACIÓN DE LOS INDUSTRIALES

Mientras la tasa de incremento de la agricultura es insuficiente, es perfectamente posible para los países en desarrollo incrementar algunas líneas de exportaciones. Tradicionalmente, las exportaciones de estos países han sido productos agrícolas primarios o productos minerales. Los minerales seguirán siendo el tipo de exportaciones cuya expansión se logra más fácilmente, pero tanto los minerales como los productos minerales que se exportan pueden aumentar su valor si se procesan internamente. De este modo, países tan diferentes como la India y Liberia, mientras siguen incrementando sus exportaciones de mineral de hierro, pueden también convertir este mineral en hierro de primera fusión o en acero e incluso en productos siderúrgicos. La India puede llegar a ser un exportador de carbón a los países del sur y el este de Asia.

En el curso de su desarrollo, Japón financió las importaciones de materias primas y combustibles mediante exportaciones de manufacturas ligeras baratas. Otros países pueden seguir una pauta similar. No es posible que todos los países pobres produzcan y exporten bienes manufacturados baratos simultáneamente sin deprimir los mercados mundiales, pero no es probable que esto constituya un problema real, porque es muy difícil que todos estos países lleguen simultáneamente a una etapa en que puedan fabricar estos productos a bajo precio. De acuerdo con la pauta japonesa de desarrollo, parece mucho más probable que estos países sean capaces, durante su desarrollo, de exportar manufacturas ligeras por un tiempo, y luego resulte que los precios de la mano de obra se hayan elevado y que su ventaja comparativa se desplace a renglones que requieren una mayor intensidad de capital, y otros países, cuyo desarrollo haya empezado después, entrarán a este campo. De hecho, puede formularse la hipótesis razonable de que los países actualmente subdesarrollados llegarán a ser a largo plazo países con ventaja comparativa en manufacturas y en industria pesada, mientras que algunos de los países altamente desarrollados de la actualidad tendrán a largo plazo ventaja comparativa en la producción agrícola.

CRÉDITOS EXTERNOS MÁS FÁCILES PARA LA AGRICULTURA
QUE PARA LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS

Además, en la actual situación mundial, es mucho más probable que un país que se encuentre escaso de alimentos o materias primas agrícolas pueda importarlos con créditos a largo plazo, que un país al que le falten divisas para importaciones industriales reciba créditos a largo plazo. El principal ejemplo actual de un financiamiento en términos concesionales para importaciones de alimentos es la oferta norteamericana de "créditos agrícolas suaves" a los países pobres, conforme a la Ley Pública 480. Asimismo, no parece improbable que Canadá pueda ser llevado a otorgar créditos a largo plazo a los países pobres que se interesen en el trigo que llena los silos canadienses después de cosechas abundantes.

EL COSTO MARGINAL DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS
VS. LOS INDUSTRIALES

El punto de vista de que el costo de mejorar la productividad agrícola es bajo pasa por alto dos consideraciones. Por una

parte, los costos de los trabajos de extensión agrícola son probablemente altos o, por lo menos, el bajo monto de la reutilización de los trabajos de extensión agrícola en países pobres puede interpretarse como prueba de la existencia de altos costos. Las discusiones sobre el fracaso de los programas de desarrollo de comunidad para elevar la productividad agrícola se han concentrado en las formas apropiadas de acercarse a los campesinos, en las actitudes convenientes del personal encargado de los programas y en las cuestiones de organización. Se da por supuesto que los cambios en la organización, en las actitudes y en las técnicas de persuasión son gratuitos o muy baratos. Sin embargo, puede ser costoso adquirir y proporcionar a los encargados de programas de extensión agrícola la información correcta sobre cada zona; entrenar trabajadores para que la transmitan; reestructurar la organización y actitudes de la administración pública, y encontrar a los campesinos que usarán y divulgarán la información, haciéndola quizá más valiosa o menos riesgosa para que los cultivadores potencialmente adelantados utilicen las nuevas técnicas. Si se le considera como "inversión de capital en recursos humanos", el gasto en extensión agrícola puede tener una alta relación capital-producto. La experiencia de la India durante una década de llevar a cabo proyectos en gran escala de desarrollo de comunidad muy probablemente ilustra un caso en el que son elevados los costos del trabajo efectivo de extensión agrícola en sociedades tradicionales. De acuerdo con esta argumentación, el aparente bajo costo del trabajo de extensión agrícola —aparentemente bajo porque requiere muy poco capital fijo y porque los salarios son bajos— puede llevar a error. Podría decirse que los reducidos presupuestos para entrenamiento de personal y extensión agrícola producen personal de baja productividad y, por ello, alto costo de mano de obra por unidad del producto agrícola logrado. O bien, en forma alternativa, podría decirse que el material con el que trabaja el personal dedicado a la extensión agrícola —en campesinado— es tan difícil de moldear que se requiere personal desusadamente costoso para lograr resultados "promedio". No importa el modo de decirlo que se elija, lógicamente son tan sólo formas variables de afirmar que, en los países pobres, la extensión agrícola es un insumo de alto costo. Antes de que sigamos creyendo que la extensión es un insumo de alto rendimiento, aquellos que aducen que lo es deben probarlo mediante una cuidadosa contabilidad de los costos en los países subdesarrollados de hoy.³

Por otra parte, debe considerarse que el mejoramiento agrícola implica, de hecho, un gran desarrollo industrial. Los fertilizantes requieren una industria química; una industria química debe establecerse con máquinas, lo que implica la necesidad de una industria de máquinas-herramientas; estas industrias necesitan acero para sus materias primas; las plantas en que se hacen las máquinas y en que se producen los fertilizantes se construyen con acero y cemento; el cemento a su vez, necesita plantas y maquinaria hechas de cemento y acero. Las fábricas necesitan energía, lo que significa combustible, o concreto para las presas. Para la extracción o procesamiento de combustible hay que hacer maquinaria de acero. Todo este acero, concreto y maquinaria deben ser movidos sobre vías de ferrocarril he-

³ Quizá el éxito del trabajo de extensión agrícola en las partes más desarrolladas del mundo se ha derivado en buena parte del nivel general de educación, tanto de los extensionistas como de los agricultores. Si una parte adecuada del costo de esta educación general se asignara al proceso mismo de trabajo de extensión, la extensión agrícola en Estados Unidos, por ejemplo, sería un insumo de costo alto y no de costo bajo.

chas de hierro y acero o sobre carreteras hechas de concreto, que requieren más trabajos de extracción y perforación. Ni siquiera se necesita considerar el uso de maquinaria en el campo para ver que se requiere un complejo industrial a fin de poder elevar el producto agrícola. Antes de pensar en un tractor, es preciso pensar en irrigación y canales, que implican cemento, o pozos en que se utilizan bombas hechas en las fábricas con acero y que consumen electricidad o diésel.

Se ha planteado algunas veces que los principales elementos de un programa exitoso de mejoramiento agrícola se refieren a los "cambios institucionales". Un cambio institucional frecuentemente propuesto es la mejoría en los sistemas de comercialización. Mientras se trate de las relaciones legales entre los acreedores y los deudores o entre los comerciantes y los campesinos, la reforma del sistema de comercialización no requiere de la industrialización. Pero muchas mejorías en la comercialización tienen sus propios requerimientos infraestructurales, que exigen una base industrial —construcción de almacenes y de una red de transportes—, de nuevo estamos en el complejo de fábricas, concreto, acero, maquinaria y minería. Aun la enseñanza exige cierta base industrial, aunque sea sólo de hierro corrugado para construir casas que induzcan a las personas capacitadas para ello a trabajar como maestros en zonas rurales. La lista podría continuar *ad infinitum*, pero los requerimientos de fertilizantes, las instalaciones de riego y la red de transportes bastan para dejar en claro el punto.

Todas estas operaciones extraagrícolas hacen que los costos reales del mejoramiento agrícola sean mucho mayores que los costos aparentes o sea los que competen directamente a la unidad de explotación de la tierra. W. B. Back aduce que los campesinos norteamericanos no son por sí mismos altamente productivos:

¿9% o menos de nuestra fuerza de trabajo produce nuestra oferta de alimentos? No; además de los que realmente trabajan en el campo, otros muchos contribuyen a esta producción... Las afirmaciones que plantean la eficiencia de nuestra agricultura señalando el número de trabajadores del campo en relación con la fuerza de trabajo total en el país o con la población, son, por lo menos, distorsionadas. El desarrollo tecnológico y otros avances produjeron el cambio de muchas funciones antes realizadas en el campo, que las transformó en industrias-agrícolas. Esto ha llevado a una mayor especialización en la producción del sector agrícola y a una disminución de sus funciones en la producción agrícola... Alrededor del 40% del gasto total de los consumidores en bienes y servicios se destina a productos terminados de las industrias-agrícolas. En consecuencia, en una aproximación gruesa, 40% o más de nuestros recursos nacionales se dedican a la producción agrícola.⁴

EL FACTOR POLÍTICO Y LOS CAMBIOS EN EL INGRESO URBANO-AGRÍCOLA

El prejuicio contra el agricultor surge de la creencia de que la inflación debe evitarse y que una gran porción, probable-

mente la mayor, de los fondos para inversión debe provenir directa o indirectamente del sector rural. Se afirma que el sector rural debe aportar una gran porción de los recursos destinados a la inversión porque la agricultura genera alrededor de la mitad del producto nacional. Pero esta mitad del producto nacional la produce del 70 al 80 por ciento de la población en un país subdesarrollado típico, y poner la carga sobre las tres cuartas partes más pobres de la población sobre la base de que generan la mitad del producto evidentemente no es justo, ni está claro, *a priori*, que sea fácil hacerlo. ¿No es acaso la tres veces más rica cuarta parte de la población, que genera la otra mitad del ingreso nacional, un blanco más adecuado para lograr ahorros forzados u obligatorios?

Se argumenta que la elevación de los precios en el sector urbano provocaría descontento social y pondría en peligro la estabilidad del gobierno. ¿Pero no es igualmente probable que la caída de los precios relativos del sector rural llevará al descontento? Si el apoyo gubernamental descansa en primer término en la población urbana, es una buena política pedir sacrificios a los campesinos. Pero no es cierto en todos los países subdesarrollados que el apoyo peculiar al gobierno descansa en la población urbana más que en la rural: el Partido del Congreso en la India, que está en el poder, obtiene su apoyo principalmente del campo, y el fracaso del actual gobierno sudvietnamita en el control de su territorio es un fracaso en la obtención de apoyo generalizado por parte de la población rural.

La necesidad de una mayor producción agrícola en un país en desarrollo (además de la obvia necesidad de más alimentos cuando la población crece) surge porque la gente está emigrando a las ciudades y porque las crecientes industrias necesitan mayores cantidades de materias primas agrícolas. La gente que emigra a las ciudades desea más alimentos que los que consumía cuando estaba viviendo en el campo, porque los ingresos urbanos son (casi siempre) mayores que los ingresos rurales y la nueva clase trabajadora urbana desea dedicar una parte de su ingreso adicional a la mejoría de su dieta. Mientras tanto, de nuevo en el campo, las familias desean aprovechar la oportunidad que ofrece el hecho de que haya menos bocas que alimentar, para elevar su propio consumo de alimentos. El desfaseamiento entre la demanda incrementada de alimentos y la oferta total de alimentos puede ampliarse si la producción cae en virtud de que la gente deje el campo para irse a las ciudades.⁵

Es preciso eliminar el desfaseamiento, por la fuerza o por la inducción. Las autoridades pueden incrementar la imposición rural y exigir a los agricultores que lancen al mercado cantidades mayores de productos a precios fijos: ésta es una solución por la fuerza, que, casi por definición, exigirá un sacrificio de la democracia en un país formado principalmente por agricultores. La inducción en que comúnmente se piensa es la de incrementar el producto agrícola que las familias de agricultores pueden consumir, al mismo tiempo que se envían más alimentos (y materias primas agrícolas) a las ciudades. Otra posible inducción consiste en que se modifique la relación de intercambio de tal modo que favorezca a los agricultores. En ese caso, quizá las familias de agricultores preferirán los artículos producidos en las ciudades a los nuevos precios

⁴ W. B. Back, "The Economic and Institutional Forces", pp. 175-200 (Howard W.) Ottoson, (Ed.), *Land Use Policy and Problems in the United States*, University of Nebraska Press, Lincoln; 1963, pp. 189-191. El orden de las frases se ha cambiado. "Alrededor del 40%" de los "recursos nacionales" es demasiado alto y debe reducirse quizá a una tercera parte, puesto que una porción considerable de los recursos nacionales no se destinan a forma alguna de gasto de consumo.

⁵ Que esto ocurra es una cuestión a la que podemos confiadamente dar la respuesta de que nadie realmente lo sabe.

relativamente más bajos y estén dispuestas a limitar su propio consumo de alimentos para obtener una porción mayor de los nuevos bienes. Además, la nueva disponibilidad de bienes manufacturados puede llevar a los agricultores a buscar nuevas formas de incrementar su producción permitiéndoles de este modo comer más y comprar más manufacturas. Desde luego, puede ocurrir que los agricultores ni vendan más ni produzcan más.

En esto radica el punto crucial de la cuestión de la prioridad temporal. Si los agricultores no producen y venden más, como respuesta a los precios al alza y a los nuevos bienes —y a las oportunidades ofrecidas por las nuevas industrias de insumos agrícolas— se requerirán ciertamente algunos esfuerzos especiales. Sin embargo, ¿por qué suponer lo peor? ¿Por qué no tratar primero de que los agricultores de cada país reaccionen en el sentido indicado?

Parece probable que los esfuerzos destinados a elevar considerablemente la producción agrícola en las etapas iniciales de industrialización fracasen precisamente por haberse realizado en las etapas iniciales. Se dispondrá de los nuevos insumos sólo en cantidades desalentadoramente pequeñas. Habrá pocos bienes manufacturados con los cuales gratificar al agricultor por su mayor producción y volumen de ventas. En tales circunstancias, es posible e incluso probable que el incremento de la producción provoque una caída de los precios agrícolas, reduciendo el nivel general de vida de los agricultores, porque entonces podrán comprar menos artículos manufacturados. Durante la última parte del primer plan de la India, los precios agrícolas declinaron en más de 25% y a esta experiencia puede atribuirse en cierta medida la incapacidad de los agricultores de responder, desde ese momento, a las demandas gubernamentales.

En las etapas iniciales, desatar el proceso de desarrollo con la industria más que con la agricultura provocará inflación. La prioridad de la agricultura se plantea en parte para evitar este resultado. La estabilidad de los precios permitirá tanto a la población urbana como a la rural disfrutar de los beneficios del desarrollo.

Habrà estabilidad de precios agrícolas si la tasa de incremento de la producción de alimentos es igual a la suma de la tasa de incremento de la población, más la proporción del incremento del ingreso *per capita* dedicada a la alimentación (la elasticidad ingreso de la demanda de alimentos). Suponiendo que el ingreso nacional de un país que se está industrializando se eleva a razón de 5% al año, del cual una quinta parte (1%) es absorbida por el gobierno mediante imposición adicional, y que su población se incrementa a razón de 2% al año; si la elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos es de 0.6, una tasa de incremento de la producción agrícola de 3.2% permitiría que los precios de los alimentos no tuvieran cambio.⁶ En un país que sufre de desnutrición, como ocurre

en muchos países pobres, sería “bueno” elevar la productividad agrícola hasta que el insumo de calorías y la composición de la dieta lleguen a un nivel más adecuado, pero esa mejoría en la dieta en que la población está dispuesta a gastar sus incrementos de ingreso ya está reflejada en la “elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos”. Una tasa de incremento de la producción agrícola por encima del 3.2% llevará a una caída en los precios de los alimentos y, muy probablemente, a una caída lo suficientemente grande como para deprimir los ingresos reales de la población agrícola. Desde luego, no estamos tratando aquí de incrementos “considerables” de la productividad agrícola, sino más bien de tasas del rango del 3 al 4 por ciento.

Si, por una parte, una insuficiencia de los alimentos que sigue a la gente que emigra a las ciudades llevaría a una elevación de los precios, y por tanto al descontento urbano, por otra parte es igualmente cierto que una tasa de incremento de la producción de alimentos por encima de las tasas de desarrollo de la población y de la demanda derivada del aumento del ingreso provocaría una caída en los precios que desalentaría a los agricultores y provocaría el descontento rural. La tasa de desarrollo “requerida” de la producción agrícola no es difícil de alcanzar o, por lo menos, así lo indica la experiencia hindú. Lo que resulta difícil y costoso es lograr mayores tasas de desarrollo, por encima de 3 o 4 por ciento.

Habrà estabilidad de todos los precios sólo si las nuevas industrias proporcionan bienes de consumo al ritmo suficiente para absorber el incremento del ingreso no gastado en alimentos de precio estable. Pero, en la ausencia de una política de altos impuestos, los gastos en bienes de capital y en infraestructura crearán un ingreso disponible de los consumidores no compensado por el monto de los bienes de consumo que se pueden adquirir. La elevación resultante en los precios de los bienes manufacturados (se supone todavía estabilidad de precios agrícolas) provocará cambios en la relación de intercambio desfavorables al agricultor. Por tanto, aun una política de estabilidad de precios agrícolas puede tener un prejuicio contra los agricultores.

En este trabajo no se niega que un país en desarrollo necesita elevar la productividad de su sector agrícola. Lo que se niega es que el mejoramiento agrícola sea lo más importante (que tenga prioridad) y que el incremento de la productividad agrícola necesite ser grande, mucho más grande de lo que se ha logrado, por ejemplo, en la India, durante la última década. La creación de industrias puede preceder el incremento de la productividad agrícola, siendo el incremento de la productividad agrícola un resultado de los bienes proporcionados por el creciente sector industrial y del estímulo de precios relativos constantes, o aun al alza, derivados del desarrollo de un sector industrial grande y en expansión. Si en este punto no hay un incremento en la producción agrícola —si las fábricas de fertilizantes no pueden vender sus productos, si las semillas híbridas se acumulan en los almacenes, si los fabricantes de bombas no pueden venderlas a los agricultores en zonas con energía eléctrica— habrá una verdadera crisis y se requerirán procedimientos especiales de alta prioridad. Sin embargo, cabría preguntarse ¿cuáles son los países subdesarrollados de África y Asia en los que se ha llegado a esta situación?

⁶ Es decir, el aumento de la demanda de alimentos es igual al incremento de la población (2%) más el producto de la elasticidad-ingreso de la demanda de alimentos (0.6) por la suma algebraica del incremento del ingreso nacional (5%) menos el incremento de la población (2%) y el incremento en la imposición gubernamental (1%): $2\% + (0.6)(5\% - 2\% - 1\%) = 3.2$ por ciento.

Sección Internacional

asuntos generales

Países pobres y países ricos

La ayuda que proporcionan los países ricos a los países pobres al través de créditos, donativos, etc., durante 1966 se mantuvo al mismo nivel —tal vez a una magnitud menor— que en 1965, alcanzando un valor equivalente a 1 280 millones de dólares. Según informa la ONU, el beneficio de este flujo de capitales se concentró en unos cuantos países, especialmente en la zona petrolera de Medio Oriente y en aquellas economías ligadas a la intervención militar norteamericana en Vietnam, de tal suerte que unos 510 millones de dólares, casi el 50% del total fueron absorbidos por estos dos tipos de países.

Al mismo tiempo, la Agencia para el Desarrollo Internacional, filial del Banco Mundial dio a conocer un informe en el que se asegura que más de una quinta parte de los desembolsos efectuados por Estados Unidos han sido ya reembolsados. Según la Agencia, de 1948 a 1967, los préstamos concedidos con cargo a fondos proporcionados por Estados Unidos ascienden a unos 13 200 millones de dólares, de los cuales se han pagado alrededor de 2 900 millones.

Indudablemente que el flujo de capital para el desarrollo de los países pobres ha sido insuficiente y, además, mal canalizado, pues los países beneficiados siguen estando en una precaria situación económica y los países industrializados

tienden a aumentar su bienestar de una manera creciente, ensanchándose aún más el abismo entre unos y otros, lo que lleva a preguntarse a quién en realidad ha beneficiado dicha ayuda. Por otra parte, otros estudios (*Balance of Payments Yearbook*, Vols. 15, 16 y 17) demuestran que, cuando menos para América Latina, el financiamiento neto externo ha decrecido en grandes proporciones (de 1 131.9 millones de dólares en 1960 a 287.8 millones en 1965) dada la creciente magnitud del servicio de la deuda oficial externa de estos países y del crecimiento de las salidas por conceptos de retribución de la inversión extranjera directa.

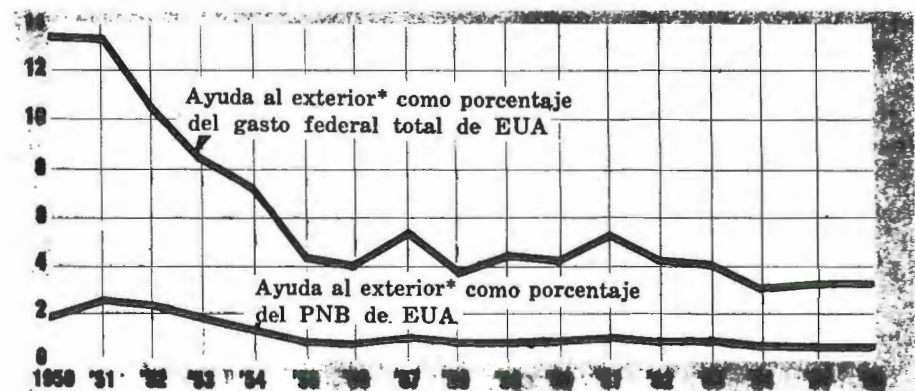
Ante esta situación David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank, afirma que “es paradójico y un

tanto más que irónico que, cuando nuestro programa de ayuda al exterior se encuentre en pleno éxito, su aceptación en el público y el Congreso de Estados Unidos se sitúa a un nivel mínimo. El ciudadano promedio —dice Rockefeller— está acostumbrado a lujos tales como el café instantáneo, las prados instantáneos y hasta al dinero instantáneo, y no concibe el hecho de que no exista algo que se pueda denominar ‘desarrollo económico instantáneo’”.

Así tenemos que la participación de la ayuda externa norteamericana dentro del gasto federal del país ha decrecido muy considerablemente en los últimos dieciséis años, llegando a niveles mínimos en 1964, año a partir del cual se ha mantenido en su punto de mayor contracción desde 1950 (ver gráfica 1).

GRÁFICA 1

Tendencia de la ayuda al exterior de Estados Unidos (Porcentajes)



* Asignaciones del Congreso de Estados Unidos.

FUENTE: Departamento de Comercio de Estados Unidos y AID.

No hay duda de que son cada vez menores las esperanzas de que pueda cerrarse la brecha creciente entre los países pobres y los países ricos dentro de la evolución actual de la economía mundial. El profesor Alfred Michaelis, en la revista *Intereconomics*, hace resal-

tar las declaraciones de la ONU en donde se admite que “comparando las esperanzas y aspiraciones [por superar el subdesarrollo], el esfuerzo del desarrollo ha sido un fracaso, si bien no un fracaso absoluto”. El propio Michaelis señala, con verdad, que el problema de

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste.

Pausa y recuperación en la economía de Estados Unidos

PAUL A. SAMUELSON

El pasado mes de enero, los economistas del presidente Johnson predijeron que 1967 sería un año de doble carácter económico; débil en el primer semestre del año y altamente dinámico después.

El equipo del Dr. Gardner Ackley ha demostrado haber tenido la razón desde un punto de vista cualitativo. Durante los últimos cinco meses la economía norteamericana ha funcionado con lentitud e, indiscutiblemente, con mayor rigidez de lo que se había previsto por parte de los técnicos oficiales:

a) El PNB decreció de hecho en términos reales durante el primer trimestre del año.

b) El índice de la producción industrial se ha movido horizontalmente durante más de seis meses.

c) Las utilidades han decrecido entre 5 y 10 por ciento respecto de su máximo. La recaudación fiscal se localiza por debajo de las estimaciones.

d) Aun cuando se ha reducido la semana de labores, se mantiene baja la tasa de desempleo —es más, se mantiene increíblemente baja, aun si se reconoce que las muy poco atractivas oportunidades de trabajo han ocasionado una compresión del número de personas que solicitan trabajo.

Mis apreciaciones personales hace unos meses giraban en torno a que las expectativas de Washington resultaban *cuantitativamente* demasiado optimistas, lo cual parece haber sido cierto. Por esto es que la Administración Johnson canceló la elevación del 6% en los impuestos al ingreso de las personas y las empresas, programada para mediados de este año. Es por esto que se recomendó a regañadientes la reinstalación del crédito fiscal a la inversión, como aci-

cate a los gastos de capital en plantas y equipo industrial. Es por esto que Washington ha descongelado consecutivamente fondos de infraestructura que había planeado retener para más tarde.

En una economía mixta como la nuestra, el Gobierno puede actuar de tal forma que haga valer sus predicciones. Cuando el Consejo de Asesores Económicos descubrió que su estimación de 787 000 millones de dólares para el nivel del PNB en 1967 resultaba inexacta, se cambiaron las medidas de política económica antes prescritas. Según mi punto de vista, la acción diseñada para hacer cumplir las predicciones es, en verdad, sensata. Pero esto no significa que debemos dar a su pronóstico una elevada calificación: debemos juzgar la precisión de sus predicciones no sólo sobre la base del resultado final, sino también respecto a si ese resultado se alcanza con las medidas propuestas y con los niveles de déficit presupuestal establecidas en el momento de hacer las predicciones.

¿Estamos entonces en una recesión? La entidad que tiene la autoridad y los datos oficiales para contestar a esto, el National Bureau of Economic Research, no lo hará durante los próximos dos años. Pero, es posible pasar revista a las pruebas existentes.

El profesor Milton Friedman, de Chicago, que es la octava o novena maravilla del mundo (según como se catalogue al Gran Cañón del Colorado) ha dicho que una recesión es inevitable en virtud de la reducción de la oferta monetaria efectuada por la Reserva Federal en el período abril a noviembre del año pasado.

Cualquiera que tome literalmente el testimonio de los llamados "principales indicadores" tendrá que considerar su caída de casi un año como

una señal inequívoca de una recesión, presente o aún por venir. Dado que estos indicadores tienden a ser exagerados, poca gente los toma en consideración plena. Sin embargo, la mayoría de los economistas privados aún juzgan prudente atender de vez en cuando a sus oscilaciones.

Las existencias acumuladas de bienes crecieron desmesuradamente respecto a las ventas a finales del año pasado. La revista *Fortune* —que llegó a tener un envidiable récord como pronosticadora hasta 1960 en que la economía dejó de seguir su trayectoria de alzas y bajas súbitas, previsión característica de los volátiles editores de *Fortune*— confía en que se realizará un serio reajuste de inventarios. Por mi parte, no me adhiero a la idea de que una recuperación de dos meses en las existencias signifique la desaparición de la acumulación de inventarios. Además, el aumento prematuro de los inventarios industriales durante el mes de abril refuerza mi duda.

Finalmente, estudiosos del ciclo económico como el profesor Arthur F. Burns (de la Universidad de Columbia, miembro del National Bureau y asesor económico del presidente Eisenhower) ha revelado cierto temor durante los últimos seis años, de que la expansión Kennedy-Johnson dé lugar a los excesos y distorsiones que en ocasiones anteriores han provocado depresiones económicas. Por bastante tiempo, sus temores fueron prematuros. Enpero, en los últimos dos años, el aumento del gasto provocado por el conflicto de Vietnam dentro del contexto de las fuerzas estimulantes de la expansión norteamericana ha ocasionado:

a) elevación del costo salarial por unidad de producto;

b) disminución del ritmo de crecimiento de la productividad;

c) debilitamiento de los márgenes de utilidad;

d) la mencionada elevación de la relación inventarios-ventas; y

e) algunos signos de excesos de capacidad instalada, ahora que se recogen los frutos de la pasada formación de capital boyante, justo en el momento en que el producto real ya no crece.

Indudablemente, las razones que fundamentan la posibilidad de una recesión son poderosas. Pero debo concordar con el enfoque expresado por Sherman Maisel, gobernador de la Junta de la Reserva Federal, uno de los allegados más liberales del presidente Johnson. El Sr. Maisel, antes profesor de la Universidad de California y respetado macroeconomista, ha afirmado que, indudablemente, la economía norteamericana se enfilaría hacia la recesión si decidimos conservar aun, el tipo de capitalismo *laissez faire* de antaño.

Sin embargo, la Reserva Federal ha decidido mantener la política monetaria y crediticia como estimulante de la economía, esperando atraer a la construcción residencial sobre los niveles deprimidos en que fue colocada el año pasado como consecuencia de la restricción monetaria. Pero lo más importante de todo es que hay bastantes razones para esperar que la política fiscal sea mucho más estimulante que lo estipulado en el presupuesto de enero por el presidente Johnson.

La actividad militar en Vietnam, como quiera que se vea, continuará en escalada. Las hostilidades en el Medio Oriente harán que se olvide cualquier duda interna sobre el vasto tamaño del déficit presupuestal. Además, todo indica que este déficit será mucho mayor de lo que el hombre de la calle y los miembros del Congreso están dispuestos a aceptar con equanimidad e indiferencia.

Dado el intervencionismo gubernamental, dudo que en 1967 se registre una recesión abierta en el sentido en

el que este término es empleado por el National Bureau y los economistas académicos. Que hemos sufrido una pausa, llámesele como se le llame, es desde luego obvio. Empero, yo me inclino por aceptar la posición expuesta públicamente por Washington, de que la economía volverá a un ritmo acelerado después de la mitad de este año.

En Washington, los técnicos esperan que para este fin de año la economía sea dinámica; es más, demasiado dinámica. Para el último trimestre, el PNB a precios corrientes crecerá a una tasa anual superior al 7%. Esto deberá estar acompañado por presiones inflacionarias en salarios y precios, a menos que el Congreso actúe vía elevación de impuestos.

Sin embargo, a veces el Congreso realiza más prontamente lo propio con vistas al error, más que al éxito económico. El nivel sin precedentes del déficit presupuestal puede —en medio de una guerra fría— persuadir a la mayoría del Congreso de aceptar una elevación de impuestos para finales de año o para enero de 1968, con anterioridad al nuevo presupuesto presidencial.

Aun cuando se acepte un pronóstico factible, no deja de ser útil señalar aquellas posibilidades de error que pueden vaticinarse. He aquí mi lista:

a) Hemos estado prohiendo una considerable recuperación de la rama de la construcción residencial, que culminará a finales de año. Esta esperanza se basa en la expectativa de crédito barato y accesible. Empero, desafortunadamente las tasas de interés a largo plazo, hasta junio, comenzaron a congelarse más que a ser más flexibles.

Esta creciente divergencia entre tasas de interés a corto y a largo plazo es reminiscente de los antiguos debates entre Sir Ralph Hawtrey y Lord Keynes. Su presencia no debería sorprender a las autoridades. ¿Pues cómo es que, al mismo tiempo, ad-

viertan una inflación con seis meses de anticipación y esperen, asimismo, que los inversionistas acepten con facilidad valores a largo plazo?

A fechas recientes, la Reserva Federal ha comenzado a presionar hacia abajo el rendimiento de valores a largo plazo mediante operaciones de mercado abierto en las que se adquieren bonos a largo plazo. Sospecho que deberán llevar esa política con gran vigor si se prevé alcanzar los resultados deseados.

b) Durante mucho tiempo, en Wall Street se han registrado tendencias alcistas en las cotizaciones de valores, aun frente a negocios en estancamiento y a utilidades decrecientes. Aunque es posible —con base en la experiencia— presenciar un mercado de valores a la baja durante períodos bélicos, en estas circunstancias generalmente se generan presiones inflacionarias de salarios y precios. Así, los períodos de inflación aún revelan que pueden hacer maravillas en los promedios de cotizaciones bursátiles elaborados por Dow-Jones.

De cualquier manera, debe reconocerse como una probabilidad remota, que Wall Street se decepcionará por la evolución de las utilidades y los precios de las acciones se tornarán entences en un factor depresivo de la demanda agregada. Si esto ha de coincidir con la liquidación de inventarios, 1967 tal vez resulte en un año de mayor estancamiento del que los pronósticos revisados señalan.

Algunas veces, cuando observo a mis amigos en Washington, manteniendo su optimismo pese a la completa ausencia de datos visibles que señalen en esa dirección, se me ocurre que prohijan una nueva versión de la Ley de Parkinson: *El gasto en Vietnam crecerá lo suficiente para cubrir cualquier vacío en el uso de los recursos que pudiere aparecer en 1967*. Odiaría tener que apostar en contra.

NOTA: Este comentario fue publicado originalmente en *The Financial Times*, Londres, 14 de junio de 1967.

(Sigue de la pág. 563)

la inadecuada ayuda externa para el desarrollo es la falta de comprensión del carácter estructural de los problemas a que se enfrentan los países subdesarrollados. Se han subestimado la trascendencia, requerimientos y consecuencias de la empresa, comenzando porque su realización debe concebirse en términos no de "décadas del desarrollo" sino de generaciones. El esfuerzo nacional, cimentado en la acción gubernamental, no ha sido lo suficientemente efectivo; los empeños internacionales no han revestido un carácter adecuado, no tanto en relación a su magnitud —que resulta de tales formas insuficiente sino en cuanto a su dirección y sus implicaciones conexas.

Así, lo mejor que puede esperarse para los países pobres es un "lento progreso que deberá seguir al ritmo del crecimiento demográfico y dar un pequeño margen para elevaciones modestas de los estándares de vida y aumentos marginales de la formación de capital que financien ese lento camino hacia el progreso", concluye el profesor Michaelis.

"La empecinada apertura de la brecha entre países pobres y países ricos viene cargada de graves peligros políticos y sociales que amenazan el mundo entero... El acentuamiento de esta situación —añade Michaelis— fortalecerá las tendencias socializantes como una salida al esfuerzo de manejar la problemática mediante un control centralizado, a pesar de que en algunos países la escasa eficiencia de la utilización de este control haya agravado las condiciones imperantes. De cualquier forma, no hay escape a la posibilidad de que la brecha entre el norte y el sur, en todas sus ramificaciones sustituye al actual conflicto básico entre occidente y oriente, como factor dominante de la política mundial en las próximas décadas."

¿Qué han obtenido los países pobres de la Ronda Kennedy?

Las conversaciones dentro del marco de la Ronda Kennedy han concluido en términos generales. Empero queda aún mucho por hacer hasta lograr su definitiva proyección. Existen diversos criterios sobre las decisiones de compromiso relativas a ciertas cuestiones importantes que durante mucho tiempo bloquearon las negociaciones (ver *Comercio Exterior*, junio de 1967, p. 481). Muchas de esas decisiones son incompletas, y algu-

nas incluso contradictorias. Todo esto es comprensible por muchas razones. Debía ante todo satisfacerse la curiosidad de la opinión pública que desde hace casi cuatro años ha sido mantenida en suspenso y en la incertidumbre con respecto al destino de "las más grandes conservaciones comerciales de la historia". Además de esto, los comentaristas han observado, en general —señala R. Milic en un trabajo publicado en *Política Internacional*—, aquel complejo de problemas que redundan en interés de sus países o de las agrupaciones cuyos intereses defienden. Para una más compleja y real observación de los resultados de la Ronda Kennedy deberá esperarse, de todos modos, la publicación definitiva de numerosos datos y naturalmente, las apreciaciones y análisis oficiales. Sin embargo, sobre la base de lo ya conocido puede darse desde ahora una estimación global de lo que se ha logrado en relación con lo que se deseaba.

Las promesas a los países en desarrollo —sigue diciendo Milic—, en el comienzo y en el curso de la Ronda Kennedy, no han sido cumplidas, pues los principales negociadores estaban demasiado preocupados en sus propios intereses y en la lucha para salir de sus propios compromisos. Según se reconoce generalmente, pero sin disculpas, la problemática esencial de la exportación de los países en desarrollo ha quedado al margen, y por esto, al final de las conversaciones, los países en desarrollo obtuvieron dos "a manera de premios". El primero consiste en que se les ha prometido que la disminución de los aranceles aduaneros lograda en el curso de las negociaciones, valdrá para ellos, en su totalidad, inmediatamente después de que los acuerdos entren en vigor, mientras que, para los países desarrollados, la misma se escalonará durante un período de cinco años. Como idea, la cosa no parece mala, pues se reduce el otorgamiento de cierta clase de preferencias aduaneras limitadas y temporarias, pero la utilización práctica de este gesto galante será mínima si los productos de exportación de mayor importancia para los países en desarrollo se encuentran en la lista de excepciones o bajo un régimen especial de importación, como por ejemplo los textiles de algodón. La obtención de preferencias temporarias, por ejemplo, para la exportación de automóviles, instrumentos ópticos o relojes, realmente no tiene ningún valor práctico si los países en desarrollo no exportan en general estos productos, y menos aún a los países industrialmente desarrollados.

El otro "a manera de premio" consiste en el fondo de ayuda de 4.5 millones de toneladas de trigo que, sin embargo, está bastante lejos de las necesidades actuales de importación, que se ha concedido a los países en desarrollo. Según todas las previsiones, estas necesidades crecen ininterrumpidamente a consecuencia del rápido desarrollo demográfico y del estancamiento relativo de la producción de artículos alimenticios en los países en desarrollo —agrega Milic. Un comentarista ha mostrado certeramente la ambigüedad del acuerdo sobre el trigo en la Ronda Kennedy, se ha negociado al mismo tiempo sobre el aumento del precio del trigo y sobre la formación del fondo de ayuda, pero como este último está por debajo de las necesidades de importación de los países en desarrollo, ellos estarán obligados a comprar cada vez mayores cantidades de trigo y a pagarlas a precios más elevados. De este modo, los países en desarrollo "quedarán con la impresión de que se les quita con una mano lo que se les da con la otra".

Cuando se habla ya sobre la importación de alimentos a los países en desarrollo y sobre las previsiones de que tal importación aumentará en las próximas décadas, el asunto del pago de esta aumentada importación, traza nuevas dimensiones en el problema del incremento de las exportaciones provenientes de los países en desarrollo como fuente principal de ingresos en divisas. Con el aumento de la importación de alimentos —que sólo parcialmente estará cubierta con ayuda gratuita—, se agudizará cada vez más el dilema en el que se encuentran ya hoy los países en desarrollo: o apretar el cinturón en cuanto a los productos alimenticios o reducir la importación de equipos destinados al desarrollo. Este dilema sólo puede ser resuelto con mayores ingresos provenientes de las exportaciones, de materias primas y productos industriales, al mismo tiempo. A juzgar por todo, parece que por no haber cumplido la promesa de que "se harán todos los esfuerzos posibles para disminuir los obstáculos a la exportación proveniente de los países en desarrollo", la Ronda Kennedy no brindará una contribución satisfactoria para resolver este gran dilema. Por esto serán necesarios nuevos y crecientes esfuerzos. Por esto no hay que extrañarse de que, en momentos en que la Ronda Kennedy prácticamente no ha concluido aún, se oigan exigencias de que, mediante una nueva acción internacional, se lleven a cabo las tareas que la misma no ha podido realizar.

Si mucho ha quedado por hacer en la liberalización del comercio internacional de los productos agrícolas —en lo que están por igual interesados algunos países desarrollados y la mayoría de los países en desarrollo— mucho más ha quedado por hacer en lo que concierne al aumento de la exportación industrial de los países en desarrollo a los países industrialmente desarrollados, concluye Milic. Una acción ulterior es de cualquier modo necesaria, y por esto es de menor importancia el nombre que llevará la misma (se menciona una Ronda Johnson) y si tendrá lugar en el GATT o en la UNCTAD o en ambos organismos al mismo tiempo. Lo importante es que en el mundo desarrollado madure la idea de que son necesarias empresas más radicales en la esfera de la política económica y comercial, de modo que en los mercados del mundo desarrollado pueda hallarse mayor lugar para el aumento de las importaciones que sirva al rápido progreso de los países no desarrollados.

Informe anual del Banco de Pagos Internacionales

De la última reunión anual del Banco de Pagos Internacionales (BIS) efectuada a mediados de junio, se desprende que las propuestas para fortalecer al Fondo Monetario Internacional que han de presentarse en la próxima reunión de este organismo (en septiembre, en Río de Janeiro), serán quizá insuficientes para resolver el problema del futuro crecimiento de las reservas monetarias mundiales.

En efecto, el BIS —como se recordará, esta institución juega el papel de banco central de bancos centrales en el mundo occidental— ha manifestado en su informe que, como están las cosas actualmente, no existe alternativa al actual patrón de cambio oro, y tampoco es sencillo encontrar una nueva manera de operar este sistema que suponga un flujo limitado de nuevos activos de reserva creados en forma deliberada, o que conserve los aumentos de la oferta de oro monetario tan reducidos como los de los últimos años.

Señala el BIS que 1966 fue el primer año después de la guerra en el que las reservas oficiales de oro no registraron un aumento. Para el año en cuestión, la producción mundial de oro —excepto la de la URSS y del resto de los países socialistas— se estimó en 41.1 millones de onzas, volumen similar al producido en 1965. Como es costumbre, disminuyó la producción total de todos los paí-

ses occidentales excepto la producción de Africa del Sur. Por su parte, el segundo productor más importante, Canadá, registró una reducción de 300 000 onzas (9%) en su producción aurífera. “La exportación de Estados Unidos, Australia, Japón y Filipinas registró un leve aumento”, se señala en el informe del BIS. Cabe subrayar que decayó la tasa de crecimiento de la producción de oro en Africa del Sur, la que, después de elevarse en 1965 en 1.4 millones de onzas, en 1966 creció tan sólo en 0.3 millones de onzas. Así pues, considerando el precio actual del oro (35 dólares la onza), el valor de la producción del metal amarillo equivalió a 1 440 millones de dólares en 1966.

El informe del BIS explica la elevación considerable de las tasas de interés a largo plazo en Europa oriental desde 1962. Al efecto, debe considerarse, en primer lugar “la rápida evolución del gasto público, aunada a los ajustes del nivel de salarios frente a avances importantes de la productividad, lo cual ha significado incrementos en los márgenes de ahorro. Además, la persistencia de presiones inflacionarias ha fortalecido la preferencia por la liquidez”.

Otra razón más gira en torno a las medidas directas asumidas por Estados Unidos con vistas al mejoramiento de su balanza de pagos. “Dentro del programa voluntario, las empresas norteamericanas pedirán fondos prestados en Europa y no podrán sobrepasar el nivel tope de inversiones directas en el exterior, mejorando además su posición individual de pagos.” Es más, el impuesto de igualación de intereses (*interest equalization tax*) ha sido modificado en su tasa, que fue elevada del 1% al 1.5%, con lo que se promueve la inversión interna y se presiona al deudor europeo a solicitar fondos internacionales en Europa.

Respecto al comercio mundial, el BIS juzga que la desaceleración de intercambio que se registró en 1965, fue ligeramente superada durante el año pasado. Así pues, el valor de las exportaciones mundiales creció en 9.5% en 1966 frente a 8.5% en 1965. Esto, según el BIS, fue efecto de dos tendencias principales consideradas como divergentes. En primer término, la fluidez de las exportaciones canadienses y de Europa occidental hacia Estados Unidos. Por otra parte, se señala la pérdida de dinamismo del comercio intereuropeo, consecuencia de los conflictos de la economía alemana.

Un carácter expansionista se reflejó en el mercado del eurodólar como con-

secuencia de las restricciones crediticias adoptadas por las autoridades norteamericanas, lo que orilló a los bancos de Estados Unidos a absorber eurodólares en gran escala. Además, la demanda total se mantuvo al alza dada la falta de acceso al crédito bancario en Estados Unidos y a las tensiones de los mercados de capitales de Alemania y Holanda. El fortalecimiento de la demanda de eurodólares devino en una elevación sustancial de las tasas de depósito de este medio de pago, que a su vez resultó en una exitosa atracción de nuevos fondos al mercado europeo de capitales.

materias primas

Se consumió más petróleo en el mundo durante 1966

En 1966, el consumo de petróleo en el mundo alcanzó un volumen de 33 173 000 barriles diarios frente a 30 966 000 barriles diarios en 1965, según estimaciones hechas por la revista especializada *World Petroleum*. Esto significa que la demanda experimentó un aumento de 7.1% durante el período considerado. Al comparar las tasas de crecimiento del consumo del petróleo de los dos hemisferios, se nota que el hemisferio oriental acusó un crecimiento mayor, al pasar de 16 478 000 barriles diarios en 1965 a 18 086 000 barriles diarios en 1966, lo que equivale a un crecimiento de 9.8%, mientras que el consumo en el hemisferio occidental creció en 4.1%, al pasar de 14 488 000 barriles diarios en 1965 a 15 087 000 barriles diarios en 1966. Del total de petróleo consumido, el 45.5% corresponde al hemisferio oriental. Cabe recordar que, hace una década, la proporción era la siguiente: 64% a occidente y 36% a oriente.

Norteamérica continúa figurando como la principal zona consumidora de petróleo en el mundo, con un total de 13 268 000 barriles diarios, lo que significa alrededor del 40% del total mundial. Del volumen mencionado, el 88.3% corresponde a Estados Unidos, el 8.9% al Canadá y el 2.8% a México.

Estados Unidos es el principal consumidor de petróleo en el mundo. Para 1966, su consumo se situó en 11 715 000 barriles diarios, cifra que representa un aumento de 3.6% con respecto a 1965. Canadá consumió 1 175 000 barriles diarios, registrando un aumento de 5.7%. Tanto por las condiciones climáticas de los países que integran la zona de Centro y Sudamérica, como por su grado

de desarrollo, el consumo de petróleo en la misma no es todo lo elevado que su población requeriría, siendo su crecimiento promedio para el período 1962-1966 de 5.8%. En 1966, el consumo de la zona alcanzó un volumen de 1 819 000 barriles diarios, que representaron el 5.5% del total mundial, o sea 6.1% más que en 1965. De este total, 79.3% correspondió a Sudamérica y 20.7% a Centroamérica y el Caribe. Los principales consumidores de petróleo de esta zona fueron, en orden de importancia, Brasil, con 375 000 barriles diarios; Argentina, con 370 000; Venezuela, con 183 000; Colombia, con 98 000, y Perú, con 84 000 barriles diarios.

Europa occidental es la segunda región más importante del mundo en materia de consumo de petróleo, siendo su participación, con respecto al total, de 25.5% en 1966 frente a 24.6% en 1965. El volumen de petróleo consumido en 1966 fue de 8 460 000 barriles diarios, frente a 7 625 000 barriles diarios en 1965. Esto significó un aumento de 11%. Del total anteriormente mencionado, el 59.3%, o sea 5 018 000 barriles diarios, corresponde a los países de la Comunidad Económica Europea; el 19.2% al Reino Unido (1 620 000 barriles diarios) y el 21.5% a los otros países.

Después de Europa occidental, la tercera zona consumidora de petróleo de mayor importancia es el bloque socialista, con un total de 4 872 000 barriles diarios, y una participación de 14.7% en el total mundial. En 1966 el consumo de esta zona registró un aumento de 7.7% con respecto al año anterior.

El consumo de petróleo en África es muy reducido, tanto en términos absolutos como en términos relativos. Para 1966, dicho consumo alcanzó a 608 000 barriles diarios en comparación con 575 000 barriles diarios en 1965, lo que equivale a un aumento de 5.7%, y a una participación de 1.8% con respecto al total mundial. Los principales países consumidores de esta zona son: Egipto, Sudáfrica y Angola.

En el Medio Oriente el consumo alcanzó para 1966 un total equivalente a 757 000 barriles diarios, lo que significó un aumento del 6% con respecto a 1965 y una participación de 2.3% en el total mundial. Entre los principales consumidores de la zona se encuentran: Irán, Kuwait, Adén y Arabia Saudita.

En el sureste de Asia y el Lejano Oriente se alcanzó en 1966 un consumo de 2 946 000 barriles diarios, 11.8% más sobre el nivel de 1965, participando en el total mundial con 8.9%. Entre

sus principales países consumidores se encuentran el Japón, con 1 925 000 barriles diarios, e Indonesia, Filipinas, Singapur y Paquistán.

Por último, Oceanía elevó su consumo de petróleo para 1966 a 443 000 barriles diarios, lo que significó un aumento de 9.4% con respecto a 1965. Su participación en el total mundial fue de 1.3 por ciento.

norteamérica

¿Qué pasó con la explosión infantil en Estados Unidos?

A principios de marzo de 1967 el Centro Nacional de Estadística de Salud de los Estados Unidos anunció provisionalmente que la tasa de natalidad (el número de nacimientos vivos por cada mil habitantes) para el año de 1966 fue de 18.5. En los doce meses anteriores a noviembre de 1966 llegó a 18.6. Esta última cifra ya marcaba una baja en la tasa (de 19.1 que se registró en mayo de 1966) y no se esperaba que la tasa global para 1966 excedería a la de noviembre. También, como se esperaba, no llegó a la marca más baja de 18.4 que se registró en 1933 y de nuevo en 1936, pero sí fue menor que el segundo punto más bajo (18.7) registrado en 1935 y 1937. El número total de nacimientos en 1966 fue de 3 629 000, una reducción sobre el total de 3 760 358 registrado en 1965.

En los 33 años que separan las dos marcas más bajas de tasas de natalidad en los Estados Unidos, la nación experimentó un período de 11 años de explosión infantil, entre 1946 y 1957. En la década de los años cincuenta, la población aumentó en 28 millones. En la culminación de la explosión infantil, la población de los Estados Unidos creció a razón de casi 1.8 por ciento al año. A este paso, la población hubiera totalizado los 370 millones al terminar el siglo. Empero, la explosión infantil comenzó a mermar en 1958 cuando la tasa de natalidad inició un firme descenso que continúa hasta ahora. En 1967, la tasa podría llegar a ser inferior a las tasas de natalidad de mediados de la década de los años treinta.

El momento en el que se nivelará la declinación es todavía indefinido. Muchos países europeos tienen tasas de natalidad más baja que Estados Unidos. La de Hungría (13.1 al millar) es ac-

tualmente la más baja del mundo. Ahora bien, aun cuando la declinación continúe, la población de Estados Unidos —que ahora aumenta en 2 millones al año— mostraría alzas sustanciales. Los resultados de las últimas investigaciones de la Oficina de Censos (Census Bureau) publicados en 1964, mostraron un alza de 291 a 362 millones para el año 2000. Las tendencias de los últimos dos años dan a entender que esta cifra es ahora demasiado elevada; sin embargo, la población de Estados Unidos para el año 2000 excederá considerablemente los 198 millones de hoy.

La situación actual comparada con la de hace 33 años, representará un contraste paradójico en cierto sentido. La baja tasa de natalidad de mediados de la década de los treinta tuvo lugar en lo más agudo de la depresión. Tan pronto como mejoraron las condiciones económicas, la tasa de natalidad comenzó el ascenso. En 1947 se mantuvo en 26.6, tan alta como 25 años antes. El panorama económico de la nación es hoy muy distinto del que prevaleció durante los años treinta. Sin embargo, entre 1958 y 1966, la tasa de natalidad declinó en un 30% en una era de prosperidad sin precedentes.

Comentando estas tendencias, Robert C. Cook, presidente del *Population Reference Bureau* dice que "a la luz de lo ocurrido, la única cosa que se puede afirmar con certeza es que la tasa de natalidad en Estados Unidos no permanecerá inmóvil". Durante los primeros años de la explosión infantil —el "baby boom"—, los expertos en población se convencieron de que la explosión duraría sólo un corto tiempo y luego se nivelaría. En muchos de los países industriales de Europa la explosión de natalidad de posguerra siguió su curso hasta 1955. La oscilante tasa de natalidad de Estados Unidos obligó a la Oficina de Censos a publicar varias correcciones sobre las proyecciones de incremento demográfico entre 1945 y 1965. Cálculos recientes dan un total de 300 millones para la población de Estados Unidos a fines de siglo, que contrasta con los 370 millones que se hubieren podido anticipar hace diez años.

A pesar de que las tasas de natalidad de 1933 y 1966 son casi idénticas, una medida de la fertilidad más precisa —la tasa de fertilidad— revela un contraste importante entre la situación de entonces y la de ahora. Esta indica el número de nacimientos por cada mil mujeres entre las edades de 15 a 44 años. Hace treinta años, la tasa de fertilidad era de 76. En otras palabras,

por cada mil mujeres en edad fértil, nacían 76 niños. En 1957, en la culminación de la explosión infantil, la tasa había aumentado hasta a 123. En 1965 bajó a 97: por cada mil mujeres en edad fértil nacieron ese año 26 niños menos que nueve años antes; pero 21 niños más que a mediados de la década de los treinta y se espera que la tasa para 1966 haya sido ligeramente menor.

Con iguales tasas de natalidad, puede parecer paradójico que la tasa de fertilidad en 1966 sea mayor que la de 1933. Esto puede atribuirse a que la proporción de mujeres en edad fértil ha cambiado; en 1933 había relativamente más mujeres comprendidas en el grupo de edades 15-44 que las que hay hoy.

Lo que motivó esta declinación es un asunto complicado no muy bien comprendido. Actualmente ha habido algunas explicaciones populares, que obviamente están lejos de la realidad. Una de ellas atribuye esta declinación al empleo de los nuevos anticonceptivos. Realmente, los anticonceptivos están muy generalizados, y si bien ha incidido en el fenómeno, ciertamente no son la causa de esa declinación. Durante los años de la depresión, cuando la tasa de natalidad llegó al mínimo registrado, la píldora estaba tan lejos como la idea de enviar un hombre a la luna. La última disminución de la tasa de natalidad comenzó tres años antes de que la píldora fuera lanzada al mercado. Ni siquiera la guerra de Vietnam puede ser considerada como factor de importancia capital. En Asia oriental hay menos de medio millón de norteamericanos. La gran movilización de 1943 y 1944 fue acompañada solamente de una pequeña baja en la tasa de natalidad.

El hecho de que Estados Unidos atravieze un momento demográfico crítico, lo demuestra el que el aumento de un niño por familia significaría un enorme aumento de la población total para fines de este siglo. Si las mujeres de Estados Unidos tuvieran, en lugar de un promedio de tres, un promedio de cuatro niños, para el año 2000 el aumento de población excedería a la actual población de los Estados Unidos. Este aumento provocaría insostenibles presiones en las funciones gubernamentales esenciales como educación, protección de la salud, mantenimiento del orden y garantías de seguridad económica.

La tendencia en cuanto al tamaño de la familia parece estar cambiando del "ideal" de 3 a 4, al de 2 o 3 niños por familia, y aun menos. El economista doctor Joseph J. Spengler recientemente recalculó lo favorable de esta tendencia con

estas palabras: "En el futuro, el crecimiento económico dependerá primordialmente de la invención, innovación, progreso técnico y formación de capital, de medidas institucionalizadas para favorecer el crecimiento. El crecimiento de la población representará probablemente un papel de menor importancia del que anteriormente se le asignara... Es el momento entonces, de que los hombres de negocios dejen de mirar a la cigüeña como pájaro de buen agüero", incluso en los países industrializados.

europa

La crisis del carbón y de la CECA

La rápida aceleración del volumen de existencias acumuladas de carbón en la Comunidad Económica Europea —hasta unos 50 millones de toneladas para finales de 1967— ha ocasionado que el Consejo de Ministros de la CEE solicitase a la alta autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) una propuesta para salir de la crisis, que incluya cambios radicales de la estructura de la Comunidad, que debe presentarse para finales de junio de este año. En efecto, la situación de la industria del carbón ha sido calificada como "crisis manifiesta", de acuerdo con el artículo 58 del Tratado de París.

Sin embargo, al recurrir al artículo 58, no se resuelve el problema a largo plazo, pues el carácter de las soluciones implícitas fue diseñado para superar tensiones momentáneas. Además, la aplicación —a la luz de dicho artículo— de cuotas lineales afectaría a la industria recayendo negativamente sobre las empresas con bajos costos y beneficiaría a aquellas en las que el costo de producción es elevado.

Por principio, los representantes italianos y holandeses se opusieron a la aplicación del artículo 58, que traería consigo el establecimiento de cuotas de importación y producción común, lo cual perjudica a sus respectivos países, que dependen de la adquisición de carbón barato en el exterior para satisfacer su demanda interna.

Todo parece indicar que la alta autoridad de la CECA propondrá una reforma estructural a largo plazo fundamentada en el artículo 95 del Tratado de París, que otorga libertad ilimitada para emplear cualquier mecanismo ante una situación imprevista. El resto del Tratado supone una constante insuficiencia de carbón en el mercado y no reglamentó

sobre la posibilidad de enfrentarse a excedentes de la oferta.

En principio, seguramente se propondrá el cierre de aquellas explotaciones que funcionen ineficientemente, permitiendo solamente el funcionamiento de las minas que demuestren trabajar bajo condiciones competitivas.

Cabe recordar que se trató de amainar la crisis del carbón reduciendo el horario de trabajo, lo cual, sin embargo, sólo acarreo problemas laborales en las regiones mineras, pues no se indujo a los trabajadores a dedicar su mano de obra a industrias periféricas, reduciéndose entonces el nivel real de ingresos.

En el sector del acero, el Consejo de Ministros adoptó la recomendación de varios expertos en la que se proponía que los Seis coordinaran sus programas nacionales, de tal manera que se eludiese el otorgamiento de incentivos estatales promoviéndose, en cambio, la creación de complejos siderúrgicos de mayor tamaño y localización adecuada.

Se ha nombrado la nueva Comisión de la CEE

A finales de junio, los Ministros de la Comunidad Económica Europea designaron a los miembros de la nueva Comisión Ejecutiva que tomará posesión a partir de julio y vendrá a sustituir a la Comisión anterior encabezada por Walter Halstein y, además, absorberá las actividades de los grupos encargados del funcionamiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y, asimismo, del Euratom. Hasta ahora, existían tres comisiones distintas, compuestas por 23 ejecutivos.

La flamante comisión está formada por las siguientes personas: Jean Rey, ex ministro de finanzas de Bélgica, presidente; Hans von der Broeben, Fritz Hellwig, vicepresidente, y Willy Haferkamp, de Alemania; Henri Rochereau, Jean François Deniau y Raymond Barre, de Francia; Lionello Levi-Sandri, vicepresidente; Guido Colonna y Edmundo Martino, de Italia; Siccó L. Mansholt, vicepresidente, y Emmanuel Sassen de Holanda; el propio Jean Rey y Albert Coppe, de Bélgica, y Víctor Bodson, de Luxemburgo.

bloqueo soviético

Mecanismo de la reforma económica de la Unión Soviética

La introducción de conceptos y mecanismos tradicionalmente concebidos pa-

ra las economías de mercado ha dado resultados positivos, al ser aplicados como instrumentos de flexibilidad, en las economías centralizadas, especialmente la Unión Soviética.

Desde el punto de vista del consumidor, el proceso de descentralización de las decisiones y de introducción de estímulos basados en los márgenes de utilidad ha devenido en una expansión sensible del volumen y variedad de los bienes puestos en el mercado. Así, puede adquirirse sin dificultad todo tipo de alimentos durante todo el año. Cabe recordar que, no hace mucho tiempo, la escasez de frutas y vegetales era tradicional durante el invierno, e inclusive, en ocasiones se reducía la oferta de carne y hasta la de pan. Respecto a otro tipo de bienes de consumo, la situación ha mejorado sustancialmente "aunque deja todavía mucho que desear" agrega *The Financial Times*. Sin embargo, ha aumentado la variedad de vestidos, camisas, corbatas, etc., y son aquellos artículos como tejidos y telas de alta calidad los que se importan para complementar la insuficiente oferta interna.

Por otra parte, se ha estimulado el trabajo de diseño industrial, lo cual se hace patente "hasta en las renovadas placas de corte moderno, que indican los nombres de las calles de Moscú".

Desde luego, estas mejoras en los niveles de vida deben enmarcarse dentro de una producción industrial en evolución continua, inducida por una elevada tasa de inversiones productivas. En efecto, durante el primer trimestre de este año, la producción industrial acusó un crecimiento de 10% respecto al mismo período de 1966. No puede dejar de mencionarse la influencia de una excelente cosecha agrícola.

Pero haciendo especial referencia al carácter del desarrollo industrial vía introducción de conceptos flexibles, puede señalarse que la dinamicidad del aparato productivo soviético es consecuencia de la Reforma Económica, que acarreó el cambio de 3 600 empresas hacia sistemas de estímulo basados en la utilidad de la empresa y en sus resultados totales como unidad productiva. Ajenas a este sistema de incentivos quedan aún unas 40 000 empresas, cuyo funcionamiento gira en torno a bonificaciones por superación de las metas estipuladas en los planes de desarrollo. Empero, es preciso hacer notar que las 3 600 empresas integradas al nuevo mecanismo representan el 26% de la producción industrial del país.

Los resultados se reflejan en las cifras. La utilidad de las 3 600 empresas aumentó en 25% durante 1966, en tanto

que en el resto de la industria el crecimiento de los beneficios fue de 10% únicamente. "Es verdad —dice Michael Connocch en *The Financial Times*— que esas 3 600 plantas son las más eficientes del país, empero, los economistas soviéticos aseguran, sin la menor duda, que la Reforma es la causa fundamental de los resultados obtenidos."

De cualquier manera, el nuevo sistema se aplicará a toda la industria soviética para finales de 1968. En más detalle, se puede disectar el funcionamiento de una industria reformada, de la siguiente manera: cada empresa cuenta con un Fondo de Estímulo Económico, el cual se provee de recursos con base en una escala que indica porcentajes de utilidad respecto al capital empleado y otra escala en relación al resultado global de la empresa. En general, alrededor del 70% de las disponibilidades del Fondo provienen de la evolución de las utilidades. Desde luego, los resultados del método varían según la empresa, pero es importante señalar que las escalas deberán mantenerse por un período de cinco años, de tal manera que tanto los directores como el sector laboral de las empresas sepan bajo qué estímulos está trabajando.

El Fondo de Estímulo Económico se divide en tres ramas: Desarrollo de la Producción, Promoción, y Medidas Sociales y Culturales. El dinero del primer grupo se destina a la compra de maquinaria y equipo; los recursos del segundo se dirigen al pago de bonificaciones a ejecutivos y trabajadores (especialmente a los primeros) y los fondos recabados bajo el tercer concepto sirven para la construcción habitacional en beneficio de los trabajadores, para el sostenimiento de clubes culturales y deportivos, etcétera.

Pero la implantación de la Reforma ha traído consigo problemas como el ajuste de precios, puesto que al introducirse el concepto del beneficio, se rompió con la falta de interés —y necesidad— de mantener niveles de precios redituables por parte de los dirigentes de empresa. Esto ha provocado elevaciones importantes en las cotizaciones de los productos de las empresas afectadas. Por otra parte, dado que las empresas no reformadas sólo venden a consumidores programados con gran anticipación, no pudieron abastecer las demandas de equipo que las empresas reformadas quisieron adquirir con los fondos disponibles destinados a "Desarrollo de la Producción". Sin embargo, estos conflictos seguramente desaparecerán en la medida en que toda la industria se incorpore al nuevo sistema.

áfrica

Tres para uno en Africa del este

Cuando hace dos años se reunieron los representantes de Tanzania, Kenia y Uganda en Mombasa, se discutió la declinante cooperación económica entre sus respectivos países. En efecto, para en tonces Tanzania había impuesto restricciones arancelarias a las importaciones hechas desde Kenia, se esperaban desequilibrios monetarios y el saldo negativo de la balanza de pagos con este último país llegaba a unos 28 millones de dólares. Así, el beneficio derivado del mercado común de Africa oriental convergía casi en su totalidad a favor de Kenia. "El desarrollo industrial —dice *The Economist*, revista de donde procede la información que aquí se recoge— se había concentrado en Kenia, a expensas de sus otros dos socios. Pocos daban posibilidades de éxito ni al mercado común, ni a la Organización de Servicios Comunes de Africa Oriental (OSCAO). Esta última, como se recordará, controla los servicios aéreos, de cabotaje, postales, aduaneros, fiscales y ferrocarrileros de la zona." Sin embargo, a mediados de junio pasado pareció girar súbitamente la situación al firmarse un tratado de cooperación por 15 años, "que revela que los tres países han optado por la interdependencia más que por la independencia económica".

Los puntos esenciales del tratado son: el establecimiento de un banco de desarrollo para Africa oriental; tarifas arancelarias interterritoriales que recaerán sobre los bienes producidos en uno de estos países y exportados a otro de la zona; reposición de los comités ministeriales que manipulaban los servicios de la OSCAO, así como la descentralización de sus sucursales; y, en general, la reorganización de Africa oriental como una comunidad económica.

Las funciones principales del banco de desarrollo, serán las relacionadas con la promoción financiera y la asistencia técnica a proyectos industriales. Dentro de este contexto, se dará prioridad a la elevación de los niveles industriales en Tanzania y Uganda, con el fin de lograr para ellos una situación similar a la de Kenia. Los recursos del banco provenirán de una aportación inicial de cada país de unos 6 millones de dólares, que serán complementados con otros 12 millones del exterior, esperándose conseguir alrededor de 30 millones adicionales cada cinco años. Las inversiones del banco se destinarán en 38.75% a Tan-

zania y en igual porcentaje a Uganda, mientras que el resto (22.5%) se canalizará a Kenia.

El sistema de aranceles interterritoriales funcionará con base en un mecanismo de "impuestos transferidos". Como se sabe, este mecanismo permite a un país con comercio deficitario respecto a otro, establecer impuestos a los bienes importados, hasta por una cantidad equivalente al déficit. Esto sólo puede hacerse en el caso de que en el país deficitario se elaboren bienes similares, o su producción se efectúe en un plazo no mayor de tres meses. Las industrias que estén en el caso, deberán contar con una capacidad tal que les permita satisfacer el 15% el consumo interno, o en su defecto, representar una inversión de, al menos, 300 000 dólares. Por otra parte, el gravamen no podrá exceder del 50% del arancel aplicado a bienes similares provenientes de países ajenos a la zona y su duración no podrá ser mayor de ocho años. En especial, este sistema favorecerá a Tanzania, pues le permitirá competir en buenos términos con Kenia y Uganda —su saldo comercial es, con ambos países, negativo— y al mismo tiempo proteger su industria de la competencia con el resto del mundo.

El comité ministerial de la OSCAO estará integrado por los Ministros de Asuntos Regionales, que cada país nombre al efecto, y su sede permanente será Arusha, Tanzania, en vez de Nairobi, Kenia. El banco de desarrollo y la oficina de correos estarán ubicados en Kampala; las aerolíneas de África oriental y las empresas ferrocarrileras tendrán su sede en Nairobi y las oficinas de cabotaje serán situadas en alguna ciudad de Tanzania.

Los tres ministros retendrán la autoridad como organismo de control de la comunidad, en tanto que un consejo del mercado común se encargará del fluido funcionamiento cotidiano de las operaciones. Se creará un tribunal sobre el que recaerán los aspectos legales.

Se ha dejado la puerta abierta a la posible integración de Zambia y otros países del centro de África, dentro del marco de la renovada acción integradora de este grupo de países en proceso de desarrollo.

asia

Ceilán: el precio de la reconstrucción económica

Hace aproximadamente dos años y medio dejó el poder en Ceilán el gobierno

de la primera mujer que desempeñaba, en la historia moderna, el cargo de Primer Ministro, la Sra. Bandaranaike, cuyos esfuerzos por liberar a la segunda economía más rica del sureste de Asia (en términos de ingreso *per capita*) de los intereses neocolonialistas, casi llevan a Ceilán al borde del caos económico. En ese tiempo el aparato productivo crecía a una tasa menor que la población misma y se inició un conflicto entre el Estado y la industria privada, controlada por intereses extranjeros.

El gobierno de la Sra. Bandaranaike fue sustituido, en una elección aparentemente democrática, por una coalición encabezada por Dudley Senanayake, la cual poco ha hecho por reanimar la actividad económica, como no sea la suspensión de la política nacionalista de su predecesora, que incluía la expropiación de bancos y plantaciones extranjeras, y la prohibición de remitir utilidades al extranjero. Como paso inicial —y fundamental— del gobierno de Senanayake se ha diseñado una política de atracción de inversiones extranjeras, bajo condiciones de absoluta liberalidad, tanto en su monto como en su dirección y facilidades de repatriación de utilidades. En especial, se han firmado acuerdos de garantía de inversiones con Estados Unidos y con Alemania Federal.

De cualquier forma, los estímulos a la inversión han traído consigo resultados en realidad parcos, pues no se han efectuado arriba de 20 proyectos de inversión. Por su parte, el Banco Mundial promueve la canalización de inversiones a Ceilán desde hace dos años, sin el éxito esperado.

Sin embargo, se han contratado créditos internacionales que durante 1966 y 1967 ascenderán a unos 90 millones de dólares, en tanto que se han comprometido otros 50 millones más. En opinión del Banco Mundial, Ceilán requiere de créditos por 100 millones de dólares anuales si se quiere superar el estancamiento que se registra desde la última década.

medio oriente

Aspectos económicos de la crisis árabe-israelí

Las condiciones que caracterizan el marco sociopolítico prevaleciente en el Medio Oriente han sido motivaciones fundamentales que, aunadas a la estructura económica de los países en conflicto, permiten evaluar la reciente crisis en toda su magnitud. Así, para comprender

el mecanismo sociopolítico de la guerra árabe-israelí, es preciso tener en mente el panorama económico que la rodea.

Tanto la economía de Israel, como la de los países árabes, acusaba problemas de mayor o menor gravedad antes de la guerra, cuyos efectos han venido a acentuar las tensiones que precedieron al enfrentamiento armado.

Por lo que se refiere a Israel se sabía que las repercusiones de un período de expansión acelerada habían devenido en serias presiones inflacionarias y en un crecimiento exagerado del déficit comercial —a un grado tal que las considerables entradas de capital externo resultaban insuficientes para cubrir los números rojos de la balanza comercial, lo que orilló a las autoridades a deflacionar a la economía. Es a partir de 1964 que el crecimiento de la inversión (22%) comienza a ser más dinámico que la evolución del consumo (11%), incrementándose las importaciones (24%) y reduciéndose el ritmo de crecimiento de las exportaciones a sólo 6% (frente a nada menos que 26% en 1963), lo que dio lugar a un déficit comercial de alrededor de 100 millones de dólares. Esto incidió en rigideces de la oferta de mano de obra, que para 1965 ocasionaron elevaciones de 16% en los salarios y de 8% en los precios al consumidor, aumentando el déficit presupuestal en 21% —financiado a través de considerables créditos tanto internos como externos.

Para evitar esta expansión se adoptaron medidas que trajeron consigo efectos colaterales de un impacto negativo en la economía. La aplicación de medidas fiscales restrictivas —mayores impuestos, disminución del gasto público— ha comprimido la demanda a tal grado, que en 1966 el aparato productivo creció tan sólo en 2%: las utilidades disminuyeron frente a las elevaciones de los salarios; se sucedieron las quiebras industriales, y el desempleo alcanzó niveles importantes. Empero, los objetivos básicos de la política deflacionista fueron alcanzados, pues se recuperó el volumen de exportaciones y se consiguió reducir la magnitud de las importaciones.

Por su parte, la economía de los países árabes es dual, y en general, mucho más precaria. Aunque durante los últimos años se han emprendido políticas de modernización, el mundo árabe aún se divide entre muy ricos y muy pobres, situación que rige tanto entre esos países como entre sus habitantes. En efecto, no sólo existe una elevadísima concentración del ingreso y la riqueza en pequeños estratos sociales; la riqueza también se polariza en unos cuantos de los países árabes. Entre éstos, podemos

señalar a los países petroleros del Medio Oriente: Kuwait, Dakar, Arabia Saudita y Libia, y, entre los más pobres, destacan Egipto, Sudán, Siria, Túnez, Argelia y Jordania. En un punto intermedio podría situarse a Iraq.

Pero si algo ha caracterizado a los países árabes es la falta de cooperación mutua —quizá con excepción de Kuwait, que estableció un fondo de unos 300 millones de dólares, destinados a promover el desarrollo árabe— y la riqueza de unos cuantos no ha solventado de manera considerable el crecimiento económico de la zona. Así, los vastos recursos generados por los países petroleros de Medio Oriente se han invertido o gastado en países industrializados, siendo mínima la parte que se destina incluso al propio desarrollo de esos países.

De esta forma, no sorprende que Egipto se encuentre casi en bancarota. A principios de año (marzo) las reservas de oro ascendían a 100 millones de dólares y las de divisas llegaban a no más de 30 millones de dólares. Esto resulta abrumador si se considera que Egipto debe más de 1 000 millones al mundo occidental aparte de la deuda —de magnitud desconocida— con el bloque socialista. En total, se estima que Egipto ha recibido no menos de 3 000 millones de dólares. Con 30 millones de habitantes, el producto nacional bruto asciende a unos 5 000 millones (el PNB de Israel es de 3 600 millones de dólares, repartido entre algo más de 2 millones de habitantes), con lo cual difícilmente puede decirse que existan probabilidades de cubrir el endeudamiento.

El primer plan quinquenal (1960-1965) de Egipto dio resultados impresionantes: la economía creció a una tasa anual de 6.5%; el empleo ascendió de 6 a 7.3 millones y el PNB *per capita* se movió a un ritmo ascendente de 3.5% durante la duración del plan. Sin embargo, el siguiente plan no ha comenzado a operar, tal vez como consecuencia de la falta de eficiencia de las empresas estatales y los conflictos que han surgido con otros países árabes. Pero más importante que eso parece ser el aislamiento gradual que ha envuelto a Egipto, por parte de las grandes potencias, especialmente Alemania Federal y Estados Unidos, países con los que, finalmente, se rompieron las relaciones diplomáticas. La presión ejercida por estos países parece reflejarse en la actitud del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional —organismo respecto al cual Egipto ha atrasado sus pagos— que en un momento dado exigieran, para otorgar créditos a este país, la adopción de

rígidos programas de austeridad que difícilmente aceptarían las autoridades egipcias. Empero, aunque en principio Egipto de hecho aceptó las condiciones impuestas por el FMI a través de dicho programa de austeridad, este organismo retiró súbitamente la oferta bajo una supuesta presión norteamericana.

Se desconoce hasta ahora el costo de la fricción bélica árabe-israelí, sin embargo, no cabe duda que, con base en los recursos disponibles, la pérdida de material humano y de instalaciones, y otros factores más, puede estimarse que el precio que pagará el mundo árabe será muy superior al costo que el conflicto significó para Israel. Se ha estimado que, conservadoramente, la guerra ha significado una pérdida de 1 000 millones de dólares a Israel. Esta cifra está basada en datos semioficiales israelitas que suponen que, durante las dos semanas anteriores al rompimiento de las hostilidades, el costo militar ascendía a 3 millones de dólares diarios. Por otra parte, se calculó que sólo por daños a la propiedad y pérdida de la recaudación sobre negocios normales, se dejaron de percibir alrededor de 10 millones de dólares al día. Estas apreciaciones fueron hechas el 11 de junio de 1966 por Chaim A. Salomon, *consul económico* en Estados Unidos. El Sr. Salomon hizo notar que parte de los 1 000 millones de dólares que se perdieron en la guerra serían cubiertos por el fondo de emergencia que Israel integró con anterioridad para este propósito y en parte mediante la venta de bonos gubernamentales.

La pérdida en vidas humanas es desoladora. Tan sólo en Jordania, en donde mermó extraordinariamente la población, las muertes fluctúan entre 14 000 y 18 000 personas, de los cuales casi el 50% eran civiles y la causa principal de mortandad fueron lesiones originadas en explosiones de bombas de napalm. En lo que respecta a Egipto, parece ser que ascienden a 20 000 los muertos, en su mayoría militares, careciéndose de información más amplia en este sentido.

oceanía

La economía australiana

El aparato productivo de Australia acusó una marcada celeridad durante el trimestre que terminó en marzo de 1967,

en el que el PNB creció en 13% respecto al mismo período del año pasado.

Las dos fuentes principales del dinamismo de la economía australiana, reflejado en el crecimiento del PNB, fueron la evolución de los volúmenes de consumo personal y la magnitud ascendente del gasto público. En efecto, el consumo personal llegó a crecer en 7% durante el trimestre terminado el mes de marzo próximo pasado, lo cual supera la tasa promedio de 5% registrada en los trimestres anteriores.

En ese mismo período, el gasto público alcanzó un avance de 16%, en comparación al trimestre correspondiente de 1966. Cabe indicar que fue el renglón militar el que, al aumentar en 30%, indujo al resultado final hacia el alza.

Se señala que la ampliación de la demanda efectiva obedece a la elevación sustancial registrada en el ingreso derivado de las actividades primarias, en especial, del sector agrícola. Así pues, para el trimestre en estudio, el superávit de las empresas agrícolas —las trigueras especialmente— creció en 45%, frente al incremento de 14% durante el trimestre terminado en diciembre de 1966.

Pero si bien ha sido notable la expansión, tanto del consumo personal como de los gastos efectuados por el sector estatal, por otra parte ha quedado en suspenso el auge de los gastos privados en capital fijo, cuyo volumen registró disminución respecto en el primer trimestre del año en curso. Esto ha traído consigo el deterioro de la magnitud total de la inversión fija que, dada la rigidez del sector privado, se mantuvo estática durante los meses de enero a marzo de 1967. Empero, dentro de la declinación conjunta de este tipo de erogaciones, el gasto en construcción habitacional acusó un incremento de 12%, en tanto que los demás integrantes de la rama se mantuvieron a los mismos niveles de 1966 o, en algunos casos, decrecieron.

Aunada a la aceleración de la tasa de crecimiento del PNB, se ha registrado una importante alza de los márgenes de utilidad en diversas ramas de la economía, entre las cuales cabe destacar a la producción de servicios y a algunas productoras de bienes de consumo, lo cual se ha reflejado en un incremento equivalente al 13% en el monto global de utilidades. "Afortunadamente —dice *The Financial Times*— este aumento en las utilidades ha venido acompañado de una elevación de 16% en el valor de las exportaciones."

LA CONVENCION DE YAOUNDE

después de dos años de funcionamiento

DIORI HAMANI

En el momento del nacimiento del grupo euroafricano, la asociación de países de ultramar a la CEE estaba concebida para que los países africanos encontrasen la solución de dos grandes problemas: el de las exportaciones y el de las inversiones.

Dos años después de haber entrado en vigor la Convención de Yaoundé, vendría, quizá, hacer una recapitulación. Este análisis se centrará en los dos grandes problemas que siempre nos preocupan. En este trabajo, por tanto, se tratará tanto el tema de los intercambios comerciales como el de la cooperación financiera.

LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES

Para 1958, los intercambios comerciales de los principales productos agrícolas de los territorios de ultramar se encontraban en una situación de expansión acelerada. En efecto, para no hablar sino de los países que entonces se encontraban bajo la administración francesa, el café, el cacahuate, el cacao, las fibras textiles y el plátano, cuyo total representaba las tres cuartas partes de las exportaciones de esos países, habían experimentado entre 1952 y 1956 un aumento del orden del 50%. En lo que concierne al Congo-Kinshasa, se preveía, para los diez años inmediatos posteriores a 1958, que la producción de aceite de palma pasaría de 150 000 a 200 000 toneladas; la de café, de 50 000 a 80 000 toneladas, y la de algodón, de 50 000 a 70 000 toneladas.

De esta suerte, se comprende fácilmente que las metrópolis de entonces se hayan mostrado incapaces de hacer frente a un aumento tan rápido de la oferta de productos africanos, aunque el ámbito europeo parecería constituir un vasto mercado para todos esos productos. En efecto, la supresión progresiva de los derechos de importación de esos productos en los Estados miembros de la CEE, y la eliminación progresiva de las cuotas de importación, concedían, teóricamente, a los productos de ultramar la posibilidad de entrar en el mercado europeo. El establecimiento progresivo de un arancel común externo protegería a esos mismos productos de la competencia extranjera.

Nuestro interés era, en estas condiciones, buscar formas de asociación con la Comunidad Económica Europea, con la idea de crear un vasto mercado euroafricano. Ahora bien, a partir de ese momento, ¿hasta dónde hemos llegado? En el curso de los últimos años el comercio mundial ha tenido un desarrollo muy acelerado, lo que, obviamente, no ha dejado de tener repercusión en las relaciones entre el Mercado Común Europeo y los países africanos y Malgache asociados. Durante el período 1962-1965, el aumento de las importaciones comunitarias, procedentes de los EAMA, ha sido, empero, menos importante que el registrado en las que provienen de terceros países. En efecto, el señor Walter Hallstein, presidente de la Comisión de la CEE, declaró en un discurso en Amsterdam, el 4 de febrero de 1964, que: "De 1958 a 1964, nuestras importaciones procedentes de todos los países en vías de desarrollo han aumentado en un 44% (9 800 millones de dólares). En tanto que nuestras importaciones de los países africanos asociados no han aumentado sino en un 28%, el acrecentamiento de nuestras importaciones procedentes de América Latina ha sido del 50%." Esta declaración es bastante elocuente y plantea un verdadero problema a los Estados africanos asociados.

Asistimos, pues, al estancamiento de las relaciones comerciales entre el Mercado Común Europeo y los EAMA, en provecho de los países de América Latina, cuya participación en el comercio europeo se vuelve cada vez más importante. Las cifras que se mencionan a continuación, dan una idea más exacta de la lamentable evolución de los intercambios entre la CEE y los Estados africanos asociados. En el período 1958-1965, las importaciones de la CEE procedentes de los EAMA aumentaron en un 7.9%, frente a un aumento de 37.6% en el caso de América Latina.

Esta situación es muy inquietante y deseáramos que las medidas que actualmente se consideran puedan permitir una feliz solución del problema. Es conveniente, dentro de esta perspectiva, llamar la atención de las autoridades de la CEE sobre la cuestión del plátano, que sigue aún sin solución entre los Estados africanos y algunos Estados miembros. Con respecto a las oleaginosas y el algodón se plantean problemas particularmente difíciles, pues las disposiciones que conciernen a las prerrogativas arancelarias e impositivas para estos productos no permiten su fácil venta en el seno de la CEE.

Deberán buscarse medidas prácticas y concretas, dentro de las perspectivas previstas por el Anexo B de la Convención

NOTA: Versión española del trabajo "La Convention de Yaoundé a près deux ans de fonctionnement", aparecido en el número de diciembre de 1966 (núm. 10) de *Nations Nouvelles*, Revue de l'Organisation Commune Africaine et Malgache. El autor es Presidente de la República de Níger y presidente en ejercicio de la OCAM.

de Yaoundé, en relación con el acrecentamiento del consumo de los productos originarios de los Estados asociados.

Es necesario, en fin, destacar algunos otros obstáculos que impiden la venta de los productos agrícolas africanos en la CEE. Deseamos subrayar los impuestos y cargas al consumo que gravan algunos de estos productos en los mercados europeos. Recordemos que, en el caso del café, estos impuestos interiores alcanzan hasta el 180% del precio del café en grano en Alemania Federal; 36% en Francia; 148% en Italia, y 40% en Alemania. De una manera general, estas tasas impositivas sobre el consumo de nuestros principales productos varían del 60 al 250 por ciento.

Debemos subrayar, además, que estas medidas fiscales toman, por lo general, la forma de tasas específicas, que anulan los efectos sobre el consumo de la variación de las cotizaciones mundiales, lo que contribuye al deterioro continuo de las cotizaciones y, por lo tanto, de los términos del intercambio. Sin olvidar la disparidad de los precios al consumidor para un mismo artículo, que se observa dentro de los Estados miembros de la CEE, deseamos destacar el hecho de que la magnitud de los impuestos internos de que se habla anula prácticamente los efectos de las preferencias de que gozan los países asociados, de acuerdo con la Convención de Yaoundé. Igualmente sería adecuado suprimir algunas cuotas de importación en la medida en que atentan contra los intereses de los Estados africanos asociados. En resumen, sería conveniente, de una manera general, adoptar medidas para invertir el rumbo de la nave y orientar el comercio de los países europeos con los asociados africanos, dentro del espíritu de la Convención de Yaoundé.

Se ha hablado de establecer un sistema de descuentos previos que podrían aplicarse, no sobre la totalidad de las importaciones procedentes de terceros países, sino sobre cantidades iguales a las que los Estados africanos asociados estarían en posibilidad de ofrecer en el mercado de la CEE. Este camino debería explorarse en forma minuciosa.

Resulta, así, que el funcionamiento de la Convención de Yaoundé, en lo que concierne a los intercambios comerciales, no ha respondido a las esperanzas de los países africanos. No podemos ignorar los esfuerzos que actualmente se hacen para hallar la solución de estos importantes problemas. Pero nos parece de la mayor importancia conservar constantemente en mente, una idea clara de las motivaciones profundas y del propósito que han llevado a los participantes africanos y europeos a asociarse dentro del marco de la Convención de Yaoundé.

Es importante subrayar particularmente esta "sociedad de propósitos" que nos parece mucho más trascendente que los simples estatutos que rigen nuestra asociación. En ella se halla el elemento básico más importante, el estímulo más razonable para llevar a unos y otros a una mejor comprensión de los intereses y, por lo tanto, a la permanencia a largo plazo de la Asociación.

Pero el intercambio comercial no constituye el único aspecto de nuestra Asociación, ya que todas las partes están convencidas que los planes de desarrollo económico de los países africanos exigen también el acopio de capitales y otros recursos importantes. Esta exigencia ha dado lugar a la organización de esquemas de cooperación financiera.

COOPERACIÓN FINANCIERA

Nos parece que uno de los aspectos originales de la Convención de Yaoundé es la organización de la cooperación financiera simultánea a la cooperación en materia de intercambio comercial. Actualmente todo mundo reconoce que la ayuda financiera

del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) reviste una importancia cada vez mayor en relación con el total de las ayudas financieras multilaterales. Del mismo modo, la Asociación, en lo que se refiere a la cooperación técnica, especialmente por el sistema de becas a cargo de los países asociados, se ha desarrollado de una manera que no resiste la comparación con ningún otro organismo, incluidas las Naciones Unidas. Hay motivos, pues, para felicitar por la orientación y la acción del FED en los países africanos asociados.

A la luz de la experiencia, empero, deben introducirse algunas mejoras en el funcionamiento del Fondo Europeo de Desarrollo. En primer término, se ha observado, con el tiempo, un desfase entre los compromisos del FED y los desembolsos realmente efectuados. En efecto, el proceso de realización de los proyectos del FED debería acelerarse de manera que se redujera ese desfase, actualmente muy importante, que existe entre los compromisos y los desembolsos. ¿Podría, quizá, aportar una solución a este problema, el refuerzo de los cuadros de personal de la Comisión de la CEE que intervienen en este aspecto? ¿Se podría, tal vez, considerar la posibilidad de una cooperación particular en asistencia técnica, en el campo de los estudios en el exterior, para permitir que los países con mayor escasez de personal técnico pudieran encontrar las mejores condiciones a este respecto? En efecto, pensamos, que el origen del desequilibrio que se ha podido comprobar en la repartición de los recursos del FED, se encuentran en gran parte, en la escasez de personal técnico en los países africanos asociados. Esta cuestión merece una atención especial por parte de las autoridades de la Comunidad. De una manera general, se debería tender a adaptar las formas de la ayuda financiera del FED a la situación económica de cada Estado asociado. En nuestra opinión, sería particularmente dañino aplicar criterios generales, ya fuera el principio del financiamiento mediante donaciones, o el del financiamiento mediante préstamos. Se necesita, en cambio, estudiar cada operación para llegar a una combinación apropiada de diversos modos de financiación, teniendo en cuenta el nivel de desarrollo de cada Estado.

En conclusión, hemos destacado, de manera no exhaustiva por lo demás, las lagunas e imperfecciones que existen en el terreno de los intercambios comerciales, así como en el de la ayuda y la cooperación financieras. Podemos contar con la comprensión de las autoridades del Mercado Común Europeo para remediar esas imperfecciones y salvar esas lagunas; empero es preciso, partiendo de la experiencia ya adquirida por la Asociación, plantear el problema dentro de una visión a más largo plazo.

PERSPECTIVA DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ENTRE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA Y LOS PAÍSES DE LA OCAM

En el mundo entero, se asiste al estancamiento, si es que no al retroceso, del monto total de las ayudas financieras acordadas a los países en vías de desarrollo por parte de los países ricos. Los trabajos de la OCED son, desde este punto de vista, muy elocuentes. Además, una campaña de amplitud mundial tiende a dirigir a la opinión pública de los países ricos contra toda forma de ayuda financiera a los países subdesarrollados. Por lo que hace a las formas que adopta la ayuda, cuyo volumen es ya insuficiente con respecto a las necesidades, se advierte que la participación de las donaciones disminuye y la de los préstamos aumenta. Esta nueva orientación conduce a una salida adicional del orden de 3 000 millones de dólares por año, de los países pobres hacia los países ricos, a título de intereses y de dividendos.

Todos estos factores conducen a un mismo punto, a saber: la disminución y el estancamiento de la ayuda financiera. Simultáneamente, con el deterioro de las cotizaciones de los productos básicos, en los mercados mundiales, se viene a reducir, de una manera catastrófica, el monto de los ingresos de divisas de los países en vías de desarrollo, en general, y de los países africanos, en particular.

Al mismo tiempo, no cesan de aumentar los precios de los productos manufacturados o de los bienes de inversión, exportados por los países industrializados hacia los países subdesarrollados. Se puede ilustrar esta trágica situación con un ejemplo ya muy conocido en los medios del Mercado Común Europeo. El poder de compra de la exportación de una tonelada de cacao, en 1960, permitía importar a Camerún 2 700 metros de hilados crudos o 1 200 kilogramos de cemento. En 1965, la misma cantidad de cacao sólo permitía la importación de 800 metros de hilados o de 450 kilogramos de cemento. En lo que se refiere al café de Costa de Marfil, en 1958 una tonelada de este producto permitía comprar 4.5 toneladas de varilla de hierro para construcción, en 1962, o sea solamente cuatro años más tarde, la misma cantidad de café sólo permitía la adquisición de 3 toneladas de ese producto.

Sin despreciar ni subestimar la cooperación financiera que a los países africanos asociados aporta el Mercado Común, cuyo aumento deseamos ardientemente, pensamos que el remedio de esta situación no puede venir más que de una organización general de los mercados de productos básicos en el marco de la asociación de los países africanos a la CEE. Los jefes de Estado de la OCAM han otorgado un mandato especial al presidente en ejercicio de la Organización, para plantear este grave problema ante las autoridades del Mercado Común Europeo.

Se sabe que los precios de las exportaciones no siempre son remunerativos, sino que son por demás inestables. La vía del progreso pasa, según nosotros, por la regularización de los intercambios comerciales, especialmente de nuestras materias primas y productos alimenticios, de cuya venta en los mercados internacionales derivan nuestros países su ingreso más importante. Es cierto que la idea de la estabilización de los precios de los productos básicos tropieza con grandes dificultades, especialmente a raíz de las dificultades para establecer un control adecuado de la comercialización de las mercancías y del peligro de superproducción. Pero esas dificultades no deben desanimarnos, pues estamos convencidos que esta vía es la mejor y la más justa.

Es conveniente no titubear en favorecer el establecimiento de un juego recíproco de disciplinas de producción, para unos, y disciplinas de compra, para otros; todo complementado por los mecanismos financieros internacionales, para dar una expresión válida a la cooperación económica internacional. En estas condiciones pueden plantearse dos preguntas: a) ¿por qué preconizar ese sistema?, y b) ¿cómo realizarlo?

LOS FUNDAMENTOS DE LA ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DENTRO DEL ÁMBITO DE LA ASOCIACIÓN

Al tratar estas cuestiones parece indispensable comenzar por un cierto número de premisas.

Primera premisa

Contrariamente a lo que sostiene la campaña antiayuda, a la que antes se aludió, no es exacto decir que la cooperación

funciona en un sentido único. En efecto, sin tener en cuenta el hecho de que más de la mitad de la ayuda financiera de la cual se benefician los países en desarrollo, regresa a los países que la otorgan, de los estudios que se han realizado es posible deducir que los países industrializados sacan también provecho de la comercialización de nuestros productos. En el estadio final del circuito de circulación, el precio pagado al productor africano se multiplica por seis, en algunos casos. La casi totalidad del margen así constituido beneficia a las economías europeas. Se ve entonces claramente que los países desarrollados, sacan un provecho muy grande de la comercialización de las materias primas de los países pobres. Deseamos simplemente que, en forma paralela, permitan a nuestros campesinos y otros trabajadores obtener un beneficio, si no revalorizado, al menos estable.

Segunda premisa

En el marco de la Convención de Yaoundé, se destaca que de 1963 a 1965 las importaciones de la CEE provenientes de los países africanos asociados han pasado de 6.2 millones a 10.3 millones de toneladas, o sea han registrado un aumento de 65%, mientras que el incremento en el valor de esas importaciones europeas no alcanza más que al 17% (de 833 millones en 1963 a 973 millones de dólares en 1965). Esta disparidad relativa corresponde, en gran parte, a la disminución de las cotizaciones de ciertos productos en 1965 (sobre todo, cacao y algodón). Dicho de otro modo, los mecanismos actuales de la Asociación no han evitado la pérdida sustancial sufrida por los países africanos como consecuencia de las fluctuaciones del precio de las materias primas.

Tercera premisa

Creemos poder plantear sin dificultad la organización de los mercados dentro de las ideas aquí expresadas, ya que los Estados miembros de la CEE han hecho hincapié, al discutir su política agrícola común, en una organización del tipo de la que preconizamos. Hay que señalar una particularidad: si se toma el ejemplo del azúcar, la organización de los precios en la CEE se hará al nivel de los costos de producción más elevados dentro de la Comunidad, es decir en el orden de 9 a 10 centavos la libra, y no al de la cotización mundial. En lo que concierne a las oleaginosas, en ciertos casos se nota una desviación del orden de 72 a 88% entre el precio indicativo en el seno de la CEE y el precio mundial. En estas condiciones, se asiste a una verdadera paradoja. Mientras que los países del Mercado Común Europeo nos incitan a que les vendamos nuestros productos a la cotización mundial, en ellos la noción de cotización mundial, y todavía más la de cotización competitiva, es absolutamente pasada por alto. Hay en esto una anomalía que, a nuestro entender, no podrá resolverse más que con la estabilización de las cotizaciones de los productos africanos.

Cuarta premisa

No se ha tenido en cuenta suficientemente el hecho de que los países de la OCAM, de una manera general, antes de suscribir la Convención de Yaoundé, gozaban de mercados privilegiados, con precios garantizados y ventas aseguradas, para el conjunto de sus productos. Ahora bien, la Convención de Yaoundé, al romper estas organizaciones y desmantelarlas pro-

gresivamente, ha creado un desequilibrio sumamente peligroso para los productos africanos. La CEE nos ha acordado ventajas comerciales de orden arancelario, esencialmente. En cambio las organizaciones anteriores comprendían, además de las preferencias arancelarias, garantías de venta y de precio. Se deduce que, si se había dado por descontado que la Asociación se encaminaría a ampliar el mercado reservado a los EAMA, de hecho, las ventajas que sacan los países africanos obtienen ahora del conjunto de los mercados de la CEE son menos importantes que las que gozaban en el marco de las organizaciones bilaterales anteriores.

Por todas estas razones, lanzamos un urgente y solemne llamado a las autoridades de la CEE para conseguir la estabilización de los precios de nuestros productos mediante la organización de sus mercados. Lo hacemos con tanta mayor fuerza, cuanto que a este problema se agrega una razón política suplementaria.

En efecto, no se podría hablar de industrialización valedera sin abordar la noción de mercado, y no se podría hablar de tener un mercado sin contar con un poder de compra estable. Del lado de los Estados africanos, a esta idea puramente económica, se agrega un aspecto político que se relaciona con la inestabilidad que se ha comprobado en los países subdesarrollados en general, y en Africa en particular. Ahora bien, un análisis rápido de este fenómeno revela que esta inestabilidad tiene su explicación, en gran parte, en los problemas del desarrollo y, especialmente, en el deterioro constante de los términos del intercambio. Así, resulta que estabilizar los precios de nuestros productos básicos equivale, de hecho, a asegurar la estabilidad política en nuestros Estados, estabilidad que es necesaria para los inversionistas y que actualmente se busca en un sistema multilateral de garantía de las inversiones privadas extranjeras.

La organización de los mercados tendería, pues, a reforzar la estabilidad política en Africa y, en consecuencia, a abrir un campo más amplio para las posibilidades de inversión en nuestros Estados.

A pesar de lo anterior, no ignoramos las reacciones desfavorables que podría provocar la organización general de los mercados que proponemos a la CEE. Ya nuestra Asociación actual es vivamente criticada en las reuniones de los diversos organismos de la UNCTAD.

Es conocido, en efecto, que en estas reuniones internacionales, los otros países en vías de desarrollo no son favorables a una organización de tipo preferencial. Esos países desean una preferencia general acordada por los países desarrollados a todos los países en vías de desarrollo, pues, dicen ellos, "el sistema de preferencias verticales afecta a la cláusula de la nación más favorecida y a la multilateralidad del comercio mundial". Así, el sistema que preconizamos chocaría necesariamente, en el plano internacional, con una respuesta, a veces violenta, por parte de otros países en vías de desarrollo. Pero no tememos afirmar, de la misma manera que lo hicimos en 1964 en la Conferencia de Ginebra, que mientras los convenios internacionales no aporten ventajas por lo menos equivalentes a las que provienen de las preferencias ya instituidas, los países que se benefician con estas preferencias apoyarán el mantenimiento de las mismas. Por lo demás, la organización de un sistema exitoso de preferencias dentro de un ámbito regional, como la Asociación de Estados Africanos con la CEE, sería la prueba concreta de que esta clase de convenios es posible y bastará, por consiguiente, que se trabaje para extenderlos al conjunto de los países en vías de desarrollo. Pero, a nuestro entender, nada se conseguiría si todo mundo se limita a reclamar, an-

te todo, una organización en el plano mundial con los riesgos de todo tipo que esto supone.

Nunca hemos tenido reticencias para abordar claramente este tema ante nuestros compañeros de los países subdesarrollados. Deseamos hacerles comprender que el problema fundamental del subdesarrollo no es el de conseguir un librecambismo irrestricto, sino el de poner a disposición de los países subdesarrollados recursos reales para el desarrollo y, particularmente, el de instrumentar una organización de los mercados de productos básicos que suponga precios de garantía compensadores y una garantía de venta.

La oposición de otros países en vías de desarrollo a este tipo de organización no resiste, pues, el análisis. Muy por el contrario, y de manera realista, el sistema preconizado contribuye al encauzamiento progresivo hacia la consecución del sistema de preferencias generales en el plano mundial. Podríamos constituir, así, el incentivo real y verdadero de un proceso que habrá de conducir a nuevas relaciones entre "los Seis" y "los Dieciocho", en particular, y entre los países desarrollados y el Tercer Mundo en general.

¿CÓMO REALIZAR ESTA ORGANIZACIÓN?

Al examinar esta cuestión, se tratará de distinguir entre los productos agrícolas sustitutivos y competidores y los otros productos tropicales. Para los primeros, es decir, para aquellos que se benefician de la existencia de una organización de los mercados entre los Estados miembros de la CEE, el objetivo debería ser, en tanto sea posible, hacer partícipes a los Estados africanos asociados de las ventajas del mercado de la CEE. Pueden considerarse diversas soluciones técnicas. Ya tenemos ahora un ejemplo: el azúcar. Los Estados de la OCAM, en cuanto productores y consumidores de azúcar, ya han pactado un acuerdo entre ellos, sobre ese producto. La actual situación deficitaria de las producciones africanas con relación al consumo, permite, en efecto, prever un tonelaje muy importante que será importado desde los países de la CEE, para restablecer el equilibrio. Es así como consideramos la posibilidad de establecer con la CEE, un acuerdo particular sobre ese producto. Además, deseamos aprovechar la ocasión que se nos ofrece para exponer oficialmente una demanda de subvención en el ámbito de nuestro acuerdo azucarero, de un monto del orden de 80 a 100 millones de francos para el primer año y que irá disminuyendo luego para poder hacer frente a los gastos suplementarios de transporte que afronta el azúcar mascabado que se refina en Europa antes de ser exportado hacia Africa.

Esta estructura podría tenerse en cuenta, *mutatis mutandis*, para las oleaginosas, el arroz y el tabaco, de manera que los productores africanos se ligaran al mercado organizado de la Comunidad Económica Europa. En lo que se refiere a los otros productos tropicales, se debería permitir su venta en el seno de la CEE a precios remuneradores y estables, por medio de un sistema de organización y de prerrogativas adecuadas. Estamos prontos a estudiar, con las autoridades de la CEE, las modalidades técnicas de la adopción de acuerdos sobre productos tropicales.

Gracias a ese sistema, nuestra cooperación podría ir reforzándose para permitirnos, en un plazo razonable, hacer realidad el espíritu mismo de la Convención de Yaoundé, que no es sino el de la creación de un vasto conjunto económico armonioso, que podría servir de ejemplo para otros acuerdos que persigan al mismo objetivo en el plano mundial.

Bibliografía

el modelo chino de desarrollo

La construcción del socialismo en China, CHARLES BETTELHEIM, JACQUES CHARRIÈRE, HÉLÈNE MARCHISIO. Editorial ERA. México, 1967. 170 pp.

No escapa a nadie la importancia que en lo político, en lo económico, en lo social y en lo cultural, adquiere día a día la República Popular China. Las repercusiones en todos los órdenes que en el mundo tiene todo lo que actualmente ocurra en China, se muestran claras aun para el más superficial de los observadores. Bien que se trate de observadores interesados —por simpatía o repudio— en algunos aspectos de la vida china, bien que se trate de observadores cuyo único interés radique en el conocimiento y en el análisis de una realidad representada por un país de 700 millones de habitantes que pretende, por su camino, alcanzar el desarrollo económico. Es evidente que ese interés aumenta si el observador vive una realidad caracterizada, igualmente, por un estado de subdesarrollo que pretende dejarse atrás.

Para entender lo que sucede en China a partir de la revolución, son necesarios libros como el que se comenta, cuya característica distintiva es la presentación objetiva de las cuestiones —lo que no significa, necesariamente, imparcialidad en el juicio—, el deseo evidente de informar y el propósito único de describir, que vencen la inclinación hacia la apología o el panegírico. No es aventurado “responsabilizar” de esta saludable característica al profesor Bettelheim, probablemente uno de los economistas occidentales más autorizados científicamente para abordar problemas de planificación y edificación socialistas. Bettelheim y Charrière, a los que en China se unió Hélène Marchisio, realizaron un viaje por este país a finales de 1964, al término del cual vertieron sus observaciones en cinco ensayos que son los que componen el libro comentado.

El primero de ellos —“Los marcos generales de la planificación en China”— está escrito por Bettelheim, y en él se presenta un panorama descriptivo de la situación china antes, durante y después de la revolución. Coloca a China dentro del marco de países subdesarrollados, lo que provoca la primera y fundamental contradicción en el desarrollo económico del país: unas relaciones de propiedad y de formas de producción sumamente avanzadas en contraposición a unas fuerzas productivas poco desarrolladas. Ahora bien, en China la importancia no estriba en que exista tal contradicción, sino en las medidas que se tomen para lograr el control social de la misma, de suerte que se convierta en una fuerza esencialmente dinámica, impulsora.

Por otra parte, el subdesarrollo de China ha sido heredado del régimen colonial anterior a la revolución. Era un país —y lo sigue siendo— eminentemente agrícola, particularmente en relación a la magnitud de la población rural. De ahí surge un “modelo” de planificación sustancialmente distinto al soviético. Mientras la Rusia zarista era un país industrialmente subdesarrollado, la China colonial era un país subdesarrollado preindustrial. En tanto la discusión central sobre la industrialización rusa era en torno a la famosa frase “acero o mantequilla”, la disyuntiva para los chinos se planteaba en términos de desarrollo agrícola o desarrollo industrial. Es evidente, aun para los países no socialistas, que ni la agricultura ni la industria son entidades autónomas, independientes la una de la otra (verdad tan antigua como las doctrinas de David Ricardo). Así pues, toda la política económica china está sustentada en la consigna “tomar a la agricultura como base y a la industria como factor determinante”, de la que deriva el proceso general de la planificación “agricultura —industria ligera— industria pesada”, que significa otorgar prioridad a aquellas industrias ligeras y pesadas que directamente contribuyen a aumentar la productividad agrícola —insecticidas, fertilizantes, maquinaria agrícola, equipos de bombeo, etc.—, para así, poder liberar a la gran masa de población subocupada —“fuerzas productivas ocultas”, para los economistas chinos— en las labores agrícolas, al tiempo que se les dota de ocupación productiva y remunerada en la ciudad.

Para el profesor Bettelheim no sólo la diferencia radical en cuanto a niveles de desarrollo industrial alcanzados antes de las respectivas revoluciones, marca la diferencia entre los modelos ruso y chino de planificación. En China, se nos informa, no cabía la disyuntiva entre los bienes de producción y los bienes de consumo masivo porque en general “la antigüedad de la cultura china, la extensión del país, el desarrollo casi nulo de los medios de transporte, la débil monetarización de la economía campesina y el hecho de que la dominación colonial directa sólo se ejerciera sobre una parte limitada del territorio, originaron... la poca influencia de los aspectos negativos del desarrollo capitalista sobre la mentalidad del pueblo chino”, lo que significa que éste ha escapado prácticamente de la enajenación ante las cosas, característica del capitalismo moderno, “en el que la posesión de un número cada vez mayor de objetos nuevos llega a sentirse como una necesidad y parece convertirse en un fin en sí. La aspiración al bienestar no se confunde entre los chinos con tal enajenación”.

Ante esta situación de subdesarrollo agrícola la planificación china se ha centrado en los problemas del campo, la fijación de objetivos de desarrollo agrícola, la determinación de precios y bases generales de comercialización de los productos, la remuneración de la mano de obra, la tasa de acumulación en el campo, las relaciones del campo con la industria, etc. Todo ello se enfrenta a un problema adicional, represen-

tado por el hecho de que las características mismas de la revolución china orillaron a iniciar la reforma agraria a niveles locales, municipales o regionales —de acuerdo con los avances de las milicias revolucionarias— sin atender a un proyecto nacional de reforma agraria. Ello ha motivado profundas desigualdades en el proceso de transformación agrícola. Actualmente en China coexisten formas privadas de explotación agrícola con los sistemas más audaces de comuna popular, pasando por otros niveles intermedios.

Al análisis de estos problemas, de cómo las autoridades chinas han pretendido resolverlos, de los errores que en esta misión han cometido y de los aciertos obtenidos en la misma, nos hablan los otros cuatro ensayos: “Planificación y gestión de las unidades de producción”, de Charrière; “Los sistemas de remuneración en las comunas populares”, de Hélène Marchisio; “La política de los precios y el papel de la ganancia”, de Bettelheim; y “Un estilo específico en la construcción del socialismo”, de Bettelheim y Charrière, del que se desprende la conclusión general del conjunto de ensayos, en el sentido de que la experiencia china en la construcción del socialismo no puede tomarse como modelo inflexible para otros países que pretendan caminar por el mismo sendero y adolezcan de carencias estructurales similares a las de China. Al respecto afirman los autores: “Personalmente, no creemos que pueda haber un modelo de construcción del socialismo verdaderamente exportable de un país a otro. Todo modelo eficaz es un producto histórico y, como no hay dos países que tengan la misma historia y que deban resolver los mismos problemas, no hay tampoco dos países que puedan adoptar con éxito el mismo modelo de construcción del socialismo.”—ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ.

el sistema financiero mexicano

Evolución financiera de México, DWIGHT S. BROTHERS Y LEOPOLDO SOLÍS M., Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, D. F., 1967, 308 pp.

He aquí un análisis detallado de cada una de las fases por las que ha atravesado la estructura financiera mexicana hasta alcanzar la estabilidad monetaria de que hoy disfruta el país, sin necesidad de proceder a limitaciones perturbadoras para el progreso de su economía. Es la historia completa, narrada además con un profundo sentido crítico, de una experiencia ejemplar para los pueblos en desarrollo. Sus autores, acudiendo al material estadístico disponible, han seguido paso a paso la evolución experimentada por los mecanismos financieros mexicanos y se han apoyado en hipótesis derivadas de la literatura teórica para advertir la trascendencia de los hechos vividos y señalar caminos susceptibles de resolver problemas actuales y enfocar el porvenir; sin embargo, previenen al lector de ciertas deficiencias halladas en el curso de la investigación que no pudieron superarse, en especial por la falta de datos adecuados para formar un cuadro claro de los procesos financieros del sector privado, sobre todo al nivel de la unidad familiar y de la empresa. Así, el relato de la evolución financiera se presenta en términos globales, a veces en forma abstracta, con el propósito de encontrar una explicación de los

fenómenos sujetos a investigación y, también, de proporcionar una base para evaluar las políticas públicas.

Consta este estudio de cuatro partes: en la primera, se describe de modo sucinto el desarrollo financiero de México hasta 1940, y se sintetiza esta experiencia, evocando además el marco institucional del período prerrevolucionario y el porfiriato. Se alude luego a los acontecimientos financieros suscitados en la etapa de la revolución y en la fase sumamente difícil que siguió. La reconstrucción posrevolucionaria del sistema financiero y las nuevas directrices que lo configuraron son descritas en la obra con bastante detalle y se bosqueja el panorama que existía a fines de la década de los treinta, lo que sirve para explicar hechos posteriores.

La segunda parte abarca el período 1940-1960. Contiene un análisis de las instituciones de crédito de carácter nacional y, después, de las privadas; el examen de los instrumentos financieros y de los factores que rigen las características de los mismos: el crédito, el mecanismo de los mercados de valores y de las tasas de interés. Se examinan también los objetivos de la política monetaria y financiera mexicana y la aplicación de los diferentes instrumentos de control.

En la tercera parte se examinan algunas de las principales limitaciones impuestas a las autoridades monetarias mexicanas en sus esfuerzos por lograr y mantener la estabilidad interna y el equilibrio externo y se señala que el Banco de México ha podido vencer ciertas dificultades mediante una ampliación de su influencia reguladora sobre las instituciones financieras no monetarias y sobre el mercado de instrumentos cuasi monetarios, complementando los controles cuantitativos tradicionales con otros cualitativos (o selectivos), y apelando también a otros expedientes. Analizan los autores el comportamiento del dinero y del cuasi dinero; describen la controversia entablada entre monetaristas (representados por el Fondo Monetario Internacional) y estructuralistas (agrupados alrededor de la Comisión Económica para América Latina) y resaltan la actitud mexicana que se basa en una combinación de controles cuantitativos convencionales de carácter indirecto, de otros selectivos y de algunos que tienden a lograr la estabilidad interna y externa sin restringir indebidamente los gastos de inversión pública ni los otros programas concebidos para superar los desequilibrios estructurales que impiden el crecimiento y el desarrollo económico. Se trata, con este sistema, de proporcionar un freno suficiente al consumo y a los gastos de inversión de baja prioridad que permita alcanzar estabilidad financiera y, al mismo tiempo, proporcionar financiamiento apropiado para proyectos esenciales con el fin de eliminar los impedimentos estructurales de un ulterior crecimiento de la economía. No dejan de consignar los autores su lamentación de que el FMI y la CEPAL, aunque conectados al mismo organismo: Naciones Unidas, no coinciden en sus apreciaciones sobre la política a seguir. Termina la tercera parte con una descripción de los procesos financieros y de los resultados logrados, al hacerlos efectivos, en el ámbito del desarrollo nacional.

La cuarta y última parte del estudio consiste en un examen de la experiencia financiera de México desde 1960 y en una serie de reflexiones, con base en estadísticas, para señalar tendencias y tratar de vislumbrar mecanismos financieros futuros. Se estudian en el libro varios problemas como son el del ahorro interno, el de las prioridades de inversión, el de la estructura de la deuda y de las tasas de interés, y se termina aludiendo a la necesidad de lograr mayor eficiencia en la distribución y utilización de los recursos en los sectores público y privado. Así, los autores consideran que el objetivo inme-

diato que incumbe a México “debería ser aislar las ineficacias existentes e indicar las oportunidades de innovaciones productivas, lucrativas y socialmente benéficas en las prácticas y políticas financieras. Sin embargo, el objetivo final debería ser facilitar la adaptación continua del sistema financiero a las circunstancias cambiantes y, en esa forma, impedir cualquier restricción innecesaria de la formación de ahorro y capital y evitar cualquier distribución equivocada de recursos invertibles entre oportunidades alternativas de inversión”.

Complementan el libro, 27 cuadros y 6 gráficas, revelador todo ello de la evolución financiera de México. En las páginas finales figura una bibliografía selecta y de fácil acceso, de gran utilidad para los estudiosos.—ALFONSO AYENSA.

conferencias sobre cooperación económica internacional

Algunos aspectos de la cooperación económica internacional, ANTONIO CARRILLO FLORES, SELA, México, 1967, 206 pp.

Nuevamente, la colección SELA publica un trabajo en el que se profundiza sobre las cuestiones fundamentales que plantean las relaciones internacionales dentro de la economía mundial.

En este caso, se presenta una recopilación de conferencias sustentadas por el Lic. Antonio Carrillo Flores en diversos foros internacionales, como representante de diversos organismos públicos de México. Así, en este libro se recogen pláticas del Lic. Carrillo Flores como director general de Nacional Financiera; como secretario de Hacienda y Crédito Público, y como embajador de México en Estados Unidos.

En la primera parte de este compendio se incluyen trabajos que giran en torno al financiamiento externo del desarrollo económico, tanto desde un enfoque general, como en relación a la situación específica de México. En la segunda parte, son presentadas aquellas consideraciones apuntadas por el Lic. Carrillo Flores en conferencias relacionadas con el comercio exterior de México, destacando aquellas en las que se realiza el planteamiento de los problemas del deterioro de la relación de intercambio y la política arancelaria de México. Es importante señalar que estos dos problemas —de gran actualidad— fueron expuestos hace más de una década por el Lic. Carrillo Flores (1954 y 1947, respectivamente). En la tercera y última parte, se han recopilado aquellas conferencias en las que se hace especial mención de la trascendencia y condiciones de la cooperación económica interamericana, a partir de la Conferencia de Bogotá. En esta parte, cabe citar el inicio de la conferencia dictada en Washington, 1960, por el embajador Carrillo Flores bajo el título de “La cooperación económica interamericana a partir de la Conferencia de Bogotá”, que sintetiza el carácter del enfoque que se ha dado a este tema. En esa ocasión, el actual Ministro de Relaciones Exteriores señaló que “quien quiera que examine, así sea someramente, el complejo haz de problemas que nacen de las relaciones entre los países americanos, asentirá en que ninguno como el de la cooperación económica ha dado lugar, a partir de la terminación

de la segunda Guerra Mundial, a una sensación tan generalizada de insatisfacción más aún, en ocasiones de auténtica frustración”.

Es pues, un doble criterio el que hace necesaria la lectura de este volumen. Por un lado, como un todo, el libro recoge la esencia de la política económica mexicana frente al exterior, en el exterior. Por el otro lado, cada una de las conferencias recopiladas incluye el manejo de aquellos aspectos de nuestras relaciones internacionales que, aisladamente, satisfacen las interrogantes que pueden surgir a los lectores interesados en cada uno de los temas tratados.

En efecto, en la parte referente al financiamiento externo se expone, en tres conferencias, la posición de México en campos tan variados como la inversión extranjera privada, la política de endeudamiento externo, las fuentes de financiamiento a disposición de Latinoamérica, los créditos a largo plazo. En la segunda parte, integrada por cuatro conferencias, se analizan variados problemas inherentes al comercio exterior, tratándose temas que van desde las relaciones del comercio respecto al desarrollo económico, hasta la exposición de la doctrina mexicana de comercio exterior, pasando por diversas consideraciones en torno a los términos de intercambio y a los problemas de estabilidad en la economía nacional. En fin, a lo largo de las cuatro conferencias reproducidas en la parte final, es abordado, entre otros puntos, el papel de Estados Unidos en América Latina en función de la cooperación económica interamericana; la necesidad y urgencia de dicha cooperación, y la viabilidad del desarrollo económico latinoamericano.

Como puede desprenderse de esta breve descripción, la lectura de *Algunos aspectos de la cooperación económica internacional* resulta casi imperiosa para la conformación de un criterio completo acerca de las relaciones de México con el exterior, en materia de política económica. Sobre todo, su estudio es de gran utilidad para poder evaluar la posición tradicional de México en cuanto a la problemática estructural del comercio de los países en desarrollo, que ahora converge con las de otros países que presionan en organismos internacionales como la UNCTAD, por una efectiva cooperación que permita acelerar el ritmo de crecimiento de sus economías.—ARMANDO LABRA M.

la economía contemporánea: un enfoque sencillo

La sociedad económica moderna. Capitalismo, planeación y desarrollo, FRANCISCO ZAMORA, Fondo de Cultura Económica, México, 1966, 264 pp.

El profesor Francisco Zamora es autor del libro de texto que sin duda ha sido, al menos hasta hace pocos años, el más leído por los estudiantes de economía en México; ha enseñado teoría económica a muchas generaciones de economistas, es maestro emérito de la UNAM y tiene varios trabajos académicos publicados. El último de éstos, objeto del presente comentario, tiene una finalidad eminentemente pedagógica; aborda temas

fundamentales de la economía moderna y está escrito para estudiantes de bachillerato y para lectores no especializados.

La realización de un trabajo científico en el lenguaje del tan desconocido "hombre de la calle" es loable, tan sólo por las dificultades que entraña. Difícilmente se puede llevar a cabo sin caer en simplificaciones excesivas o en omisiones importantes; es, empero, una tarea necesaria a la que deben avocarse maestros de la experiencia del profesor Zamora si se ha de alcanzar con éxito el propósito de la divulgación. Como ejemplo de la utilidad de estos textos basta citar la *Economía política* de P. Nikitin.

En *La sociedad económica moderna* se tocan temas en gran cantidad y diversidad, por lo que este comentario podrá referirse sólo a unos cuantos. Para tal propósito, la obra del profesor Zamora puede dividirse en cuatro partes: la primera, que trata de aspectos generales de la teoría económica; la que se refiere al sistema capitalista; la que está dedicada a la planeación económica y, la última parte, que trata del subdesarrollo económico.

El capítulo III se destina a la discusión de las "cuestiones que toda economía debe resolver"; éstas, son tres —dice el autor—: para quién producir, qué producir y cómo producir. Para dar respuesta a la primera de las cuestiones se hace un análisis del crecimiento de la población mundial, se alude a las tesis malthusianas y se dice que es la población el "quién" para el que se ha de producir. Seguramente tendría más significación decir para *quiénes* se produce, pues si no se piensa en los distintos grupos o clases sociales, en las relaciones entre esas clases, en el poder de decisión de unas sobre otras, etc., la población como destinataria de la producción es una respuesta muy general, y por lo mismo poco útil a la primera de las cuestiones que debe resolver toda economía.

El qué producir se resuelve por decisión del Estado en una economía socialista y por el mecanismo de mercado y la estructura de la distribución de la riqueza en una economía capitalista, nos dice el autor. El cómo producir es, por su parte, un problema tecnológico y económico en el que tienen un papel destacado la ley de la proporción de los factores, la ley de los rendimientos decrecientes y la ley del rendimiento según la escala de la planta. Se han simplificado para su mejor inteligencia los temas del *Tratado de teoría económica* del mismo autor, según se ve, haciéndose un análisis comparativo entre las economías socialista y capitalista. Dicho sea de paso, se afirma que en esta última "...la vida económica transcurre con bastante orden, salvo algunas perturbaciones periódicas —las crisis— que el poder público, auxiliado por expertos en la ciencia económica procura prevenir, atenuar y corregir" (p. 28). Los ciclos económicos, creemos, han sido mucho más que "...algunas perturbaciones periódicas".

Al análisis del sistema capitalista se dedican ocho capítulos del libro, enfatizando el llamado "capitalismo mixto", porque "el sistema capitalista dejó de ser puro antes de llegar a serlo; y hacia finales del siglo XIX empezó a convertirse en un sistema mixto..." (p. 70). En el "espíritu del sistema", señala el profesor Zamora, predominan la adquisición, la competencia y la racionalidad. Sus instituciones son: la propiedad privada, la libertad de iniciativa, la división y especialización del trabajo, el cambio, la moneda y el mercado. Se hace un análisis descriptivo de todas estas cuestiones a lo largo del cual se asientan pequeños detalles —que caracterizan a la obra en su conjunto— con los que quien escribe este comentario no está de

acuerdo. Se dice, por ejemplo, que el *hombre económico*, movido sólo por el deseo de lucro es una ficción, pues en la realidad frecuentemente le impulsan "...otros motivos, inclusive algunos que cabría calificar de altruistas: asegurar un patrimonio para su familia, servir a la sociedad no sólo de palabra sino con hechos, etc." (p. 70, subrayado nuestro).

A lo largo de seis capítulos se hace una descripción de las distintas formas de planeación, de su metodología e instrumentos y de sus finalidades; se describen, asimismo, algunos planes como el francés y el soviético, lo cual da al lector una idea general de la planeación. No se puede exigir al autor profundidad en el análisis debido a las limitaciones impuestas por el propósito de difusión.

En el estudio del subdesarrollo, el profesor Zamora asume la posición de los dualistas, según la cual en una economía existen sectores capitalistas y precapitalistas desligados económicamente, señalando que es ésta la característica esencial del subdesarrollo.

Caracteriza a este fenómeno por: bajo ingreso *per capita*, predominio de la agricultura, bajo capital por habitante, recursos naturales inexplorados, técnica atrasada, producción no diversificada, desocupación elevada, rígida estratificación social y analfabetismo, además del dualismo económico. No se toma, como se ve, al subdesarrollo como fenómeno histórico, ni se relacionan sus características con el origen que las genera. Esto se debe quizá, una vez más, a la preocupación por el público al que está dirigido el libro. Se menciona esto porque existe una importante corriente de economistas que sostiene que el subdesarrollo no es dual, que es originado por el sistema capitalista y que es necesario para su supervivencia. Hubiera elevado la calidad del trabajo una discusión sobre este particular.—RENWARD GARCÍA MEDRANO.

noticia

Index To Post-1944 Periodical Articles On Political, Economic and Social Problems, Fondation Nationale des Sciences Politiques, G. K. Hall & Co., Boston, 1967, 17 Vols.

La Fundación Nacional de Ciencias Políticas, de Francia, a través de su Centro de Documentación Contemporánea, ha preparado un índice muy completo de artículos aparecidos, después de 1944, en publicaciones especializadas en asuntos políticos, económicos y sociales. Este índice incluye alrededor de 304 000 referencias, presentadas en forma de fichas bibliográficas y organizadas en 17 volúmenes. La información que se proporciona respecto de cada artículo es la siguiente: nombre del autor; título del artículo en el idioma original y traducción al francés; título abreviado de la publicación, volumen y número de la misma, fecha y páginas; y, breve resumen del contenido del artículo, en francés. Las referencias se encuentran clasificadas por países o áreas geográficas y, dentro de cada país o área, de acuerdo con una clasificación por materias. Dentro de ésta se sigue un orden cronológico inverso (es decir, se empieza por la referencia al artículo de aparición más reciente). Existen índices detallados de clasificación e índices alfabéticos. Se trata de una de las obras de referencia más completas que se hayan publicado en materia de ciencias sociales.

Intercambio comercial

MEXICO-YUGOSLAVIA

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

I. NOTICIA GENERAL

La República Socialista Federativa de Yugoslavia ocupa una extensión de 255 789 kilómetros cuadrados, y limita al norte con Italia, Austria y Hungría, al este con Rumania y Bulgaria, al sur con Grecia y Albania y al oeste con el Mar Adriático. De esa superficie, el 58.7% es de tierras agrícolas, el 34.5% es silvícola y el 6.8% restante es estéril.

Su población estimada para 1967 es de 19 981 000 habitantes, con una densidad de 78 personas por kilómetro cuadrado.

Las principales ciudades no superan el millón de habitantes, citándose entre ellas a Belgrado, que es la capital del país, con 678 000 habitantes, Zagreb con 491 000, Sarajevo con... 218 000, Skoplje con 212 000 y Ljubljana con 178 000.¹

Yugoslavia está dividida en 6 repúblicas: Bosnia-Herzegovina, Montenegro, Croacia, Macedonia, Slovenia y Serbia. Dicho país se convirtió en República Federal el 29 de noviembre de 1945, y actualmente se le considera como un Estado socialista con características diferentes al patrón soviético. La Asamblea Federal, está formada por cinco Cámaras de 120 diputados cada una: Federal, de Economía, de Educación y Cultura, de Sanidad y Bienestar Social, y Político-Administrativa.

¹ Cifras para 1965.

Yugoslavia es uno de los países que, desde que se terminó la segunda Guerra Mundial a la fecha, ha acusado un desarrollo económico particularmente rápido.

Su producto social bruto, a precios corrientes, alcanzó en 1966 alrededor de 6 925 millones de dólares, superior en 9% a la cifra anotada para 1965, que fue de 6 353 millones. En 1964, el principal sector que contribuyó a la formación del producto social bruto fue el manufacturero, que participó con el 40.6%, seguido de la agricultura con el 25.6% y el comercio con el 11.2 por ciento.

El comercio exterior registró, a su vez, una expansión considerable bajo condiciones creadas por una serie de medidas relacionadas con la reforma económica. Aun cuando las exportaciones se elevaron cerca de 12%, las importaciones crecieron alrededor del 22%, debido, fundamentalmente, a las mayores adquisiciones de artículos industriales. Los ingresos provenientes del turismo alcanzaron alrededor de 140 millones de dólares.

II. COMERCIO EXTERIOR DE YUGOSLAVIA

1. Balanza comercial

En el comercio internacional. Yugoslavia es un importador

neto. Sus importaciones se movieron de 1 057 millones de dólares en 1963 a 1 576 millones en 1966, o sea que se incrementaron en 519 millones de dólares.

Las exportaciones por su parte, registraron en los años anotados 790 y 1 223 millones de dólares, respectivamente, lo que significó 433 millones de dólares de aumento.

CUADRO 1. *Balanza comercial de Yugoslavia*

(Millones de dólares)

| Años | Exportación | Importación | Saldo |
|------|-------------|-------------|-------|
| 1963 | 790 | 1 057 | — 267 |
| 1964 | 892 | 1 322 | — 430 |
| 1965 | 1 091 | 1 289 | — 198 |
| 1966 | 1 223 | 1 576 | — 353 |

FUENTE: Elaborado con datos de *Overall Trade by Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, abril de 1967.

2. *Comercio exterior por bloques económicos y principales países*

El comercio de Yugoslavia con el área de economías centralmente planificadas y sobre todo con los países integrantes del Consejo de Ayuda Mutua Económica, es el que ocupa la mayor proporción de su intercambio comercial. En 1963, vendió a los países del CAME el 26.7% del total y en 1966 el relativo se

elevó al 36.4%, destacándose las exportaciones hacia Rusia, que es el principal comprador de productos yugoslavos.

Sigue en importancia el Mercado Común Europeo, región a la que vendió Yugoslavia el 33.9% en 1963 y el 27.8% en 1966, es decir, se observa una disminución en la participación de 6.1 puntos; en esta región sobresalen los envíos a Italia y Alemania occidental, segundo y tercer cliente de Yugoslavia en el mundo, respectivamente.

Hacia la Asociación Europea de Libre Comercio, Yugoslavia canalizó en 1963 el 12.8% de sus exportaciones y en 1966 el 11%, siendo el Reino Unido y Austria sus principales clientes.

Estados Unidos de Norteamérica ocupa el quinto lugar como país adquiriente, con un incremento en la participación de 5.8% a 6.1% en los años mencionados.

El comercio de exportación analizado anteriormente, absorbió en forma conjunta el 79.2% del total en 1963 y el 81.3% en 1966, lo que pone de relieve una mayor concentración hacia los países altamente industrializados.

La posición de los países en desarrollo de América Latina, Africa, Medio y Lejano Oriente, por el contrario, han perdido importancia relativa al disminuir la participación conjunta de estas regiones del 17.7% al 14.4% en el mismo lapso, disminuyendo en el caso de América Latina y Africa los absolutos.

En cuanto al caso particular de América Latina, es la zona de todas las anotadas, a la que envía los menores valores por concepto de exportación, sobresaliendo los envíos a Brasil y Argentina.

CUADRO 2. *Yugoslavia. Exportación por regiones y bloques económicos*

(Millones de dólares)

| | 1963 | | 1964 | 1965 | 1966 | |
|-----------------------|--------|-------|--------|----------|----------|-------|
| | Valor | % | | | Valor | Valor |
| Total | 790.32 | 100.0 | 892.44 | 1 091.40 | 1 222.92 | 100.0 |
| Estados Unidos | 46.20 | 5.8 | 51.36 | 63.96 | 74.88 | 6.1 |
| MCE | 268.20 | 33.9 | 245.28 | 277.08 | 339.96 | 27.8 |
| AELC | 100.92 | 12.8 | 117.12 | 96.60 | 135.24 | 11.0 |
| CAME | 210.72 | 26.7 | 307.56 | 454.20 | 445.68 | 36.4 |
| Países en desarrollo: | | | | | | |
| América Latina | 13.08 | 1.6 | 18.48 | 9.72 | 9.36 | 0.8 |
| Africa | 65.88 | 8.3 | 42.36 | 52.44 | 57.60 | 4.7 |
| Lejano Oriente | 41.76 | 5.3 | 57.00 | 70.68 | 76.68 | 6.3 |
| Medio Oriente | 19.44 | 2.5 | 21.24 | 26.16 | 31.32 | 2.6 |
| Otros | 24.12 | 3.0 | 32.04 | 40.56 | 52.20 | 4.3 |

FUENTE: Elaborado con datos de *Overall Trade by Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, abril de 1967.

El comercio de importación sigue la misma tendencia manifestada por el de exportación en cuanto a la distribución geográfica, o sea cada vez una mayor proporción de las adquisiciones proceden de los países desarrollados en detrimento de los subdesarrollados.

En efecto, mientras los primeros absorbieron en 1963 el 79.6% del total y en 1966 el 81.1%, los segundos disminuyeron su participación del 13.6% al 11.5% del total.

Al igual que en la exportación, el CAME, es el principal abastecedor de Yugoslavia con participación creciente de... 22.7% en 1963 al 31.4% en 1966, siendo el principal abastecedor de Yugoslavia la URSS, seguida de Checoslovaquia, que a su vez figuran en cuarto y quinto lugar respectivamente como proveedores.

El Mercado Común Europeo participó con el 26.9% en 1963 y el 26.0% en 1966, es decir, casi se mantiene la impor-

tancia de este mercado en el total de las adquisiciones de Yugoslavia. Italia y Alemania occidental destacan en las importaciones desde esta zona, y ocupan el segundo y tercer lugar en importancia respectivamente.

Las adquisiciones procedentes desde la Asociación Europea de Libre Comercio, perdieron 1.4 puntos en la importancia relativa, al disminuir ésta de 12.4% a 11% en los años mencionados. De esta zona adquiere mercancías principalmente de Inglaterra y Austria.

Estados Unidos de Norteamérica es el más importante proveedor de Yugoslavia, pues de este país adquirió el 12.7% de las importaciones.

En América Latina se observa un incremento en los porcentajes de participación al pasar de 2.8% a 3.1% en los años mencionados, destacando las compras a Brasil y Argentina.

CUADRO 3. Importaciones de Yugoslavia por regiones y bloques económicos

(Millones de dólares)

| | 1963 | | 1964 | | 1965 | | 1966 | |
|--------------------------|----------|-------|----------|----------|----------|----------|-------|--|
| | Valor | % | Valor | Valor | Valor | Valor | % | |
| Total | 1 056.72 | 100.0 | 1 321.56 | 1 288.80 | 1 575.63 | 1 000.00 | 100.0 | |
| Estados Unidos | 186.12 | 17.6 | 172.80 | 192.96 | 199.80 | 12.7 | 12.7 | |
| MCE | 284.76 | 26.9 | 373.56 | 330.24 | 409.92 | 26.0 | 26.0 | |
| AELC | 130.68 | 12.4 | 147.96 | 141.24 | 174.12 | 11.0 | 11.0 | |
| CAME | 240.00 | 22.7 | 376.92 | 368.64 | 494.52 | 31.4 | 31.4 | |
| Países en desarrollo de: | | | | | | | | |
| América Latina | 30.00 | 2.8 | 46.68 | 38.40 | 49.08 | 3.1 | 3.1 | |
| Africa | 45.36 | 4.3 | 58.44 | 62.76 | 51.96 | 3.3 | 3.3 | |
| Lejano Oriente | 50.16 | 4.7 | 49.80 | 47.40 | 43.20 | 2.7 | 2.7 | |
| Medio Oriente | 19.08 | 1.8 | 25.80 | 22.44 | 38.04 | 2.4 | 2.4 | |
| Otros | 70.56 | 6.7 | 69.60 | 84.72 | 114.27 | 7.3 | 7.3 | |

FUENTE: Elaborado con datos de *Overall Trade by Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, abril de 1967.

3. Comercio exterior de Yugoslavia por principales productos

Yugoslavia realiza la mayor parte de su intercambio comercial con productos industriales que tienen una proporción, de alrededor del 84%, en las compras y de 82% en las ventas.

En las importaciones de manufacturas, por grandes rubros, destacan las manufacturas de metal, hierro y acero industrial, productos textiles, productos químicos, artículos electrotécnicos y petróleo crudo y refinado.

Por el lado de las exportaciones de manufacturas, figuran en orden decreciente de importancia, las manufacturas de metal, los minerales no ferrosos, productos industriales, productos de madera, barcos y productos químicos.

Los productos agropecuarios significan aproximadamente el 15% en la importación y el 17% en la exportación, destacando en el primer caso las compras de trigo, azúcar, algodón, frutas tropicales y el ganado de ordeña; en la exportación figuran en primer término el ganado de ordeña, seguido por productos agrícolas diversos.

CUADRO 4. Comercio exterior de Yugoslavia por sectores económicos

(Millones de dólares)

| | Exportación | | Importación | |
|--|-------------|-------|-------------|-------|
| | 1965 | 1966 | 1965 | 1966 |
| <i>Total</i> | 1 092 | 1 221 | 1 288 | 1 574 |
| Productos de la industria: | 886 | 995 | 1 081 | 1 328 |
| Energía eléctrica | 0.3 | — | 5 | 2 |
| Carbón y coque | 1 | 1 | 35 | 31 |
| Petróleo crudo y refinado | 10 | 20 | 34 | 51 |
| Hierro y acero industrial | 21 | 24 | 129 | 314 |
| Minerales no ferrosos industriales | 103 | 119 | 49 | 60 |
| Minerales no metálicos | 32 | 31 | 28 | 33 |
| Manufacturas de metal | 164 | 188 | 329 | 415 |
| Construcción naval | 79 | 88 | 12 | 25 |
| Industria electrotécnica | 62 | 76 | 63 | 82 |
| Industria química | 55 | 64 | 128 | 167 |
| Materiales para la construcción | 2 | 2 | 0.1 | — |
| Industria de la madera | 96 | 102 | 8 | 8 |
| Industria del papel | 19 | 23 | 17 | 15 |
| Industria textil | 92 | 107 | 144 | 173 |
| Cueros y pieles | 43 | 49 | 4 | 4 |
| Industria del hule | 3 | 5 | 35 | 41 |
| Industria elaboradora de alimentos | 69 | 62 | 56 | 61 |
| Industria de imprenta | 2 | 2 | 6 | 5 |
| Industria del tabaco | 35 | 33 | 0.1 | 1 |
| Films | 0.2 | 0.2 | 0.4 | 0.6 |
| Productos agrícolas: | 189 | 213 | 201 | 238 |
| Cosechas de granjas | 28 | 48 | 123 | 140 |
| Cosechas frutales | 5 | 3 | 13 | 18 |
| Ganado de ordeña | 132 | 139 | 62 | 74 |
| Productos agrícolas de elaboración primera | 23 | 21 | 2 | 6 |
| Productos de la pesca: | 1 | 1 | 4 | 3 |
| Silvicultura | 16 | 14 | 2 | 6 |
| Madera | 10 | 7 | 1 | 4 |
| Caza | 7 | 7 | 1 | 1 |

FUENTE: Elaborado con datos tomados de *Yugoslavia Export*, marzo de 1966 y marzo de 1967, Belgrado.

1. Política comercial de Yugoslavia

El comercio exterior se realiza a través de las empresas o firmas especializadas en la importación y exportación. Las licencias de importación son concedidas exclusivamente a las empresas importadoras. El gobierno de Yugoslavia mantiene estricto control sobre los cambios extranjeros.

La tarifa aduanera puede ser considerada como proteccionista y con cuotas exclusivamente *ad valorem*.

Yugoslavia suprimió en 1964 los derechos de aduana sobre las importaciones de todos los productos tropicales, dando de esa manera cumplimiento a las recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo.

En julio de 1965 la Asamblea Federal de la República Socialista Federativa de Yugoslavia fijó nuevas tarifas aduaneras, bajando el promedio de la cuota del 23.3% a un 10.8%.

Las reformas monetarias cambiaron la paridad del dinar, fijándola en 12.50 por dólar en vez de los 750 que estuvo vigente hasta el segundo trimestre de 1965.

III. COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON YUGOSLAVIA

1. Balanza comercial

El intercambio mercantil México-Yugoslavia es de poca importancia, pese a los esfuerzos realizados por ambas naciones para mejorar tanto los volúmenes de las operaciones comerciales como la diversificación de los productos.

En 1966 la exportación mexicana a Yugoslavia representó el 0.003% de las ventas totales de nuestro país y la importación el 0.007% del valor total. Por su parte, la exportación de artículos yugoslavos a México significó el 0.001% de la exportación total de aquel país y las importaciones desde México el 0.001% de las totales de Yugoslavia.

CUADRO 5. Balanza comercial México-Yugoslavia

(En dólares)

| Años | Exportación | Importación | Saldo |
|------|-------------|-------------|-----------|
| 1960 | 985 210 | 14 349 | + 970 861 |
| 1961 | 3 211 | 9 638 | — 6 427 |
| 1962 | 1 038 | 97 210 | — 96 172 |
| 1963 | 571 578 | 28 370 | + 543 208 |
| 1964 | 691 252 | 11 047 | + 680 205 |
| 1965 | 141 292 | 73 349 | + 67 943 |
| 1966 | 36 628 | 107 425 | — 70 797 |

FUENTE: Elaborado con datos de los *Anuarios estadísticos del comercio exterior de México*. Dirección General de Estadística, S.C.

2. Principales exportaciones mexicanas a Yugoslavia

Como se puede observar en la lista de exportaciones de productos mexicanos a Yugoslavia del cuadro 6, algunos de ellos, como el café, algodón, piña en almíbar, jugo de piña, cobre y b.e.a o colofonia que en 1964 aparecían como los productos con mayores perspectivas de consolidarse en el mercado de aquel país, han dejado de figurar en la demanda de Yugoslavia en 1966.

Nuevos productos tales como el henequén, hormonas y celulosa de borra de algodón, figuraron en la exportación mexicana en 1966. De aquí se desprende que ninguno de los productos mexicanos presenta continuidad en la demanda de importaciones de Yugoslavia.

CUADRO 6. Principales exportaciones de México a Yugoslavia

(En dólares)

| | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 |
|--|---------|---------|---------|--------|
| <i>Total</i> | 571 578 | 691 252 | 141 292 | 36 628 |
| Café crudo en grano | 193 032 | 243 466 | — | — |
| Algodón en rama | 319 509 | 206 148 | 138 728 | — |
| Estructuras de puertas, edificios, etc., de hierro o acero | 58 375 | — | — | — |
| Piña en almíbar | — | 9 120 | — | — |
| Jugo de piña | — | 2 696 | — | — |
| Cobre en barras impuras | — | 192 503 | — | — |
| Brea o colofonia | — | 18 875 | — | — |
| Petróleo combustible usado en barcos extranjeros | — | 8 635 | — | — |
| Piezas de vajillas de plata | — | 1 189 | — | — |
| Piezas de vajillas de vidrio o cristal | — | — | 174 | — |
| Piezas de vajilla de loza o porcelana | — | — | 1 280 | — |
| Alhajas de oro y platino | — | — | 800 | — |
| Discos fonográficos | — | — | 8 | — |
| Películas cinematográficas | — | 1 482 | — | 593 |
| Cuadros artísticos | — | 6 720 | — | — |
| Vinos y bebidas alcohólicas | — | — | 104 | — |
| Anuncios sobre papel o cartón | 8 | 2 | 26 | — |
| Libros impresos | 107 | 32 | 28 | — |
| Henequén, n/e. | — | — | — | 1 143 |
| Hormonas naturales o sintéticas | — | — | — | 263 |
| Celulosa de borra de algodón | — | — | — | 26 508 |
| Muebles de pasajeros | — | — | — | 8 000 |
| Fotografías | 277 | — | — | — |
| Otros | 270 | 384 | 144 | 121 |

FUENTE: *Anuarios estadísticos del comercio exterior de México*. Dirección General de Estadística, S.C.

3. Principales importaciones mexicanas desde Yugoslavia

En 1966 se elevó el valor de las compras de artículos yugoslavos, siendo los productos quimicofarmacéuticos los que presentan menor irregularidad en los últimos años, según puede verse en el cuadro 7.

CUADRO 7. Principales importaciones de México procedentes de Yugoslavia

(En dólares)

| | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 |
|--|--------|--------|--------|---------|
| <i>Total</i> | 28 370 | 11 047 | 73 349 | 107 425 |
| Sulfonilamidas | — | 310 | — | — |
| Acetosalimidas | — | 82 | — | — |
| Clorhidrato de piridoxina | — | 900 | — | — |
| Sulfisoxazol | — | 2 100 | — | 1 900 |
| Sulfanamidas, n.e. | 11 300 | — | — | — |
| Mezclas para la fabricación de productos farmacéuticos | 2 550 | — | — | — |
| 5-Acítamido-1-3-4, sulfanamida | — | — | 450 | — |
| Estreptomina | — | — | 800 | — |
| N-acetil sulfisoxal | — | 2 883 | — | — |
| Tetraciclina | — | — | — | 1 319 |
| Botes de hierro o acero | 370 | — | — | — |
| Botes de aluminio | 1 940 | — | — | — |
| Máquinas de pedal o palanca | 535 | — | — | — |
| Películas cinematográficas | 152 | 3 259 | — | — |
| Prendas de vestir | 511 | 412 | — | — |
| Bebidas alcohólicas | 716 | — | — | — |
| Libros impresos | 49 | 49 | 274 | 82 |
| Publicaciones periódicas | 16 | 52 | 55 | — |
| Accesorios para aparatos de rayos X | — | 80 | — | — |
| Rojo, amarillo, violeta, azul, etc., ácidos | — | 539 | — | — |
| Fotografías | — | 9 | — | — |
| Piezas de vajilla de porcelana | — | 8 | — | — |
| Calzado de piel | — | 29 | — | — |
| Conos de lúpulo o lupulina | — | — | 34 123 | — |
| Artesanías | — | — | 264 | — |
| Calendarios | — | — | 80 | — |
| Medias de punto no elástico ni ahulado | — | — | 11 466 | — |
| Válvulas de funcionamiento automático | — | — | 25 575 | — |
| Discos fonográficos | — | — | 92 | — |
| Varios productos por perímetros libres | 10 210 | — | — | — |
| Cortacircuitos cuando no se fabriquen en México | — | — | — | 95 766 |
| Artículos de punto no elástico ni ahulado | — | — | — | 8 166 |
| Otros | 21 | 335 | 170 | 192 |

FUENTE: *Anuarios estadísticos del comercio exterior de México*.

IV. POSIBILIDADES DE INCREMENTAR LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A YUGOSLAVIA

México puede ofrecer al mercado de Yugoslavia una lista de productos que incluye materias primas, productos semielaborados y artículos industriales.

En el cuadro 8 puede observarse la demanda de importaciones de Yugoslavia de diversos productos que figuran en la oferta que México presenta a los mercados exteriores.

CUADRO 8. Posibilidades de incrementar las exportaciones mexicanas a Yugoslavia, 1965

| Productos | Yugoslavia Importación | | Unidad | México | Total |
|---|---------------------------|--------------------|------------|-----------------------------|--------------------|
| | Unidad | Total | | Exportación A Yugoslavia | |
| Trigo | Miles ton. | 1 193 | Miles ton. | — | 685 |
| Frutas tropicales | Miles ton. | 81 | Miles ton. | — | 107 ¹ |
| Fresas | | n.d. | | | |
| Piña en almíbar | | n.d. | Ton. | — | 2 631 |
| Mermelada de fresa | | n.d. | Ton. | — | 21 022 |
| Frutas en almíbar o en su jugo | | n.d. | Ton. | — | 3 605 |
| Frutas conservadas en medios líquidos | | n.d. | Ton. | — | 508 |
| Semillas oleaginosas | Miles ton. | 35.3 ² | Ton. | — | 2 269 |
| Jugos de frutas | | n.d. | Ton. | — | 9 274 ³ |
| Azúcar | Miles ton. | 94 | Miles ton. | — | 527 |
| Cacao | Miles ton. | 7 ⁴ | Miles ton. | — | 9 |
| Tabaco | Ton. | 3 400 ² | Ton. | — | 5 170 ⁴ |
| Celulosa | Miles ton. | 44 | Ton. | — | 8 066 ⁵ |
| Algodón en rama | Miles ton. | 90 | Ton. | 368 | 409 022 |
| Borra de algodón | | n.d. | Ton. | — | 16 655 |
| Ixtle de lechuguilla | | n.d. | Ton. | — | 9 978 |
| Henequén | | n.d. | Ton. | — | 32 526 |
| Fluorita o espatoflúor | | n.d. | Miles ton. | — | 681 |
| Hierro en minerales y en concentrados | Miles ton. | 382 ² | Ton. | — | 9 914 |
| Minerales y concentrados de manganeso | Miles ton. | 41 | Ton. | — | 88 |
| Hormonas | | n.d. | Ton. | — | 156 |
| Cueros y pieles | Miles ton. | 38 ² | Ton. | — | 441 ⁵ |
| Cera de candetilla | | n.d. | Ton. | — | 1 495 |
| Tubos de cobre | | n.d. | Ton. | — | 1 130 |
| Acero laminado | Miles ton. | 177 | Miles ton. | — | 91 |
| Tubos de hierro o acero | Miles ton. | 24 | Miles ton. | — | 41 |
| Codos, coples, etc., de hierro o acero | | | Ton. | — | 3 092 |
| Hilazas e hilos de algodón no mercerizado | Ton. | 900 | Ton. | — | 1 076 |
| Hilazas e hilos de rayón | Ton. | 1 301 | Ton. | — | 96 |
| Refrigeradores para el hogar | Piezas | 11 691 | Ton. | — | 44 |
| Aparatos eléctricos para el hogar | Ton. | 1 556 | Ton. | — | 192 |
| Llantas para automóviles | Miles pzas. | 867 | Ton. | — | 41 |
| Brea o colofonia | | n.d. | Ton. | — | 17 584 |

¹ Naranja, piña, toronja, mandarina.

² Cifras de 1964.

³ Cacahuete con o sin cáscara.

⁴ Cifras de 1964.

⁵ Toda clase de cueros sin curtir y curtidos.

FUENTE: *Statistical Pocketbook of Yugoslavia, 1966. Yearbook of International Trade Statistics, United Nations, 1964. Anuario estadístico del comercio exterior de México, 1965.*

En el comercio de México con Yugoslavia es notorio el empeño por establecer los instrumentos que faliciten la promoción de las transacciones comerciales entre los dos países.

El 17 de marzo de 1950 se firmó el Convenio Comercial para propiciar el incremento y la diversificación de las transacciones comerciales entre ambos países. En el Protocolo Adicional al Convenio Comercial, suscrito en Belgrado el 30 de marzo de 1963, se reconoció la complementariedad de nuestras economías y las perspectivas que de esa situación se derivan

para ampliar la cooperación económica y lograr más altos niveles en las operaciones comerciales.

El Convenio de Crédito Recíproco entre el Banco Nacional de Yugoslavia y el Banco de México, suscrito al 5 de julio de 1963, creó el sistema más práctico para facilitar los pagos y créditos derivados de la doble corriente comercial entre ambos países, y el Contrato de Crédito suscrito el 22 de junio de 1963, entre el Banco de Comercio Exterior de Yugoslavia y la Nacional Financiera, S. A., de México, a través del cual esta última daría su aval para asegurar el pago de la exportación de bienes de capital de Yugoslavia a México.

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO-ALALC

*Exportaciones de México a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
(Miles de pesos)*

| | Enero a marzo | | Cambio porcentual |
|--------------------|---------------|---------|-------------------|
| | 1966 | 1967* | |
| <i>Total</i> | 141 091 | 149 255 | + 5.7 |
| Argentina | 24 161 | 26 512 | + 9.7 |
| Bolivia | 1 028 | 1 892 | + 84.0 |
| Brasil | 22 179 | 15 860 | — 28.5 |
| Colombia | 19 986 | 9 452 | — 52.7 |
| Chile | 22 064 | 42 989 | + 94.8 |
| Ecuador | 3 931 | 2 849 | — 27.5 |
| Paraguay | 481 | 578 | + 20.2 |
| Perú | 13 488 | 18 313 | + 35.7 |
| Uruguay | 6 182 | 5 227 | — 15.4 |
| Venezuela | 27 591 | 25 583 | — 7.3 |

*Importaciones de México desde la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
(Miles de pesos)*

| | Enero a marzo | | Cambio porcentual |
|--------------------|---------------|--------|-------------------|
| | 1966 | 1967* | |
| <i>Total</i> | 105 258 | 90 763 | — 13.8 |
| Argentina | 25 206 | 32 592 | + 29.3 |
| Bolivia | 2 802 | — | — |
| Brasil | 30 275 | 17 144 | — 43.4 |
| Colombia | 1 337 | 1 176 | — 12.1 |
| Chile | 11 479 | 21 748 | + 89.5 |
| Ecuador | 823 | 4 374 | + 431.5 |
| Paraguay | 37 | 766 | + 1 970.3 |
| Perú | 26 936 | 7 319 | — 72.8 |
| Uruguay | 4 605 | 5 004 | + 8.7 |
| Venezuela | 1 758 | 640 | — 63.6 |

*Saldos de la balanza comercial de México con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
(Miles de pesos)*

| | Enero a marzo | |
|--------------------|---------------|----------|
| | 1966 | 1967* |
| <i>Total</i> | + 35 833 | + 58 492 |
| Argentina | — 1 045 | — 6 080 |
| Bolivia | — 1 774 | + 1 892 |
| Brasil | — 8 096 | — 1 284 |
| Colombia | + 18 649 | + 8 276 |
| Chile | + 10 585 | + 21 241 |
| Ecuador | + 3 108 | — 1 525 |
| Paraguay | + 441 | — 188 |
| Perú | — 13 448 | + 10 994 |
| Uruguay | + 1 577 | + 223 |
| Venezuela | + 25 833 | + 24 943 |

* Cifras preliminares.

FUENTE: Dirección General de Estadística de la STC.

Principales artículos exportados por México a los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Miles de pesos)

| Concepto | Enero a marzo | |
|--|---------------|---------|
| | 1966 | 1967 |
| <i>Total</i> | 141 091 | 149 255 |
| Algodón en rama sin pepita | 4 497 | 31 170 |
| Libros impresos | 23 560 | 21 953 |
| Especialidades de uso industrial | 10 336 | 10 991 |
| Motores para automóviles | 5 | 6 293 |
| Tubos de hierro o acero | 10 875 | 6 061 |
| Hormonas naturales o sintéticas | 2 435 | 5 724 |
| Plomo afinado y en barras impuras | 4 118 | 4 341 |
| Brea o colofonia | 6 112 | 4 166 |
| Frijol | 5 288 | 4 106 |
| Cinc afinado | 10 283 | 3 774 |
| Partes sueltas para aparatos de radio o las de sus gabinetes | 1 401 | 3 222 |
| Parasiticidas inorgánicos | 754 | 2 993 |
| Hojas de rasurar | 3 350 | 2 505 |
| Películas cinematográficas reveladas en positiva | 1 748 | 1 750 |
| Piña en almibar o en su jugo | 17 | 1 718 |
| Uniones de hierro o acero para tubería | 1 694 | 1 696 |
| Polifosfato de sodio | 2 527 | 1 513 |
| Aparatos o accesorios para la instalación de conductores eléctricos | 499 | 1 267 |
| Partes de materias no determinadas para máquinas o aparatos | 1 500 | 1 230 |
| Colores de origen mineral | 736 | 1 125 |
| Partes de hierro o acero para máquinas o aparatos | 1 384 | 1 072 |
| Pilas eléctricas | 1 438 | 1 012 |
| Tejidos de alambre de cobre o sus aleaciones | 908 | 974 |
| Oxido de plomo | 1 803 | 946 |
| Tabaco obscuro en rama | 139 | 912 |
| Sulfato de cobre | 502 | 867 |
| Láminas de bronce, latón o metal blanco | 3 | 863 |
| Partes sueltas para aparatos receptores de televisión o las de sus gabinetes | — | 856 |
| Coco rayado con o sin azúcar | 684 | 803 |
| Garbanzo | 184 | 752 |
| Botes, tanques o recipientes de hierro o acero | 1 241 | 722 |
| Arados | 40 | 646 |
| Hilazas o hilos de fibras artificiales o seda | 17 | 581 |
| Cable de hierro o acero | 1 103 | 562 |
| Sulfato de sodio | 647 | 554 |
| Tubos de cobre | 3 079 | 528 |
| Cadmio afinado | 499 | 477 |
| Partes de máquinas para rasurar | 485 | 472 |
| Tabaco rubio en rama | 1 894 | 389 |
| Pasa de uva | 1 574 | 154 |
| Pigmentos o colorantes | 573 | 124 |
| Cinc en polvo | 1 592 | 93 |
| Partes para máquinas o aparatos | 845 | 64 |
| Barras laminadas de bronce, latón o metal blanco | 1 541 | 56 |
| Parasiticidas orgánicos | 1 016 | 44 |
| Azufre en estado natural | 1 600 | — |
| Alambre de cobre o sus aleaciones | 1 303 | — |
| Ácidos orgánicos | 1 022 | — |
| Embarcaciones de hélice | 869 | — |
| Prensas, excepto las de pedal o palanca | 829 | — |
| Otros | 20 542 | 17 134 |

Principales artículos importados por México de los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Miles de pesos)

| Concepto | Enero a marzo | |
|---|---------------|--------|
| | 1966 | 1967 |
| <i>Total</i> | 105 258 | 90 763 |
| Lana | 10 266 | 13 305 |
| Papel blanco para periódico | 6 485 | 11 303 |
| Polibutadienoestireno | 12 156 | 9 188 |
| Harinas de animales marinos | 26 810 | 6 943 |
| Pasta de papel a la sosa o al sulfato | — | 4 608 |
| Madera chapada o contrachapada | 797 | 4 356 |
| Nitrato de sodio | 1 735 | 3 056 |
| Extracto de quebracho | 1 971 | 2 328 |
| Pimienta en grano | 2 062 | 2 075 |
| Libros impresos en español | 1 792 | 1 903 |
| Máquinas de estadística o análogas | 1 165 | 1 783 |
| Estearina (ácido esteárico bruto) | 276 | 1 534 |
| Ferroniquel | — | 1 215 |
| Acido tártrico | 1 888 | 1 140 |
| Pantallas para tubos catódicos (para cinecopios) | — | 985 |
| Rodillos apisonadores | 277 | 982 |
| Caseína | 1 224 | 885 |
| Nitrato sódico potásico | 1 130 | 809 |
| Básculas | 78 | 805 |
| Soldadura de hierro o acero | 214 | 729 |
| Papel para fabricar tarjetas perforables de máquinas de estadística | — | 710 |
| Vitamina A estabilizada | 761 | 693 |
| Madera fina en tablas, tablones o vigas | — | 661 |
| Publicaciones periódicas impresas en español | 2 563 | 569 |
| Fosfato de 6-amil-7-dihidro-5H-dibenz (c,e) Azequina | 406 | 488 |
| Vinos de uva | 85 | 487 |
| Acido nafténico | — | 481 |
| Tornos paralelos universales | 1 488 | 475 |
| Válvulas electrónicas | 67 | 469 |
| Caroteno | 82 | 450 |
| Troquesles | — | 445 |
| Cajas registradoras | 382 | 432 |
| Aceite de tung (de madera) | 763 | 418 |
| Riboflavina | — | 413 |
| Máquinas sumadoras | — | 403 |
| Pasta de papel alfacelulosa | — | 385 |
| Partes para máquinas de escribir | 516 | 384 |
| Tubos de hierro o acero (tipo bundy) | 224 | 362 |
| Nueces o castañas de cajú | 266 | 340 |
| Sulfisoxazol | — | 339 |
| Yodo | 230 | 329 |
| Cera carnauba | 360 | 323 |
| Prensas excéntricas | 288 | 304 |
| Planchas de madera acústica y aislante | 519 | 299 |
| Acido oxálico | 718 | 289 |
| Desperdicios de leña | 96 | 274 |
| Tornos semiautomáticos con toneta revólver | 317 | 269 |
| Oleoestearina | 1 673 | 268 |
| Equipos dentales sobre pedestal | — | 266 |
| Fenol | — | 254 |
| Mentol | 465 | 250 |
| Acordeones | 315 | 249 |
| Hule regenerado en planchas | 458 | 226 |
| Escopetas de retrocarga de un tiro | — | 226 |
| Sembradoras abonadoras | — | 218 |
| Limadoras de accionamiento mecánico o hidráulico | — | 209 |
| Cepilladoras de codo | 160 | 181 |
| Regaderas | 316 | 176 |
| Extracto de hígado | 497 | 113 |
| Tubos de borosilicato | 449 | 96 |
| Barras de otros aceros aleados | 395 | 72 |
| Queso | 121 | 58 |
| Otros | 19 952 | 6 468 |

Principales indicadores económicos de México

| Concepto | Periodo de comparación | Unidad de medida | 1966 | 1967 | Cambio porcentual en 1967 con relación a 1966 |
|--|------------------------|--------------------------|----------|-----------|---|
| I. PRODUCCIÓN PESQUERA | | | | | |
| Total | Ene.-Mar. | Toneladas | 43 801 | 53 688 | + 22.6 |
| Comestibles ¹ | " | " | 38 883 | 45 676 | + 17.5 |
| Industriales ² | " | " | 4 918 | 8 012 | + 62.9 |
| II. PRODUCCIÓN INDUSTRIAL | | | | | |
| <i>Bienes de producción:</i> | | | | | |
| Hierro de primera fusión ³ | Ene.-Abr. | Miles de Ton. | 468 | 522 | + 11.5 |
| Aluminio en lingotes | " | Toneladas | 6 861 | 6 891 | + 0.4 |
| Cobre electrolítico | " | " | 14 396 | 16 726 | + 16.2 |
| Cuerdas para llantas | " | " | 1 385 | 1 359 | - 1.9 |
| Vidrio plano liso | " | Miles de M. ² | 3 905 | 4 429 | + 13.4 |
| Llantas para automóviles | " | Miles de Piezas | 424 | 450 | + 6.1 |
| Llantas para camiones | " | " | 303 | 337 | + 11.2 |
| Carros de ferrocarril | " | Unidades | 294 | 290 | - 1.4 |
| Acero en lingotes | Ene.-Mar. | Miles de Ton. | 662 | 721 | + 8.9 |
| Varilla corrugada | " | Toneladas | 98 592 | 94 604 | - 4.0 |
| Cemento gris | " | Miles de Ton. | 1 141 | 1 240 | + 8.7 |
| Coque | " | " | 196 | 247 | + 26.0 |
| Acido sulfúrico | " | Toneladas | 129 820 | 170 737 | + 31.5 |
| Sulfato de amonio | " | " | 44 834 | 59 234 | + 32.1 |
| Sosa cáustica | " | " | 25 229 | 27 721 | + 9.9 |
| Superfosfato de calcio | " | " | 47 114 | 59 446 | + 26.2 |
| Camiones de carga | " | Unidades | 8 845 | 8 408 | - 4.9 |
| Pasta de celulosa al sulfato | " | Toneladas | 31 340 | 36 409 | + 16.2 |
| Fibras químicas ⁴ | " | " | 8 730 | 9 760 | + 11.8 |
| <i>Bienes de consumo:</i> | | | | | |
| Azúcar | Ene.-Abr. | Miles de Ton. | 1 425 | 1 724 | + 21.0 |
| Cerveza | Ene.-Mar. | Millones de Lts. | 269 | 268 | - 0.4 |
| Automóviles de pasajeros | " | Unidades | 22 997 | 21 213 | - 7.8 |
| III. PRODUCCIÓN MINERA | | | | | |
| Oro | Ene.-Mar. | Kilogramos | 2 091 | 1 560 | - 25.4 |
| Plata | " | Toneladas | 352 | 301 | - 14.5 |
| Plomo | " | " | 44 219 | 41 364 | - 6.5 |
| Cinc | " | " | 53 566 | 59 756 | + 11.6 |
| Cobre | " | " | 18 331 | 20 159 | + 10.0 |
| Hierro ⁵ | " | " | 470 609 | 341 485 | - 27.4 |
| Azufre | " | " | 365 045 | 477 957 | + 30.9 |
| IV. PRODUCCIÓN PETROLERA | | | | | |
| Petróleo crudo procesado | Ene.-Mar. | Miles de M. ³ | 5 214 | 5 670 | + 8.7 |
| Gasolinas refinadas | " | " | 1 443 | 1 603 | + 11.1 |
| Gases | " | " | 435 | 475 | + 9.2 |
| Combustóleos | " | " | 1 525 | 1 705 | + 11.8 |
| V. ENERGÍA ELÉCTRICA | | | | | |
| Generación | Ene.-Mar. | Millones de KWH | 4 488 | 5 022 | + 11.9 |
| Importación | " | " | 27 | 28 | + 3.7 |
| Disponibile para consumo | " | " | 4 515 | 5 050 | + 11.9 |
| VI. COMERCIO EXTERIOR⁶ | | | | | |
| Valor total de la importación ⁷ | Ene.-Abr. | Millones de pesos | 6 216.9 | 6 873.8 | + 10.6 |
| Valor total de la exportación ⁸ | " | " | 5 562.0 | 4 972.5 | - 10.6 |
| Saldo de la balanza comercial | " | " | - 654.9 | - 1 901.3 | +190.3 |
| VII. COMERCIO DE MÉXICO CON LA ALALC | | | | | |
| Valor de la importación | Ene.-Abr. | Miles de pesos | 139 224 | 114 966 | - 17.4 |
| Valor de la exportación | " | " | 190 386 | 195 446 | + 2.7 |
| Saldo de la balanza comercial | " | " | + 51 162 | + 80 480 | + 57.3 |

NOTAS: ¹ Incluye camarón, ostión, sardina, anchoveta, sierra, abulón, langosta, mero, pescado fresco de mar n/e. y otros. ² Incluye, sargazos de mar, harina de pescado, y otros. ³ Incluye, fierro esponja. ⁴ Incluye, rayón, acetato, nylon e hilo de alta tenacidad. ⁵ Corresponde al contenido metálico del mineral de hierro extraído. ⁶ Corresponde únicamente al movimiento de mercancías excluyéndose la importación y la exportación de valores (oro y plata, etc.). Datos preliminares para 1967. ⁷ Incluye, perímetros libres. ⁸ Incluye, revaluación.

sumario estadístico

Balanza de pagos de México (Miles de dólares)

| Concepto | 1965 | 1966 ^p |
|--|-----------|-------------------|
| I.—Exportación de mercancías y servicios | 1 989 058 | 2 153 484 |
| Exportación de mercancías | 1 113 894 | 1 192 438 |
| Producción de oro y plata ^a | 44 325 | 44 642 |
| Turismo | 274 842 | 328 358 |
| Transacciones fronterizas | 499 499 | 520 985 |
| Braceros | 12 141 | 11 409 |
| Otros conceptos | 44 357 | 55 652 |
| II.—Importación de mercancías y servicios (—) ¹ | 2 364 779 | 2 499 246 |
| Importación de mercancías | 1 559 608 | 1 605 167 |
| Turismo ^b | 119 077 | 135 988 |
| Transacciones fronterizas | 295 159 | 331 581 |
| Rendimiento de las inversiones extranjeras directas | 236 148 | 250 027 |
| Intereses sobre deudas oficiales | 62 186 | 79 984 |
| i) Nafinsa y otros | 55 840 | 72 898 |
| ii) Gubernamental | 6 346 | 7 086 |
| Otros conceptos | 92 601 | 96 499 |
| III.—Balanza de mercancías y servicios (Suma de I y II) | — 375 721 | — 345 762 |
| IV.—Capital a largo plazo (excluida la reserva del Banco de México, S. A.) | 172 302 | 286 673 |
| Inversiones extranjeras directas | 213 876 | 186 091 |
| i) Reinversiones | 61 252 | 69 486 |
| ii) Nuevas inversiones | 120 087 | 97 428 |
| iii) Cuentas entre compañías | 32 537 | 19 177 |
| Operaciones con valores (neto) ^c | 11 939 | 7 479 |
| Créditos a Nafinsa y otros (neto) | — 21 479 | 94 386 |
| i) Disposiciones | 344 198 | 557 361 |
| ii) Amortizaciones | — 365 677 | — 462 975 |
| Créditos concedidos al exterior (neto) ^d | — 54 356 | — 12 605 |
| Deuda gubernamental (neto) | 22 322 | 11 322 |
| V.—Errores, omisiones y movimiento de capital a corto plazo (neto) | 182 463 | 65 182 |
| VI.—Variación de la reserva del Banco de México, S. A. (Suma de III, IV y V) | — 20 956 | 6 093 |

NOTAS: ^a Deducidos el oro y la plata utilizados en el país para fines industriales. ^b Incluye los gastos de estudiantes en el extranjero. ^c El año 1966 incluye bonos de la Comisión Federal de Electricidad colocados en Europa. ^d Para fomento de las exportaciones mexicanas. ^p Cifras preliminares. El signo negativo significa egreso de divisas.

FUENTE: Banco de México, S. A.

Comercio exterior de México por grupos económicos (Valor en miles de pesos)

| Grupos | Exportación | | Importación | | Variación relativa | |
|--------------------------------|-------------|-----------|----------------------|-----------|-----------------------|-----------------------|
| | 1966 | 1967 | Enero a febrero 1966 | 1967 | Exportación 1967/1966 | Importación 1967/1966 |
| Total | 2 284 675 | 2 390 199 | 2 997 910 | 3 366 627 | + 4.6 | + 12.2 |
| I.—BIENES DE CONSUMO | 1 091 992 | 1 351 567 | 542 986 | 582 443 | + 23.8 | + 7.3 |
| A—No duraderos | 1 043 235 | 1 295 243 | 152 947 | 186 481 | + 24.2 | + 21.9 |
| 1) Alimentos y bebidas .. | 965 255 | 1 197 332 | 59 640 | 81 280 | + 24.0 | + 36.3 |
| 2) No comestibles | 77 980 | 97 911 | 93 307 | 105 200 | + 25.6 | + 12.7 |
| B—Duraderos | 48 757 | 56 324 | 390 039 | 395 962 | + 15.7 | + 1.5 |
| II.—BIENES DE PRODUCCIÓN | 1 192 383 | 1 038 632 | 2 454 924 | 2 784 184 | — 12.9 | + 13.4 |
| A—No duraderos | 1 107 007 | 891 521 | 1 022 573 | 1 126 264 | — 19.5 | + 10.1 |
| B—Duraderos | 85 673 | 147 110 | 1 432 351 | 1 657 920 | + 71.7 | + 15.7 |

FUENTE: Banco de México, S. A.

Comercio exterior de México por continentes (Toneladas)

| | Exportación | | | | Importación | | | |
|---------------|-------------|------------|--------------------|-----------|-------------|------------|--------------------|-----------|
| | 1966 | Marzo 1967 | Enero a marzo 1966 | 1967 | 1966 | Marzo 1967 | Enero a marzo 1966 | 1967 |
| Total | 1 220 089 | 1 256 143 | 3 373 879 | 4 102 190 | 458 454 | 445 194 | 2 196 962 | 1 411 099 |
| América | 905 668 | 864 346 | 2 621 203 | 2 592 610 | 404 060 | 399 452 | 2 019 415 | 1 294 520 |
| Europa | 158 656 | 138 649 | 358 339 | 725 873 | 46 561 | 29 922 | 146 938 | 97 097 |
| Asia | 106 640 | 252 699 | 297 469 | 725 932 | 6 384 | 14 177 | 25 180 | 30 624 |
| África | 18 932 | 404 | 51 327 | 28 078 | 5 | 220 | 709 | 553 |
| Oceania | 30 193 | 45 | 45 541 | 29 697 | 1 444 | 1 423 | 5 260 | 3 307 |

principales mercancías de comercio exterior
Cantidad en toneladas y valor en millones de pesos)

| Productos | Importación Enero a febrero | | | |
|---|--------------------------------|---------|---------|---------|
| | Cantidad | | Valor | |
| | 1966 | 1967 | 1966 | 1967 |
| Importación mercantil | 807 771 | 970 904 | 2 997.9 | 3 366.6 |
| Suma | 486 939 | 576 114 | 1 779.0 | 1 928.1 |
| Automóviles para personas .. | 24 713 | 23 526 | 187.8 | 167.4 |
| Petróleo y sus derivados | 150 995 | 193 585 | 77.7 | 113.2 |
| Refacciones para automóviles | 4 082 | 4 263 | 92.3 | 107.4 |
| Aparatos telefónicos y telegrá- ficos | 780 | 938 | 70.0 | 104.9 |
| Maquinaria para la industria textil y accesorios | 2 459 | 2 616 | 70.7 | 88.0 |
| Refacciones de metal para ma- quinaria | 3 252 | 2 278 | 89.8 | 83.8 |
| Máquinas herramientas y sus partes sueltas | 3 828 | 2 653 | 95.8 | 79.8 |
| Hierro o acero en lingotes o en pedacería | 121 506 | 144 625 | 64.8 | 78.7 |
| Chasis para automóviles .. | 11 747 | 9 507 | 63.0 | 71.2 |
| Máquinas y aparatos para di- versas industrias | 1 966 | 1 270 | 49.3 | 62.0 |
| Sales y óxidos minerales | 24 005 | 51 418 | 31.7 | 58.8 |
| Hule crudo natural o artificial | 7 062 | 8 425 | 39.9 | 51.2 |
| Lana | 1 936 | 2 163 | 40.1 | 45.1 |
| Leche condensada, en polvo o en pastillas | 3 230 | 8 039 | 12.4 | 39.0 |
| Piezas para instalaciones eléc- tricas | 516 | 1 025 | 29.7 | 38.3 |
| Tractores | 2 983 | 3 055 | 44.7 | 37.8 |
| Aplanadoras y conformadoras | 1 820 | 1 950 | 38.8 | 37.8 |
| Mezclas y preparaciones indus- triales | 4 112 | 5 530 | 48.3 | 35.7 |
| Motores estacionarios de com- bustión interna y sus partes suelas | 1 143 | 880 | 40.3 | 33.3 |
| Cajinetes y chumaceras | 669 | 747 | 29.9 | 30.9 |
| Resinas naturales o sintéticas | 7 313 | 4 517 | 48.4 | 30.7 |
| Pieles o cueros sin curtir de ganado de t/c. | 3 471 | 5 747 | 17.6 | 28.5 |
| Alambre y cable de aluminio | 329 | 4 797 | 2.5 | 28.5 |
| Camiones de carga | 2 671 | 4 176 | 14.6 | 27.7 |
| Partes y refacciones para avio- nes | 47 | 95 | 10.9 | 27.1 |
| Máquinas y aparatos para pro- ducir energía eléctrica | 1 445 | 705 | 28.1 | 26.9 |
| Tubería de hierro o acero ... | 2 002 | 2 675 | 20.3 | 24.3 |
| Pasta de celulosa | 9 721 | 12 559 | 17.4 | 24.1 |
| Papel blanco para periódico .. | 5 345 | 12 055 | 10.4 | 23.1 |
| Maquinaria agrícola | 1 439 | 1 441 | 22.2 | 22.8 |
| Papel o cartón preparado o sin preparar | 5 242 | 5 236 | 21.5 | 21.7 |
| Herramienta de mano | 447 | 577 | 18.8 | 21.7 |
| Antibióticos no dosificados .. | 66 | 42 | 19.9 | 21.2 |
| Eteres o ésteres | 4 207 | 5 604 | 14.8 | 19.3 |
| Libros impresos | 517 | 817 | 13.5 | 18.8 |
| Máquinas para imprenta y ar- tes gráficas | 711 | 619 | 34.0 | 18.6 |
| Insecticidas, parasiticidas y fu- migantes | 1 321 | 1 208 | 18.4 | 17.3 |
| Láminas de hierro o acero .. | 2 582 | 2 476 | 15.2 | 14.9 |
| Aparatos para observaciones científicas | 116 | 76 | 26.7 | 14.6 |
| Material fijo para ferrocarril | 10 935 | 6 893 | 21.0 | 14.1 |
| Máquinas para la industria de material moldeables de plás- tico | 433 | 310 | 17.6 | 13.8 |
| Máquinas para la industria de papel o cartón | 524 | 364 | 25.9 | 13.6 |
| Materias primas para la fabri- cación de resinas sintéticas | 1 479 | 2 052 | 11.8 | 13.5 |
| Material rodante para vías fé- rreas | 2 103 | 3 361 | 10.9 | 12.5 |
| Borrajes y pasturas | 23 941 | 11 318 | 35.2 | 12.3 |
| Ópulo y extracto de lupulina | 980 | 656 | 16.1 | 10.9 |
| Colorantes derivados de la celulosa | 1 884 | 1 141 | 14.6 | 10.7 |
| Colorantes derivados del alqui- rán de la hulla | 515 | 198 | 15.1 | 10.7 |
| Refacciones para tractores .. | 494 | 490 | 5.7 | 10.6 |
| Abonos químicos | 21 855 | 15 416 | 12.9 | 9.3 |

50 principales mercancías de comercio exterior
(Cantidad en toneladas y valor en millones de pesos)

| Productos | Exportación ¹ Enero a marzo | | | |
|--|---|-----------|---------|---------|
| | Cantidad | | Valor | |
| | 1966 | 1967 | 1966 | 1967 |
| Exportación mercantil | 3 373 879 | 4 102 190 | 3 440.1 | 3 445.9 |
| Suma | 3 090 739 | 3 924 995 | 2 989.3 | 3 065.3 |
| Algodón | 137 437 | 74 166 | 641.2 | 340.5 |
| Maíz | 278 530 | 501 979 | 191.1 | 337.3 |
| Azúcar | 97 749 | 143 936 | 156.8 | 228.7 |
| Sal común | 353 946 | 812 260 | 81.6 | 226.5 |
| Café | 27 216 | 24 599 | 276.5 | 217.6 |
| Camarón | 5 482 | 7 214 | 118.3 | 178.4 |
| Tomate | 118 441 | 115 647 | 143.4 | 142.3 |
| Petróleo y sus derivados .. | 938 851 | 878 222 | 127.3 | 113.6 |
| Azufre | 315 294 | 380 486 | 87.3 | 113.2 |
| Semilla de sorgo | — | 147 730 | — | 87.3 |
| Carnes frescas | 8 847 | 7 403 | 90.9 | 78.4 |
| Plomo afinado y en barras impuras | 30 919 | 23 543 | 118.3 | 71.1 |
| Concentrado de cine | 75 081 | 77 351 | 67.8 | 61.7 |
| Hormonas naturales o sinté- ticas | 48 | 47 | 58.0 | 54.5 |
| Ganado vacuno | 28 564 | 20 064 | 78.1 | 54.5 |
| Hilazas o hilos de engavillar de henequén | 17 844 | 16 436 | 61.3 | 51.7 |
| Hortalizas frescas | 49 811 | 54 776 | 52.1 | 51.2 |
| Espatoflúor o fluorita | 183 732 | 147 447 | 37.2 | 40.5 |
| Mieles incristalizables | 95 155 | 164 647 | 20.5 | 39.3 |
| Libros impresos | 952 | 960 | 33.5 | 35.6 |
| Fresas adicionadas de azú- car | 16 630 | 9 698 | 73.0 | 34.8 |
| Láminas de hierro o acero | 20 569 | 24 143 | 31.0 | 33.0 |
| Frijol | 18 068 | 15 462 | 30.3 | 32.6 |
| Máquinas, aparatos y mate- rial eléctrico | 1 589 | 1 452 | 28.0 | 29.1 |
| Oxido de plomo | 6 242 | 9 072 | 21.9 | 26.8 |
| Cobre en barras impuras .. | 2 630 | 2 062 | 28.9 | 26.8 |
| Telas de algodón | 1 039 | 1 584 | 14.5 | 23.7 |
| Artefactos elaborados de me- tales comunes | 3 350 | 4 008 | 20.7 | 23.4 |
| Cacao en grano | 3 072 | 3 709 | 18.2 | 22.4 |
| Tubos de hierro o acero .. | 10 719 | 8 760 | 25.6 | 22.0 |
| Partes y piezas de refacción para máquinas y aparatos | 679 | 1 200 | 13.9 | 21.6 |
| Hilazas o hilos de algodón sin mercerizar | 2 015 | 1 545 | 26.8 | 19.0 |
| Mercurio metálico | 110 | 126 | 13.9 | 18.0 |
| Cine afinado | 7 130 | 6 711 | 25.5 | 17.1 |
| Semilla de cártamo | — | 11 000 | — | 16.6 |
| Miel de abeja | 7 077 | 5 102 | 16.9 | 14.0 |
| Medicamentos y cultivos bacteriológicos | 153 | 139 | 11.7 | 14.0 |
| Ixtle cortado y preparado .. | 2 395 | 2 336 | 14.4 | 13.8 |
| Madera, corcho, corozo y similares | 5 611 | 4 699 | 13.8 | 13.3 |
| Bismuto en barras o afi- nado | 155 | 153 | 12.2 | 12.7 |
| Manufacturas de henequén | 5 631 | 3 278 | 24.4 | 12.5 |
| Chicle | 228 | 500 | 5.8 | 12.5 |
| Especialidades de uso indus- trial | 2 880 | 3 211 | 10.8 | 12.1 |
| Piña en almibar | 4 466 | 3 936 | 13.1 | 10.9 |
| Pieles y sus manufacturas .. | 126 | 228 | 7.0 | 10.3 |
| Azulejos y mosaicos | 4 222 | 3 780 | 11.0 | 10.3 |
| Celulosa de borra de algo- dón | 1 794 | 2 465 | 5.4 | 10.2 |
| Brea o colofonia | 3 603 | 3 910 | 9.3 | 9.7 |
| Sulfato de calcio mineral .. | 232 148 | 177 905 | 11.3 | 9.2 |
| Pasta de semilla de algo- dón | 12 508 | 13 908 | 8.8 | 9.0 |

¹ No incluye revaluación.

FUENTE: Dirección General de Estadística, etc.

FUENTE: Dirección General de Estadística, etc.

sumario estadístico

Comercio exterior de México, por continentes y países
(Valor en miles de pesos)

| Países | Exportación ¹ | | | | Importación ² | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|-----------|---------------|-----------|--------------------------|-----------|---------------|-----------|
| | Marzo | | Enero a marzo | | Marzo | | Enero a marzo | |
| | 1966 | 1967 | 1966 | 1967 | 1966 | 1967 | 1966 | 1967 |
| <i>Total</i> | 1 155 451 | 1 055 769 | 3 440 126 | 3 445 967 | 1 699 999 | 1 664 900 | 4 697 909 | 5 031 527 |
| <i>América</i> | 877 538 | 799 490 | 2 559 938 | 2 317 582 | 1 240 243 | 1 186 662 | 3 300 844 | 3 468 286 |
| Argentina | 9 292 | 9 390 | 24 161 | 26 512 | 8 891 | 8 481 | 11 411 | 32 439 |
| Brasil | 8 493 | 3 867 | 22 180 | 15 860 | 12 097 | 3 777 | 30 275 | 17 144 |
| Canadá | 8 592 | 17 660 | 32 521 | 34 324 | 26 413 | 23 242 | 101 124 | 81 766 |
| Colombia | 9 906 | 2 332 | 19 985 | 9 452 | 188 | 108 | 1 337 | 1 176 |
| Cuba | 309 | 21 116 | 1 321 | 22 109 | 1 | 1 | 7 | 380 |
| Chile | 9 879 | 18 135 | 22 064 | 42 266 | 8 512 | 6 016 | 11 478 | 21 747 |
| Estados Unidos | 759 554 | 691 354 | 2 251 606 | 2 038 462 | 1 155 337 | 1 126 293 | 3 055 111 | 3 245 806 |
| Guatemala | 6 571 | 4 591 | 16 827 | 17 070 | 116 | 91 | 219 | 203 |
| Panamá | 16 436 | 3 949 | 31 896 | 19 117 | 9 230 | 8 647 | 29 260 | 23 100 |
| Nicaragua | 2 863 | 1 682 | 8 431 | 8 038 | 22 | — | 29 | 51 |
| Perú | 5 085 | 5 129 | 13 488 | 18 313 | 10 029 | 1 571 | 26 936 | 7 319 |
| Puerto Rico | 4 479 | 658 | 7 210 | 2 928 | 517 | 1 563 | 1 823 | 8 509 |
| República Dominicana | 499 | 250 | 1 356 | 1 427 | 6 | — | 6 | — |
| Uruguay | 1 989 | 2 187 | 6 183 | 5 227 | 2 509 | 822 | 4 605 | 5 004 |
| Venezuela | 9 040 | 7 562 | 27 591 | 25 583 | 1 211 | 161 | 1 759 | 1 558 |
| <i>Europa</i> | 179 177 | 139 790 | 186 551 | 638 887 | 409 476 | 406 949 | 1 207 766 | 1 307 674 |
| República Federal de Alemania | 22 161 | 12 071 | 73 399 | 90 124 | 147 446 | 117 164 | 402 198 | 406 016 |
| Austria | 70 | 4 | 142 | 318 | 4 060 | 3 770 | 9 388 | 6 042 |
| Bélgica | 2 648 | 1 140 | 12 202 | 21 267 | 10 043 | 8 321 | 34 997 | 68 867 |
| Checoslovaquia | 265 | 6 | 282 | 109 | 3 968 | 2 713 | 9 608 | 9 940 |
| Dinamarca | 1 278 | 105 | 8 432 | 299 | 7 606 | 4 004 | 14 399 | 7 604 |
| España | 1 014 | 12 898 | 35 831 | 20 000 | 14 751 | 16 095 | 35 000 | 60 734 |
| Finlandia | 2 231 | 220 | 2 785 | 721 | 3 328 | 3 621 | 4 395 | 7 852 |
| Francia | 43 021 | 18 529 | 84 747 | 126 999 | 52 657 | 65 631 | 181 662 | 212 765 |
| Reino Unido | 8 748 | 12 698 | 24 414 | 41 118 | 58 928 | 69 632 | 141 362 | 184 024 |
| Italia | 23 068 | 16 258 | 63 437 | 63 635 | 30 016 | 34 981 | 115 415 | 92 954 |
| Noruega | 172 | 1 120 | 486 | 1 622 | 4 263 | 4 197 | 5 999 | 6 338 |
| Países Bajos | 15 725 | 13 570 | 39 611 | 34 513 | 17 825 | 10 500 | 42 155 | 44 797 |
| Polonia | 11 443 | — | 11 452 | 5 913 | 875 | 517 | 1 799 | 1 799 |
| Portugal | 382 | 1 218 | 766 | 2 950 | 3 428 | 303 | 7 750 | 3 042 |
| Suecia | 680 | 824 | 1 507 | 1 685 | 18 382 | 46 956 | 85 688 | 122 372 |
| Suiza | 45 749 | 18 955 | 126 182 | 213 854 | 29 313 | 18 432 | 102 991 | 69 638 |
| <i>Asia</i> | 78 790 | 114 810 | 348 232 | 469 496 | 34 943 | 52 277 | 137 570 | 199 279 |
| Arabia Saudita | 2 661 | 1 | 5 330 | 29 | — | — | — | — |
| Ceilán | — | — | — | — | 3 996 | 2 841 | 9 624 | 6 115 |
| República de China | 3 662 | 839 | 12 713 | 1 989 | 275 | 854 | 1 392 | 3 353 |
| Federación Malaya | 76 | 721 | 212 | 983 | 2 794 | 2 535 | 5 915 | 21 632 |
| Indonesia | — | — | — | — | — | — | 4 148 | — |
| India | — | 30 | 20 | 4 078 | 575 | 392 | 4 066 | 1 650 |
| Irak | — | 7 | — | 231 | 5 | — | 5 | 10 |
| Israel | 3 | 3 | 2 759 | 49 | 288 | 140 | 628 | 735 |
| Filipinas | 3 389 | 524 | 15 821 | 4 603 | 2 | 223 | 2 | 707 |
| Japón | 65 189 | 109 654 | 296 532 | 450 635 | 26 272 | 44 659 | 109 093 | 161 352 |
| Irán | 305 | — | 313 | — | — | — | — | — |
| Líbano | 1 | — | 188 | 126 | 6 | 5 | 11 | 19 |
| Tailandia | 1 696 | 505 | 7 268 | 1 036 | — | 1 | — | 4 |
| <i>África</i> | 10 650 | 1 281 | 30 543 | 10 706 | 709 | 446 | 709 | 1 347 |
| República Árabe Unida | 1 600 | — | 20 344 | — | 3 | 1 | 40 | 3 |
| Marruecos | — | — | — | — | 11 | — | 11 | 2 |
| África occidental | — | — | — | — | — | — | — | 156 |
| Nigeria | — | — | 91 | 38 | — | — | 18 | — |
| Fed. Rhodesia y Nyasalandia | 88 | 23 | 160 | 153 | — | — | — | — |
| Unión Sudafricana | 8 861 | 1 055 | 9 466 | 6 500 | 657 | 408 | 2 573 | 1 123 |
| <i>Oceania</i> | 9 296 | 398 | 14 859 | 9 296 | 14 628 | 18 566 | 48 996 | 51 941 |
| Australia | 7 331 | 393 | 12 823 | 9 288 | 14 281 | 15 774 | 48 505 | 51 111 |
| Nueva Zelanda | 1 965 | 5 | 2 036 | 8 | 347 | 2 792 | 491 | — |
| Nueva Caledonia | — | — | — | — | — | — | — | — |

¹ N.º de primer envío de mercancías.
² Incluye permisos de salida.

Banco Nacional

e

Comercio

Exterior,

S. a.

STITUCION DE
POSITO Y
UCIARIA

USTIANO
RRANZA N° 32

XICO, D. F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 30 DE JUNIO DE 1967

A C T I V O

| | | |
|---|-----------------------|---------------------------|
| Caja y Banco de México | \$ 10.108,575.45 | |
| Bancos del país y del extranjero | 48.763,312.87 | |
| Otras disponibilidades | 8.153,734.31 | \$ 67.025,622.63 |
| Valores de renta fija | 82.537,122.95 | |
| Acciones | 47.480,212.62 | |
| | <u>130.017,335.57</u> | |
| Menos: Reserva por baja de valores | 3.633,367.37 | 126.383,968.20 |
| Descuentos | 63.326,141.73 | |
| Préstamos directos y prendarios | 561.334,903.78 | |
| Préstamos de habilitación o avío | 26.671,989.56 | |
| Préstamos refaccionarios | 50.992.070.31 | 702.325,105.38 |
| Deudores diversos (neto) | | 171.467,314.64 |
| Otras inversiones (neto) | | 6.638,029.70 |
| Mobiliario y equipo | 5.931,153.10 | |
| Menos: Reserva | 4.726,615.85 | 1.204,537.25 |
| Inmuebles y acciones de Socs. Inmob. | 4.561,527.09 | |
| Menos: Reserva | 1.206,756.39 | 3.354,770.70 |
| Cargos diferidos (neto) | | 3.135,447.22 |
| | | <u>\$1,081.534,795.72</u> |

P A S I V O Y C A P I T A L

| | | |
|---|------------------|---------------------------|
| Depósitos a la vista | \$ 16.550,775.15 | |
| Bancos y corresponsales | 2.205,539.86 | |
| Otras obligaciones a la vista | 160.179,117.48 | \$ 178.935,432.49 |
| Otras obligaciones a plazo | | 188.294,454.81 |
| Otros depósitos y obligaciones | | 28,456.10 |
| Reservas para obligaciones diversas | | 15.641,535.02 |
| Créditos diferidos | | 19.083,311.18 |
| Capital social | \$50.000.000.00 | |
| Menos: Capital no exhibido 16.491,400.00 | 33.508,600.00 | |
| Reserva legal y otras reservas | 619.728,108.21 | |
| Resultados del ejercicio en curso | 26.314,897.88 | 679.551,606.12 |
| | | <u>\$1,081.534,795.72</u> |

C U E N T A S D E O R D E N

| | | |
|--|-------------------|--------------------|
| Títulos descontados con nuestro endoso ... | \$ 414.631,584.28 | |
| Avales otorgados | 3.466.824,325.28 | |
| Aperturas de crédito irrevocables | 179.693,346.17 | |
| Otras obligaciones contingentes | 4.529,200.00 | \$4,065.678,455.73 |
| Bienes en fideicomiso o mandato | 169.563,720.85 | |
| Bienes en custodia o en administración ... | 5,402.866.144.54 | 5,572.429,865.39 |
| Cuentas de registro | | 52.389,565.86 |

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.

Director General
ANTONIO ARMENDARIZ

Contador General
MARIO GARCIA REBOLLO, C.P.T.

MEXICO 1966

hechos, cifras, tendencias

Un útil libro de consulta 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 | Orders to

DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES

Venustiano Carranza 3, 4° piso

México 1, D. F.