

comercio exterior

México

DICIEMBRE DE 1966

La Economía Mexicana en 1966

¿Avanzará la Reforma Monetaria Mundial?

Comercio Exterior y Reforma Administrativa

Sobre la Reunión de Ministros de la ALALC

Análisis de la Asistencia Económica



MERCADOS Y PRODUCTOS: Canadá

SECCION NACIONAL: Crecimiento Económico en 1964-66

SECCION LATINOAMERICANA: Colombia: Fin de la Libertad de Cambios

SECCION INTERNACIONAL: Gran Bretaña y la CEE

banco nacional de comercio exterior, s.a.

DIRECTORIO

Consejo de Administración:

Propietarios:

SR. LIC. OCTAVIANO CAMPOS SALAS
SR. LIC. JESÚS RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ
SR. PROF. JUAN GIL PRECIADO
SR. LIC. Y GRAL. ALFONSO CORONA DEL ROSAL
SR. LIC. ANTONIO CARRILLO FLORES
SR. LIC. DANIEL J. BELLO
SR. LIC. ANTONIO MARTÍNEZ BÁEZ
SR. LIC. GILBERTO LOYO
SR. FRANCISCO ALCALÁ Q., C.P.T.
SR. BERNABÉ A. DEL VALLE

Comisario Propietario:

SR. LIC. PLÁCIDO GARCÍA REYNOSO

Secretario del Consejo:

SR. LIC. ENRIQUE LANDA BERRIOZÁBAL

Director General:

SR. LIC. ANTONIO ARMENDÁRIZ

Subdirector:

SR. LIC. ANTONIO CALDERÓN M.



Comercio Exterior es el órgano mensual del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., editado por su DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES e impreso en los talleres de la Editorial Libros de México, S.A., Avenida Coyoacán 1035.—Aparece el último día de cada mes.

Autorizado como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos con fecha 20 de octubre de 1962, según oficio 2151/35217.

DISTRIBUCION GRATUITA

DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES
Venustiano Carranza 3-4º piso
México 1, D. F.
Tels.: 12-34-09 y 13-10-40

899

INFORME MENSUAL DE LA ALALC

*Reunión de la banca comercial
Estadísticas de compensación y créditos recíprocos
Bases para el ingreso de Bolivia en la ALALC*

908

SECCION NACIONAL

*Crecimiento de la economía en 1964-1966
Sobre la industria textil mexicana
Expansión de la industria papelera
Aumentan las utilidades de Pan American Sulphur*

922

SECCION LATINOAMERICANA

*Graves deficiencias educativas en América Latina
MCCA: privilegios fiscales a Honduras
Colombia: fin de la libertad de cambios
Acelerado crecimiento de la deuda externa de Perú*

942

SECCION INTERNACIONAL

*Lento crecimiento de las exportaciones mundiales
Panorama de la producción algodonera mundial
Perspectivas de la economía norteamericana
Política restrictiva de precios e ingresos en Gran Bretaña*

960

MERCADOS Y PRODUCTOS

Intercambio comercial México-Canadá

966

BIBLIOGRAFIA

*El laberinto monetario internacional
Una antología de textos de economía
Sobre algunos problemas de la economía nacional*

971

SUMARIO ESTADISTICO

894/EDITORIALES

*Balance y perspectivas de la economía mexicana
El FMI y el Grupo de los Diez: ¿Avanzará la
reforma?*

03 EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO Y LOS PROBLEMAS DE SU ORGANIZACION ADMI- NISTRATIVA

Lic. Antonio Armendáriz

El Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior traza un panorama analítico de la actual situación de las relaciones comerciales de México con el exterior y plantea la necesidad de proceder a la revisión del aparato administrativo en esa materia.

916

APRECIACIONES SOBRE EL DESASTRE DE MONTEVIDEO

Miguel S. Wionczek

Uno de los más connotados expertos en integración regional (editor de *Integración de la América Latina: experiencias y perspectivas*, FCE, México, 1964, y autor de numerosos ensayos sobre el tema) analiza con gran rigor los resultados de la última reunión de ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC y arriba a conclusiones poco consoladoras sobre el futuro de la región.

019

¿VUELVE ESTADOS UNIDOS A LA APLICACION DE LA CLAUSULA CONDICIONAL EN SUS CONVENIOS COMERCIALES?

Lic. Gonzalo Mora Ortiz

En qué medida el acuerdo automovilístico entre Canadá y Estados Unidos representa un cambio trascendental en la política comercial exterior norteamericana o se trata sólo de un caso aislado que no se repetirá.

930

FORMAS DE LA AYUDA EXTERIOR: UN ANALI- SIS ECONOMICO

Michal Kalecki e Ignacy Sachs

En este trabajo se presenta una evaluación crítica de fondo de los programas de asistencia al desarrollo de los países de economía de mercado y de los socialistas, examinándose su impacto sobre la estructura económica y la balanza de pagos del país beneficiario y los efectos reales de la ayuda sobre el proceso de desarrollo económico.

050

EL GATT VISTO POR LOS PAISES DE ESCASO DESARROLLO

Lic. Miguel Alvarez Uriarte

En la conclusión de su trabajo, el autor presenta un balance de la forma en que el GATT ha atendido los problemas comerciales de los países en desarrollo y examina su relación *vis-a-vis* la UNCTAD.

Balance y Perspectivas de la Economía Mexicana

El país puede estar satisfecho de los resultados económicos conseguidos en el presente año, pues si se atiende a las informaciones de que se dispone para 10 meses del año (en las que se basa este comentario), todo indica que el producto nacional bruto —a precios constantes— ha crecido a una tasa de 6.5%, aproximadamente. Este incremento se compara favorablemente con el de 1965 que fue de 5.4%. Habida cuenta de la complejidad y diversificación alcanzados ya por la economía y de la política de gasto público relativamente austera que caracterizó al ejercicio, semejante ritmo de crecimiento es a todas luces notable. No puede decirse otro tanto, como es bien sabido, de la evolución del producto real por habitante, que creció en 1966 en aproximadamente 3%, debido a que el muy rápido crecimiento de la población absorbió, por sí solo, más de la mitad del aumento del producto total.

Por lo que hace al sector agrícola, un factor destacado lo constituye, sin duda, la considerable disminución, en casi 30%, de la producción de trigo, como resultado de la política de precios de garantía del Gobierno Federal. Es de esperar que la tendencia actual de rápido aumento en los rendimientos de este cultivo, permita recuperar, en el futuro inmediato, los anteriores niveles de exportación, sobre bases remunerativas. Al mismo tiempo, es de notarse que las estimaciones de la producción de maíz la colocan a un nivel aproximado de 9.4 millones de toneladas, superior en 10% a la del año pasado. Este aumento es más significativo si se atiende a la circunstancia de que los precios de garantía tienden a funcionar cada vez más en forma marginal. Se prevé una disminución de 10% en la producción de algodón, mientras que la producción de café mantendrá el mismo nivel que el año anterior. En cambio, los granos forrajeros y las oleaginosas han experimentado, en general, un aumento muy considerable —que en el caso del sorgo es de 122% y en el del cártamo de 364%— como consecuencia de la reducción en la superficie destinada al cultivo del trigo y el aumento en la destinada a esos cultivos.

La producción pesquera creció 11% aproximadamente. Ello permite esperar que, finalmente, este subsector haya salido del prolongado lapso de lento crecimiento que culminó, en 1965, con la disminución de su participación en el producto total. El significativo aumento en la producción pesquera puede atribuirse, en buena parte, al incremento en la captura de camarón, aunque no se ha recuperado el nivel alcanzado en 1964. La captura de ostión, segunda en importancia, disminuyó en 13.4 por ciento.

El sector industrial mostró un dinamismo considerable que resultó en un crecimiento superior al de la economía en su conjunto. Destacan los aumentos que se consiguieron —en la industria pesada— en la producción de acero en lingotes (10%), aluminio en lingote (11.7%) y cobre electrolítico. En la química básica, salvo la disminución registrada en la producción de cuerdas para llantas, que parece atribuirse a cambios técnicos en los métodos de producción, los principales renglones experimentaron crecimiento. Por ejemplo, ácido sulfúrico (11.3%), sulfato de amonio (13.4%), superfosfato de calcio (13.1%) y sosa cáustica (15.1%).

En el renglón de bienes de consumo duradero tiene importancia especial el aumento considerable de la producción de automóviles de pasajeros (38.9%), que equivale a un incremento de casi 20,000 unidades, y el registrado en el renglón de camiones de carga, que creció en 16% aproximadamente, lo que representa más de 3,500 unidades adicionales. La producción de llantas para automóviles y camiones aumentó 13 por ciento.

El mantenimiento de los niveles de inversión privada y el inicio de algunos programas de obras públicas, originó un considerable crecimiento en el renglón de la construcción. La producción de vidrio plano liso creció en casi 16% y la de cemento gris en más de 12.5%. Otros indicadores de la construcción como la fabricación de varilla, tubería de acero y perfiles estructurales, crecieron en 17.5%, 28.8% y 35.6%, respectivamente. Los indicadores de la construcción en el Distrito Federal mostraron aumentos consistentes con las cifras generales mencionadas antes.

Más lento fue el crecimiento de las industrias productoras de alimentos que, con la excepción tal vez de la leche condensada, evaporada y en polvo, apenas si mantuvieron un ritmo semejante al de la actividad económica en su conjunto. Por lo que toca a la producción de artículos para el hogar, algunos datos aislados permiten suponer que los principales productos —refrigeradores, lavadoras, estufas, televisores y radios— aumentaron sobre los niveles del año pasado.

La producción minera (9 meses del año) mostró una tendencia mixta, pues si bien la producción de oro, plata y plomo aumentó en 6.8, 8.2 y 8.3 por ciento, respectivamente, disminuyó la de cinc y la de azufre, y los aumentos conseguidos en la producción de cobre y hierro fueron menores que los de un año antes.

El renglón de energéticos muestra, igualmente, un panorama mixto. Si bien la producción de energía eléctrica —generada y disponible para consumo— aumentó en más de 9% (9 meses del año), la de petróleo crudo procesado, gasolina y combustóleos disminuyó. Sin duda esta reducción debe atribuirse, en parte, a la política de la empresa de mantenimiento de inventarios más reducidos y, en parte, a los accidentes que han interrumpido temporalmente algunos procesos productivos. Únicamente la producción de gas muestra un crecimiento de cierta consideración.

En el sector externo, las exportaciones probablemente alcanzarán una tasa de incremento superior a la del año pasado, que fue de 8.6%, porque hasta octubre esa tasa fue de 10%. Destacan los aumentos conseguidos —entre los principales productos de exportación— en las ventas de algodón, café, tomate, camarón, y de menor trascendencia, por ser productos relativamente menos importantes, los aumentos en frijol, carne fresca y cobre en barras impuras. Por otro lado, cabe señalar la considerable reducción en las ventas de maíz, azufre, frutas frescas y trigo. De otra parte, el crecimiento de las importaciones fue de sólo 2%. Sin duda, ese lento ritmo sería motivo de preocupación si no fuera porque los renglones que han experimentado la mayor disminución son los de automóviles y camiones de carga y tractores, que tradicionalmente han tenido un peso considerable en la estructura de las importaciones. En realidad ello significa que han comenzado a sentirse con amplitud los efectos del proceso de integración de esa industria. En cambio, han aumentado las importaciones de petróleo y sus derivados y la de aparatos eléctricos y objetos destinados a uso electrónico. Muy por encima del incremento global de las importaciones están los aumentos de las compras de productos químicos orgánicos y de fundición de hierro o acero.

Durante el año se mantuvo la afluencia de turistas extranjeros al país (aumento de 12.6%). Esta circunstancia y el más rápido crecimiento de las exportaciones sobre las importaciones, permiten prever una disminución en el déficit de la cuenta de mercancías y servicios. Un acontecimiento que no puede pasarse por alto es el incremento considerable en las exportaciones mexicanas con destino a la ALALC que en este año, a diferencia de lo ocurrido en los anteriores, crecieron en . . . 71.2%, considerablemente más rápido que las importaciones procedentes de la Zona.

Parece ser que si 1965 fue un año de ajuste para la economía, en el presente se ha conseguido un ritmo que recupera la tendencia histórica de la economía mexicana a un crecimiento medio anual de 6%, aproximadamente. Las perspectivas para 1967 parecen firmes; empero, la consecución de una tasa de crecimiento igual o superior a la del presente año parece reclamar medidas inmediatas sobre aquellos aspectos de la economía de México, por suerte ya bien definidos, que son motivo de preocupación.

Uno de los problemas que reclamaria decisiones en el futuro próximo es el de conseguir el mantenimiento de un elevado ritmo de inversión pública compatible con el equilibrio financiero general del sector público; es decir sin que se generen presiones de balanza de pagos que pudieran afectar la estabilidad cambiaria o urgir la restricción de las importaciones. El financiamiento sano de un volumen creciente de gasto público parece ir acompañado de la necesidad de señalar un límite bien definido a la tasa del servicio de la deuda, es decir, a la proporción de los ingresos corrientes de divisas destinada al pago de amortizaciones e intereses. Lo anterior sugiere la conclusión de que se hace necesario acelerar la aplicación de medidas (ya definidas por las autoridades) que incrementen el ahorro público. Sin duda, también la posibilidad de recurrir al ahorro del sector privado tiene un límite claro, que es el que ese ahorro debe ser suficiente para la propia financiación de la inversión privada. Entre las medidas que se han considerado para incrementar el ahorro público, se señala la disminución de los pagos de transferencia que el Gobierno Federal realiza al sector de organismos descentralizados y empresas propiedad del Estado. En efecto, estos pagos han venido creciendo a una tasa real muy elevada y parece indispensable conseguir la disminución de la misma. Empero, conviene tener presente que algunos pagos tienen ciertos efectos redistributivos del ingreso. Tal es el caso, por ejemplo, de las pérdidas derivadas del mantenimiento de un sistema de precios de garantía a productos agrícolas básicos. En estas circunstancias lo que parece más indicado es que la disminución de esos pagos sea resultado de una productividad más alta en la actividad de que se trata.

El mantenimiento de un elevado nivel de inversión pública reclama también medidas positivas para aumentar los ingresos ordinarios del Gobierno Federal por un lado, y el ahorro del sector paraestatal, por el otro. Entre las primeras se ocurre pensar, una vez más, en el mejoramiento de los

procedimientos de la administración fiscal y, tal vez, algunos cambios que amplíen la base gravable. (En este orden de cosas es satisfactorio constatar que las modificaciones a las disposiciones fiscales, recientemente enviadas por el Ejecutivo Federal a la Cámara de Diputados, tienden precisamente a ese objetivo.) Finalmente, no puede dejar de señalarse la importancia de que la reforma a la administración pública, que parece haberse iniciado ya, consiga limitar el crecimiento del gasto corriente a tasas inferiores a las del crecimiento de los ingresos ordinarios, de modo que el remanente destinado a la inversión vaya en aumento.

En el sector agropecuario es posible esperar, en 1967, un aumento en la producción gracias a la canalización de recursos crediticios del sistema financiero y al mejoramiento de las medidas de extensión agrícola y ganadera.

El sector industrial —en particular el manufacturero— habrá de continuar su expansión al ritmo acelerado de los últimos años, impulsado por una demanda agregada creciente; empero, el fortalecimiento de la demanda está, al mismo tiempo, ligado a una mayor eficiencia que permita abatir costos y disminuir precios con vistas no sólo al mercado interno sino, sobre todo, al de exportación. Aquí parecen tener particular significación los esfuerzos que se hagan en materia de promoción de exportaciones y la reorganización de los mecanismos institucionales que intervienen en el comercio exterior de México.

En resumen, puede afirmarse que la economía de México presenta perspectivas alentadoras para 1967, condicionadas al mantenimiento de un adecuado equilibrio financiero en el sector público (a través de diversas medidas de las que aquí se han comentado algunas), al logro de incrementos significativos en la productividad de la actividad agropecuaria y a la elevación de la eficiencia en la planta industrial del país, que mejore sus condiciones competitivas tanto en el interior como en el exterior.

El FMI y el Grupo de los Diez:

¿Avanzará la Reforma?

No es posible dudar que para cualquier observador imparcial e interesado más en los avances concretos hacia la solución de los problemas que en los desarrollos doctrinarios, las características distintivas del prolongado debate en torno a la necesaria reforma del sistema monetario internacional han sido, hasta ahora, la monotonía y la esterilidad. Antes de la celebración de prácticamente cualquier reunión destinada a discutir el problema de la reforma, bien sea que se celebre entre los miembros del Grupo de los Diez, entre grupos de expertos no ligados a gobierno alguno o que, como más recientemente ocurrió, incluya también a representantes de los países en desarrollo, ha podido predecirse con desafortunada certeza el resultado: el anuncio de que se emprenderán nuevos estudios y de que, más adelante, se continuarán los debates y la falta de acuerdo sobre toda cuestión operativa específica que conduzca, a corto plazo, al mejoramiento de algún aspecto del funcionamiento del llamado patrón de cambio oro.

Es indispensable, empero, calificar las anteriores afirmaciones desde, cuando menos, dos puntos de vista: el de los avances conseguidos y el de las cuestiones aún pendientes de definir. El estudio sistemático de las características de la operación del actual sistema monetario internacional y de las diversas propuestas que se han dado a conocer para reformarlo y el debate de las posiciones adoptadas por los distintos países industriales reunidos en el Club de París y, más recientemente, de buen número de países en desarrollo, han permitido establecer, con relativa claridad, las bases mínimas de cualquier acuerdo de reforma. En los aspectos técnicos, se ha llegado a un acuerdo casi total respecto de que el crecimiento de la economía y el comercio mundiales no pueden seguir dependiendo del comportamiento de un sistema de pagos internacionales regido, en su dinámica interna, por factores azarosos, sobre los que no es posible actuar deliberadamente, tales como el comportamiento de los usos industriales del oro recién extraído, las decisiones de los atesoradores de oro, el volumen de las ventas soviéticas del metal y, sobre todo, la posición de las balanzas de pagos de los países de moneda de reserva. Debe tenerse en cuenta que, en los últimos años, los dos factores señalados inicialmente han absorbido una proporción creciente del volumen de metal recién extraído y que la disponibilidad de medios de pago internacionales ha crecido sólo gracias a la influencia de los dos últimos, especialmente de los desequilibrios de balanza de pagos de Estados Unidos y Gran Bretaña. Es evidente, entonces, que la oferta de liquidez internacional depende cada vez más de jac-

tores cuya operación continua no puede, en modo alguno, darse por supuesta. Por tanto, se reconoce casi universalmente la necesidad de contar con un nuevo activo de reserva cuya creación obedezca a la decisión deliberada de las autoridades monetarias, dentro de un mecanismo de vigilancia multilateral, que impida los peligros inflacionarios de una creación excesiva de nueva liquidez.

En los aspectos operativos, sin embargo, no se cuenta con acuerdos equivalentes. La imperiosa necesidad de que todos los países de economía de mercado —y no sólo el grupo de los más opulentos, en los que se concentra la mayor parte de las reservas mundiales— participen en la discusión e instrumentación de las propuestas de reforma ha sido reconocida sólo parcialmente y con muchas reticencias. Además, no se ha conseguido un consenso amplio respecto de la vinculación que debe existir, si no en el terreno teórico sí en la instrumentación práctica, entre la reforma del sistema monetario internacional y el aseguramiento de una corriente de asistencia financiera internacional que, por su volumen y características cualitativas, responda más efectivamente a las necesidades de largo plazo del crecimiento de los países en desarrollo.

Es importante tener en cuenta, además, que persisten serios desacuerdos, especialmente dentro del propio Grupo de los Diez (y desafortunadamente no se vislumbra ninguna posibilidad real de avenimiento en el futuro inmediato), respecto de un gran número de cuestiones accesorias, que son las que han impedido la adopción de decisiones concretas. Esas cuestiones se refieren, sobre todo, a la naturaleza del nuevo activo de reserva —su relación con el oro, su composición, la proporción y condiciones en que puede formar parte de las reservas del país—, a la oportunidad de su creación y al monto de nuevos activos que, llegada ésta, deberá crearse, entre los aspectos técnicos; y al número de países que intervendrán en el nuevo mecanismo, a la naturaleza y funciones del posible organismo internacional que lo regule y a las relaciones entre los países participantes entre sí y con los restantes, entre los aspectos operativos. Estas cuestiones conflictivas proporcionan el segundo de los puntos de vista aludidos anteriormente: los países en desarrollo, que son sin duda alguna los principales afectados por el funcionamiento irregular y deficiente del sistema monetario internacional vigente, no pueden, si atienden a la urgencia de sus necesidades, esperar pacientemente a que los opulentos países del Club de París diriman todas sus diferencias y se decidan a la acción. Esto mismo puede decirse, aunque con menor énfasis, de los países de alto ingreso que no forman parte del Grupo de los Diez. La persistencia de desacuerdos en aspectos clave para la instrumentación de la reforma del sistema y el constante deterioro de la posición de pagos internacionales de los países en desarrollo, contribuyen para dar un matiz de urgencia inmediata al convenio sobre un programa de reforma que, al mismo tiempo que racionalice la forma de operación del sistema, asegure el logro de condiciones adecuadas para el crecimiento a largo plazo de la economía mundial y, más concretamente, del sector subdesarrollado de la misma.

En los últimos meses ha persistido la tendencia decreciente de la participación de los países en desarrollo en los aumentos registrados en el volumen mundial de reservas internacionales. En efecto, de acuerdo con las cifras del Fondo Monetario Internacional, entre el segundo trimestre de 1965 y el mismo período del presente año, el volumen mundial de reservas internacionales —excluyendo a los países de economía centralmente planificada— registró un aumento de 2 205 millones de dólares. La mayor parte del mismo (52.2%) correspondió, como ha venido ocurriendo sistemáticamente, a los países industriales y exportadores primarios de alto ingreso —incluyendo a los exportadores de petróleo—, que en total son alrededor de 30 países, y, dentro de éstos, a los países miembros del Grupo de los Diez, que absorbieron el 75.1% del aumento global. En cambio, los países en desarrollo de África, América Latina y Asia, cuyo número es mucho mayor, vieron aumentadas sus disponibilidades de liquidez internacional en 1 053 millones de dólares, es decir, el 47.8% del incremento global registrado. Como consecuencia de la tendencia apuntada, la participación de los países en desarrollo —excluyendo los exportadores de petróleo— en el total mundial de reservas internacionales llegó, en el segundo trimestre de 1966, a sólo 13.5%, frente a 15.0% hacia finales de la última década (1958).

Obviamente, no son estos comentarios el lugar adecuado para plantear con amplitud las repercusiones negativas de la situación descrita sobre el proceso de crecimiento de los países en desarrollo. Baste recordar, únicamente, que una de las consecuencias más funestas de la posición crónica de extrema debilidad en la balanza de pagos de los países en desarrollo es la reducción a través de toda suerte de restricciones, impuestas precisamente por razones de balanza de pagos, de las importaciones esenciales, no ya para acelerar el proceso de desarrollo, sino inclusive para mantener funcionando, a niveles razonables respecto de la capacidad instalada, el aparato productivo existente, principalmente en el sector industrial.

Siendo esta la situación (y teniendo especialmente en cuenta lo señalado en el párrafo inicial de estas reflexiones), es de esperarse que la aparición de un nuevo factor dentro del cuadro de los trabajos en favor de la reforma del sistema monetario internacional, como el representado por la primera reunión entre los representantes del Grupo de los Diez y los directores ejecutivos del Fon-

do Monetario Internacional, celebrada en Washington hacia finales de noviembre último, contribuya no sólo a aliviar un tanto la monotonía del panorama, sino que se convierta en una base para avances efectivos a corto plazo en el difícil camino de la reforma.

Parece indiscutible que el aspecto más importante de la reunión Grupo de los Diez-FMI, a la que acaba de hacerse mención, es el de que representa la primera instancia en la que las cuestiones de la reforma del sistema monetario internacional se discuten con la participación de los representantes no sólo de los países económicamente más avanzados, en cuyas manos se concentra la mayor parte de las disponibilidades mundiales de liquidez internacional, sino también con la de los voceros del resto de los países de economía de mercado miembros del Fondo Monetario Internacional y, especialmente, de los países en desarrollo. No debe olvidarse que la celebración misma de la reunión Grupo de los Diez-FMI no ha sido, ni mucho menos, una concesión graciosa de los países avanzados que se habían arrogado, hasta ahora, el monopolio de las iniciativas encaminadas hacia la reforma del sistema monetario internacional, sino el producto de la presión deliberada de los países en desarrollo y de los países de alto ingreso no participantes en el Grupo de los Diez, que no podían contentarse con una situación en la que prácticamente no ejercían influencia directa en la adopción de decisiones que les conciernen vitalmente.

Como parecen corroborar los resultados del primer encuentro Grupo de los Diez-FMI, la participación ampliada en los debates de la reforma del sistema monetario internacional no es una garantía suficiente de que se conseguirán avances verdaderos. En efecto, de acuerdo con las informaciones de la prensa financiera internacional, la reunión se dedicó, sobre todo, a discutir cuestiones de procedimiento para futuros encuentros al mismo nivel (el más próximo de los cuales tendrá lugar en Londres a principios de enero de 1967) y, respecto de cuestiones más sustanciales, se limitó a subrayar los puntos de acuerdo que, independientemente, habían alcanzado ya el Grupo de los Diez y el FMI.

Al dar cuenta de los resultados de la reunión, sus copresidentes, el director-gerente del Fondo, Sr. Pierre-Paul Schweitzer, y el presidente del Bundesbank de Alemania Federal, Dr. Otmar Emminger, señalaron que no se produjo disenso alguno respecto de la universalidad del esquema de reforma (dejando de lado a los países de economía centralmente planificada) y que hubo un acuerdo muy amplio sobre algunos principios, entre ellos: el de que la creación de nuevas reservas debe hacerse en respuesta a necesidades globales, y no en auxilio de un país determinado; y el de que la necesidad de liquidez adicional debe definirse de acuerdo a tendencias seculares universales y no debe utilizarse como una herramienta de política anticíclica. Se anunció, asimismo, que en la próxima reunión Grupo de los Diez-FMI se discutirían, fundamentalmente, las condiciones y circunstancias en las que se pondría en práctica el plan de contingencia del FMI y las reglas de adopción de decisiones sobre el particular. En opinión de *The Economist*, son precisamente estos puntos los que ofrecen mayores dificultades de llegar a un acuerdo (especialmente si se considera la persistente posición de Francia respecto de ligar muy estrechamente al nuevo activo de reserva con las disponibilidades de oro de cada país y su intención de traer al tapete de las discusiones la cuestión del precio del oro).¹ A pesar de lo anterior, buen número de participantes en la reunión Grupo de los Diez-FMI se mostró optimista respecto de la posibilidad de arribar a un acuerdo concreto para la próxima reunión del FMI (Río de Janeiro, septiembre de 1967).

Independientemente de los avances que puedan conseguirse en el camino emprendido en las reuniones Grupo de los Diez-FMI, parece indudable que los representantes de los países en desarrollo deben presionar para que se discuta y considere la posibilidad efectiva de establecer el "vínculo" entre la reforma del sistema monetario y la provisión de asistencia financiera al desarrollo, de que habló el grupo de expertos de la UNCTAD.² Del establecimiento de esa vinculación y de la adopción de medidas efectivas en ambos campos depende el que los acuerdos a que eventualmente pueda llegarse contribuyan no sólo a aliviar los problemas de pagos internacionales de los países opulentos sino a crear un marco financiero internacional que impulse el crecimiento de los países pobres. La alternativa planteada es muy clara: o se consigue ese marco financiero internacional favorable al desarrollo o se perpetúan y agudizan aún más las extremas desigualdades entre los países avanzados y los insuficientemente desarrollados. Parece claro que la participación de éstos en los mecanismos de reforma del sistema monetario internacional no tendría sentido alguno si sólo ayudase a perfeccionar un estado de cosas que, lejos de favorecerles, dificulta de manera creciente su desarrollo efectivo.

¹ Véase "Liquidity, the golden punchline", *The Economist*, Londres, Vol. CCXXI, Nº 6432, 3 de diciembre de 1966, pp. 1056 y 1059.

² Véase "La reforma monetaria internacional y los países en desarrollo". Informe del Grupo de Expertos de UNCTAD. Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, Tomo xv, Nº 11, noviembre de 1965.

Informe mensual de la ALALC

La reunión del Consejo de Ministros y el VI Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes

COMO ES bien sabido, entre los días 7 y 12 de diciembre tuvo lugar, en la sede de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, la reunión del Consejo de Ministros de la ALALC, dentro del Tercer Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes. Al mismo tiempo y también en Montevideo, se viene celebrando, desde el 24 de octubre último, el Sexto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes. Es indudable que ambas reuniones tendrán una trascendencia definitiva sobre la marcha futura de la ALALC y que de las decisiones que en ellas se adopten dependerá, en gran medida, el que la Asociación pueda salir de la etapa crítica en que se encuentra y comportarse con mayor dinamismo en los años venideros. Al momento de cerrar este número de Comercio Exterior (15 de diciembre) no se disponía aún de la documentación completa de tan importantes reuniones. Por tanto, la presentación de los textos de las resoluciones que en ellas se hayan adoptado, de los aspectos principales del debate habido y la evaluación de estos acontecimientos se transfiere al número siguiente de esta publicación.

Segunda reunión de la banca comercial

EN LA SEDE la Asociación, entre los días 15 y 17 de noviembre último, se efectuó la segunda reunión de la Banca Comercial de los Países de la ALALC, a la que asistieron representantes de los más importantes bancos comerciales de Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Se reproducen a continuación los párrafos más interesantes del informe final de dicha

reunión, tomados del documento ALALC/BC/II/Informe, 17 de noviembre de 1966.

El día 15 de noviembre, en la sede de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio se procedió, por parte del Presidente del Comité Ejecutivo Permanente, Embajador João Baptista Pinheiro, a inaugurar la segunda reunión de la Banca Comercial de los Países de la ALALC.

El Presidente del CEP se refirió a los esfuerzos que vienen realizándose en la región en favor de una política integracionista y a la participación especial de los banqueros comerciales en dicho proceso. Destacó, asimismo, la importancia que para las próximas decisiones a tomar en el campo de la cooperación financiera regional tendrán los exámenes y conclusiones de la reunión de banqueros.

El Secretario Ejecutivo, doctor Alberto Sola, sintetizó la evolución del proceso de complementación bancaria y cooperación monetaria de la región que condujo a la concertación del acuerdo que establece un sistema de compensación multilateral de saldos y convenios de crédito recíproco. Sostuvo que los empeños que se están realizando actualmente en este campo no están orientados a sustituir la cooperación tradicional de los centros financieros del exterior, sino a aprovechar al máximo la utilización de los recursos de la región.

La reunión examinó detenidamente las características del sistema de compensación multilateral de saldos contenido en el Acuerdo entre bancos centrales suscrito en la ciudad de México y prestó preferente atención a las modalidades operativas de los convenios de crédito recíproco que el mencionado Acuerdo contiene.

Se destacó la complacencia de los representantes de la banca comercial ante el hecho de responder al Acuerdo entre bancos centrales a las ideas fundamentales que fueron expuestas en la primera reunión de la Banca Comercial de los Países de la ALALC. La reunión consideró que la puesta

en marcha del sistema constituye un aporte de singular importancia en el campo de la política financiera y de pagos de la región y representa la iniciación efectiva de un proceso de cooperación financiera y complementación bancaria.

En lo que se relaciona directamente con las modalidades técnico operativas que los convenios de crédito recíproco establecen, se sostuvo que si bien es cierto existían al principio algunos trámites derivados de la obligación de autorizar previamente los bancos centrales la realización de cada operación, que originaban demoras innecesarias, el procedimiento de autorizaciones globales de reembolso adoptado posteriormente, permite la negociación directa entre los bancos comerciales intervinientes en la operación, de tal modo que aquellos trámites han desaparecido.

Los participantes en la reunión entienden que esta decisión de los bancos centrales constituye un aporte de singular importancia en favor de una mayor fluidez de las operaciones regionales, y demuestra la flexibilidad del sistema aprobado, que permite incorporar, a medida que las circunstancias lo requieran, los perfeccionamientos que aconseje la experiencia.

Se destacó asimismo en la reunión, la regularidad y eficacia con que funciona en la actualidad el mecanismo implantado, que ha permitido una mayor agilidad en los reembolsos y ha facilitado una mejor utilización de los recursos externos de la Zona. Asimismo, luego de los perfeccionamientos introducidos, el sistema ha conducido a una situación en la que los reembolsos a los bancos comerciales se efectúan de inmediato. También se hizo notar que el correcto funcionamiento del sistema está respaldado por la regularidad con que los bancos centrales han atendido las tres compensaciones realizadas hasta la fecha y además por la diligente administración del Banco Central de Reserva del Perú en su condición de banco agente.

Como consecuencia del análisis realizado, la reunión veía con agrado que los bancos centrales que todavía no han concertado convenios de crédito recíproco, se incorporen al sistema. Entienden los representantes de la banca comercial, que el mecanismo funciona normalmente y representa un factor positivo de progreso que debiera ser considerado de indudable interés por todos los sistemas bancarios de la región. Esta recomendación se refiere tanto a los bancos centrales de los países de la ALALC como a aquellos otros bancos centrales latinoamericanos que sean autorizados a adherirse al Acuerdo de México.

Asimismo, se considera que los bancos centrales que ya han suscrito convenios de crédito recíproco, pero todavía no han incorporado el régimen de autorizaciones globales de reembolso, debieran hacerlo a la brevedad.

Se estima necesario que en lo que se refiere a la concesión de créditos destinados a financiar exportaciones, la banca comercial de la Zona debiera aplicar criterios por lo menos acordes con los que prevalecen en los mercados financieros internacionales, con el propósito de que los empresarios se sientan estimulados a realizar sus compras en

la región, también por razones financieras.

A juicio de los participantes en la reunión, estas necesidades de financiamiento, quizás podrían obtenerse en una buena parte dentro de los recursos de la región. Sin embargo, estiman que es necesario poner en práctica otros instrumentos o procedimientos que procuren que la banca comercial conjuntamente con la banca central capte los recursos potenciales que sin duda puede atraer la Zona.

Para este fin se mencionaron, entre otras, las posibilidades que se indican de inmediato:

- a) Utilización de recursos provenientes del encaje legal;
- b) Redescuentos;
- c) Creación de un sistema de depósitos específicamente destinados a financiar el comercio intrazonal, a los cuales debieran asignarse condiciones especiales de encaje;
- d) Fideicomisos de inversión destinados específicamente al financiamiento del comercio intrazonal; y
- e) Obtención por parte del BID, de recursos no ordinarios para financiar otras exportaciones.

Hubo consenso general en considerar a la aceptación bancaria como el instrumento de crédito más adecuado para obtener el financiamiento del comercio exterior intrazonal. El éxito de la aceptación bancaria en los principales mercados de dinero del mundo y su reconocida calidad se derivan de su estricto cumplimiento, su adecuada rentabilidad y su fácil negociabilidad, que han conducido a que importantes empresas e instituciones financieras la utilicen como sólido medio de inversión y que algunos bancos centrales de Norteamérica y Europa las empleen como instrumento de política monetaria.

En la Zona, es fundamental que se tomen las decisiones necesarias para crear este tipo de papel, rodeándolo del prestigio y la calidad que tienen las aceptaciones mencionadas más arriba, lo que se considera perfectamente posible, ya que las aceptaciones bancarias de la Zona serían generadas al amparo de créditos documentarios reembolsables a través de los convenios de crédito recíproco, de tal modo que contarían con la responsabilidad de los bancos comerciales y centrales intervinientes en la operación.

Teniendo en cuenta la naturaleza de este documento y especialmente el destino a dar a los fondos que atraería, se estima aconsejable la eliminación de todo gravamen que incida en su emisión, renta y negociación. Asimismo, será necesario tener en cuenta los aspectos legales que tiendan a lograr la completa uniformidad en sus textos y tratamientos.

Dado las características de primera calidad de este pa-

pel, se estima conveniente estimular a inversionistas de dentro y fuera de la región para que adquieran estas aceptaciones, para lo cual se las debiera liberar de toda restricción a su libre circulación y rescate. Se considera que la iniciación de este proceso, tendiente a asegurar la negociabilidad de la aceptación bancaria de la región, debiera tener lugar en cada una de las plazas exportadoras.

Estadísticas de la compensación multilateral de saldos y la operación de los convenios de crédito recíproco

EL COMITÉ Ejecutivo Permanente de la ALALC distribuyó (CEP/Repartido 659.2, 15 de noviembre de 1966) las estadísticas de la compensación multilateral de saldos y de la operación de los convenios de crédito recíproco al cierre del quinto bimestre del año en curso. En los cuadros insertos se recogen las cifras más significativas al respecto.

CUADRO 1

SALDOS NETOS DE CADA BANCO CENTRAL EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Países	Deudores	Acreedores
Argentina		8 508 616.60
Colombia	898 649.01	
Chile	7 088 122.96	
Ecuador		155 494.62
México		3 366 492.01
Paraguay		1 180 098.05
Perú	5 223 929.31	
Total	13 210 701.28	13 210 701.28

NOTA: Las transferencias correspondientes ya han sido realizadas.

Bases de negociación de Bolivia para su ingreso en la ALALC

EN EL CURSO de las reuniones de Montevideo, una delegación boliviana observadora anunció la intención de su país de adherirse al Tratado de Montevideo. Al efecto, hizo circular un documento en el que se establecían las bases para negociar el ingreso de este país en la Asociación. Dado que esta posición constituye una de las bases esenciales sobre las que habrá de fundarse el futuro ingreso de Bolivia en la Zona, es del mayor interés recoger íntegramente el texto del documento boliviano (véase página siguiente).

CUADRO 2

SALDOS INDIVIDUALES DE CADA BANCO CENTRAL (Período de liquidación 31 de octubre)

País	Débito	Crédito	Saldo
<i>Argentina con</i>			
Colombia	1 279 352.82	1 018 262.23	261 090.59
Chile	2 821 659.74	8 557 739.10	5 736 079.36
México	2 439 421.07	790 838.36	1 648 582.71
Paraguay	2 045 390.76	933 278.36	1 112 112.40
Perú	1 769 548.89	7 563 871.83	5 794 322.94
Total	10 355 373.28	18 863 989.88	8 508 616.60
<i>Colombia con</i>			
Argentina	1 018 262.23	1 279 352.82	261 090.59
Chile	431 757.52	69 694.41	362 063.11
Ecuador	166 000.00	166 215.11	215.11
México	331 540.78	3 193.47	328 347.31
Perú	1 140 364.03	670 819.74	469 544.29
Total	3 087 924.56	2 189 275.55	898 649.01
<i>Chile con</i>			
Argentina	8 557 739.10	2 821 659.74	5 736 079.36
Colombia	69 694.41	431 757.52	362 063.11
México	1 640 701.62	142 846.67	1 497 854.95
Paraguay	62 728.69	1 251.20	61 477.49
Perú	304 965.76	150 191.49	154 774.27
Total	10 635 829.58	3 547 706.62	7 088 122.96
<i>Ecuador con</i>			
Colombia	166 215.11	166 000.00	215.11
Perú	109 640.27	265 350.00	155 709.73
Total	275 855.38	431 350.00	155 494.62
<i>México con</i>			
Argentina	790 838.36	2 439 421.07	1 648 582.71
Colombia	3 193.47	331 540.78	328 347.31
Chile	142 846.67	1 640 701.62	1 497 854.95
Paraguay	—	—	—
Perú	192 806.68	84 513.72	108 292.96
Total	1 129 685.18	4 496 177.19	3 366 492.01
<i>Paraguay con</i>			
Argentina	933 278.36	2 045 390.76	1 112 112.40
Chile	1 251.20	62 728.69	61 477.49
México	—	—	—
Perú	—	6 508.16	6 508.16
Total	934 529.56	2 114 627.61	1 180 098.05
<i>Perú con</i>			
Argentina	7 563 871.83	1 769 548.89	5 794 322.94
Colombia	670 819.74	1 140 364.03	469 544.29
Chile	150 191.49	304 965.76	154 774.27
Ecuador	265 350.00	109 640.27	155 709.73
México	84 513.72	192 806.68	108 292.96
Paraguay	6 508.16	—	6 508.16
Total	8 741 254.94	3 517 325.63	5 223 929.31
Total general	35 160 452.48	35 160 452.48	Cero

CONVENIOS DE CREDITOS RECIPROCOS ENTRE BANCOS CENTRALES DE LOS PAISES DE LA ALALC
(Las cifras indican el monto del crédito, en dólares de los Estados Unidos de América)

	Argentina	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú
Argentina	X	1 000 000	5 000 000		1 500 000	865 000	5 000 000
Colombia	1 000 000	X	50 000	800 000	500 000		700 000
Chile	5 000 000	500 000	X		2 200 000	200 000	4 500 000
Ecuador		800 000		X			500 000
México	1 500 000	500 000	2 200 000		X	200 000	1 000 000
Paraguay	865 000		200 000		200 000	X	200 000
Perú	5 000 000	700 000	4 500 000	500 000	1 000 000	200 000	X

NOTA: Convenios suscritos al 31 de octubre de 1966.

BASES DE NEGOCIACION DE BOLIVIA PARA SU
INGRESO EN LA ALALC

a. Propositiones previas

- a.i. Plena vigencia del Cap. VIII del Tratado, del Protocolo en favor de Bolivia y Paraguay de 18/II/66 y de las resoluciones en favor de los países de menor desarrollo económico relativo.
- a.ii. Ingreso de Bolivia como signataria. (Considerar extendido el plazo a que se refiere la resolución de febrero de 1960).

b. Aspiraciones inmediatas

- b.i. Liberación total de gravámenes y restricciones sobre productos provenientes de Bolivia, "mientras sea necesario y con carácter transitorio".
- b.ii. Otorgamiento de concesiones no extensivas, mientras sea necesario y con carácter transitorio.
- b.iii. Tratamiento favorable en programa de liberaciones y/o desgravámenes para que en los próximos años (por lo menos seis) Bolivia los acuerde en proporción a sus condiciones económicas y proyecciones de desarrollo, considerando ese plazo con opción de prórroga (Art. 32).

b.iv. Tratamiento especial para que las obligaciones acumuladas (1961-62) se cumplan gradualmente, más allá del plazo señalado en el Art. 2º, en proporción a las condiciones económicas y proyecciones de desarrollo del país.

c. Cooperación multinacional

- c.i. Estudio del CADI para localización de actividades productivas y extensión de los efectos de la Resolución 131 (V).
- c.ii. Apoyo multinacional, dentro y fuera de la Zona, para obras de infraestructura.
- c.iii. Aplicación preferente y a corto plazo de las resoluciones: 62 (II), 74 (III), 105 (IV), 107 (IV) y 108 (IV).
- c.iv. Consideración de la mediterraneidad de Bolivia por lo que hace a los procedimientos de cumplimiento de la Resolución 100 (IV).
- c.v. Cooperación de la Secretaría Ejecutiva en la preparación de personal.

Montevideo, octubre de 1966

DELEGACION BOLIVIANA

EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO Y LOS PROBLEMAS DE SU ORGANIZACION ADMINISTRATIVA*

Por el Lic. ANTONIO ARMENDÁRIZ

HABLAR DEL COMERCIO INTERNACIONAL de nuestro país exige, en primer lugar, situarlo dentro de la actividad económica general de México, hecho que conduce a fijar fechas o, por lo menos, épocas, a fin de hacer las necesarias comparaciones, que en el caso no son odiosas, sino fuente del más objetivo conocimiento.

Desde los orígenes, el mexicano ha practicado esa actividad que con el intercambio de los productos o los servicios, establece contactos y anuda amistades, a un tiempo que ofrece oportunidades para extender influjos de nuestra pequeña comunidad o, en planos más trascendentes, de los poderes entrañables de nuestra patria.

Así se explica la acción del comerciante de nuestro mundo precortesiano que al igual que en otros lugares y otras culturas, fue como una suerte de diplomático cuyas habilidades determinaron el poder inmenso que la antigua Anáhuac ejerció sobre casi todos los pueblos de esta parte del globo.

EL MARCO HISTÓRICO

En los tres siglos de la Colonia se realizaron grandes empresas con el propósito encuadrado por una palabra todavía en uso en nuestra provincia, donde aún empleamos vocablos de la lengua española del XVI: rescatar.

Luego de rescatar, por ejemplo, las inmensas áreas del norte, que hicieron que Nueva España asombrara al Barón de Humboldt, naves mexicanas con tripulaciones mexicanas, rescataron las Filipinas.

Después, una larga lucha por la Independencia, que debemos al Padre Hidalgo; la Reforma, con la separación de la Iglesia y el Estado, que luego de la Guerra de los Tres Años, la Intervención y el Imperio, completamente vencidos, permiten al Benemérito don Benito Juárez cincelar con acento mexicanísimo los principios de derecho internacional, de autodeterminación, no intervención e igualdad jurídica de los Estados.

Pero, no obstante las largas luchas del XIX, México no

había sacudido completamente las cadenas de un coloniaje que dejaba a los mexicanos solamente la propiedad rural, que unas cuantas familias latifundistas monopolizaban; pues la otra riqueza, la industrial y mercantil, ésa quedó en manos extrañas que se dedicaron, principalmente, a la importación de bienes de consumo y los de capital que permitieron la incipiente industria de principios del siglo actual; todo lo cual fue determinante de esa división a la que aludía don Rosendo Pineda cuando acuñó su célebre frase: "En México los pobres son los amos del Derecho Público y los parias del Derecho Privado."

Así se entiende cómo la Revolución de 1910 adopta como bandera fundamental la reforma agraria y los derechos de las clases trabajadoras para exigir condiciones más humanas de vida; y cómo también, esta última lucha ha sido tan larga, pues luego de plantear la nueva organización con la Constitución de 1917 y después de los brotes violentos que se suceden hasta los treinta, se inicia la reconstrucción con la organización del nuevo Estado y la nueva sociedad. Un acelerado reparto agrario que va precisamente de 1934 a 1940, coincidió con una verdadera revolución en el doble campo de la ciencia económica y de la economía mundial, triple circunstancia que ayudó a modificar la estructura económica y social de nuestro país.

Un acelerado reparto agrario; un programa intensivo de obras públicas y la expropiación petrolera, son las tres circunstancias que llevan al Gobierno a la meta fundamental del desarrollo económico, dentro del cual el comercio exterior juega un papel decisivo, pues por el lado de las exportaciones, da salida a los productos agropecuarios y los manufacturados, lo que a su vez permite las divisas indispensables para que, por el lado de las importaciones, se obtengan los bienes de capital necesarios para acelerar el proceso de industrialización. Ya podemos decir entonces que sin comercio exterior no es posible el desarrollo económico sano.

Por otra parte, también es válido afirmar que el impulso a la industrialización tuvo el propósito de combatir los saldos desfavorables de nuestra balanza y, para ello, no sólo nos preocupamos por importar principalmente los bienes de producción que ampliaran el aparato industrial, sino que tratamos de substituir importaciones de bienes de consumo mediante una intensiva producción agropecuaria.

* Texto de la conferencia dictada por el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., el 30 de noviembre del año en curso en el Casino Español de México.

Es así como durante los últimos veinticinco años, México ha podido mantener una tasa media de crecimiento en el producto nacional bruto de 6% anual, lo que ha determinado un aumento del 3% en el ingreso real. A esto ha contribuido de manera definitiva el comercio exterior.

En efecto, nuestras importaciones han aumentado de 199.5 millones de dólares en 1941 a 1 559.6 millones el año pasado; lo que vale como decir que crecieron en 8.6%; y por lo que toca a nuestras exportaciones, éstas crecieron a un ritmo medio anual de 9.4%, durante el mismo período, de 116.7 millones de dólares a 1 113.9 millones. Hecho éste que permite afirmar que la contribución del comercio exterior ha sido mayor que la de otras actividades de nuestra economía. El saldo se ha venido cubriendo en gran parte por nuestros ingresos por concepto de turismo y transacciones fronterizas que han aumentado a un ritmo de 10.6%, de sólo 50.3 millones de dólares en 1941 a 782.1 millones el año pasado.

Cabe subrayar que el cambio más significativo durante el período analizado en la exportación de mercancías, ha sido la mayor importancia relativa que en su composición han venido representando los productos manufacturados, una mayor diversidad de productos y menor exportación relativa de los productos tradicionales. Y, en la actualidad, excepto el algodón que ha representado un 18% de nuestras exportaciones, ningún otro producto representa más del 7% del total.

Tales hechos han permitido que México pueda ser menos vulnerable a las fluctuaciones de los mercados internacionales, sobre todo cuando se considera que también se han logrado diversificar las fuentes y distribución de nuestros productos, con el esfuerzo de cooperación comercial logrado con los países de la América Latina.

Conviene anotar, por último, que nuestras importaciones están compuestas en un 80% por materias primas industriales y bienes de producción, lo cual, como ya se ha dicho, mantiene el ritmo de desarrollo económico de nuestro país.

Los contrastes hechos entre cifras del año 1940 y las de 1965, parecen suficientes para demostrar a gruesas pinceladas el crecimiento tan impresionante del comercio exterior de México y la creciente diversificación de su composición; pero a fin de evitar la repetición múltiple de cifras, se permitirá que solamente me ciña a las del último lustro, con el propósito de hacer menos pesada la explicación.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS INTERCAMBIOS

En términos internacionales las exportaciones mexicanas contrastan muy favorablemente con las de otros países latinoamericanos como Argentina, Brasil y Venezuela, que son los tres de mayor desarrollo económico, los que registraron en los últimos cinco años tasas de incremento considerablemente inferiores a la de México (51%); pues en el primer caso, fue de 38.4%; en el segundo, de 25.7%; y en el último, de 14.4%, entre 1960 y 1965. Pero más aún: el ritmo de crecimiento de nuestras exportaciones es comparable con el de algunos países exportadores primarios de alto ingreso, como Australia con 51.8% y Canadá con 46.3% en igual período, e incluso con el de algunos países altamente industrializados como Suecia que logró el 54.8 por ciento.

Si se hace una comparación en términos internacionales, el comportamiento de las importaciones mexicanas parece

más notable. En una época en que los países en desarrollo, por razones de balanza de pagos se han visto obligados a imponer toda suerte de restricciones a la importación, incluyendo las de bienes de capital, México ha podido mantener un ritmo ascendente (31%) que supera ampliamente al que en conjunto obtuvieron los países en desarrollo de Asia y el Lejano Oriente con 27.1% entre 1960 y 1965; de África, con un 22.4% y de América Latina, excluido México, con un 9.3% en igual período.

Debe destacarse el hecho de que salvo en los años agrícolas desfavorables como 1963, las importaciones de productos alimenticios se han mantenido por debajo del 3% del total, lo que indica un alto grado de autosuficiencia en cuanto a las necesidades vitales de nuestra población.

La mayor parte de las importaciones de bienes de consumo y la casi totalidad de las de duraderos, está representada por las importaciones de automóviles, componentes y accesorios para los mismos.

Entre las materias primas y los bienes intermedios destacan los insumos de industrias y otras actividades importantes, como la chatarra para la industria siderúrgica; el caucho natural o sintético, para la industria huletera; la lana, para la industria textil; los forrajes y pasturas para la ganadería y los abonos químicos para la agricultura.

Las importaciones de bienes de capital están dominadas por la maquinaria y equipo industriales de todo tipo.

Debe destacarse también y en forma mucho más marcada que, como en el caso de las exportaciones, las importaciones mexicanas muestran un grado de diversificación muy importante. Sólo 15 artículos representaron unitariamente más del 0.5% del valor de las compras al exterior en 1965 y el conjunto de éstos apenas llegó a menos del 30% del mismo total. El 70% restante se distribuye en un gran número de bienes.

A diferencia de lo que ocurre con su estructura, la que, como hemos visto, se encuentra relativamente diversificada, la distribución geográfica del comercio exterior de México se caracteriza por un grado muy considerable de concentración en un solo mercado y proveedor principal: Estados Unidos de Norteamérica. Para tal situación existen, sin duda, numerosas razones de orden económico, geográfico e histórico, empero, uno de los objetivos básicos de la política comercial externa de México es el de reducir al mínimo posible la situación desventajosa que supone una concentración geográfica tan elevada del intercambio comercial. Han sido bastantes, en realidad, los avances conseguidos en este terreno en los últimos años. Lo anterior queda de relieve en forma muy clara si se atiende a los diferentes ritmos de crecimiento del intercambio con las distintas zonas económicas o países con los que México mantiene ese tipo de relaciones. Como se verá, las mayores tasas de aumento se dan en el comercio con los mercados y proveedores no tradicionales de nuestro país.

Poco menos de las dos terceras partes de las importaciones y exportaciones totales de México provinieron de o se dirigieron a Estados Unidos en 1965, en cambio, en 1960 esa participación superaba el 70%, y años atrás, en 1955, era mayor de las tres cuartas partes (78.4%). Es claro que este aspecto de la desconcentración del comercio de México ha avanzado en forma sostenida, aunque moderadamente.

También han reducido su participación en el comercio exterior de México, por una parte, los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio y, por otra, Canadá. Los primeros, debido sobre todo al comportamiento del intercambio con el Reino Unido, vieron reducida su partici-

pación en el comercio exterior de México de 6.5% en 1960 y sólo 5.8% en 1965; el segundo la redujo, entre los mismos años, del 2.1 al 1.8 por ciento.

En cambio, los restantes bloques económicos y países incrementaron, en general, la importancia de su comercio con México. Especialmente destacados, pues se multiplicaron varias veces, fueron los aumentos registrados en el comercio con los países socialistas y con los restantes miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, de la que México forma parte. El comercio con Japón, la Comunidad Económica Europea y el Mercado Común Centroamericano ha tenido un comportamiento muy dinámico. Empero, la importancia global de estas zonas, en el total de intercambio comercial de México, sigue siendo bastante modesta.

Como queda claro de la anterior exposición, la balanza comercial de México se caracteriza por una posición deficitaria persistente. Sin embargo, la magnitud del desequilibrio ha sufrido variaciones de consideración en los últimos años y, en general, se aprecia una tendencia decreciente en su magnitud, derivada del crecimiento notablemente más rápido de las exportaciones que de las compras en el exterior. También ha sido variada la proporción en que los diversos renglones de ingreso por invisibles han contribuido a financiar el déficit de las transacciones comerciales.

Parece, pues, que la explicación del apoyo que nuestro creciente comercio exterior ha significado para el extraordinario desarrollo económico de nuestro país, resulta un poco contradictoria del juicio que con frecuencia oímos por muchas partes, cuando se dice que el mexicano carece de conciencia exportadora; sólo como estímulo puede pasar; pero el repetirla asiduamente, aparte de carecer de veracidad, implica riesgo parecido al de algunos estimulantes, que aplicados a pequeñas dosis, renuevan las energías; pero si se abusa es motivo de depresión y, en ocasiones, llevan a la muerte.

Por otra parte, nadie puede ignorar que hay muchos mexicanos que todavía padecen hambre de pan y la más terrible de las miserias, que es la falta de escuela. De ahí que el compromiso de liberar a nuestros hermanos de la doble cautividad de la miseria y de la ignorancia, lo juzguemos intransferible y que, en consecuencia, tengamos que esforzarnos por acelerar el desarrollo económico del país, de modo que nadie quede sin pan, ni ningún niño sin escuela.

MEJORAMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Como sabemos que de crear condiciones más propicias para una mayor expansión de nuestro comercio internacional, aseguraríamos las bases de un desarrollo económico más acelerado, tal parece como si el destino hubiera deparado a todos los que en México se preocupan por esas tareas, una oportunidad que resultaría punible no aprovechar.

En efecto, esa oportunidad aparece magnífica con el compromiso contraído ante la Nación por el señor Presidente de la República, al anunciar el 1 de septiembre último, en su Informe sobre el estado que guarda la Administración Pública, la imperiosa necesidad de una reforma administrativa que comprenda todos los aspectos de nuestra vida colectiva.

Decía el señor presidente Díaz Ordaz con el noble acento de las horas decisivas:

“El progreso de la administración pública no corresponde a los espectaculares avances logrados en muchos aspectos del

desarrollo del país. Es cierto que las entidades oficiales han podido conducir con éxito las tareas, pero también es evidente que la organización estatal resulta obsoleta y sus sistemas son viejos y gastados respecto a la moderna técnica de la administración.

“Nos proponemos iniciar una reforma a fondo de la administración pública que, sin tocar nuestra estructura jurídico-política, tal como la consagra la Constitución, logre una inteligente y equilibrada distribución de facultades entre las diversas dependencias del Poder Público, precise sus atribuciones, supere anticuadas prácticas y procedimientos. En resumen, se trata de hacer una administración pública moderna, ágil y eficaz, que sirva mejor los intereses del país. No es labor para unas semanas o para unos meses, es una tarea de estudio y preparación que abarcará años, como ha sucedido en otros países que han emprendido trabajos similares, y requiere del concurso de todos, tanto de los particulares como de los servidores públicos.”

Lo más probable es que la reforma administrativa tenga que hacerse sectorialmente a fin de evitar fatales dificultades que siempre surgen de los intereses creados que medran en el desorden y, naturalmente, reniegan de cualquier reforma que conduzca al orden.

Si la reforma se inicia sectorialmente como suponemos, quizá pudiera seleccionarse precisamente el área del comercio internacional, como una de las más propicias para demostrar, desde luego, los beneficios inmensos que una reforma administrativa puede traer en todos los demás campos de la actividad de nuestro país.

Comerciamos desde hace siglos, aunque con resultados mucho mejores para el país a partir del año 40 de nuestro siglo. No obstante una historia de milenios, nos caracterizan procedimientos tan juveniles que puede decirse que nuestra vida comenzó ayer; propiamente desde que Juárez nos abrió caminos de modernidad. Pero este mismo espíritu juvenil de renovación, que estalla en 1910 con un nuevo estado de cosas, al irse consolidando a partir de los últimos treinta, provocó una suerte de verdadera proliferación de múltiples organismos que han tratado de coadyuvar en materia de comercio internacional, aunque en ocasiones propiamente interfirieran.

Sin decir nombres, porque quizá resultara un poco tediosa la enumeración de nombres muy largos, funcionan en la actualidad más de 20 organismos que necesariamente obligan al exportador a tocar cada una de esas puertas, cuando sería tan fácil que sólo dos o tres tuviera que abrir. Por lo demás, con tanto organismo no puede ubicarse la responsabilidad.

La reforma administrativa exige modernidad; simplificación de procedimientos, en vez de la complicación del trámite burocrático; y esto implica orden, que en toda suerte de actividades determina seguridad en los resultados y precisión del procedimiento.

Como es tan clara la situación y relativamente tan fácil la solución, la reforma administrativa en materia de comercio internacional apenas requeriría unos cuantos meses; quizá dos años.

CONCENTRACIÓN DE FACULTADES Y RESPONSABILIDADES

Cabe entonces confiar que la oportunidad para que el programa financiero del Gobierno de la República alcance plena realización, se aprovechará dotando a un solo organis-

mo con las facultades indispensables que lo transformen en el instrumento más eficiente de la Administración Pública, para cumplir adecuadamente con los objetivos de la política comercial exterior de nuestro país.

Ante el grado de madurez del desarrollo industrial de México y las condiciones aceleradamente competitivas del mercado internacional, no sería aconsejable configurar el organismo que suponemos, como puramente receptivo y pasivo, sino como instrumento oficial capaz de promover las actividades convenientes para la mayor expansión de nuestro comercio exterior.

Con tales lineamientos y mayor coordinación entre las instituciones públicas y privadas que intervienen en materia de comercio exterior, la reforma facultaría al nuevo organismo para canalizar recursos hacia el financiamiento de las actividades relacionadas con el comercio exterior; concentrar facultades que le conviertan en instrumento financiero del Estado; coadyuvar con las dependencias gubernamentales, a fin de planificar y desarrollar la acción oficial en el fomento del comercio exterior de México y, por último, coordinar las funciones que le permitan promover y unificar la acción coherente y orgánica de los particulares para que armoniosamente se desenvuelvan con los instrumentos y de conformidad con las condiciones y las medidas determinadas por el Gobierno, para el mayor beneficio de la empresa libre en su actividad competitiva en el exterior.

Cuando, por otra parte, se advierte en la actualidad que los problemas de promoción de nuestras exportaciones son muy diferentes de los que surgieron hace apenas 10 ó 15 años, parece obvio que esa reforma tendiente a la ubicación de la responsabilidad y, en consecuencia, a la canalización, concentración y coordinación de recursos, facultades y funciones, respectivamente, en un solo organismo, ha de superar las evidentes resistencias que aún se encuentran, tanto en los industriales como en los comerciantes con capacidades de exportación, quienes todavía permanecen ajenos a toda clase de exhortaciones.

Es indispensable que con apoyo en los grandes avances que comentamos a lo largo de esta explicación, se amplíen las fuentes de información al servicio de nuestros potenciales exportadores; se intensifiquen las oportunidades de preparación profesional en materia de mercados; se seleccionen los artículos adecuados a más amplias promociones y, sobre todo, se ofrezcan incentivos concretos; pues lo que seguramente frena la extensión creciente de nuestras oportunidades en el mercado internacional es el temor por lo desconocido que inhibe todavía a muchos, junto con la confusión sobre las condiciones de los diversos mercados para nuestros productos y los obstáculos que se encuentran quienes van en funciones de promoción; las dificultades para los viajes de negocios y la falta de comprensión respecto de los caracteres peculiares de cada pueblo, que cuando se conocen, proporcionan servicios completamente invisibles y casi siempre gratuitos.

Deberá insistirse en que la incapacidad para reinversión determina la decadencia de la capacidad industrial, que tiene gravísimas consecuencias y, finalmente que la escasez y el mal servicio de los transportes necesariamente colocan al exportador en condiciones de servidumbre, pues queda en manos de nuestros competidores, cuyas maniobras hacen que los precios de los artículos resulten a veces menores que los fletes.

Habrà, pues, que superar todos esos obstáculos para crear

confianza plena en nuestros exportadores y, además de lo señalado, quizá pudiera establecerse el seguro de crédito, mediante los mecanismos necesarios para garantizar al exportador o cubrirlo respecto de la totalidad de los riesgos que implican las diversas operaciones de concurrencia en los mercados del exterior, tal como sucede en otros países donde se protege, no sólo del riesgo político, sino de la insolvencia del comprador, con respecto a la falta de pago después de haber aceptado las mercancías, o de leyes que prevengan la libre convertibilidad de las monedas, o del establecimiento de controles para la importación o la exportación de los bienes.

La experiencia de algunos organismos como el Board of Trade en la Gran Bretaña es muy aleccionadora y, con el concurso de nuestra industria del seguro, quizá pudiera seguirse en México para asegurar a nuestros exportadores de todo riesgo; digo *todo*, para que en ningún instante se sienta al exportador inerte ante fuerzas o hechos que desconoce, y que por quedar sujeto a la doble soberanía, tanto de México como del país importador, en no pocos casos prefiera abstenerse. Pero cubierto de todo riesgo nada le detendrá.

PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO

Parece claro, sin embargo, que para lograr la cabal reforma administrativa en materia de comercio exterior, no bastaría el organismo que a grandes trazos hemos descrito, si éste no cuenta con la cooperación activa de comerciantes especializados en comercio exterior.

Como señalaba el 23 de septiembre de 1965, en Torreón, el señor secretario de Industria y Comercio, licenciado don Octaviano Campos Salas: "A cada gran empresa le hace falta un departamento especializado de exportaciones y ha de ser de la experiencia de ustedes, acumulada de muchos años en el comercio interior, de donde surjan con facilidad y naturalmente las capacidades para ir a llenar esas funciones. Que desaparezca de México la bochornosa práctica de que sean los comerciantes extranjeros los que vengán a buscar nuestros productos hasta la orilla misma del surco y que, por el contrario, seamos nosotros los que vayamos a tierras extranjeras a ofrecerlos."

El éxito en la exportación tendrá que apoyarse en un proceso tecnológico actualizado, eficiente protección y transportes adecuados y baratos; si falla alguna de las tres condiciones, los resultados se perderán. Tampoco puede olvidarse la previa investigación y estudios de mercado y la uniformidad cualitativa de los productos, para que la imaginación presente al producto y pueda rodearlo de la más llamativa publicidad. Por último, los contactos personales con los consumidores determinan una eficiente distribución y ventas crecientes, y los servicios para atención de reclamaciones, por algún artículo defectuoso; y requerimientos de piezas de recambio, son indispensables.

Quizá parezca difícil lograr tales objetivos rápidamente, pero si a la vez que se reforma el organismo rector de la actividad exportadora de México, se codifica esa serie de principios, fórmulas, disposiciones, hábitos y costumbres, que se siguen en el comercio exterior de México, la tarea no será difícil ni menos, larga.

En tal codificación podrían adoptarse medidas de control de las operaciones del comercio exterior; establecer bases de política de financiamiento para las exportaciones; determinar las condiciones que comporten el derecho a so

licitar la modificación, suspensión o supresión automática de requisitos administrativos reglamentarios, con el fin de facilitar y estimular las exportaciones. Hasta podría pensarse en una ordenación destinada a disminuir las cargas fiscales, cuando concurren circunstancias que así lo exijan. Igualmente, fijaría normas, criterios y sistemas de clasificación comercial de los productos objeto del comercio exterior.

MEJORAMIENTOS DE LAS CONDICIONES COMPETITIVAS

Por otra parte, sería saludable que se fijen normas para la fiscalización de embarques, así como también los procedimientos indispensables para la reducción de los costos y señalar directrices que articulen el procedimiento aduanal con los objetivos generales de la política de comercio exterior, sin olvidar el interés y la evolución de las actividades industriales y agropecuarias, a la vez que las que permitan servicios portuarios y fletes marítimos adecuados a un mercado internacional cada día más competitivo.

En suma, debería tenderse a crear las condiciones interiores que puedan conferir mayor capacidad competitiva en el exterior a nuestros productos, a la vez que una creciente diversificación de los mismos, mediante estímulos apropiados a la exportación de productos industriales, para la ampliación de nuestros mercados, ya sea por medio de incentivos a la penetración de productos nuevos en mercados tradicionales, o por medio de la conquista de nuevos mercados y, finalmente, formular criterios para la conservación del suministro regular a la economía de materias primas, productos intermedios y bienes de capital necesarios para el desarrollo económico del país.

En esta plática hemos recurrido al apoyo de algunos próceres, cuyas vidas son estímulo permanente en el propósito de ser fieles al destino superior de México; y en esta casa, parece además legítimo evocar la noble figura de un gran español, don Antonio Cánovas del Castillo, cuando advertía: "Las cosas hay que quererlas o no, de veras; es decir, con todas sus consecuencias."

Comprometidos, pues, a acelerar el desarrollo económico de México, por la vía segura de la mayor expansión de nuestro comercio exterior, no olvidemos los cálculos y estimaciones que predicen que para 1980 habrán sido desplazados por lo menos dos quintas partes de los artículos de uso duradero y de consumo que ahora son materia de comercio internacional.

Hemos de vivir alerta, tanto respecto del progreso tecnológico, como de los nuevos requerimientos del mercado internacional; y así como en el pasado fuimos capaces de luchar para conquistar las condiciones que ahora gozamos, estamos seguros de que lograremos que nuestra producción destinada al consumo exterior no se tuerza con precios viles; ni se pierda con especulaciones, más políticas que económicas.

ALGUNAS CONCLUSIONES

Podrían resumirse estas observaciones para decir que parece clara la antigua vocación de México por la universalidad; porque los mexicanos nunca fueron aislacionistas, pues cuando en el XIX nos volvimos hacia nosotros mismos, fue para conquistar la libertad, con la Insurgencia, y la

soberanía, con la Reforma; pero como en las postrimerías del porfirismo vino un renacimiento del coloniaje, la Revolución, cuyos afanes renovadores cuajan primero en la Constitución de 1917 que abre el camino para la reforma agraria y la industrialización, determinantes a su vez del desarrollo económico, logró el milagro de que en menos de cincuenta años cambiara aquella situación basada en el monopolio de la riqueza agraria por unas cuantas familias mexicanas, y el de la banca, la industria y el comercio en manos extrañas.

Se ha demostrado, pues, que la Revolución cambió todo; ya que, en lugar de los pocos privilegiados del antiguo régimen, en la actualidad se registran poco más de doscientas cincuenta mil empresas con ingresos anuales superiores a cien mil pesos; cuarenta y cinco mil, con ingresos superiores al millón de pesos y quince mil con más de cinco millones de pesos cada año. Las cifras anteriores son muy conservadoras, por virtud de que algunos causantes omiten la declaración de la totalidad de sus ingresos, pero, precisamente por esto, resultan extraordinariamente esclarecedoras respecto del crecimiento avasallador de una clase media cada vez más fuerte y más decidida a defender con devoción y con eficacia cada uno de los principios redentores de la Revolución.

Pero hemos de confesar que hay muchos hermanos nuestros en espera de los beneficios de la Revolución; y si el comercio internacional ha contribuido en proporciones impresionantes al desarrollo económico de nuestro país, para salvar de la miseria y de la ignorancia a tres millones de indígenas que aún viven en desamparo, la necesidad de extender e intensificar la colocación de nuestros productos en el exterior, es imprescindible.

Con el fin de facilitar la tarea de nuestros exportadores, hay necesidad de industrias que eleven el grado de autosuficiencia nacional en materias primas; es indispensable ampliar la capacidad productora de nuestra economía, intensificando la fabricación de máquinas, herramientas y medios de transporte, a un tiempo que se crean las circunstancias adecuadas para mantener el ritmo de industrialización y, si es posible, incrementarlo, a fin de lograr áreas más amplias de ocupación para nuestra población creciente.

Por último, no debe olvidarse que también es imprescindible racionalizar los procedimientos de fabricación y comercialización para asegurar la intensificación de nuestras exportaciones hacia un mundo cada vez más competitivo. A este respecto se requiere también de la coordinación de la acción pública y privada para defender nuestra oferta en los mercados internacionales capaces de evitar intervenciones extrañas a las puras fuerzas del mercado.

Las grandes obras, señores, requieren largos plazos; pero en el caso contamos con una larga experiencia puesta al servicio de la decisión del señor Presidente de la República para iniciar la reforma administrativa que naturalmente comprenderá la reorganización, el incremento y la extensión de nuestro comercio exterior.

La ignorancia y la desnutrición, las enfermedades, los andrajos y los tugurios, comprometen a todos los mexicanos a esforzarnos por cumplir los propósitos del señor presidente Díaz Ordaz, expresados con tanta sinceridad el 1 de septiembre último. Todo ello nos da la seguridad de que el comercio exterior de nuestro país inicia una nueva época para México.

Sección

Nacional

- *Crecimiento de la economía 1964-66*
- *Sobre la industria textil mexicana*
- *Aumentan las utilidades de Pan American Sulphur Co.*
- *Expansión de la industria papelera*

ACTIVIDAD ECONOMICA GENERAL

Crecimiento de la economía en los dos últimos años

LA SECRETARÍA DE Industria y Comercio publicó un estudio sobre el desenvolvimiento de la economía nacional en los dos primeros años

de gobierno del presidente Lic. Gustavo Díaz Ordaz.

En este período el producto nacional bruto aumentó en más de 12%, gracias, entre otras cosas, al crecimiento de la exportación de mercancías y la elevación de los ingresos de divisas por concepto de turismo del exterior.

Aunque gran parte del gasto gubernamental fue destinado a pagar adeudos a corto plazo de la administración anterior, señala el estudio, el nivel total de la nueva inversión productiva no decayó debido a los aumentos en la inversión privada. Durante 1965 y hasta el 31 de agosto de 1966, la inversión pública federal ascendió a 35 054 millones de pesos, cifra no igualada en ningún otro período similar anterior.

El comercio exterior de México durante los diez primeros meses del año en curso registra un sensible incremento con respecto al mismo lapso de 1964. Mientras la importación ha originado un gasto en divisas mayor en 6.9%, la exportación ha producido ingresos superiores en 16.4%, originando una reducción del 13% en el tradicional déficit de la balanza comercial.

Los cambios en la composición de las importaciones señalan la influencia del desarrollo industrial del país. Las reducciones más importantes se presentan en el valor de vehículos, 36 por ciento; tractores, 39.2 por ciento; elementos para vías férreas, 53 por ciento, y productos farmacéuticos, 34.9 por ciento, que se explican, las dos primeras, por la mayor integración de partes nacionales en la fabricación nacional de esos artículos; la tercera, por los cambios en la programación del sector público, y la última por una mayor producción nacional.

Por su parte, el valor de las exportaciones, entre los mismos períodos mencionados, se incrementó en forma destacada en: frijol, 363.3 por ciento; maíz, 352 por ciento, fresas en conserva, 118.2 por ciento; algodón, 46.6 por ciento; ganado vacuno, 39.8 por ciento; carnes frescas, 35.7 por ciento y, tomate, 33.6 por ciento. La exportación de trigo que en 1964 y 1965 creció de manera extraordinaria, una vez eliminada la producción excedente disminuyó en 87.4 por ciento con respecto a 1964. Las ventas de cobre en barras impuras disminuyeron en 51.5 por ciento debido, entre otras causas, al aumento en el consumo interno, que dejó un menor saldo exportable, mismo que fue colocado en el exterior a mayor precio; la exportación de azufre bajó en 18.5 por ciento como consecuencia de la reglamentación impuesta por las autoridades, y la exportación de frutas frescas se redujo en 10.4 por ciento, en tanto que, como se dice antes, se incrementaron las ventas al exterior de frutas industrializa-

das, tales como la fresa mencionada anteriormente y la piña en almíbar.

En el caso de las ventas al exterior de productos tales como azúcar y café, que dependen principalmente de cuotas o acuerdos internacionales, se registran disminuciones en el valor de la exportación.

Durante el período enero-octubre de 1966, las transacciones comerciales con los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, se incrementaron en 92.2% con respecto al mismo lapso de 1964, año en que su valor fue de 504.7 millones de pesos. El saldo de nuestro comercio continúa siendo favorable, aun cuando las importaciones se han elevado en forma más acelerada —de 174.2 millones de pesos a 362.2 millones (107.9%)— que las exportaciones, que pasaron de 330.5 millones de pesos a 608 millones . . . (83.9%), para los dos períodos considerados. Esta tendencia acusa el interés de nuestro país por ajustar su comercio a principios de reciprocidad que facilitan la aceleración del proceso de integración latinoamericana.

Un renglón importante de ingresos de divisas al país lo constituye el turismo, que durante enero-agosto del año en curso registra un aumento de 23% en el número de turistas ingresados al país con respecto al mismo período del año 1964.

A pesar de factores meteorológicos adversos, la agricultura muestra en 1966 cifras más alentadoras que las de 1964, año en que la producción se elevó a

8.1%, como resultado de un excepcional conjunto de condiciones favorables. Así, la producción de cártamo que en 1964 fue de 47 mil toneladas, en 1966 ascendió a 251 mil o sea un incremento de 431.7%; la caña de azúcar molida aumentó en 5 millones de toneladas, que representan un incremento de 25.5%; el algodón se elevó en 4.5%; el café en 17.6%; y el sorgo en grano, materia prima indispensable para la industria pecuaria, se elevó de 483 mil toneladas en 1964 a un millón 377 mil en 1966, lo que representa 185% de aumento. Aún no se dispone de cifras definitivas sobre las cosechas de invierno de maíz y frijol; sin embargo, el hecho de que algunos Estados, como Jalisco, Chiapas, Coahuila y Chihuahua, entre otros, hayan incrementado su producción de estos granos en forma importante, permite estimar un satisfactorio abastecimiento de estos productos para cubrir las necesidades nacionales, y para exportar. La disminución de 23.8% en el volumen de producción de trigo, permitió reducir los fuertes excedentes que se vendían con pérdida al exterior, y con ello, sustituir su producción por cultivos tradicionalmente deficitarios, como la fresa mencionada anteriormente y la piña en almíbar.

El mejor aprovechamiento de los amplios litorales de nuestro país ha traído por consecuencia que el volumen de la pesca se haya incrementado durante los primeros nueve meses de 1966 en 13.3%, con respecto a igual período de 1964, aumentando de 131 mil 620 toneladas, a cerca de 150 mil toneladas entre los períodos que se comentan. Dentro de esta actividad, sólo se registró una reducción cuantitativa importante: la captura de camarón, misma que disminuyó en 8.8%, aun cuando dicha reducción se vio contrarrestada por el incremento en el valor de las exportaciones, que aumentó en 8.7% como resultado de más altas cotizaciones internacionales, al tiempo que los cooperativistas recibieron ingresos superiores a los tradicionales por las mejoras logradas en los contratos celebrados entre armadores y pescadores en ambas costas.

Los indicadores del sector industrial continúan mostrando un intenso dinamismo, habiéndose logrado, durante el período enero-octubre de 1966, volúmenes de producción muy superiores a igual lapso de 1964. En el grupo de bienes de producción se registran notables crecimientos que ponen de manifiesto el mayor nivel de actividad económica. Entre los períodos considerados, se elevaron las producciones de: cobre electrolítico, en 38.3%; aluminio en lingotes, en 37.3%; sosa cáustica, en 36.5%; sulfato de amonio, en 35.0%; ácido sul-

fúrico, en 31.1%; llantas, en 28.2%; celulosa química, en 25.7%; papel, en 21.9%; superfosfato de calcio, en ... 21.5%; fibras químicas, en 21.2%; hierro de primera fusión, en 20.6% y, acero en lingotes, en 15.8 por ciento.

La elevación en el nivel de vida de la población se refleja claramente en la producción de bienes de consumo como: receptores de televisión (119.8%), lavadoras (60%), refrigeradores (59.1%), calentadores (54.8%), consolas (50.8%), estufas (43.5%), receptores de radio (36.8%) y automóviles de pasajeros que aumentó en 40% y, tomando en consideración el grado de integración nacional alcanzado, este aumento indica la expansión de la industria auxiliar automotriz.

Igualmente, la producción industrial de bienes de consumo no duraderos registró aumentos destacados entre los períodos analizados, tales como los de: cerveza 16%; leche condensada, evaporada y en polvo, 13.2% y azúcar, 12.8 por ciento.

Unicamente cuatro de los principales productos que se comprenden en los indicadores de la producción industrial, registran aumentos menores al estimado para el producto nacional bruto durante los dos últimos años, destacando la de carros de ferrocarril, que aumentó sólo en 4.3% como resultado del cambio estructural en la producción de la planta, ya que actualmente se están fabricando unidades más grandes y complejas que consumen mayor número de horas-hombre; y cuerdas para llantas que aumentó en 4.3%. Este menor aumento se debe, principalmente, a cambios tecnológicos de los que se ha derivado una utilización más reducida en dichas cuerdas, en la fabricación de los nuevos tipos de llantas, cuya producción, como se indicó anteriormente, creció en 28.2 por ciento.

La minería, que durante los últimos lustros había mostrado un exiguo crecimiento, ha evolucionado favorablemente de 1964 a la fecha, habiéndose registrado, en el período enero-septiembre de 1966, con respecto a igual lapso de 1964, los siguientes aumentos: cobre: 43.9%, oro 10.5%, hierro 7.6%, plata 4.6% y plomo 4.1%. Unicamente en los casos de mineral de cinc y azufre se registran disminuciones del 13.8% y 9.6%, respectivamente. En el primer caso, el descenso se debe en parte considerable a problemas laborales a que se enfrentó una de las principales empresas explotadoras de ese mineral y, en el caso del azufre, la contracción se debe, como es ampliamente conocido, a las medidas de protección de nuestras reservas de ese mineral no metálico, adop-

tadas por el gobierno federal durante el año próximo pasado, tendientes a garantizar el abastecimiento futuro de esta importante materia prima para el desarrollo agrícola e industrial del país.

Petróleos Mexicanos lleva a cabo una sana y adecuada política de producción tendiente a eliminar la acumulación de inventarios innecesarios; para ello ha tratado de producir sólo lo suficiente para abastecer las necesidades de la demanda. Así, comparando los primeros ocho meses de los años de 1966 y 1964, se registra sólo un aumento de 4.7% en el volumen de petróleo crudo procesado. La producción de gas se incrementó en 37.6% con lo que se ha aumentado la sustitución de combustibles como fuente energética en un gran número de industrias en el país.

La generación de electricidad aumentó en 20.1%, durante el período enero-septiembre de 1966 con respecto a igual lapso de 1964, lográndose con ello una disminución de 32.6% en la importación de fluido eléctrico y un aumento en el consumo de 19.5%. Con ello se ha logrado abastecer crecientes necesidades de la industria y capas más amplias de la población.

A pesar de que durante el año de 1965 la industria de la construcción redujo su actividad con respecto a 1964, alcanza en los primeros nueve meses de 1966 niveles superiores a los del mismo período de 1964. Las cifras de producción de cemento gris y vidrio plano han aumentado en 9.7% y 4.7% respectivamente. En el caso de la construcción en el Distrito Federal, se han registrado, en el mismo lapso, aumentos de 47.1% en superficie construida, 12.7% en edificios terminados y 53.2% en cuartos útiles.

Gira presidencial al norte del país

EN LOS PRIMEROS días del mes de diciembre, el presidente de México, Lic. Gustavo Díaz Ordaz, realizó una intensa gira de trabajo por varias ciudades del norte de la República Mexicana que culminó con una entrevista con el presidente de Estados Unidos, señor Lyndon B. Johnson, en la Presa de la Amistad. La entrevista se llevó a cabo sin agenda definida.

En Cuatro Ciénegas, Coahuila, precisamente al iniciar su tercer año de gobierno, el Presidente de la República sostuvo una interesante entrevista de prensa en la que se refirió a las principales preocupaciones que afronta en estos momentos la economía nacional.

“Nuestra economía, indicó, dentro de la etapa que estamos viviendo en este momento, es firme, sana, y creo que vamos por buen camino”; “no se gastará, agregó, ni en obras inútiles, ni en aspectos suntuarios y por tanto superfluos”. Dijo: “que las obras, además de cumplir el específico propósito para el que cada una de ellas está destinada, cumplan la intención general de elevar el nivel de nuestra gente. Terminó diciendo: “Podemos volver a ratificar, que se frenó, sin problemas mayores la posibilidad de un proceso inflacionario y que no hemos caído en el peligro opuesto, la deflación; nuestra economía es sana y ratifica también la firmeza de nuestra moneda.”

Las reformas administrativas del gobierno federal se realizarán con orden, eficacia y agilidad para satisfacer las necesidades del pueblo. Esta reforma será profunda y no meramente superficial.

El principal problema de la administración es “la escasez de medios de que disponemos para poder satisfacer las necesidades, las enormes necesidades que padecemos... Estamos en el difícil momento en que se acumulan los problemas que se generan en los dos estados de nuestro desarrollo... Los mexicanos realizamos empresas al parecer magnas y a los cuantos días nos resulta con que son insuficientes”.

Siempre dentro del tema del gasto público, se refirió a la política fiscal del gobierno y explicó que sus propósitos son: “Que todos contribuyan al gasto público en la justa proporción de sus posibilidades, que nadie que obtenga utilidades que le permitan contribuir, deje de hacerlo; que nadie contribuya desproporcionadamente sino de acuerdo con su economía.” Acerca de la captación de impuestos, dijo que su ideal es que ésta “sea tan fluida, que no signifique una carga más para el contribuyente”.

En Monclova, Coahuila, inauguró el tercer alto horno de la planta Altos Hornos de México, con el que la empresa puede producir ya más de . . . 1 500 000 toneladas anuales. El costo de la nueva instalación fue de 90 millones de pesos y con ella se podrá producir acero a base de arrabio y consumiendo materia prima mexicana, como carbón, mineral de hierro, piedra de caliza y dolomita. El nuevo alto horno reducirá las importaciones de chatarra, y de materiales de relaminación.

AHMSA incrementará su capacidad de producción de arrabio de 700 mil toneladas a un millón cien mil toneladas anuales; subirá su producción de acero en los próximos dos años en 300 mil toneladas.

Relaciones económicas entre México y Alemania

EL DR. HEINRICH Lübke, presidente de la República Federal de Alemania, visitó recientemente —22 a 26 de noviembre— la ciudad de México. En la declaración publicada conjuntamente por el presidente de México, Lic. Gustavo Díaz Ordaz y el Dr. Lübke, quedó de manifiesto el interés que existe en ambos países por fortalecer las relaciones económicas. “Ambos presidentes manifestaron la conveniencia recíproca de buscar el incremento del intercambio dentro de la idea de aumentar las exportaciones mexicanas hacia Alemania para obtener una balanza comercial más equilibrada.” En relación con el propósito anterior reconocieron la importancia que tiene la corriente de capital de Alemania hacia México. Examinaron también el papel que ha desempeñado la cooperación técnica germanomexicana en la realización de los planes para el desarrollo económico de México. Se recordó el acuerdo suscrito el pasado día 19 de noviembre, por medio del cual se establece un Centro de Preparación Técnica, en México, con la asesoría de técnicos alemanes.

Los dos jefes de Estado observaron con satisfacción que, concluidas felizmente las negociaciones respectivas, México y Alemania están en aptitud de concertar próximamente un convenio sobre transportes aéreos, el cual facilitará el flujo de turistas alemanes a México y mexicanos a Alemania.

Se refirieron también a algunas cuestiones de orden general ligadas con las relaciones económicas entre América Latina y el Mercado Común Europeo. El presidente Lübke manifestó que la Comunidad Económica Europea ha generado un aumento en la demanda de bienes procedentes de otras áreas del mundo con lo que ha contribuido al fomento del comercio mundial y dentro de él, al de América Latina. Empero, agregó que su país a recogido con beneplácito la idea de un fortalecimiento de los contactos entre la América Latina y el Mercado Común Europeo y expresó su deseo de que se intensifiquen en el mayor grado posible los contactos y las consultas entre la Comisión del Mercado Común y los gobiernos latinoamericanos, con el fin de examinar conjuntamente las posibilidades de incremento de las relaciones económicas.

Por otra parte, ambos presidentes expresaron la necesidad de intensificar los intercambios culturales entre México y Alemania, para lo cual consideraron conveniente el estudio y realización de un convenio sobre la materia en el plazo más breve posible.

Finalmente hicieron constar que la visita a México del Presidente de la República Federal de Alemania ha servido aún más para robustecer los lazos económicos, políticos y culturales entre ambos países.

Comentarios sobre México en la prensa internacional

PUBLICACIONES especializadas de la República Federal de Alemania, Estados Unidos y Gran Bretaña, comentaron el mes pasado el reciente desenvolvimiento de la economía mexicana.

El periódico alemán *Handelsblatt* publicó, 21 de noviembre, un suplemento dedicado a México, con el título de “Mercado Dinámico en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio”. En el mismo aparecen artículos especializados que se refieren al desarrollo de las relaciones económico-políticas entre Alemania y México, en general, y al desarrollo de diversos sectores económicos de México, en particular.

El secretario de Industria y Comercio, Lic. Octaviano Campos Salas analizó las relaciones comerciales entre Alemania y México, reconociendo que pueden ser incrementadas en forma importante. Dijo que sería conveniente que los hombres de negocios, los industriales e inversionistas de Alemania, conozcan mejor las oportunidades que México ofrece en distintas ramas de la actividad económica, y se unan a los hombres de empresa mexicanos para cubrir la creciente demanda del país de nuevos productos industriales, y de tecnologías avanzadas.

Entre otros artículos importantes cabe mencionar los de los señores Dr. Alfredo Navarrete, Lic. Antonio Armendáriz y Lic. Agustín Salvat. El primero de los autores mencionados se refirió al papel de Nacional Financiera en la financiación del desarrollo económico de México. El Lic. Armendáriz trazó un esquema general de la política comercial del país y del Banco Nacional de Comercio Exterior como instrumento de promoción de las exportaciones. El Lic. Salvat analizó los problemas del turismo.

De otra parte, el periódico *Washington Post* dedica un suplemento especial a México en su edición del domingo 20 de noviembre. Este se refiere al desarrollo económico de México.

A 56 años de iniciada la revolución mexicana, empieza diciendo, el país se halla entre un futuro industrial promisorio y un pasado rural paupérrimo. La

estabilidad de los gobiernos revolucionarios ha propiciado las condiciones tendientes a una expansión económica confiada, y el producto nacional bruto crece satisfactoriamente a un ritmo de más del 6% anual desde los últimos diez años.

Finalmente, la publicación inglesa *British Industry* incluye un artículo, firmado por James Hurley, donde se analizan las perspectivas favorables que ofrece México a los inversionistas ingleses. La expansión de la economía mexicana, y por lo tanto de su industria, ha creado una creciente y voluminosa demanda de maquinaria e inversión extranjera. Se señala que dentro del programa del gobierno mexicano, con vistas a reducir el grado de dependencia que el país tiene por el comercio que realiza con Estados Unidos, las autoridades británicas ofrecieron aumentar las facilidades para incrementar las relaciones económicas entre ambos países.

Posteriormente, el señor Hurley describe con cierto detalle el desarrollo in-

dustrial del país y los cambios que en su estructura económica se han registrado.

DESARROLLO INDUSTRIAL

Sobre la industria textil mexicana

EN UN ESTUDIO reciente, la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) analiza detalladamente la industria textil mexicana. Las cifras consignadas son a 1962; empero, la importancia del análisis radica en las consideraciones de orden cualitativo.

La importancia de esta actividad queda evidenciada si se considera (ver cuadro número 1) que por el número de establecimientos, personas ocupadas y los sueldos y salarios, la industria textil mexicana ocupa un lugar preponderante dentro de la industria de transformación.

está ubicada en un radio no mayor de 300 kilómetros con respecto a la ciudad de México. El tamaño de las instalaciones es pequeño en todos los sectores. En algodón, por ejemplo, el tamaño medio es de 6 875 husos y 116 telares. Esta circunstancia incide en forma importante en la baja productividad de las fábricas. Aunque hay muchas fábricas desintegradas en lo que toca a hilados con respecto a tejidos, la mayor parte de la capacidad productiva, en husos y telares, está integrada. Una gran parte de las fábricas cuenta con acabado integrado al tejido, a pesar de que en la mayoría de los casos se trata de capacidades relativamente pequeñas, que no deberían estar integradas en este sentido.

La modernidad del equipo es baja: En algodón, el 65 por ciento de los husos y el 52 por ciento de los telares son modernos; en lana, las cifras correspondientes son 98 por ciento para husos de cardado, 57.8 para husos de peinado y 25.3 por ciento para telares. En el sector de fibras artificiales y sintéticas, el 77.4 por ciento de los husos y el 84 por ciento de los telares son modernos. Al considerar estas cifras, debe tenerse en cuenta que si el equipo se trabajara a eficiencias y utilizaciones razonables, la maquinaria moderna instalada actualmente alcanzaría para abastecer el consumo, en la mayoría de los casos.

CUADRO 1

INDUSTRIA TEXTIL E INDUSTRIA DE TRANSFORMACION, 1962

Conceptos	Cifras absolutas		Porcentaje Textil/Total
	Textil	Total	
Número de establecimientos ^a	1 624	3 882	41.8
Personas ocupadas ^b	91 935	301 220	30.5
Sueldos y salarios pagados (millones de pesos)	1 076	4 112	26.2
Valor de la producción (millones de pesos)	3 649	25 595	14.4
Capital invertido (millones de pesos)	4 578	30 343	15.1

FUENTE: México, *Anuario estadístico*, 1962.

^a La rama de algodón y de fibras químicas comprende 553 establecimientos y la rama de lana 97. El resto corresponde al tejido de punto, fibras duras y talleres artesanales.

^b La rama del algodón y de fibras químicas ocupa 51 852 obreros y la rama de la lana, 10 376.

Una característica señalada de esta industria es el constante decrecimiento de su participación en el producto, porque se enfrenta a considerables avances que están realizando industrias más dinámicas como la química, la mecánica y la metalúrgica.

Aspectos generales de la industria

La industria textil mexicana transforma todo tipo de fibras, incluyendo

las duras, como el henequén y el ixtle de palma. Es autosuficiente en todas las transformaciones, y en el abastecimiento de fibras, con excepción de la lana y las acrílicas. Pronto fabricará estas últimas. Exporta aproximadamente las tres cuartas partes de su cosecha de algodón; importa más de las dos terceras partes de la lana que consume; y su producción de fibras químicas se destina a abastecer casi por completo sus necesidades de materia prima.

Una alta proporción de las fábricas

Producción y productividad

De acuerdo con el patrón de 6 600 horas disponibles en el año, la utilización promedio de las máquinas fue de 80 por ciento en la hilatura y 75 por ciento en el tejido. Se observa mayor utilización en los sectores de algodón y fibras artificiales y sintéticas, que en el lanero.

En cuanto a la producción unitaria, expresada en un hilo equivalente de algodón Ne 18, las hilanderías mexicanas alcanzaron en 1962 sólo el 69.5 por ciento del patrón latinoamericano, que se ha fijado en 22 gramos por huso-hora. En cambio, la productividad de la mano de obra expresada en términos del mismo título, alcanzó un nivel de 88.5 por ciento, con respecto al patrón, de 4 300 gramos por hombre-hora.

En el tejido, la producción unitaria expresada en términos de una tela patrón equivalente llegó sólo al 58.7 por ciento del patrón latinoamericano, fijado en 5.40 metros por telar-hora. La productividad de la mano de obra corresponde al 55 por ciento del patrón establecido, de 27 metros por hombre-hora.

En las hilanderías de lana peinada, los patrones, de producción y productividad, referidos al título Nm 30, son 30 gramos por huso-hora y 2 727 gramos por hombre-hora, respectivamente. Con respecto a ellos, la industria llegó al 63.6 y 34.6 por ciento, respectivamente. En las hilanderías de cardado, las cifras son más bajas, pues alcanzan valores de sólo 29.6 y 48.4 por ciento, con relación a los patrones, fijados en 80 gramos por huso-hora y 3 200 gramos por hombre-hora, para el hilo título Nm 8. En el tejido de lana, las cifras fueron todavía menores, pues se tuvieron valores de 37.7 y 17.6 por ciento, para la producción y productividad respectivamente, con relación a los patrones, fijados en 3.50 metros por telar-hora y 7.00 metros por hombre-hora.

En mezclas de algodón con fibras artificiales y sintéticas, la producción y la productividad de la hilatura alcanzó cifras de 67.7 y 74.3 por ciento, con respecto a los patrones. En tejido, las cifras correspondientes fueron 53.7 y 39.0 por ciento. Los patrones empleados en los dos casos son los mismos que para el algodón.

En la hilatura de fibras artificiales y sintéticas se observaron cifras de producción y productividad de 64.8 y 54.1 por ciento, respectivamente, con respecto a los patrones. Cifras análogas correspondientes al tejido resultaron de 55.5 y 54.4 por ciento. Los patrones son los mismos que para el de algodón, multiplicados por 1.20.

En resumen, aun cuando la producción unitaria y la productividad de la mano de obra en la industria textil mexicana no son menores que las de otros países latinoamericanos, excepto Colombia, son bajas si se las compara con patrones basados en niveles que alcanzan países fuera de la región. Debe hacerse pues un esfuerzo para mejorarlas; con objeto de disminuir sensiblemente los costos de producción.

La baja productividad con que funcionan las fábricas se debe, en parte, a que no existe competencia con el exterior. En efecto, los aranceles vigentes son tan altos que impiden prácticamente cualquier importación de textiles. Una modificación a la política arancelaria en este sentido obligaría a las empresas textiles a mejorar los sistemas de trabajo en sus fábricas. Sin embargo, la reducción de la protección no debe ser indiscriminada: las telas estampadas y los tejidos con hilos de color deben seguir gozando de bastante protección, para impedir la competencia fácil de las novedades y fastasías extranjeras.

El mercado de textiles

Las importaciones de productos textiles son insignificantes si se las compara con la producción total. El consumo de fibras blandas por habitante se ha mantenido casi constante desde 1950. En 1962, se consumieron 3.38 kilogramos por habitante, lo que representa un aumento de 7 por ciento con relación a 1950. La mayor parte de los países latinoamericanos estudiados tienen un consumo mayor al de México. Algunos, como Uruguay y Argentina, llegan a duplicarlos.

El consumo total de fibras en 1962 fue de 130 000 toneladas que se distribuyeron como sigue: 74 por ciento el algodón; 20 las fibras artificiales y sintéticas; y 6, la lana.

En 1962, el mercado mexicano de textiles fue de 103 000 toneladas de tejidos de urdimbre y trama (planos), o sea 675 millones de metros cuadrados. De éstos, el 82.8 por ciento corresponde a tejidos únicamente de algodón; el 12.6, a tejidos únicamente de fibras químicas; el 2.5, a tejidos de mezclas de algodón y fibras artificiales y sintéticas; y el 2.1, a tejidos elaborados por el sector lanero. La industria produjo 124 000 toneladas de hilos, de las cuales el 90 por ciento correspondió a los sectores de algodón y fibras artificiales y sintéticas, y el 10 por ciento, al sector lanero.

De acuerdo con las proyecciones de demanda del estudio *Bases para la Reestructuración de la Industria Textil Algodonera y de Fibras Químicas*, se estima que para 1975 el consumo de fibras sea 188 por ciento mayor al de 1962. El algodón aumentará en 112 por ciento; la lana, en 103, las fibras celulósicas, en 76; y las no celulósicas en 277 por ciento. El incremento se debe principalmente al aumento de población, puesto que el consumo por habitante se elevaría sólo de 3.4 kilogramos en 1962 a 4.6 en 1975. Esta cifra es conservadora, si se la compara con las de otros países latinoamericanos.

Costos de producción

Se han calculado los costos de materia prima y mano de obra para los hilos y telas patrón en la misma forma que para los otros países latinoamericanos. Mejorar la productividad de la mano de obra hasta llevarla al patrón latinoamericano representa en el costo de los dos renglones un ahorro de 2 por ciento en los hilos de algodón, . . . 15 por ciento en telas de algodón, 10

por ciento en hilos peinados de lana y 26 por ciento en telas de lana.

En comparación con los otros países latinoamericanos, México está bien situado con relación al precio del algodón. Los salarios son menores que en Venezuela y Uruguay; aproximadamente iguales a los de Argentina y Colombia, y superiores a los de los demás países. En Bolivia y Ecuador, que son casos extremos, los salarios equivalen al 40 por ciento de los mexicanos.

Programa de reequipamiento

Se ha propuesto que el programa de reequipamiento comprenda dos períodos. En el primero, de 1965 a 1970, se sustituiría toda la maquinaria antigua, y en el segundo, de 1970 a 1975, se cambiaría parte del equipo moderno existente en 1962. Este programa está basado en las proyecciones de demanda interna y en la programación del incremento de la eficiencia de la maquinaria. Paralelamente al reequipamiento, se modificaría la estructura actual de la industria, que es defectuosa principalmente en el tamaño de las unidades industriales. Se ha considerado también la programación del mejoramiento de la productividad de la mano de obra, a fin de determinar nuevos costos de este factor de producción así como la inversión necesaria para indemnizar al personal sobrante.

En vista de que hay producción nacional importante de continuas y telares, gran parte de la maquinaria requerida sería de origen mexicano. En este renglón existen posibilidades interesantes de integración industrial con los demás países latinoamericanos. En el período 1966-1975 se requiere invertir en los sectores de algodón y fibras artificiales y sintéticas 240 millones de dólares, que representan 1 030 400 husos de hilado y 22 200 telares.

Conclusiones del estudio

La industria textil mexicana muestra aproximadamente las mismas características de las de otros países latinoamericanos. Aun cuando la antigüedad del equipo es alta, el principal problema consiste en la baja productividad con la que funcionan las fábricas. La organización deficiente es la causa más importante. Su corrección requiere el empleo de más técnicos, mejor preparados. Coadyuva a la baja productividad la estructura deficiente de la industria.

en la que existen fábricas muy pequeñas e integradas defectuosamente.

México puede tener posibilidades de exportación de textiles, principalmente en el sector algodonero, si moderniza su maquinaria y sus métodos de trabajo. Puede promover el intercambio de textiles con los demás países latinoamericanos e integrarse con relación a las materias primas y la maquinaria. Puede exportar algodón y fibras artificiales y sintéticas a algunos países, e importar la mayor parte de la lana requerida aprovechando la capacidad productiva de algunos países del cono sur del continente. La integración también es posible en productos químicos y colorantes empleados en la industria.

Planes de expansión en la industria del papel

Si bien es cierto que la industria

LA CRECIENTE demanda de papel en México ha sido un hecho que desde siempre ha venido preocupando a los industriales dedicados a esta actividad.

mexicana de papel ocupa un lugar preponderante entre los países latinoamericanos (el 2º, después de Brasil), la producción nacional no ha sido suficiente para cubrir la demanda interna de este producto y los volúmenes de importación han venido aumentando.

Es probable que dicha situación cambie ya que, según se anunció recientemente, en los medios papeleros existen proyectos para aumentar considerablemente la capacidad productiva de papel en México.

En la actualidad este sector está constituido por 50 empresas que se estima trabajan a un 90 por ciento de su capacidad productiva. Dichas empresas representan una inversión de 240 millones de dólares y empleo para más de 16 500 personas. En 1965 produjeron 591 036 toneladas de papel y para 1966 se estima que esta cifra se eleve a... 685 000 toneladas. Se indicó que para 1967 la capacidad de producción de papel será de 959 052 toneladas.

CONSUMO DE PAPEL EN MEXICO

(Miles de toneladas)

Años	(1) Producción	(2) Importación	(3) Consumo aparente	Participación de la importación en el consumo
1960	413.3	127.0	540.3	23.5
1961	451.1	113.4	564.5	20.1
1962	459.1	125.0	584.1	21.4
1963	505.0	117.9	622.9	18.9
1964	557.7	136.1	693.8	19.6
1965	591.0	155.4	746.4	20.8

FUENTES: Cámara Nacional de la Industria del Papel y NAFINSA.

La inversión en algunas empresas mexicanas

la situación de algunas de las más importantes empresas mexicanas. El estudio se refiere a las 298 empresas registradas en la Bolsa de Valores de la ciudad de México.

Según esa información la inversión total de dichas empresas aumentó de 110 600 millones en 1964 a 124 800 millones en 1965, esto es, un aumento

LA PUBLICACIÓN especializada *Sistemex*, editada por el señor Pedro L. Latre, publicó en los primeros días de diciembre datos que revelan

de 13%. Sin embargo, las ganancias no se movieron con la misma velocidad, aumentaron de 2 300 millones a 2 500, o sea solamente 7 por ciento.

Las empresas fueron clasificadas de acuerdo con sus activos totales, porque las cifras de ventas no eran del todo confiables. En el cuadro respectivo se tomaron las 25 empresas que registraron mayor monto de activos totales.

Las empresas privadas que encabezan las secciones industrial, bancaria y de seguros son: Teléfonos de México, el Banco Nacional de México y Seguros Monterrey.

En el grupo industrial y comercial Teléfonos de México encabeza la lista con un total de activos por un valor de 3 068 millones de pesos. Las empresas que le siguen son Altos Hornos de México, propiedad del gobierno federal y Fundidora de Monterrey, de propiedad privada. (Véase el cuadro en la pág. 914).

NUEVAS INVERSIONES

Nueva línea aérea

En los primeros días de noviembre pasado se anunció la creación de una nueva línea aérea mexicana llamada "Aéreo-Maya".

Se indicó que dicha línea recibiría muy pronto sus dos primeras unidades de tipo Kawker Siddeley 748 de turbo propulsión para cubrir diversas rutas sobre el territorio nacional: una parte de la ciudad de México y pasa por Tuxpan, Mérida, Chichén, Isla Mujeres, Cozumel y Palenque; otra incluirá ciudades del Pacífico como Acapulco, Manzanillo, Puerto Vallarta y Colima; finalmente, se volará también a Apatzingán, Uruapan, Guadalajara, León y Guanajuato.

Esta empresa es propiedad de los conocidos industriales Fernando y Manuel Barbachano.

Japón ofrece ayuda para construir un puerto

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) organizó en la segunda semana del pasado mes de noviembre una mesa redonda dedicada al análisis de las relaciones económicas entre México y Japón. Entre la discusión, que abarcó muchos temas, destacó la propuesta hecha por el señor Heiji Kato, director de la conocida empresa nipona JETRO para la construcción de un moderno puerto comercial en Puerto Marquez, Acapulco.

El Sr. Kato, señaló la urgente necesidad que tiene México de construir instalaciones portuarias eficientes en su costa del Pacífico para eliminar así las deficiencias y obstáculos que presenta la importación de artículos japoneses en México. En Acapulco, por ejemplo, no puede atracar un barco de más de diez mil toneladas y los sistemas de estiba y desestiba presentan serias difi-

INVERSION EN EMPRESAS MEXICANAS

(Millones de pesos)

Lugar que ocupa			Activos		Totales		Capital pagado		Ganancias		Ventas	
1965	1964		1965	1964	1965	1964	1965	1964	1965	1964	1965	1964
1	1	Teléfonos de México	3 068	2 508	1 458	1 315	118	88	889	778		
2	2	Altos Hornos de México	2 551	2 188	600	500	78	69	1 586	1 415		
3	3	Fundidora de Monterrey	2 063	1 985	450	450	71	64	705	713		
4	4	Hojalata y Lámina	1 166	910	200	200	12	10	558	511		
5	—	Anderson, Clayton & Co. ¹	1 153	467	213	7	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.		
6	7	Celanese Mexicana	1 152	813	400	400	77	81	689	622		
7	5	Tubos de Acero de México	1 060	865	283	276	30	55	464	514		
8	6	Cervecería Cuauhtémoc	938	828	160	160	22	14	921	716		
9	8	Cervecería Moctezuma	680	676	275	275	53	52	592	542		
10	—	Asarco Mexicana	624	471	300	181	96	87	1 153	1 061		
11	—	Celulosa de Chihuahua	624	445	400	200	27	20	184	140		
12	10	Fábricas Automex	594	484	240	168	41	41	1 067	832		
13	9	Cervecería Modelo	556	551	300	300	52	53	n.a.	562		
14	11	Metalúrgica Mexicana Peñoles ...	443	415	200	200	21	21	744	682		
15	12	Cía. Cigarrera La Moderna	434	414	190	190	78	80	812	782		
16	13	Cía. Cigarrera El Aguila	364	334	166	166	25	23	527	466		
17	17	Condumex	357	280	125	125	19	23	315	306		
18	20	Cía. Industrial de Orizaba	348	256	110	110	2	0	180	184		
19	21	Cementos Anáhuac	343	249	150	150	10	13	124	113		
20	14	Industria Eléctrica de México	337	310	130	130	12	10	262	255		
21	—	Celulosa y Derivados	331	277	150	108	17	12	209	154		
22	15	El Puerto de Liverpool	329	302	140	140	38	35	469	394		
23	16	Cía. Papel San Rafael	289	282	151	126	30	33	383	350		
24	18	Empaques de Cartón Titán	287	278	75	75	8	5	n.a.	197		
25	24	Unión Carbide Mexicana	273	215	120	120	23	16	180	133		

¹ Balances que cubren el período de julio de 1965 a enero de 1966.

FUENTE: *Sistemex*.

cultades para la movilización de la mercancía, por lo tanto la construcción, en Puerto Marquez, de un puerto comercial de importancia viene a ser indispensable. Para este proyecto el gobierno japonés ofrece toda asistencia técnica y ayuda necesaria.

Una nueva fábrica de resinas sintéticas en Jalisco

El 25 de noviembre pasado se anunció el establecimiento próximo de una nueva fábrica de resinas sintéticas en Atotonilco, Jalisco. Según se dijo, esta nueva planta se construye con miras a

llenar la demanda que del producto existe en el mercado de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

El capital para la fábrica ha sido aportado por la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, S. A., Bataafse Petroleum Maatschappij NV (Shell) y CIBA Ltd.

Se producirán helicópteros en Cuernavaca

Se anunció —24 de noviembre— que la empresa Kitz Kopters, de Dallas, Texas, pronto empezará a producir 6 helicópteros al mes en una planta ubicada en los alrededores de Cuernavaca, Morelos. La inversión inicial será de un millón de dólares.

Crece la empresa Admiral de México

La conocida empresa Admiral de México, subsidiaria de la Admiral Corp. de Chicago, inauguró en días pasados una nueva planta para producir televisiones, tocadiscos y radios. Esta nueva planta amplía considerablemente la capacidad de producción de la firma y dará ocupación a más de 650 personas.

Nueva destilería en México

Una nueva destilería, de Seagram's de México, inició sus actividades, recientemente. La inversión de la planta fue por 23 millones de pesos, y en ella se destila gran variedad de licores tales como ginebra, ron, vodka, etc.

Esta planta constituye la destilería más grande y completa de Latinoamérica, está dirigida por mexicanos y goza de los adelantos técnicos más avanzados del mundo.

Nueva siderúrgica en Puebla

En Xoxtla, se construirá pronto una nueva planta del grupo industrial Hoyalata y Lámina de Monterrey, S. A., con una inversión de 770 millones de pesos.

La inversión es la más grande que de primera instancia se haga en una industria en México. Tendrá una capacidad de producción de 300 000 toneladas de acero al año, empleará a más de 1 500 personas e iniciará su producción en 1969.

Informe de la Pan American Sulphur Co.

LA CONOCIDA empresa norteamericana Pan American Sulphur Co., propietaria de Azufrera Panamericana —principal productora de azufre

en México— anunció el pasado día 1 de noviembre los resultados financieros de su empresa en el último trimestre y los primeros nueve meses de 1966. La em-

presa reportó un notable aumento en sus utilidades, en el último trimestre del período considerado. En el trimestre, indicó, las ganancias llegaron a la cifra de 1 897 489 dólares o sea de 40 centavos de dólar por acción sobre un volumen de ventas de 9 571 660 dólares. La importancia de estas cifras se pone de relieve al considerar que para el mismo período del año anterior las utilidades fueron sólo de 997 522 dólares o sea 21 centavos de dólar por acción sobre un volumen de ventas de 7 671 146 dólares.

De otra parte, el aumento registrado en los primeros nueve meses del año, se dijo, fue debido principalmente a los considerables aumentos que se han venido registrando en el nivel de precios del azufre. En este período las utilidades se elevaron a 3 624 340 dólares o sea 76 centavos de dólar por acción sobre un volumen de ventas equivalente a 24 142 884 dólares. En el mismo período del año anterior las ganancias fueron de 3 293 815 dólares o 70 centavos de dólar por acción sobre ventas de 23 244 604 dólares.

Agregó el Sr. Harry C. Webb, director de la empresa, que los programas de exploración y perforación en México han continuado exitosa y ordenadamente aumentando así la cantidad de azufre en reservas probadas. Se espera, dijo, que la cuota de exportación para 1967 se eleve a la cifra de 1 230 000 toneladas métricas.

CREDITOS EXTERNOS

Nueva emisión de bonos del gobierno mexicano

POR SEXTA VEZ, desde 1963, el gobierno de México lanzó con gran éxito una emisión de bonos —por diez millones de dólares— para hacerse de recursos. La emisión de bonos, con fondo de amortización, del gobierno de México es por un valor de diez millones de dólares y con 7¼ por ciento de interés. Tienen fecha de vencimiento de 15 de noviembre de 1981 y su precio de venta es Dls. 96.50 más intereses acumulados. El Banco de México actúa como agente y asesor del gobierno de México, en relación con la emisión de estos bonos.

Por un período de 10 años, no se podrá cursar aviso de pago sobre los bonos con excepción de operaciones relativas al fondo de amortización, que darán comienzo el 15 de noviembre de 1967, y tienen como objeto el retirar aproximadamente el 96% de emisión

antes de que llegue su fecha de expiración, a través de pagos semianuales.

El capital y el interés de los bonos será pagadero en Nueva York y San Francisco, en moneda de los Estados Unidos. Los bonos constituyen obligaciones indirectas y sin condiciones del gobierno mexicano, además, al amparo de la ley impositiva de 1963 no tienen que pagar tributo.

El precio de amortización es del ciento por ciento más intereses acumulados. Los bonos podrán ser amortizados a opción del gobierno mexicano a partir del 15 de noviembre de 1966.

El producto de la venta de estos bonos será dedicado a erogaciones en divisas requeridas para la compra de bienes de capital correspondientes a proyectos de desarrollo económico del gobierno de México, o para satisfacer pagos pendientes a instituciones situadas principalmente en los Estados Unidos.

Préstamo del Eximbank para mejoras en puertos y aeropuertos

EL BANCO DE Exportación e Importación concedió —23 de noviembre— dos líneas de crédito por 4.8 millones de dólares para la compra de equipo y material necesario para ciertos puertos y aeropuertos mexicanos.

Uno de los créditos, por 3 millones de dólares, se utilizará para financiar la compra en los Estados Unidos, de equipo aéreo de navegación para nueve aeropuertos. El abastecedor será International Wicox Electrical Company Inc. of Kansas City Missouri; el contrato comprende unidades de alcance omnidireccional, equipo medidor de distancias, rayos no direccionales, generadores de emergencia y equipo de prueba.

Los aeropuertos beneficiados serán: el de la ciudad de México, Guadalajara, Veracruz, Acapulco, Hermosillo y Tijuana.

El crédito se pagará en 26 semestres a partir de 1968 y devengará una tasa de interés anual del 6% sobre saldos vigentes.

El otro crédito, por 1.8 millones de dólares, será utilizado para la adquisición de una draga usada, propiedad de la empresa Power Dredging Co. Inc. de Port Lavaca, Texas. Dicha draga será utilizada por la Secretaría de Marina en la costa oriental de México. El crédito se pagará en diez semestres a partir de 1967 y devengará la misma tasa que el mencionado antes.

APRECIACIONES SOBRE EL DESASTRE DE MONTEVIDEO

Por MIGUEL S. WIONCZEK

“Estados Unidos ha prometido públicamente llegar a la luna en 1970. Creo que la Unión Soviética ha hecho promesas similares. . . Y realmente es para nosotros un símbolo aplastante, a mi modo de ver, el que se prometa a cuatro o cinco años de plazo llegar a la luna y nosotros no podamos prometer tres años después, en 1973, iniciar un proceso de arancel común que está en la médula, en la esencia del Tratado de Montevideo que firmamos en 1960.

Ciertamente, nadie dudará que es bastante más difícil llegar a la luna que iniciar un proceso de arancel común entre países que están todos los días prometiendo llegar a una unidad desde el momento en que Bolívar, San Martín, Sucre y otros libertadores lo prometieron. O sea que los norteamericanos van a llegar a la luna en cinco años y nosotros en ciento sesenta años no vamos a comenzar a iniciar el proceso de nuestra reunificación, por lo menos económica y comercial”. *El Canciller de Chile, Gabriel Valdés Subercaseaux durante la Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC, en la sesión matutina del 10 de diciembre de 1966.*

I

Y A PRINCIPIOS de 1963 empezó a extenderse por América Latina la convicción de que, por una parte, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio no cumplía su propósito inicial de acelerar el desarrollo económico de los países miembros dentro del marco del proceso de integración regional y, por otra, que se acortaba rápidamente el tiempo todavía disponible para resolver de manera práctica los graves problemas socioeconómicos que enfrenta nuestra parte del mundo. De esta convicción han surgido bien meditadas propuestas de los más distinguidos defensores de la idea de la cooperación económica latinoamericana, como, entre otros, Raúl Prebisch, Felipe Herrera y José Antonio Mayobre, todas ellas orientadas hacia la reorganización de la ALALC y la aceleración de la marcha hacia el mercado común regional, que estaría formado, en la medida de lo posible, por todas las repúblicas latinoamericanas. Hubo un acuerdo general entre todos los sectores integracionistas de que la salida del estancamiento existente implicaba una serie de grandes decisiones políticas que deberían ser adoptadas por los Jefes de Estado o por sus representantes directos, los Cancilleres de América Latina.

Tardaron más de dos años en reunirse por primera vez, en Montevideo y a fines de 1965, los Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC. A pesar del ambiente de panegirismo integracionista que predominó en esa reunión, los resultados alcanzados fueron sumamente limitados. Al no haber podido ponerse de acuerdo sobre cualquier punto sustantivo de la propuesta reestructuración y fortalecimiento de la ALALC, los Cancilleres adoptaron una táctica bien conocida

en las reuniones internacionales: la de posponer las decisiones con el pretexto de que era menester efectuar estudios previos. Así, decidieron, en primer lugar, crear un grupo de cuatro sabios que elaborara y presentara, más tarde, algunos proyectos sobre el particular y, después, en relación con cuestiones espinosas desde el punto de vista político, surgidas a causa de la insatisfacción de los países pequeños y medianos (seis de los entonces nueve miembros de la ALALC) respecto del funcionamiento de la Asociación; pidieron, además, que el Comité Ejecutivo Permanente de ésta acometiese ciertos estudios adicionales. Se tomaron estas decisiones como si no se hubiera sabido de antemano que los miembros del Comité, como representantes de sus respectivos Cancilleres, no podrían llegar a un acuerdo de no existir un acuerdo sustantivo previo entre los Cancilleres mismos.

Como era de esperarse, al terminar la primera reunión de los Cancilleres, nada nuevo se produjo en los órganos de la Asociación. Ni siquiera se logró crear el grupo de los cuatro sabios por la imposibilidad de llegar a un consenso en el seno del Comité Ejecutivo Permanente sobre sus miembros. Tampoco se logró, en el Comité mismo, ningún avance sustancial en lo referente a los nuevos mecanismos de liberación comercial, ya que cada país miembro de la ALALC tenía sus ideas particulares sobre el problema; algunos países mayores no consideraban conveniente que ese proceso se acelerara y los países miembros de menor desarrollo expresaban profundo temor ante la perspectiva de una liberalización del comercio a ritmo más rápido y de manera más automática. En estas circunstancias, la primera reunión de Cancilleres se saldó con un número muy pequeño de acciones concretas en favor de la integración. Durante el año en curso, se esta-

bleció en el Banco Interamericano de Desarrollo un pequeño fondo para estudios de preinversión de proyectos multinacionales; los bancos centrales crearon un mecanismo débil y sumamente complicado de compensaciones de pagos con líneas bilaterales de crédito francamente ridículas por su monto y, finalmente, se elaboró una convención regional sobre el transporte marítimo y fluvial que, por su intento de complacer a los intereses nacionales de todos los participantes, no constituye un paso real hacia la cooperación regional en este campo. Empero, aparte de esas pequeñas iniciativas vacilantes, no ocurrió en la ALALC, en el transcurso de los últimos doce meses, nada que destacar, a pesar de la proliferación de reuniones técnicas de toda índole imaginable.

Al contrario, no sólo el asunto de la cooperación y complementación industrial quedó estancado en un dédalo de discusiones estériles, sino que, por primera vez, en 1966 se registró la desaceleración del crecimiento del comercio intrarregional. En el primer trimestre del año en curso, las exportaciones en el seno de la ALALC aumentaron apenas en 5% sobre los niveles del mismo período del año anterior, es decir, a una tasa considerablemente menor que la registrada por las exportaciones latinoamericanas al resto del mundo. A mediados de 1966 era ya obvio, para cualquier estudioso del proceso de integración latinoamericana, que la ALALC en su forma original servía para muy poco. En ocasión de la visita a México del Secretario Ejecutivo Adjunto de la ALALC, Dr. Gustavo Magariños, efectuada hace unos meses, tuve que declarar en una reunión organizada por la Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM que, aunque un año antes defendía todavía la viabilidad de la integración económica latinoamericana, una vez conocidos los resultados de la primera reunión de Cancilleres y habiendo tomado nota de los acontecimientos posteriores, llegaba a la conclusión de que la integración económica se hallaba en una situación de crisis sumamente grave, sin que se vislumbrara en la región voluntad política suficiente para afrontarla. El desastre de la segunda reunión de Cancilleres, que acaba de terminar en Montevideo, comprueba desafortunadamente la validez de esta aseveración.

II

Lo trágico del asunto no es que América Latina ignore la gravedad de la situación; lo trágico es que ninguno de los países mayores quiere enfrentarla. En los primeros días de la segunda reunión de Cancilleres, la mayoría de los participantes admitía que la ALALC funcionaba muy deficientemente, sin que exista alternativa alguna a la cooperación económica regional. Así, el Presidente del Consejo Nacional de Gobierno del Uruguay declaró, en la sesión inaugural, que “o los países de América Latina se asocian y trabajan en común por el mejor aprovechamiento de sus riquezas o les aguarda un porvenir más sombrío que el presente”. El Canciller chileno hizo notar que “se está creando una distancia peligrosa entre una cierta lírica integracionista y una realidad concreta, entre lo que decimos y lo que hacemos”. El Canciller mexicano, a su vez, insistió en que “se nos va agotando el tiempo durante el cual pensábamos que podríamos perfeccionar la Zona de Libre Comercio. Todos los elementos de flexibilidad con que contamos... van perdiendo sentido a medida que va pasando el tiempo”. En este ambiente de preocupación, parecía, al principio de la reunión, que los Cancilleres estaban dispuestos a enfrentar los problemas reales, especialmente porque la reunión había sido mejor preparada que la anterior.

Después de la Conferencia de Bogotá, celebrada a fines

del verano último, en la que participaron la mayoría de los llamados países pequeños y medianos miembros de la ALALC, la Secretaría de la ALALC, por un lado, y Chile, Colombia y Venezuela, por otro, elaboraron una serie de iniciativas con el propósito de traducir en acuerdos formales las propuestas sobre la aceleración del proceso de formación del mercado común latinoamericano. En la propuesta más importante presentada por Chile, se pidió la adopción de los siguientes compromisos:

Primero. Las Partes Contratantes se comprometen a adoptar, como instrumento de su política comercial, un arancel externo común. Asimismo, se comprometen a iniciar su aplicación el 31 de diciembre de 1971, según el programa que se establezca para tal efecto.

Segundo. Mientras se materializa el compromiso anterior, las Partes Contratantes acuerdan establecer, a partir del 30 de junio de 1968, un margen de preferencia mínimo en favor de las importaciones intrazonales, por sectores de producción o grupos de productos, cuya cuantía deberá determinarse antes de la fecha indicada en este inciso.

En el segundo proyecto, Chile proponía que las Partes Contratantes se comprometieran a establecer un mecanismo de desgravación programada que asegurase un ritmo más acelerado en el proceso de reducción de gravámenes y de eliminación de todas las restricciones cuantitativas, y que el Comité Ejecutivo Permanente presentara a las Partes Contratantes, a más tardar el 30 de junio de 1967, un proyecto de mecanismo específico de desgravación programada que sería considerado en la siguiente reunión del Consejo de Ministros. Los proyectos de otras resoluciones, sometidos por Colombia, Chile y Venezuela, a veces conjuntamente, a veces por separado, se referían al financiamiento de la integración, a la conversión progresiva del sistema de créditos bilaterales en un mecanismo multilateral, a la igualación del tratamiento ofrecido a las inversiones extranjeras y a los acuerdos de complementación industrial. No escapará a la atención de los futuros historiadores de las relaciones económicas interlatinoamericanas un hecho sumamente interesante: frente a las propuestas a que se ha hecho mención, Argentina y Brasil no han presentado a la Reunión de Cancilleres iniciativa alguna y México se limitó a elaborar solamente una —de interés directo para nuestro país— sobre el establecimiento de relaciones comerciales especiales entre la ALALC y Centroamérica y Panamá, de acuerdo con el ofrecimiento unilateral de preferencias arancelarias hecho por México a los países del Istmo.

Todo ello ponía en claro, para cualquier observador objetivo, la triste realidad de la ALALC: los actuales gobiernos de Argentina y Brasil no tienen interés alguno en su fortalecimiento; a México sólo le interesan, aparentemente, pequeños ajustes técnicos, sin que nuestro país muestre disposición para ir al fondo de la crisis de la integración; los únicos tres países decididos a acelerar la integración son Chile, Colombia y Venezuela; finalmente, Ecuador y Paraguay, profundamente convencidos de que la ALALC no les ofrecía ventaja alguna, llegaron a la reunión para defender sus intereses inmediatos y conseguir, en la medida de lo posible, algunas nuevas concesiones unilaterales del resto de las Partes Contratantes. En estas condiciones, la reunión de Cancilleres no ofrecía posibilidad alguna para concertar acuerdos de algún valor básico. Las diferencias entre los participantes —a pesar de la preocupación común expresada por la mayoría en los discursos iniciales— fueron bastante hondas y la única manera de no admitir el fracaso consistía en repetir la táctica observada en la primera reunión de Canci-

lles: dejar las cosas importantes sin solución alguna y adoptar aquellas decisiones que, por ser marginales, no han de afectar intereses de nadie. Esto es exactamente lo que ocurrió en Montevideo y se tradujo posteriormente en la negativa de Chile de suscribir un acuerdo que institucionalizara el Consejo de Ministros. En un discurso anterior a su retiro de la reunión, el Canciller chileno describió la situación con claridad un tanto brutal pero necesaria:

Los Ministros no podemos dar la sensación de que esta reunión ha sido un éxito porque hayamos creado el Consejo de Ministros... Sería peligrosísimo que empezáramos una cierta ley de Parkinson al revés y que creáramos una ampulosidad de instituciones, eludiendo otros problemas o tratando de ir soslayando el problema de fondo... Si todavía nuestros países no están en condiciones de tomar decisiones políticas, no veo para qué crear un órgano de decisiones políticas... En el momento en que asumamos responsabilidad y políticas reales, la administración de esas realidades justificará la creación de un órgano político. Pero hasta este momento [crear el Consejo de Ministros] sería crear una hipertrofia en un sistema, sin resolver el problema de fondo.

III.

La segunda reunión de Cancilleres adoptó, finalmente, sólo siete resoluciones y tres protocolos. Las resoluciones versan, en su mayoría, sobre asuntos de importancia marginal, tales como: adopción de providencias adecuadas para acelerar a nivel nacional el cumplimiento de los compromisos establecidos por la ALALC; medios para facilitar la adopción de actitudes comunes de las Partes Contratantes, en el campo económico y financiero, frente a terceros países y organismos internacionales; acercamiento entre la ALALC y el Mercado Común Centroamericano, y estudios técnicos sobre el programa de liberación. Los protocolos se refieren, a su vez, a la solución de controversias, al libre tránsito de personas nacionales de los países de la ALALC, y a la institucionalización del Consejo de Ministros como órgano supremo de la Asociación. La negativa de Chile a adherirse a este último protocolo y la ausencia del Canciller chileno: en las sesiones finales de la reunión hacen surgir serias dudas de orden legal sobre la validez de las decisiones de la reunión de Cancilleres; las que deberían ser adoptadas de manera unánime.

Empero, desde el punto de vista del futuro de la integración, es mucho más importante el hecho de que las principales iniciativas presentadas por Chile, Colombia y Venezuela fueran dejadas sin resolución y que, además, no hubiera manera, en la reunión de Cancilleres, de encontrar salida al estancamiento que caracteriza, desde hace años, a los acuerdos de complementación industrial. En estas condiciones, después de dos reuniones de Cancilleres no existe todavía compromiso alguno de los miembros de la ALALC respecto a:

- a) adoptar, dentro de un plazo determinado, el arancel común externo de la Asociación;
- b) establecer el calendario de las desgravaciones arancelarias por grupos de productos;
- c) perfeccionar el sistema de acuerdos de complementación industrial;
- d) avanzar hacia un régimen de pagos multilaterales;
- e) formular las normas básicas uniformes sobre inversiones extranjeras, y

- f) realizar conjuntamente programas de asistencia técnica y financiera para proyectos industriales y agrícolas multinacionales y para el establecimiento de la infraestructura regional.

Consecuentemente, la ALALC queda paralizada y, quizá, más débil que antes en vista del fracaso abierto de la minoría de sus miembros que hicieron un esfuerzo valiente, pero en vano, para movilizar el apoyo político de todos los demás países participantes en favor de la aceleración del proceso de integración. Hay quienes insisten en que la segunda reunión de Cancilleres logró avanzar, aunque en forma limitada, en el campo de la cooperación económica regional. Empero, el estudio concienzudo de sus resultados conduce a la conclusión de que, finalmente, prevaleció la famosa máxima de Talleyrand: "Lo más urgente es no hacer nada."

¿A qué se debe todo esto? Obviamente no es resultado de la ausencia o la imperfección de las posibles soluciones técnicas. El estancamiento de la ALALC no es de orden técnico. Refleja, más bien, la parálisis de la voluntad política, la progresiva crisis socioeconómica y la extrema cortedad de visión de los problemas futuros de la región, que reina entre los gobiernos latinoamericanos.

Ahora bien, para que los miembros de la ALALC procedan a una integración económica verdadera tendrían que cumplirse cuatro condiciones básicas de orden interno y externo:

Primero, sería preciso contar con un grado razonable de eficiencia de los gobiernos participantes en el proceso de integración.

Segundo, sería necesario que los países participantes tuvieran la firme disposición de participar en las negociaciones regionales, atendiendo a los intereses *a largo plazo* de ellos mismos y del área en su conjunto.

Tercero, habría que trazar y poner en práctica políticas económicas, coherentes y también a largo plazo, *a nivel nacional*, y ponerse de acuerdo sobre una política común coherente, a largo plazo, de la región en su conjunto frente al resto del mundo.

Cuarto, se requeriría, asimismo, que la política de los países industriales hacia nuestra región fuera coherente y tomara en cuenta que, sin la integración económica, América Latina no podrá conseguir el ritmo de desarrollo económico-social necesario en las próximas décadas.

Empero, como estas condiciones no se cumplen, el proceso de integración no puede avanzar. Se sustituye la acción con la lírica integracionista, como si los discursos pudieran resolver problemas reales. La segunda reunión de Cancilleres tuvo oportunidad de preparar el campo para la próxima reunión de los Jefes de Estado del Hemisferio Occidental; adoptando providencias para que los países latinoamericanos hubieran podido hablar con Estados Unidos con una sola voz. La oportunidad fue desaprovechada. En estas condiciones se plantea una pregunta final: ¿Para qué servirá la reunión de los Jefes de Estado del Continente, si los gobiernos latinoamericanos no pueden ponerse de acuerdo sobre la solución de sus propios problemas vitales? Eludir la respuesta a esta pregunta equivale a engañarse a uno mismo y a crear ilusiones peligrosas en una parte del mundo que presencia tensiones sociopolíticas crecientes. El tiempo que queda para canalizar estas tensiones hacia esfuerzos positivos y productivos se está acortando con gran rapidez. Si hay una región donde no tenga aplicación alguna el dicho de Talleyrand, de que lo más urgente es no hacer nada, esa región es la América Latina de hoy.

¿VUELVE ESTADOS UNIDOS A LA APLICACION DE LA CLAUSULA CONDICIONAL EN SUS CONVENIOS COMERCIALES?

Por el Lic. GONZALO MORA ORTIZ

COMO ES DE SOBRA conocido en la teoría del comercio internacional, en todo convenio de comercio que se celebra entre dos o más países, se incluye siempre la cláusula de la nación más favorecida, o sea una estipulación que asegura a cada una de las partes contratantes, que podrá obtener en el futuro las mismas concesiones arancelarias que alguna de ellas llegare a otorgar a productos similares que importe desde terceros países. De este modo, queda garantizado para cada parte contratante un tratamiento igual, o no menos favorable, que el mejor que se conceda posteriormente a las mercancías de otro país, mientras dure la vigencia del convenio.

Otro aspecto muy conocido de la teoría del comercio internacional relacionado con esta cláusula, es que hasta ahora se ha venido aplicando en dos formas: condicional e incondicional, siendo la más antigua la primera. Durante el siglo XVII y la segunda mitad del XIX, las exenciones o reducciones de impuestos arancelarios y de otras restricciones que afectaban al comercio, se hacían extensivas a una de las partes contratantes, siempre que ésta concediera a la otra parte beneficios equivalentes. Como este mecanismo resultaba muy complicado y de difícil operación, se pasó al uso de la cláusula incondicional de acuerdo con la cual basta que cualquiera de las partes obligadas por el convenio de que se trate, conceda a los productos similares de un tercer país un mejor trato en materia de aranceles o de restricciones, para que la otra parte tenga derecho a disfrutar de iguales beneficios, sin tener que reciprocarse esta concesión. Esta segunda forma de interpretación fue adoptada por Estados Unidos desde 1923, cuando abandonó la práctica de la cláusula condicional para optar por la forma incondicional, la que invariablemente ha venido aplicando desde entonces.

No es este el lugar a propósito para discutir las ventajas e inconvenientes que ofrece esta segunda forma de interpretación de la cláusula de la nación más favorecida, ni tampoco para estudiar los antecedentes y razones que han tenido Estados Unidos para adoptarla. Lo que se desea solamente es hacer notar que por más de 40 años Estados Unidos ha mantenido como norma de su política comercial el uso de esta cláusula en su forma incondicional y que en todos sus tratados bilaterales o multilaterales ha luchado siempre por la inclusión de dicha cláusula, de manera que cualquier mejora que Estados Unidos otorgue en un nuevo tratado comercial, se extienda automáticamente a los productos de la otra parte contratante, sin exigirle nada en reciprocidad.

Además, esta forma de aplicación de la cláusula mencionada vino a encontrar su consagración definitiva y a nivel mundial en los convenios arancelarios de Ginebra, por los que se estableció el GATT, que se firmaron en octubre de 1947 por 23 países, ya que en el artículo I del Acuerdo General se consigna explícitamente el principio de la cláusula incondicional de la nación más favorecida, quedando así protegidas todas las partes contratantes contra cualquier discriminación posterior en materia de ventajas arancelarias y de otras restricciones al comercio. Como ya pertenecen al GATT cerca de 80 países, que representan el 90% del comercio mundial, puede decirse que la adopción de la cláusula incondicional es de uso casi universal.

Pero hay todavía otros precedentes establecidos por la política comercial de Estados Unidos que dan mayor fuerza al principio de la cláusula incondicional. El más importante se deriva de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, expedida en 1934, en la que se facultó al Ejecutivo norteamericano para extender las concesiones arancelarias que Estados Unidos otorgaran en virtud de acuerdos comerciales con otros países, a los productos iguales de cualquier otro país. El mismo sistema se mantuvo en la nueva Ley de Expansión Comercial expedida en 1962 que substituyó a la anterior. La única excepción al principio indicado, que se introdujo durante los años cincuenta, fue para los países que discriminaban en contra del comercio norteamericano, a juicio del Presidente de Estados Unidos, criterio que fue aplicado al caso de Alemania o Japón en algunos años y de los países del bloque socialista. Fuera de esta excepción, todos los demás países han venido disfrutando del trato de nación más favorecida sin tener convenio comercial con Estados Unidos y sin haber concedido nada en reciprocidad. En tal situación se encuentran los productos mexicanos, a los que se cobran en Estados Unidos los mismos derechos establecidos en sus convenios arancelarios con el GATT.

La explicación anterior era necesaria para dejar bien sentado cuál ha sido la posición de Estados Unidos en cuanto concierne a sus relaciones contractuales de comercio con el mundo, dentro o fuera del GATT, o antes y durante la vigencia de este organismo mundial.

Pero el año pasado, Estados Unidos celebró un convenio *sui generis* con Canadá en materia de industria automovilística, en el que, por primera vez después de más de 40 años de aplicación ininterrumpida de la cláusula incondicional en sus tratados, se hace una clara excepción del prin-

cipio, lo que puede ser indicador, o bien de que el Gobierno norteamericano juzga que le es preciso poner en juego nuevos procedimientos o formas de negociación con el objeto de ampliar o asegurar los mercados exteriores de su producción industrial, o que considera llegado el momento de adoptar ciertas medidas para la defensa de su comercio y producción en vista de los bloques económicos que han surgido en diversas regiones del mundo y en los cuales no participa.

En efecto, en el convenio automovilístico firmado entre Estados Unidos y Canadá el 16 de enero de 1965 para liberar de impuestos aduaneros y otras restricciones al comercio de automóviles, camiones y numerosas piezas que se usan para el ensamble de las mismas unidades por las industrias respectivas de cada país, expresamente se indica, en su artículo V, que *el acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá en las condiciones establecidas por dicho Convenio, sólo puede ser extendido a otros países mediante acuerdos en términos similares*. Es decir, no hay aplicación automática de la cláusula de nación más favorecida, como lo estipula el artículo I del GATT, del cual tanto Estados Unidos como Canadá son signatarios, sino que se acude a la forma condicional, o sea que cualquier otro país miembro, o el que tenga celebrado ya un convenio comercial con dichos dos países, no disfrutará automáticamente de las mismas exenciones, salvo que concierte con ellos un tratado en parecidas condiciones.

Por supuesto que las autoridades competentes a quienes corresponde en Estados Unidos el manejo de la política comercial, han reconocido que la aplicación de un tratamiento libre de impuestos a los productos de la industria automovilística que procedan de Canadá, sin extender igual beneficio a las demás partes contratantes del GATT, constituye una violación de sus compromisos dentro del GATT, así como de sus obligaciones con otros países con quienes tienen convenios bilaterales. Tal se desprende de las exposiciones escritas y orales hechas por los funcionarios del Departamento de Comercio y del Departamento de Estado del vecino país, en las audiencias que se celebraron durante el mes de septiembre de 1965 ante el Comité de Finanzas del Senado norteamericano, con motivo de la discusión y aprobación del proyecto de ley para instrumentar el convenio en cuestión.¹

Pero además, en el curso de dichas audiencias se expresaron varias ideas interesantes que parecen orientadas en una nueva concepción de la política arancelaria norteamericana, lo que resulta de particular interés en vista de los esfuerzos que los países en vías de desarrollo realizan actualmente para conseguir de los países avanzados un trato especial para la exportación de sus productos primarios y, sobre todo, de productos manufacturados.

Al contestar el interrogatorio de algunos miembros del Comité de Finanzas del Senado sobre el punto que nos ocupa, los funcionarios en turno estuvieron conformes en que el acuerdo con Canadá violaba las obligaciones de Estados Unidos para con sus socios del GATT y que rompía también con la política largamente sostenida en materia de aplicación de la cláusula de la nación más favorecida. Admitieron que el citado acuerdo se proponía limitar la entrada libre de derechos a los productos similares procedentes de otros países.

Sin embargo, los expertos indicaron que la eliminación de derechos sobre vehículos de motor y equipos originales

¹ *United States-Canadian Automobile Agreement*, Hearings before the Committee on Finance, United States Senate, U. S. Government Printing Office, Washington, 1965.

entre Estados Unidos y Canadá, no tendría ningún impacto substancial sobre el comercio de los mismos productos con terceros países, reconociendo, no obstante, que el tratado con Canadá era inconsistente con las obligaciones de Estados Unidos conforme al artículo I del GATT, que establece el principio del tratamiento incondicional de la nación más favorecida.

Pero también expresaron que el GATT permite excepciones a las obligaciones de las partes contratantes cuando concurren "circunstancias excepcionales" y que este era el caso precisamente, por lo que tienen el propósito de hacer uso de este derecho en el momento apropiado y esperan llegar a una solución satisfactoria en el evento de presentarse problemas con los miembros del GATT.

En el curso de las cinco audiencias celebradas se expresaron también ideas sobre la cuestión de las preferencias; al respecto se sostuvo que Estados Unidos ha reconocido, desde hace mucho tiempo, que en ciertas condiciones, dichas preferencias pueden servir para fines constructivos. Se recordó que Estados Unidos ha estado de acuerdo con las preferencias que hace tiempo se concedieron en materia de carbón y acero dentro de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero; que también consintieron en las preferencias entre los países de la Asociación Europea de Libre Comercio y las aceptaron igualmente entre los países de la Comunidad Económica Europea.

Por otra parte, en las audiencias se hizo notar que Estados Unidos propuso el año pasado que los países menos desarrollados tuvieran derecho a concertar arreglos interregionales que involucraran industrias que estuvieran necesitadas de realizar economías de escala y ampliar los mercados para poder trabajar en forma más eficiente. Ello no significa, se aclaró, que Estados Unidos haya cambiado su posición contra las preferencias generalizadas o indiscriminadas, pues sostiene que éstas no contribuyen a propósitos constructivos y pueden conducir a consecuencias políticas indeseables. Además, se manifestó que la mayor parte de los arreglos preferenciales lesionan a terceros y que Estados Unidos, por ello, ha celebrado arreglos que considera no perjudicarán a otros países, como es el caso de su convenio con Canadá en materia de automóviles y sus partes. Finalmente, se hizo notar que el convenio está abierto a la firma de terceros países que estén dispuestos a concertar arreglos similares.

Sobre este último punto, los expertos oficiales dejaron ver que la eliminación de aranceles y otros obstáculos al comercio de productos de la industria de automotores entre Estados Unidos y Europa o Japón, podría resultar ventajoso para Estados Unidos, porque los derechos aduaneros que aplica son muy bajos (seis y medio por ciento *ad valorem* en automóviles y ocho y medio por ciento en camiones), en tanto que los demás países imponen derechos mucho más altos, aparte de otros obstáculos que, a veces, son más importantes que los mismos derechos. En suma, concluyen que Estados Unidos nada tiene que temer y sí mucho que ganar en una eliminación de barreras comerciales con otros países para el comercio de productos automovilísticos.

Los hechos y datos relatados inducen a creer que Estados Unidos, al decidirse a firmar el convenio sobre automotores con Canadá, deliberadamente se propuso hacer a un lado, por esta vez, sus compromisos dentro del GATT y abandonar su tradicional principio de política comercial en lo que se refiere al trato de la nación más favorecida. ¿Representa este paso el retorno a la aplicación por Estados Unidos de la cláusula condicional de la nación más favorecida, o sea, al sistema de no extensión automática del

mejor trato que conceda a terceros países en virtud de nuevos convenios?

No parece ser así. Es difícil admitir que se vaya a operar, o que ya esté en su proceso inicial, un cambio tan brusco en la política de tratados comerciales de Estados Unidos, sobre todo si se piensa que la vuelta a la aplicación condicional de la cláusula de la nación más favorecida, no beneficiaría los intereses económicos de Estados Unidos y por el contrario, podría provocar represalias por parte de todos o de algunos de los países que tienen actualmente convenios comerciales con EUA y que, no obstante, se ven impedidos, por esta ocasión, de participar en los mercados de Estados Unidos y de Canadá con sus productos de la rama de automotores, gozando de la misma exención de impuestos arancelarios. Los varios países afectados por esta exclusión podrían tomar desquite retirando a los productos norteamericanos o canadienses las concesiones de que disfrutaban basadas en la extensión del trato incondicional.

Se diría, más bien, que en este caso, Estados Unidos ha procedido así después de estudiar cuidadosamente las circunstancias que prevalecen en su industria de automotores y en la de Canadá, comparativamente a la de otros países con los que está ligado dentro del GATT. Seguramente juzgó que mediante el convenio de que se trata, podía beneficiarse la industria de automotores de los dos países, acrecentar sus mercados, lograr una producción más eficiente y barata, abastecer las necesidades de los usuarios de ambos países a precios más bajos o decrecientes e integrar la industria automovilística de las dos naciones.

Como se explicó en las audiencias citadas, el origen del convenio fue la decisión del Gobierno de Canadá de proteger su fabricación de automóviles y fomentar el desarrollo de su industria acudiendo, entre otras medidas, a la exención o subsidio de los impuestos de importación aplicables a las partes necesarias para la fabricación de automóviles y camiones, en la proporción del incremento de las exportaciones sobre las de un año base y siempre que lleven un contenido mínimo de partes fabricadas en Canadá.

A su vez, Estados Unidos, para precaverse de la competencia de las partes o unidades ensambladas en Canadá, que disfrutarían del subsidio indicado, amenazó con establecer derechos contra el *dumping*, lo que habría llevado a los dos países a una guerra de tarifas arancelarias. Para evitar tan indeseable situación, se promovieron negociaciones entre los dos gobiernos y se llegó al convenio referido, el que con carácter retroactivo entró en vigor desde enero de 1965. Se prevé una revisión del mismo en enero de 1968 para modificarlo o perfeccionarlo de acuerdo con los resultados que se obtengan para entonces.

Las circunstancias anteriores inducen a creer que el convenio de que se trata participa más bien de las características de un acuerdo de complementación o de integración de dos ramas industriales afines, que se unen para obtener las ventajas de la especialización y de la ampliación de un mercado común a los dos países. El convenio fue facilitado por el hecho de que el 90% de la producción de automóviles en Canadá corresponde a las compañías subsidiarias de las grandes fábricas de Estados Unidos y casi todas las partes que se usan para la fabricación son norteamericanas y el mercado está dominado también por los modelos que se fabrican en Estados Unidos.

Por otra parte, los países miembros del GATT que poseen una industria automovilística fuerte, como Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, Suecia y Japón, al parecer no han reclamado el procedimiento adoptado por Estados Unidos

en sus relaciones comerciales con Canadá, aunque tampoco ha trascendido cuál será la actitud de todos estos países ante el fenómeno de integración de las industrias automovilísticas de Canadá y Estados Unidos que se va a propiciar gracias al convenio referido.

Seguramente están en lo justo los expertos norteamericanos al opinar que, en realidad, el convenio entre Estados Unidos y Canadá no afecta en forma importante a las industrias de automotores de otros países, porque sus automóviles y camiones no tienen su mercado principal en ninguno de los dos países ligados por el acuerdo y por otra parte, fabrican a costos más altos que Estados Unidos debido a la menor escala de su producción.

Además, es obvio que la protección arancelaria en Estados Unidos para estos productos es muy baja, si se la compara con los derechos protectores existentes en los países europeos y en Japón. Difícilmente podrían las industrias de automóviles europeos y japoneses sobrevivir en una libre competencia comercial con los productos de origen norteamericano. Entonces, aunque legal y doctrinariamente, Estados Unidos ha violado sus compromisos dentro del GATT y con los países con quienes mantiene contratos bilaterales, de hecho la violación no representa la pérdida de mercados ya establecidos para los productos de la industria europea o japonesa, o la desaparición de una posibilidad de mercado a precio competitivo con los productos de la industria norteamericana. Los hechos demuestran que los bajos derechos que existen en Estados Unidos para los productos de la industria de automotores, no han estimulado hasta ahora una competencia que lesione a la industria norteamericana del automóvil en su propio mercado.

En cambio, gracias al convenio que se comenta, las industrias automovilísticas de Canadá y de Estados Unidos alcanzarán un grado muy alto de integración con ventaja, claro está, para la industria norteamericana que desde hace muchos años controla a través de sus empresas filiales en Canadá, el 90% de la fabricación canadiense, o sea que el capital invertido en Canadá en esa industria y el material de ensamble que se usa, son fabricados en esa proporción en Estados Unidos. Claro que para proteger la subsistencia y el crecimiento de la industria canadiense, el convenio establece, por parte de Canadá, que la libre importación sólo es en favor de los fabricantes y no del público en general, y que además, el fabricante del lado canadiense no debe disminuir su producción por debajo de ciertos límites.

Está por verse todavía si, ya sea dentro del GATT o en otros foros, los países que se consideren afectados por esta violación del Gobierno de Estados Unidos en cuanto a la aplicación de la cláusula incondicional de la nación más favorecida, formularán protestas o tratarán de hacer valer sus derechos para obtener gratuitamente el mismo beneficio de exención de impuestos para productos automotrices en los mercados de Estados Unidos y de Canadá.

El propósito declarado hasta ahora por el Gobierno norteamericano es el de conceder igual trato que a Canadá, sólo a los países que estén dispuestos a otorgar iguales franquicias a los productos norteamericanos, o sea que Estados Unidos vuelve por esta vez a la aplicación de la forma condicional de la cláusula de la nación más favorecida. Será interesante observar las reacciones que se produzcan entre las partes en pugna, si es que llegan a producirse, porque de la decisión o acuerdo final a que se llegue dentro o fuera del GATT, pueden resultar nuevos precedentes para la política comercial mundial.

Sección

Latinoamericana

LATINOAMERICA

Reafirma Latinoamérica el derecho soberano sobre sus recursos naturales

EN LA COMISIÓN de Asuntos Económicos y Financieros de las Naciones Unidas, los países latinoamericanos, con el apoyo de otras naciones desarrolladas, lograron que se aprobara una resolución reafirmando el derecho soberano de los Estados sobre sus recursos naturales.

El proyecto fue patrocinado por Ecuador y Panamá. Bolivia y México, propusieron enmiendas que fueron aceptadas. Bolivia sugirió que las potencias industrializadas se abstengan de colocar en el mercado mundial reservas no comerciales de productos básicos que puedan perjudicar los precios, y México señaló que debe entenderse que el trato de los gobiernos a los capitales privados extranjeros empeñados en la explotación de recursos naturales, está regido por la legislación interna de cada país.

El representante de Panamá declaró que la resolución constituye una importante evolución en cuanto se refiere al reconocimiento de la soberanía permanente sobre los recursos naturales, ya que en los dos años anteriores no fue posible adoptar una decisión sobre tal tema.

En un párrafo de la resolución se reconoce el derecho a asegurar y aumentar la participación de los países, especialmente de los que están en vías de desarrollo, en la administración de empresas que trabajan total o parcialmente con capital extranjero. También se reconoce el derecho a una participación mayor y equitativa en las ventajas y beneficios derivados de ellas, teniendo

en cuenta las necesidades del desarrollo y los objetivos que persigan los pueblos interesados.

Argentina fue el único país latinoamericano que se abstuvo de aprobar la resolución, pero esta actitud se interpreta como coordinada con la actual política del gobierno de dar mayores facilidades a las inversiones extranjeras en todos los campos de la actividad económica del país. También EUA se abstuvo de aprobar la resolución advirtiendo que "en su forma final, la resolución se excede de sus propósitos y no ayuda a los mejores intereses de los países en desarrollo".

Graves deficiencias educativas en América Latina

EN UN DISCURSO pronunciado en la Universidad Técnica Federico Santa María, de Valparaíso, Chile, el presidente del Banco Interamericano de Desarrollo señaló que los déficit educativos de Latinoamérica han llegado a hacerse progresivamente peligrosos. "En 1965, la población escolar, en relación con la total, llegaba en América Latina, a solamente el 16.9%. En comparación con otras regiones subdesarrolladas este coeficiente parece ventajoso, pero esta dudosa ventaja se desvanece si se tiene en cuenta que, debido a las altas tasas de crecimiento demográfico latinoamericano, más del 50% de la población total tiene menos de 20 años." Al nivel de la enseñanza primaria, se comprueba que solamente cuatro países latinoamericanos parecen disponer de las plazas suficientes para atender a toda la población en edad escolar. Desalentadora es también la situación de la enseñanza superior. La proporción de la matrícula sobre la población en edad escolar universitaria alcanza al 5%

- *Graves deficiencias educativas en América Latina*
- *MCCA: Privilegios fiscales a Honduras*
- *Colombia: Fin de la libertad de cambios*
- *Acelerado crecimiento de la deuda externa en Perú*

y apenas seis países ostentaban tasas superiores. La baja escolaridad al nivel superior destaca más gravemente si se toma en cuenta la forma en que se distribuye la matrícula total por campo de estudio: en Latinoamérica, cuya población rural es todavía la mitad de la total y cuya economía depende de la producción agropecuaria y minera, la enseñanza superior agrícola atrae a no más del 2% de la población escolar. La enseñanza de la ingeniería, en la que se fundan los procesos de industrialización, atrae apenas al 10%. La matrícula de la enseñanza técnica alcanzaba en 1965 a cerca de 1.3 millones de alumnos o sea una relación de 2.4 a 1 respecto de la población escolar de nivel superior; sin embargo, más del 50% de la matrícula total de la enseñanza técnica correspondía a los conocimientos comerciales y los industriales absorbían apenas una quinta parte. En resumen, las bajas tasas de escolaridad en el nivel superior y su distribución contradictoria con las necesidades más urgentes del desarrollo nacional, coinciden en Latinoamérica con volúmenes correlativamente bajos de matrícula en la enseñanza técnica cuya distribución está lejos de ser satisfactoria.

A las anteriores deficiencias cuantitativas, deben agregarse las de carácter cualitativo, que en muchos casos son la fuente principal del retraso educativo de la región; entre ellas, la que se relaciona con el equilibrio que deben guardar entre sí los diversos niveles de la enseñanza. Se estima que una relación adecuada entre el número de profesionales de nivel superior, con cinco y más años de estudio y los de nivel intermedio debería significar entre dos y tres graduados intermedios por cada uno de nivel superior, debido a la distinta naturaleza de las funciones que corresponde a cada tipo de profesionalista en las actividades productivas. La

tarea de los de nivel superior, además de la toma de decisiones, es orientar, dirigir y coordinar su ejecución; a los de nivel intermedio les corresponde hacerlas ejecutar por el personal de empleados y obreros especializados que la actividad exija. En países de desarrollo industrial incipiente como los latinoamericanos, la escasez de cuadros intermedios obliga a los profesionales de nivel superior a asumir, además de sus responsabilidades propias, las que corresponden a aquéllos; así, su eficiencia productiva disminuye, las funciones de los cuadros intermedios resultan muy costosas y se limitan innecesariamente las posibilidades de desarrollo de la economía nacional. "Esta es la situación que prevalece en América Latina, donde a pesar de los esfuerzos para modificar sus estructuras académicas, no se ha superado la vieja orientación de preparar las delgadas capas de los dirigentes superiores mediante su formación en las profesiones liberales; entretanto, se descuida la exigencia, impuesta por el desarrollo de los países, de una gama de profesionales mucho más variada y diversificada por niveles, que pueda servir con eficacia las funciones progresivamente variadas y diversificadas de las economías que se industrializan. Suele verse en la insistencia de una mayor diversificación por niveles de la enseñanza superior un intento de degradación de la misma o el deseo de rebajar la función de las universidades; sin embargo ya hay signos de que tal actitud cede el paso a una comprensión más completa de las necesidades que debe atender con urgencia la universidad, para contribuir con mayor eficacia al desarrollo de nuestros países."

Los déficit tecnológicos existentes en Latinoamérica, suponen un rendimiento medio por persona ocupada entre tres y seis veces menor que en los países que emplean intensivamente la ciencia y la técnica y, en el caso de las grandes masas de población todavía empleadas en la agricultura, puede llegar a ser hasta treinta veces menor. Sin embargo, para superar esta situación se presentan dos circunstancias adversas bien conocidas: la gran magnitud de los costos que implica el desarrollo de la investigación científica y tecnológica, y la escasez de recursos humanos calificados. El costo de la investigación científica y tecnológica llegó a Dls. 17 000 millones en EUA durante 1965, cifra que equivale a dos veces el valor total de las importaciones anuales de Latinoamérica y a cinco veces el de sus reservas internacionales. Los gastos en investigación de EUA representa el 3% de su producto nacional; los de la Unión Soviética, el 2.5%; y los demás países indus-

trializados de Europa entre el 1 y 2%. En cuanto a los recursos humanos, América Latina dispone de unos 250 000 hombres de ciencia que representan el 0.4% de su población activa total; los de EUA suman 2.7 millones de personas y representan el 4% de la población activa.

El presidente del BID señaló también que existe una tendencia a pensar que los déficit tecnológicos de Latinoamérica pueden solucionarse mediante el simple expediente de importar las técnicas más avanzadas. "Ello envuelve graves consecuencias para el futuro desarrollo de la región. La importación de la tecnología moderna significa problemas mucho más serios y complejos que los del objetivo aparentemente simple de elevar la eficiencia productiva. No considerar estos problemas sería una actitud poco sensata, como lo sería la posición extrema contraria, de cerrar las puertas a la técnica extranjera porque envuelve tales problemas. Lo que se impone es un enfoque equilibrado del problema. Para fundamentarlo basta recordar que la diferencia entre el sistema de valores relativos a los factores productivos que ha conformado el progreso tecnológico en los países desarrollados y el que prevalece en los de América Latina, radica en la posición del factor trabajo. En las naciones desarrolladas, el trabajo ha llegado a ser el factor escaso por excelencia; en los países latinoamericanos, en la etapa del desarrollo en que se encuentran, es relativamente abundante. Nuestros países tienen que enfrentar con clara objetividad el problema de que la importación indiscriminada de las técnicas que tan urgentemente necesitan resultará en muchos casos incompatible con la necesidad paralela de ofrecer un volumen adecuado de empleos a su población activa creciente. Ello impone la exigencia ineludible de buscar vías y métodos propios para la absorción del progreso tecnológico. Esta es la más importante de todas las tareas que deben enfrentar los técnicos latinoamericanos."

Entre las avenidas que se abren para hacer un uso imaginativo del progreso tecnológico en América Latina figura en primer término la integración económica regional. "Necesitamos expandir nuestros mercados fundiendo en un solo espacio geoeconómico la desmembrada economía latinoamericana actual, como condición indispensable para usar la técnica actual."

"Es necesaria la creación de un mercado común de la ciencia y de la tecnología que aglutine en instituciones adecuadas lo más valioso del intelecto de la región para ponerlo al servicio de

una asociación de pueblos capaces de resolver por sí mismos sus complejos problemas. La estructura de este mercado estaría formada por instituciones regionales especializadas, estrechamente comunicadas entre sí y que, dotadas con lo mejor de los recursos humanos disponibles en el continente podrían contar con los recursos materiales necesarios para emprender las indispensables tareas de investigar los problemas de la adaptación de la tecnología moderna a las condiciones prevalecientes en la región, y de adelantar el conocimiento científico y tecnológico y ponerlo al servicio de necesidades más distantes."

Información complementaria sobre este tema proveniente de la Organización Panamericana de la Salud, dice que cada día se hace más evidente que la fuga de talento en América Latina está minando el esfuerzo de las inversiones en el campo del desarrollo de los recursos humanos. En los últimos cinco años, 3 000 latinoamericanos que cuentan con educación universitaria han emigrado en forma permanente hacia EUA. Tomando en cuenta el costo de la educación universitaria, esta emigración representa para Latinoamérica el equivalente de Dls. 60 millones. La riqueza que esos profesionales pudieron haber generado para sus países se estima en una suma mucho mayor. La solución para evitar la fuga de talento sería la creación de un ambiente igual o mejor que el que ofrecen los países donde van a residir los emigrantes: mejores salarios y oportunidades, instalaciones modernas, mayores oportunidades para participar en comunidades científicas ya establecidas. En general, las inversiones que se hagan en centros que ya cuentan con buenos dirigentes, instalaciones, equipos y estudiantes, ofrecerán un mayor rendimiento en términos de entrenamiento e investigación, que los gastos que se efectúen en nuevas instalaciones.

Presión demográfica y desarrollo agrícola

UNA DE LAS conclusiones a que llega en su estudio *Desarrollo Agrícola en América Latina: situación actual y perspectivas*, el profesor Montague Yudelman, del Centro de Investigaciones sobre Desarrollo Económico de la Universidad de Michigan, es en el sentido de que actualmente no existe una crisis de población en América Latina, debido a que según los datos disponibles, tanto la producción como el consumo agrícolas están aumentando a la

misma velocidad que la población y el consumo promedio por persona no está disminuyendo. Sin embargo, agrega el autor, la actual situación es muy poco satisfactoria; la producción y la productividad tendrán que subir notablemente si se quieren alcanzar al menos las metas de crecimiento postuladas por la Alianza para el Progreso.

En otra parte de su estudio, el profesor Yudelman dice que, aunque la producción agrícola ha registrado en los últimos años una tasa de crecimientos semejante a la del aumento de la población, los niveles de consumo en América Latina siguen siendo muy bajos y los productos alimenticios no reúnen todas las condiciones necesarias para una adecuada nutrición. Para incrementar la producción agrícola de acuerdo con las futuras necesidades de la región, se requiere aumentar decisivamente en los próximos años las inversiones en este sector. Ello permitirá desarrollar las posibilidades de los países latinoamericanos como productores de alimentos, y fuentes de abastecimiento para otras regiones del mundo y estimular el desarrollo general de toda la economía de América Latina.

Otras conclusiones del estudio son que el sector agrícola es la principal fuente de empleo en la economía latinoamericana; cerca de 90 millones de personas, o sea el 45% de la población total de la región, habitan en zonas rurales. El producto bruto del sector agrícola representó la quinta parte del total de bienes y servicios producidos por Latinoamérica en 1965. Las exportaciones agrícolas son, además, la principal fuente de divisas para Latinoamérica. El propio desarrollo industrial depende de los ingresos de monedas extranjeras para pagar las importaciones de bienes de capital y las exportaciones agrícolas seguirán suministrando, durante largo tiempo, la mayor parte de esos ingresos. El incremento de la producción agrícola en los últimos diez años ha obedecido, en sus dos terceras partes, a la ampliación de la superficie cultivada; pero cada día es más necesario que ese incremento sea el resultado de mejores cosechas y de un aumento en la productividad de los trabajadores agrícolas.

Un mayor nivel de inversiones en la agricultura podría estimular un crecimiento general más rápido y de este modo contribuir a ahorrar recursos públicos en los sectores improductivos.

Al contrario de lo que ocurre en muchas otras regiones del mundo, donde el fenómeno de la explosión urbana es el resultado de una creciente demanda

de mano de obra en el sector industrial, el éxodo rural en América Latina equivale a un simple traslado del desempleo a las ciudades. Este círculo vicioso confirma la necesidad de aumentar las inversiones en las zonas rurales para elevar los ingresos y disminuir el desempleo.

La lenta respuesta a la mayor demanda de productos agrícolas ha contribuido a crear presiones inflacionarias en muchos países latinoamericanos. En la década de los cincuenta, se registra una tendencia de aumento en los precios de los alimentos más rápida que en los otros renglones que influyen en el costo de la vida, por lo menos en seis de los países más grandes de la región. En los cuatro países que registran un mayor nivel de inflación —Argentina, Chile, Uruguay y Brasil— la producción agrícola aumenta en forma muy lenta. Ninguno de los países que registran un alto crecimiento del sector agrícola ha tenido un aumento muy notable en el costo de la vida durante los últimos cinco años.

Exención de impuestos a las ventas de plátano latinoamericano en Alemania

NOTICIAS procedentes de Bruselas informan que, por decisión de los representantes de los seis países que constituyen el Mercado Común Europeo, Alemania Federal podrá aumentar el volumen de sus importaciones de plátano, procedentes de América Latina, exento de derechos de aduana. Alemania Federal tradicionalmente se abastece en Colombia y Ecuador y ahora ha sido autorizada a importar cada año, sin que se aplique el arancel europeo —20% del valor del producto— un contingente de plátano de Latinoamérica calculado en base a las importaciones efectuadas antes de la constitución del Mercado Común. Ese volumen es objeto de revisiones periódicas, teniendo en cuenta lo que los Estados Africanos y Malgache Asociados pueden suministrar.

El consumo de plátano en Alemania aumentó en los últimos años a un ritmo acelerado, estimándose en 622,000 toneladas las necesidades de 1966. Ya en mayo pasado Alemania consiguió un contingente suplementario de 200,000 toneladas, exento de derechos, y en octubre gestionó y obtuvo de sus socios del Mercado Común, un nuevo aumento de 42,000 toneladas. Antes de tomar la decisión anterior, el Mercado Común Europeo consultó a los países africanos,

pero éstos comprobaron que no podían ofrecer cantidades de plátano suficientes para satisfacer la demanda de Alemania Federal.

CARIBOAMERICA

Cuba

Convenio comercial con Corea

CUBA Y LA República Popular Democrática de Corea firmaron un protocolo comercial, en virtud del cual la segunda nación suministrará a la primera piezas de maquinaria, herramientas, equipos agrícolas, varios tipos de acero, distintos artículos de consumo general y productos alimenticios. Cuba por su parte, venderá a Corea azúcar, sogas de henequén, níquel y otros artículos.

Compra de barcos a España

Noticias procedentes de Madrid informan que Cuba ha comprado a España barcos mercantes por más de Dls. 70 millones, entre los que figuran diez cargueros de 13 500 toneladas de desplazamiento, dos congeladores, dos frigoríficos, cuatro transportadores y treinta y dos pesqueros de altura.

Haití

Préstamo del BID para mejoramiento de la enseñanza

EL BANCO Interamericano de Desarrollo aprobó un préstamo por Dls. 1.3 millones para ayudar a financiar, por intermedio del Banque Nationale de la République d'Haiti, un programa de mejoramiento de la enseñanza en el sector agropecuario y en el campo de la medicina. También aprobó una operación de asistencia técnica no rembolsable por Dls. 125 000 para pagar costos de asesoría en la ejecución del programa, el cual se propone fortalecer los sistemas de enseñanza de agronomía y medicina al nivel universitario; iniciar la enseñanza de medicina veterinaria al mismo nivel, y acelerar la preparación de maestros rurales y técnicos vocacionales.

Puerto Rico

Concesión minera a EUA

EL GOBIERNO de Puerto Rico otorgó a la firma norteamericana American Metal Climax, la concesión para explotar las minas de cobre situadas en las poblaciones de Adjuntas y Utuado. La concesión es por 20 años, libre de impuestos y permitirá poner en explotación un yacimiento con valor de Dls. 3 000 millones. La firma de EUA pagará 38 centavos de dólar por cada libra de cobre que se extraiga, de los cuales el Estado percibirá 2 centavos, según se establece en el contrato. El Estado pagará, a su vez, el 20% a los dueños de las tierras donde se encuentran las minas y deberá construir carreteras para el traslado del producto, desde las montañas hasta el puerto de Guayanilla. Para la extracción del mineral será utilizado el sistema llamado a "cielo abierto".

CENTROAMERICA

El Mercado Común concede privilegios fiscales a Honduras

LOS PAÍSES que integran el Mercado Común Centroamericano firmaron un Protocolo al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, que concede privilegios a Honduras para el establecimiento o ampliación de industrias manufactureras en su territorio. Se entienden por ampliación, el aumento de maquinaria y/o equipo que incremente la capacidad instalada de producción de la planta en el monto que determine el reglamento al convenio, que integre nuevas etapas al proceso productivo o modernice las existentes; en estos últimos casos el aumento en la inversión no podrá ser menor a lo establecido en el mismo reglamento. Las empresas a establecerse o ya existentes, han sido clasificadas en los grupos A, B y C, otorgándoles exenciones de impuestos por doce, diez y cinco años para la importación de maquinaria y equipo, materias primas, productos semielaborados y envases, combustible para el proceso industrial, excepto gasolina, etc. Tampoco pagarán impuestos sobre la renta y utilidad, ni sobre los activos y sobre el patrimonio. El protocolo deja sin efecto el tratamiento más favorable otorgado a las empresas industriales de Honduras conforme al artículo quinto transitorio del Convenio citado. El protocolo

tendrá duración de cinco años contados a partir de su entrada en vigor, plazo que podrá prorrogarse si así lo determina el Consejo Económico Centroamericano, previa evaluación de los resultados obtenidos. El documento deberá ser ratificado por cada país y entrará en vigor ocho días después de la fecha en que se deposite el quinto instrumento de ratificación. Las exenciones fiscales van del 50 al 100 por ciento, según el caso de cada industria, nueva o ya existente.

Costa Rica

Incremento de las exportaciones en el primer semestre

LA DIRECCIÓN General de Estadística y Censos de Costa Rica anuncia que durante el primer semestre de 1966, las exportaciones de Costa Rica alcanzaron un valor FOB de Dls... 79.1 millones, cifra superior en 21% respecto de la del mismo período de 1965. Las exportaciones estuvieron compuestas por café con valor de Dls. 40 millones —cifra inferior a la de 1965— plátano (Dls. 15.3 millones), ganado (Dls. 3.5 millones), azúcar (Dls. 3.4 millones), principalmente. El resto de las exportaciones registró aumentos más o menos considerables, excepto en el caso de los abonos manufacturados y el cacao.

Donación de alimentos

La Agencia norteamericana para el Desarrollo Internacional anunció una donación de emergencia a Costa Rica de alimentos agrícolas por un total de 3 462 toneladas métricas con valor de Dls. 489 200, compuesta por 3 116 toneladas de trigo (Dls. 211 900); 138 toneladas de leche en polvo sin grasa (Dls. 58 700), 208 toneladas de aceite vegetal (Dls. 93 600) y Dls. 125 000 para cubrir los gastos de transporte marítimo.

Nicaragua

Préstamo del BID para productores agropecuarios

EL BANCO Interamericano de Desarrollo concedió dos préstamos por un total de Dls. 7 millones al Banco Nacional de Nicaragua para el desarrollo de un programa destinado a incrementar la producción de alimentos en Nicaragua, mediante el otorgamiento

de crédito a los pequeños y medianos productores agropecuarios.

Se estima que los programas de crédito tendrán un efecto favorable en la balanza de pagos de Nicaragua, puesto que ayudarán a sustituir importaciones de productos alimenticios y a obtener una producción de arroz suficiente para la exportación. También se podrá incrementar el comercio de Nicaragua con los demás países del Mercado Común Centroamericano, región que registra una demanda creciente para productos como el arroz, maíz y frijol.

AMERICA ANDINA

Bolivia

Construcción por Alemania de una refinería en Oruro

BOLIVIA Y una empresa industrial de Colonia, Alemania Occidental, han llegado a un acuerdo para la construcción de una refinería de estaño en Oruro. Dentro de tres años, la refinería producirá 20 000 toneladas anuales de estaño refinado de hasta 95.5% de pureza y 15 000 toneladas de menor pureza. La planta permitirá también el aprovechamiento de otros importantes metales contenidos en menores proporciones en el mineral, como plomo, plata, vanadio y bismuto. Actualmente, Bolivia cuenta con dos plantas de refinación del estaño, también en la población de Oruro, pero su capacidad es de solamente 2 500 toneladas anuales. Para la nueva refinería, Bolivia ha obtenido un préstamo de Dls. 8.9 millones con un interés anual del 7.5% y rembolsable en 10 años.

Crédito del BID para elevar la producción minera e industrial

NOTICIAS procedentes del Banco Interamericano de Desarrollo informan del otorgamiento, por dicha entidad crediticia, de dos préstamos por Dls. 12.3 millones a la Corporación Boliviana de Fomento para ayudar a financiar un programa de crédito minero e industrial en Bolivia que permitirá incrementar la producción en esos dos sectores. La Corporación concederá créditos con destino a la ejecución de proyectos de mediana y pequeña escala. La Corporación de Fomento ha seleccionado 31 proyectos mineros y 52 industriales que podrían ser financiados con la ayuda de los recursos del BID. Los proyectos mineros se localizan

zan en La Paz, Potosí y Oruro, con un costo total de Dls. 9.1 millones y consistirán en ampliaciones de empresas ya existentes. Su ejecución permitirá elevar la producción bruta de esas empresas en Dls. 14 millones anuales y emplear a más de 800 nuevos obreros. Los proyectos industriales tendrán un costo de Dls. 10.6 millones; se localizarían en La Paz, Cochabamba, Santa Cruz, Sucre, Oruro, San Borja, Potosí y Beni. La mitad de estos proyectos corresponden al establecimiento de nuevas empresas y la otra mitad a ampliaciones de firmas existentes. La mayor parte de los recursos se destinarán a la industria química, de la madera y de la construcción; el resto, a la industria de productos alimenticios, textiles, metálicos y manufacturas diversas. Estos proyectos permitirán elevar la producción del sector industrial en Dls. 34 millones por año y dar empleo a 3 000 nuevos trabajadores.

Colombia

Fin de la libertad de cambios

CON EL PROPÓSITO de evitar una nueva devaluación del peso colombiano, el gobierno suprimió el día 29 de noviembre pasado, el mercado libre de oro y divisas y suspendió temporalmente los registros de importación, estableciendo el control de cambios. La Superintendencia de Comercio Exterior explicó que la suspensión provisional de los registros de importación no afecta el abastecimiento de materias primas porque las industrias efectuaban excesivas compras en los últimos diez meses aprovechando la libertad de importaciones. También han quedado suspendidas, provisionalmente, las negociaciones de nuevos empréstitos externos por Dls. 200 millones. Al mismo tiempo se congelaron los depósitos de los colombianos en monedas de otros países tanto en el territorio nacional como en el extranjero. La Junta Monetaria determinará en lo sucesivo las cotizaciones de las monedas, que venían estableciéndose en el mercado libre. Se dispuso un sistema de prioridad en los pagos al extranjero colocando, en primer término, las obligaciones del Estado y las entidades públicas y subordinando a las mismas la satisfacción de las deudas de particulares por concepto de importaciones y servicios. Los bancos establecidos en el país, tanto nacionales como extranjeros, las corporaciones financieras y los particulares quedaron obligados a declarar, en un plazo de 24 horas, todos los depósitos en monedas extranjeras, constituidos por personas físicas o morales en el país o

en el exterior. Miles de personas poseedoras de divisas hicieron las declaraciones, pero todavía no se cuenta con una cifra sobre su monto total. Se estima que diariamente circulaban Dls. 600 000 en el mercado libre y el Gobierno espera utilizar esas divisas para atender a los pagos en el exterior, algunos de los cuales sufrirán moratoria por las prioridades establecidas dentro de las limitaciones de divisas que tiene Colombia.

En su boletín mensual correspondiente a noviembre, el Banco de la República anuncia la adopción de este nuevo régimen de cambio internacional que, por razones de emergencia, puso fin al sistema de libertad que venía rigiendo. Las razones que apunta el Banco de la República para la reforma señalada son: descenso en los precios del café y las fluctuaciones que ha tenido el mercado internacional del grano en los últimos meses; vencimiento de obligaciones externas contraídas por el Banco de la República, el Gobierno colombiano y la Federación Nacional de Cafeteros, para reforzar las reservas internacionales, y el hecho de que el perfeccionamiento de las nuevas operaciones de crédito externo por parte del Gobierno y del Banco han tenido dificultades para su culminación.

El decreto estableciendo el control de cambios, dispone: a) sólo el Banco de la República podrá comprar y vender oro y monedas extranjeras, cualquiera que sea la forma en que éstas se encuentren representadas; b) las tenencias en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas, pertenecientes a personas naturales o jurídicas domiciliadas en Colombia, quedan transitoriamente congeladas y no se podrá disponer de ellas sin previa autorización de la división de registro de cambios de la Superintendencia de Comercio Exterior, la cual podrá otorgarla únicamente de acuerdo con los reglamentos que sobre el particular dicte la Junta Monetaria. Esta medida no significa la confiscación de tales valores, los cuales mediante la reglamentación respectiva, podrán ser dedicados a finalidades convenientes para la economía del país y al cumplimiento de compromisos legítimos adquiridos al amparo del régimen de libertad de cambios que acaba de suspenderse; c) la Junta Monetaria señalará la tasa a la cual el Banco de la República comprará y venderá las monedas extranjeras que hasta la vigencia del decreto habían sido de libre disposición. Las tasas han sido fijadas por la Junta en 16.25 y 16.30 pesos por dólar, respectivamente; d) las informaciones relacionadas con la posesión de monedas extranjeras o de títulos representativos de las mismas, serán

totalmente reservadas y no darán lugar a ninguna revisión de las declaraciones de renta y patrimonio de sus tenedores; e) mientras se regulariza la disponibilidad de monedas extranjeras, la Junta Monetaria determinará el orden de prelación con que se harán los pagos al exterior, debiendo en todo caso, autorizar los que corresponden a obligaciones del Banco de la República, al servicio de la deuda pública externa, los departamentos, los municipios, la Federación Nacional de Cafeteros y los establecimientos públicos. El pago de las deudas originadas en la importación de mercancías se hará observando rigurosamente el orden cronológico de sus vencimientos. Los compromisos externos del Banco de la República, quedan a salvo de cualquier demora en su atención, lo que permitirá al Banco, y al país, mantener sin alteraciones el excelente crédito externo de que ha gozado. Importantes instituciones correspondientes han manifestado al emisor su decisión de continuar apoyándolo a través de las líneas de crédito; f) las personas físicas o morales que efectúen operaciones de cambio en contravención del actual sistema, sufrirán fuertes sanciones que serán impuestas por la división de registro de cambios de la Superintendencia de Comercio Exterior.

Como medida complementaria, la Junta de Comercio Exterior decidió pasar al régimen de lista previa, todas las mercancías que se estaban importando libremente. Para atender en medio del déficit estructural de la balanza de pagos colombiana, a un razonable ritmo de crecimiento, se venían negociando ayudas externas anuales, destinadas a suplir la diferencia de ingresos normales. Cada vez esas ayudas se tornaban más difíciles y con exigencias más perentorias por parte de algunas agencias internacionales. Ultimamente se le presentó al país, como condición rigurosa para negociar las ofertas de 1967, por el Fondo Monetario Internacional, la fórmula de que debía pactar una devaluación masiva, seguida de otras casi automáticas, si las reservas internacionales no marcaban, para determinadas épocas, niveles previamente acordados. El gobierno consideró inconvenientes esas fórmulas, que además "de traer consigo graves repercusiones sobre la estabilidad de los precios y de los salarios, chocan con la autonomía y libertad que deben mantener los países en sus determinaciones". El Presidente de Colombia declaró textualmente: "El Fondo Monetario se inclina demasiado a creer que los desequilibrios de la balanza de pagos se deben corregir por medio de devaluaciones masivas. . . , creemos tener razón para defender ciertos límites infranqueables de la economía nacional. . . , el Gobierno de la n. . .

ción se nos confió a nosotros y no a los organismos internacionales."

El día 1 de diciembre del año en curso, el gobierno colombiano fijó el tipo de cambio del peso en 16.25 por dólar, que es el que tenía en el mercado libre y adoptó severas medidas para regular el mercado cafetalero. La retención de la producción del grano fue elevada del 15 al 19% del volumen total y a los cafetaleros se les subió el tipo de cambio en 59 centavos a partir de ese día. El tipo de cambio para los cafetaleros será de 9.94 pesos por dólar; el dólar oficial para importaciones necesarias se fijó en 13.50 pesos y el dólar del mercado libre, en 16.25. También se fijó en 65.25 dólares el precio mínimo de reintegro por cada saco de café de 60 kilos; suma que es el desembolso que los productores deben reintegrar al Banco de la República. El tipo de cambio del dólar utilizado en las transacciones comerciales oscilaba alrededor de 16.30 pesos colombianos. Al aumentarse la retención, la Federación Nacional Cafetera espera realizar una intensa campaña para conseguir nuevos mercados que no incluyan a los países del Convenio Internacional en las cuales está colocando el producto con dificultad y a muy bajos precios. Las medidas complementarias dejan tres tipos de cambio diferentes: el dólar cafetero (9.94 pesos colombianos); el dólar oficial para importaciones esenciales (13.50 pesos) y el dólar que antes circulaba en el mercado libre (16.25 pesos), además, los petroleros tienen un tipo de cambio especial.

El día 2 de diciembre el gobierno estableció el mercado de capitales para controlar estrictamente la compraventa de divisas, el cual quedó centralizado en el Banco de la República, con la tasa de cambio de 16.25 pesos por dólar para compra y 16.30 pesos para venta. También estableció el orden de prioridad en los pagos sobre el exterior, con divisas provenientes del sistema múltiple de pagos que son: 1) preferencial de 9.00 pesos por dólar para importaciones y servicios básicos; 2) intermedio, de 13.50 pesos, para el resto de las importaciones y 3) del mercado de capitales, para los llamados invisibles. En los mercados preferencial e intermedio, las obligaciones del Estado y otros organismos oficiales, tales como la Federación Nacional de Cafeteros y el Banco de la República, serán abastecidos en primer término. La deuda privada quedó en segundo lugar. El mercado de capitales opera por intermedio de los bancos comerciales, autorizados al efecto por el Banco de la República, pudiéndose vender en el mismo los dólares provenientes de servicios, salarios, turismo, intereses y dividendos, donacio-

nes, inversiones de capital extranjero, repatriación de capitales y otros renglones.

Los precios para los artículos de primera necesidad de consumo popular o de uso doméstico, han quedado congelados y no podrán variar sin permiso previo. La medida abarca a automotores, maquinaria agrícola y refacciones, cuyos precios serán los mismos que estaban vigentes al 1 de noviembre de 1966.

Durante la Asamblea General de las Naciones Unidas, Colombia acusó —diciembre 8— al Fondo Monetario Internacional y a la Agencia Internacional de Desarrollo, de imponer condiciones onerosas para otorgar un crédito. El embajador colombiano ante la ONU señaló que "el Fondo otorga ayuda financiera a naciones que violan flagrantemente la Carta de las Naciones Unidas. Estas circunstancias no pueden pasar inadvertidas para mi delegación, sobre todo después de la actitud tomada por el presidente Carlos Lleras Restrepo, que se negó a aceptar las condiciones que el Fondo Monetario Internacional y la AID trataron de imponer para otorgarle a mi país un crédito de alguna significación, condiciones que no eran otras que las de decretar una devaluación masiva que forzosamente repercutiría sobre las estructuras socioeconómicas de Colombia".

Chile

Congelación de salarios en 1967

EL GOBIERNO chileno ha anunciado que para 1967 proyecta congelar los salarios en un intento de sacar al país de su precaria situación económica; además, el año próximo los chilenos deberán pagar impuestos más altos, aumentar la producción y llevar una vida más austera para contener la inflación. En 1966 no se obtuvo el éxito esperado en la campaña contra la inflación, pero el gobierno proyecta conseguir que el alza del costo de la vida en el año próximo no exceda de 15 por ciento.

Por lo que toca a la congelación de los salarios para 1967, el Ministro de Hacienda declaró que, en el sector público, la idea es establecer una escala única, donde todos tengan el total de sus remuneraciones expresadas en sueldos o salarios, eliminándose las percepciones adicionales, y a todos se les pague más o menos lo mismo cuando estén desempeñando funciones pareci-

das. En el sector privado, el reajuste de remuneraciones va a tener que pactarse entre las partes. Lo que el gobierno no acepta es que el beneficio de un empresario o el de un grupo de trabajadores que tenga mucho poder, lo pague el resto de la sociedad. Si se pactan aumentos, las remuneraciones se harán con cargo a la utilidad de la empresa, pues no se permitirá que esos aumentos incidan sobre los precios.

Alteración de la cotización del escudo

NOTICIAS procedentes de Santiago de Chile, informan que la cotización del escudo chileno en el mercado de corredores fue elevada a cinco por dólar, por acuerdo del Banco Central de Chile. El alza corresponde a la aceptación por el gobierno chileno de las sugerencias del Fondo Monetario Internacional, misma entidad que en 1963 recomendó la política del cambio libre fluctuante, para mantener un equivalente con las variaciones del índice inflacionario. Los distintos tipos de cambio en vigor en Chile han sido elevados en cerca de 1%. En el mercado de corredores, el dólar comprador se ha fijado a 4.980 escudos y el dólar vendedor a 5 escudos. En el mercado bancario a futuros, fue fijado a 4.370 comprador y 4.380 vendedor y al contado, a . . . 4.360 y 4.370, respectivamente.

Perú

Acelerado crecimiento de la deuda externa

UN ESTUDIO del Banco Central de Reserva de Perú revela que la deuda externa del país registró un impresionante crecimiento entre 1960 y 1965. En el primer año se elevaba a un total de Dls. 162.2 millones, creciendo a Dls. 428.8 millones en 1965, o sea un aumento de dos veces y media. Al finalizar 1965, Dls. 367.3 millones de la deuda externa correspondían al sector público y al privado 61.5 millones. El Banco Central hace notar que pese al aumento de la deuda pública, el país no ha visto perturbado el equilibrio de su balanza de pagos. El notable crecimiento de las obligaciones asumidas por el sector público, sobre todo por el subsector independiente, se deriva del vasto plan de obras de infraestructura, entre las que figuran la irrigación de Tinajones; tercera etapa de colonización San Lorenzo; programas de desarrollo de la pequeña agricultura; pavimentación de

la Carretera Transandina; instalación de la refinería de La Pampilla. Los proyectos mencionados representan préstamos por Dls. 153.2 millones, únicamente en 1965.

El mismo Banco Central dice en su revista *Reseña Económica y Financiera* que las condiciones básicas de estabilidad monetaria interna y externa que requiere el desarrollo ordenado de la economía peruana, se mantendrán gracias a la reducción que se viene observando en la tasa de aumento del nivel de precios. Como consecuencia de la evolución favorable de las exportaciones, en octubre de 1966 se registró un incremento en los ingresos de divisas del país, que llegaron a Dls. 145.3 millones. Agrega la fuente señalada que el impacto favorable de la política hacendaria se vio intensificado como consecuencia de la renegociación del crédito, que por Dls. 40 millones consiguió el Banco Central en instituciones de EUA en enero de 1965, que dio lugar a una extensión del plazo de vencimiento de 3 a 5 años. Este importante convenio mejoró la estructura de la deuda pública externa y permitió que el Gobierno pudiera disponer de los fondos que había amortizado de acuerdo a los términos iniciales del crédito a tres años. La operación hizo posible que el gobierno cancelara una obligación con el Tesoro por 300 millones de soles que redescotó el Banco Central en septiembre de 1966.

Se elevan los impuestos ad valorem de importación

LA PRENSA peruana informa que ha sido presentado en la Cámara de Senadores un proyecto de ley que eleva el impuesto a la importación de 2% *ad valorem*, al que se refiere la ley 11495, al doble de esa tasa, es decir, a 4%. La misma fuente indica que hace apenas unos meses se creó un impuesto de 0.5% *ad valorem* para la Corporación de Lambayeque, otro también de 0.5% para la Corporación de Piura y antes se dictó una ley que establece un 8% *ad valorem* por derechos consulares. De lo anterior se desprende que en los últimos meses del año en curso se han creado o se propone crear derechos de importación por un total de 13%.

Emisión de Bonos del Tesoro para financiar el déficit

A PARTIR del 1 de octubre del año en curso, el gobierno de Perú flotó una emisión de Bonos de Tesoro por 1 245 millones de soles para financiar parcialmente el déficit del presupuesto nacional de 1965. Los bonos pagarán el 10% anual, están liberados

de todo impuesto creado o por crearse, inclusive el sucesorio y tendrán poder cancelatorio para el pago de impuestos hasta por el monto de cada uno de ellos, dentro del año de su vencimiento. La nueva emisión consta de 10 subseries de 124.5 millones de soles cada una, de vencimientos sucesivos desde el 1 de octubre de 1967 hasta la misma fecha de 1976. Los bonos tendrán un valor nominal de 1 000, 5 000, 10 000, 50 000 y 100 000 soles.

Incremento de las exportaciones

LA *Reseña Económica y Financiera*, publicación del Banco Central de Reserva de Perú, señala que en los primeros nueve meses del año en curso el valor de las exportaciones montó a Dls. 543 millones, cifra 10% superior a la registrada en igual período de 1965. Este hecho fue posible a pesar de la caída del precio de la harina de pescado y del de algunos minerales; sin embargo, se estima que al finalizar 1966, el valor de las exportaciones superará en 12% al de 1965, "por lo tanto es factible que de no presentarse desarrollo imprevisto, mejore apreciablemente la situación general de la balanza de pagos, en especial, si se tiene en cuenta que una parte importante del aumento experimentado por las importaciones ha sido financiada a través del mayor ingreso neto de capital y préstamos externos".

En la evolución por productos se aprecia un notable incremento de las ventas de cobre, participando en los primeros nueve meses de 1966 con el 25% del total exportado, aumento que se debe al alza de los precios. También destacan las exportaciones de azúcar que han aumentado 51% con relación al mismo período de 1965. Los mayores precios del azúcar en el mercado de EUA han superado la declinación de las cotizaciones del mercado mundial. Los importantes aumentos en la exportación de estos productos sumados a las ligeras mejoras en las ventas de hierro y algodón, han sido más que suficientes para compensar la merma en las exportaciones de plomo, cinc, café y productos pesqueros.

Venezuela

Préstamo para agua potable y alcantarillado

EL BANCO Interamericano de Desarrollo aprobó —diciembre 5— dos préstamos por un total de Dls. 17.2 millones, para ayudar a financiar la ampliación de los sistemas de

agua potable a las ciudades venezolanas de Cumaná, Puerto Cabello y Puerto Ordaz, así como la ampliación del alcantarillado de Maracaibo. Los cuatro proyectos beneficiarán a cerca de 1 millón de personas, 625 000 de ellas con servicio de acueducto y 295 000 con servicio de alcantarillado.

BRASIL

Rebaja de los impuestos de importación en 80%

NOTICIAS procedentes de Río de Janeiro, recogidas por el *Journal of Commerce* —diciembre 2— informan que a partir del 1 de marzo de 1967, se pondrá en vigor en Brasil, una nueva ley arancelaria que reduce en 80% los derechos de importación.

El Jefe del Departamento de Comercio Exterior del Ministerio de Planificación, tranquilizó a los industriales del temor que manifestaron por esta nueva reglamentación, al declarar que la medida tiene el propósito de modernizar el anticuado sistema arancelario del país con una nueva y amplia ley de impuestos aduanales.

Las importaciones de categoría especial, denominación que ampara más de 1 000 rubos, que comprenden desde automóviles hasta perfumes y que tienen gravada su entrada al país, podrán liberarse a partir de marzo de 1967, al rebajarse los impuestos respectivos en 80 por ciento.

Los industriales temen que esta disposición les afecte ya que, por ejemplo, con la nueva ley arancelaria se podrá importar ventajosamente un automóvil Chevrolet procedente de EUA a precios que competirán con la producción brasileña de vehículos de la marca Wilys. Sin embargo, el citado funcionario del Ministerio de Planificación dijo que la eliminación de los aranceles sobre las categorías especiales de importación será aplicada gradualmente por el término de un año. Antes del 1 de marzo de 1967 el Gobierno sustituirá el anticuado sistema de importación con la nueva ley arancelaria la cual protegerá debidamente a la industria brasileña. Se pretende eliminar poco a poco un sistema que provocaba confusión y que elevaba los costos de producción. Muchos renglones que Brasil importa actualmente y que no produce pagarán impuestos muy bajos y, de este modo, se contribuirá a abatir los altos costos de fabri-

cación de la industria brasileña. Además, la nueva ley arancelaria se encamina para rebajar los impuestos de importación a proporcionar al Gobierno facultades que protejan a alguna industria que se considere ineficiente y cuyos costos graviten sobre toda la economía del país.

AMERICA SUDATLANTICA

Argentina

Préstamo suizo para electricidad

CINCO BANCOS suizos concederán a la Compañía Italoargentina de Electricidad, ubicada en Buenos Aires, un préstamo por Dls. 10 millones para la compra de un generador de turbina a la firma Brown Boyeri de Baden, Suiza, con lo que se podrá casi duplicar la capacidad generadora de la planta. En esta firma argentina existen fuertes intereses de Suiza e inclusive las acciones de la Compañía Italoargentina de Electricidad, se cotizan en la Bolsa de Valores de Zurich.

Aumenta la producción de trigo

INFORMES procedentes de Buenos Aires indican que el Ministro de Agricultura dio a conocer una primera estimación de la actual cosecha de trigo, fijándola en 6.5 millones de toneladas, cifra que se compara favorablemente con los 5.4 millones de toneladas del último ciclo agrícola. Hace dos años la cosecha triguera argentina llegó al nivel récord de 10.1 millones de toneladas.

Reestructuración de los ferrocarriles

EL PRESIDENTE de Argentina firmó el decreto que dispone la reestructuración del sistema ferroviario del país —diciembre 2. En el programa de rehabilitación se prevé la reducción del personal, una modificación en el régimen laboral y el aumento de las tarifas para el transporte de pasajeros y carga.

La medida se funda en la necesidad de reducir el déficit ferroviario calculado en 87 000 millones de pesos anua-

les y que es la causa del desnivel presupuestario del país. La administración pública anterior había planteado la reorganización de los ferrocarriles poniendo en práctica el levantamiento de ramales, reducción de personal y la eliminación de talleres de reparación. Además, en todos los planes de reestructuración ferroviaria se contempla al mismo tiempo la construcción de carreteras para tratar de favorecer a la industria automotriz del país y el consumo de combustible.

Uruguay

Nueva devaluación monetaria

EL DÍA 28 de noviembre del año en curso, el Banco de la República decidió desvalorizar la moneda uruguaya, fijando una paridad de ... 75.00 pesos comprador y 75.50 pesos vendedor por dólar, misma cotización que se aplicó en el mercado bancario. Hasta el 28 de noviembre la cotización era de 69.00 y 69.20 pesos por dólar, pero en el mercado libre se negociaba a 79.50 y 80.20 pesos, comprador y vendedor, respectivamente. (Ver *Comercio Exterior*, octubre de 1966, p. 766.)

Se estima que esta nueva devaluación provocará mayor encarecimiento y alza en los artículos de primera necesidad. Con esta nueva devaluación el Gobierno confía en facilitar la salida de las exportaciones de lana que se encuentran prácticamente paralizadas desde hace tres meses. De otro lado, Uruguay tendrá que pagar en 1967 por concepto de servicio de su deuda externa Dls. 100 millones, o sea más de la mitad de las exportaciones anuales, en momentos en que las ventas de carne y de lanas tropiezan con dificultades derivadas de un descenso de los precios internacionales.

Los efectos de la devaluación fueron esterilizados por el Gobierno uruguayo decretando un fuerte aumento de las reacciones a la exportación de lanas, y desconociendo las declaraciones de este tipo realizadas un día antes de la medida devaluatoria. El resultado ha sido una nueva paralización de las exportaciones y la decidida acción de los comerciantes, que resolvieron iniciar juicios contra el Estado en defensa de sus derechos, ya que sus declaraciones estuvieron legalmente protegidas por el régimen que rigió hasta el 28 de noviembre, día de la devaluación.

De otro lado, la situación económica del país es sumamente crítica y demanda gran energía e imaginación para supe-

rarla. El desarrollo fiscal y monetario en 1966 es alarmante. La población del país suma 2.6 millones de habitantes y de ellos un millón constituyen la fuerza de trabajo. De ese millón el 25% trabaja para el Estado y el restante 75% labora en diversas actividades privadas. El otro 20% de la población, que se clasifica como población inactiva, vive de jubilaciones o pensiones estatales. Un 18% de la población activa está ocupada en actividades agropecuarias; ... 30% en la construcción e industria y el 52% restante en los servicios personales. La deuda externa monta a más de Dls. 460 millones, de los cuales Dls. 360 millones vencen a menos de cinco años de plazo y Dls. 100 millones después de ese término.

El Banco de la República cuenta con Dls. 210 millones en reservas, de los cuales Dls. 160 millones son en oro y 50 millones en divisas. El oro está afectado en garantía de diversos créditos y las divisas incluyen una elevada proporción de bilaterales inconvertibles. El desarrollo inflacionario de 1965 provocó un aumento de 90% en el costo de la vida y el de los primeros once meses de 1966 supera el 45%. La tasa de interés bancaria, para créditos de primera categoría, oscila alrededor del 24% anual, pero el dinero que puede obtenerse a ese precio es muy poco y está reservado a un escaso número de clientes, los demás deben abonar hasta el 40% anual, incluyendo un 7% de impuesto.

Paraguay

Préstamo para programa agropecuario

EL BANCO Interamericano de Desarrollo aprobó un préstamo para ayudar a financiar un programa de crédito agropecuario que beneficiará a 8 000 agricultores y ganaderos de bajos ingresos en Paraguay. Los recursos del préstamo se destinarán a conceder créditos a corto, mediano y largo plazo, para financiar mejoras en los predios, incluyendo la habilitación de tierras y la formación y mejoramiento de cultivos, para la compra de equipo, maquinaria, animales de trabajo y reproductores vacunos y porcinos. También se concederán créditos para el fomento de la avicultura, la apicultura y la comercialización de productos agropecuarios a través de cooperativas. Hasta Dls. ... 100 000 del préstamo se destinarán al pago de servicios de asistencia técnica relacionada con la ejecución del programa.

FORMAS DE LA AYUDA EXTERIOR: UN ANALISIS ECONOMICO*

Por MICHAL KALECKI E IGNACY SACHS

I. AYUDA EXTERIOR Y DESARROLLO ECONÓMICO

1. Definición de ayuda económica

DESDE EL punto de vista del país prestatario, existe ayuda económica externa en los casos en que:

a) el país recibe recursos en divisas (o su equivalente en bienes) adicionales a la capacidad de importar generada por las exportaciones o financiada con las reservas acumuladas, sin necesidad de reembolsarlos inmediatamente y a un costo menor a las tasas prevalecientes en los préstamos comerciales;

b) estos recursos adicionales se utilizan para mejorar el funcionamiento de la economía del país prestatario, por encima del nivel asequible de otro modo, es decir, o bien el país logra una mayor tasa de desarrollo sin reducir el consumo previsto de los trabajadores, o consigue la tasa de desarrollo prevista, al tiempo que se logra elevar el volumen del consumo popular sobre el nivel previsto. Puede presentarse (desde luego, una combinación de estas dos situaciones). Se supone que esa mayor tasa de desarrollo entraña cambios en la estructura de la economía, aunque a corto plazo las rigideces o desequilibrios estructurales, que producen escasez en la oferta de determinadas mercancías y servicios, sólo pueden corregirse mediante importaciones adicionales.¹

El comportamiento económico del país no mejora, sin embargo, cuando los recursos adicionales se utilizan para incrementar el consumo de artículos de lujo, es decir, cuando se consigue la tasa prevista de desarrollo sin que se modifique el nivel del consumo popular y con un volumen menor de ahorro interno.

* Versión abreviada de un documento preparado para el *European Coordination Centre for Research and Documentation in the Social Sciences* (Viena) en relación con un proyecto de investigación sobre formas comparativas de ayuda a los países en vías de desarrollo. (Originalmente, este ensayo fue publicado en *Social Sciences: Information sur les Sciences Sociales*. Vol. V, I, marzo de 1966.)

¹ Véase, United Nations, *World Economic Survey 1964*, parte I, Nueva York, 1965, que contiene un buen análisis de los problemas y políticas de los países en vías de desarrollo que emergen de situaciones de rigidez en sectores fundamentales y del papel de la ayuda externa en la corrección de los estrangulamientos estructurales.

Ésta es la razón por la que no todas las entradas de capital externo pueden considerarse ayuda exterior.² Que se consideren o no como "ayuda" depende, por una parte, del costo comparativo de tal capital y, por la otra, del uso que de él hace el país prestatario, el cual no siempre tiene libertad para actuar sin tomar en consideración las sugerencias del donante. Por tanto, no puede disociarse enteramente cierta medida de arbitrariedad en las evaluaciones de la ayuda exterior recibida.

Es preciso descartar como falaces todas las ideas de brindar asistencia a un país poniendo a su disposición un monto acumulado de moneda local, mientras siga siendo inconvertible. Pueden presentarse dos situaciones al respecto: el país de que se trata no posee capacidad productiva disponible y, en este caso, la demanda adicional generada por la liberación de los fondos locales acumulados conducirá a presiones inflacionarias; o bien, posee capacidad disponible y entonces el financiamiento de la producción adicional realizado echando mano del financiamiento deficitario, tiene el mismo efecto que el basado en préstamos extranjeros en moneda local.

En cuanto a la definición de ayuda desde el punto de vista del país donante, es preciso distinguir claramente entre dos posiciones:

a) el país donante no posee capacidad productiva disponible (como ocurre normalmente, por ejemplo, en los países socialistas);

b) el país donante no utiliza por completo su capacidad productiva, por falta de demanda efectiva (una situación frecuente en los países capitalistas desarrollados).

En el primer caso, otorgar ayuda exterior, unida a un excedente de exportaciones, significa un sacrificio, porque el gasto interno agregado (es decir, el ingreso nacional menos las exportaciones más las importaciones) será menor

² La necesidad de establecer una distinción entre la entrada de capital externo y la de "ayuda" se encuentra, actualmente, más o menos aceptada. Ver, por ejemplo, F. Benham *Economic Aid to Underdeveloped Countries*, Londres, 1961, y P. N. Rosenstein-Rodan, "International Aid for Underdeveloped Countries", *The Review of Economics and Statistics*, mayo de 1961, pp. 107-138. Para un análisis general de la ayuda, véase H. J. P. Arnold, *Aid to Developing Countries, A Comparative Study*, Londres, 1962.

que el ingreso generado, el cual no puede elevarse por encima del nivel máximo permitido por la capacidad productiva. De no haber excedente de exportaciones, el gasto interno agregado sería igual al ingreso generado al nivel máximo de ocupación.

En el segundo caso, el panorama cambia por completo: el excedente de exportaciones, al igual que la inversión, tiene un efecto "multiplicador", de tal modo que el gasto interno agregado, después de deducir el excedente de exportaciones del ingreso generado de esta manera, es mayor que el ingreso que podría generarse sin el excedente de exportaciones mismo. Puede decirse, por tanto, que al otorgar ayuda económica a otros países, un país desarrollado con capacidad productiva disponible, ayuda su propia economía, al lograr un nivel más alto de actividad económica. La ayuda exterior, lejos de ser una carga para él, puede desempeñar un papel muy útil para alcanzar la ocupación plena, al mismo tiempo que sirve para un propósito mejor que el fomento de la carrera armamentista, suponiendo que no compita con gastos públicos distintos a los de armamentos, que son de considerable importancia para el país en cuestión.³

2. Criterios de evaluación de la ayuda exterior

DE ACUERDO con la definición establecida antes:

a) la ayuda exterior significa esencialmente una mejoría de las condiciones externas del desarrollo, y,

b) su evaluación depende esencialmente de un conocimiento completo de los problemas generales del desarrollo económico del país que recibe la ayuda.

Es posible determinar, con cierta precisión, la medida en que un volumen dado de ayuda exterior, otorgado bajo ciertas condiciones, incrementa la capacidad de importar del país beneficiario, a corto plazo, y la forma en que afecta negativamente su futura posición de balanza de pagos, a través del pago de los intereses y la amortización del principal.

Desde el punto de vista cuantitativo, la ayuda exterior puede equipararse a un cambio positivo en la relación de precios del intercambio, en la medida en que ambos incrementan la capacidad de importar del país sin esfuerzo de su parte. Sin embargo, los créditos extranjeros deben pagarse. Además, un cambio positivo en la relación de precios del intercambio tiene un efecto continuo, comparable, en rigor, a un flujo continuo de asistencia extranjera. Puede verse fácilmente, por tanto, que un cambio negativo de la relación de precios del intercambio cancela los efectos de la entrada de ayuda exterior y, además, debe compensarse con un continuo ingreso de esa ayuda mientras el deterioro de la relación de precios del intercambio no se detenga. En tales circunstancias, resulta perfectamente legítimo sustraer

³ Cuando la ayuda exterior la otorga un país con capacidad productiva disponible, tal ayuda no lleva necesariamente a una reducción de la diferencia entre las tasas de desarrollo del país donante y del que recibe, porque contribuye al incremento simultáneo de las tasas en ambos países. La preocupación de los países en desarrollo por alcanzar a los desarrollados está, por tanto, mal orientada: el objetivo debe consistir en lograr una situación en que flujos masivos de ayuda desde los países desarrollados ayuden a los de menor desarrollo a alcanzar tasas más altas de desarrollo y a lograr, por tanto, mejores niveles absolutos de ingreso *per capita*, contribuyendo, al mismo tiempo, a conseguir una tasa más alta de desarrollo en los países avanzados, y retrasando, en consecuencia, para mutuo beneficio, el momento en que los dos grupos de países se encuentren en el mismo nivel de ingreso *per capita*.

del ingreso neto de capital⁴ las "pérdidas" sufridas por concepto de una relación de precios del intercambio adversa, aun cuando tal operación implica cierta elección arbitraria del nivel inicial de los precios de importación y exportación, que se tomen como base para fines de cálculo. Los datos reunidos por diversos organismos de las Naciones Unidas ponen de manifiesto el hecho, realmente perturbador, de que el flujo "real" de capital a largo plazo a los países en desarrollo, en la última década, fue en gran medida contrarrestado por la creciente carga por servicio de la deuda y por las pérdidas derivadas de cambios adversos en la relación de precios del intercambio. Sin entrar en detalles al respecto, los que se tratarán más adelante, deseamos subrayar, aun en esta etapa de la argumentación, que un cambio positivo en la relación de precios del intercambio de los países en desarrollo o una reducción del volumen de transferencias de utilidades provenientes de las inversiones extranjeras podría mejorar las condiciones externas de su desarrollo, en la misma forma que un flujo de ayuda exterior de la misma magnitud, con la diferencia de que no ocurriría ningún incremento del endeudamiento externo.⁵

El segundo aspecto del problema, mencionado al principio de este inciso, debe examinarse ahora con cierta extensión; se trata del papel del comercio exterior en el proceso de desarrollo económico de un país subdesarrollado.

Todas las tensiones y estrangulamientos de una economía de este tipo pueden trasladarse a una demanda adicional de importaciones. Esta demanda surge con respecto a los productos de las industrias de "oferta determinada" que no pueden impulsar el volumen de su producción más allá de cierto nivel,⁶ y debe pagarse con los excedentes de exportación producidos por las industrias de "demanda determinada". Mientras mayor sea la tasa de desarrollo prevista, mayor será el volumen de importaciones requerido. Para pagarlas, será preciso recurrir cada vez menos a exportaciones "efectivas"⁷ e introducir cada vez más exportaciones intensivas de capital,⁸ hasta el punto en que las ventajas derivadas de un mayor volumen de comercio exterior se vean compensadas por las desventajas resultantes del incremento de la relación producto-capital.

De acuerdo con estas consideraciones, es posible estimar que el ingreso de ayuda exterior puede ser un elemento instrumental para elevar la tasa de desarrollo de una economía que enfrenta barreras en su comercio exterior. Sin embargo, tal resultado en modo alguno se deriva automáticamente del ingreso de ayuda exterior, el que puede despilfarrarse en un consumo adicional de artículos de lujo.

Puede analizarse este punto desde otro ángulo. Dada una estructura económica inicial, es posible elaborar, sobre

⁴ Por ingreso neto se entiende el ingreso bruto de capital menos las salidas por servicio.

⁵ El endeudamiento de los países en desarrollo se está incrementando a un ritmo alarmante. "Los países en desarrollo están pagando sus deudas a razón de Dls. 5,000 millones por año, contra menos de Dls. 1,000 millones hace diez años... hay países que tienen que dedicar hasta el 50% del valor de sus exportaciones a la amortización de sus deudas externas. La deuda extranjera total de los países subdesarrollados subió a Dls. 10,000 millones en 1955 y, al ritmo actual, para 1975 será de Dls. 90,000 millones." (*Comercio Exterior de México*, monthly publication of the Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, Vol. XI, N° 5, mayo de 1965, p. 11.)

⁶ Las ramas industriales que no existen en el país, pueden considerarse como industrias "de oferta determinada" a un nivel de producción igual a cero.

⁷ Mientras menor es el costo en moneda local de una unidad de la divisa que ingresa, más efectiva es una exportación.

⁸ Naturalmente, después de haber aprovechado exhaustivamente todas las oportunidades de inversiones de menor intensidad de capital orientadas a la exportación.

la base de un supuesto de distribución del ingreso y una tasa de desarrollo determinada, un plan que prevea las tendencias de la demanda de artículos "indispensables", "de lujo", bienes de capital y bienes intermedios, cuyos insumos se requieran para la producción de artículos de consumo final. Estas demandas se satisfarán en parte con la producción interna, y el resto tendrá que importarse. En principio, las importaciones necesarias se cubrirían siempre con la producción para exportación. Empero, es posible que la estructura factible de esta producción no corresponda a las condiciones prevalecientes en los mercados exteriores. Por tanto, el país se enfrenta a un déficit en el comercio exterior y a la subutilización, en la misma medida, de su capacidad productiva. En tal situación de desequilibrios sectoriales entre la oferta y la demanda, tras aprovechar debidamente todas las posibilidades del comercio exterior, debe tomarse en cuenta la posibilidad de recibir ayuda exterior por un monto acorde con el excedente potencial de importaciones.

Sin embargo, tal ingreso de asistencia exterior se agrega automáticamente a los recursos financieros del país, lo cual permite aumentar la inversión sin reducir el consumo o viceversa, sin correr el riesgo de que se presenten presiones inflacionarias. En consecuencia, al evaluar la ayuda exterior debe considerarse, con toda claridad, su doble función.

Así, han de plantearse dos cuestiones:

a) la medida en que el ingreso de ayuda exterior mejora la posición de balanza de pagos del país; y la medida en que esta mejoría se ha utilizado para remover los estrangulamientos de la oferta de bienes de capital, artículos indispensables, de lujo o bienes intermedios;

b) y la medida en que los recursos financieros adicionales actuaron como elementos instrumentales para elevar la tasa de desarrollo mediante el incremento de la inversión por encima del nivel del ahorro interno o permitiendo que el ahorro local se destinara al consumo, y en tal caso si financiaron un incremento del consumo de artículos indispensables, de lujo o se materializaron en un mayor volumen de servicios sociales.

Puede considerarse que la ayuda se utiliza apropiadamente si:

a) se agrega *ceteris paribus* a inversiones que no sean las que incrementan la producción de artículos de lujo, o

b) se agrega *ceteris paribus* al consumo de artículos esenciales y/o a la producción de servicios sociales.

Sin embargo, la ayuda anula sus propósitos cuando libera el ahorro interno para aumentar el consumo de artículos de lujo, renunciando a gravar a los grupos de alto ingreso y/o al consumo de artículos no esenciales, o fomenta la inversión destinada a aumentar la producción de artículos de lujo.⁹ Tal inversión simplemente agrava la si-

⁹ En su informe a la Conferencia sobre Ayuda para el Desarrollo, celebrada en Dar-Es-Salaam en septiembre de 1964, D. A. Lury se refiere al punto mencionado, en el sentido de que una parte de la ayuda otorgada a los países africanos está, de hecho, operando contra el desarrollo. "Se adujo que la ayuda otorgada a ciertos países se estaba utilizando para crear una pequeña élite urbana que perdía contacto con sus connacionales de las zonas rurales. Es difícil apreciar los verdaderos beneficios para el desarrollo que resultan de la ayuda, pero al menos parece claro que sería mejor para los países que la reciben seguir la norma fijada por el Dr. Kiano, Ministro de Industria y Comercio de Kenia, en su discurso al principio de la Conferencia: 'Ver el diente de los caballos regalados'", *East African Journal*, diciembre de 1964, p. 30.

tuación de desequilibrio de la economía y conduce a un desarrollo "perverso": a corto plazo promueve el desarrollo, pero a largo plazo afecta negativamente las perspectivas de desarrollo de la economía, debido a que absorbe bienes de capital, bienes intermedios y artículos esenciales, que de otro modo podrían haberse utilizado para expandir la capacidad productiva y la ocupación en los sectores de la economía que producen artículos esenciales, bienes de capital y bienes intermedios.

Por tanto, el papel que desempeña la ayuda exterior sólo puede evaluarse en el contexto de un análisis generalizado de los problemas del desarrollo del país que la recibe. Tal análisis requiere el diseño de un plan y, en consecuencia, la planeación global debe considerarse como un prerequisite de cualquier acción destinada a utilizar racionalmente la ayuda exterior disponible.¹⁰

Antes de proceder a un examen más detallado de algunos aspectos de los efectos de la ayuda exterior sobre la economía del país que la recibe, parece conveniente subrayar que de las dos funciones de la ayuda exterior, la que pertenece al campo del comercio exterior es con mucho la más importante, no obstante lo que apuntan ciertos prejuicios largamente enquistados.

Durante bastante tiempo muchos economistas pensaron que el comercio exterior nunca llegaría a convertirse en un estrangulamiento del proceso de desarrollo, debido a que, en un país pobre, la barrera impuesta por la acumulación insuficiente limita a un nivel más bajo la tasa de desarrollo. Sin embargo, por medio de una política impositiva apropiada y de otras medidas institucionales, la participación relativa de la inversión en el ingreso nacional de los países en desarrollo puede incrementarse considerablemente sin afectar el consumo de los trabajadores. Empero, la mayor parte de los países en desarrollo deben luchar contra el obstáculo de una demanda mundial inelástica e inadecuada por sus exportaciones viables.¹¹

Es probable, en consecuencia, que el desequilibrio de la balanza de pagos se siga considerando, en la práctica, para la evaluación de las necesidades de ayuda exterior, aunque desde un punto de vista puramente técnico el planificador debe preparar cálculos independientes del desequilibrio en el comercio exterior y del déficit de ahorros derivado de la necesidad de instrumentar una tasa prevista de inversión. Cuando la insuficiencia de ahorros es mayor que el desequilibrio de la balanza de pagos, aquella debe ser reducida

¹⁰ Este punto, bastante obvio para los economistas de países con experiencia en la planeación global, se acepta cada vez más incluso entre los autores que representan una escuela de pensamiento que por mucho tiempo negó la necesidad de la planeación. Ver, por ejemplo, J. K. Galbraith, "A Positive Approach to Economic Aid", *Foreign Affairs*, Nueva York, abril de 1961. En la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, los países en desarrollo estuvieron presionando para obtener asistencia exterior a largo plazo en el contexto de planes de desarrollo, en vez de compromisos anuales aislados.

¹¹ En sus "Proposals for the Creation of the Latin American Common Market" (Suplemento a *Comercio Exterior de México*, monthly publication of the Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., Vol. XI, n° 5, mayo de 1965, p. 3), los "cuatro sabios" de América Latina —José Antonio Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría y Raúl Prebisch—, al hablar de "denominadores comunes" existentes actualmente en los países en desarrollo, expresaron con las siguientes palabras su problema de comercio exterior: "Se encogen y cierran mercados a la exportación tradicional de nuestros productos primarios, sin ofrecerse otros nuevos a nuestras manufacturas. La tendencia al desequilibrio del comercio exterior está frenando seriamente el desarrollo económico de buena parte de nuestros países. Y el deterioro de la relación de precios del intercambio cercena notablemente la contribución positiva que los recursos financieros internacionales significan para nuestro desarrollo."

al nivel de este último con medidas fiscales que impliquen la reducción del consumo de artículos no esenciales. Si se fracasara en esto, sería necesario incrementar el desequilibrio externo hasta igualar el nivel del déficit de ahorro.

3. *El impacto de la ayuda exterior*

A VECES se ha creído que la evaluación de la ayuda exterior puede inferirse de la composición de las importaciones adicionales financiadas por tal ayuda.

Sin embargo, ésta es una afirmación absolutamente equivocada. Las importaciones adicionales de equipo pueden ser perjudiciales, si están destinadas a la expansión de la capacidad productiva en las industrias que fabrican artículos de lujo, en tanto que las importaciones adicionales de artículos necesarios, al contribuir a la corrección del desequilibrio entre la oferta y la demanda efectiva, pueden de hecho permitir una elevación del nivel de inversión sin correr el riesgo de inducir presiones inflacionarias. Asimismo, los créditos atados a la compra de tipos específicos de mercancías no deben ser rechazados por el país prestatario, mientras estos bienes correspondan a la lista real de importaciones preferenciales. Obviamente, las divisas que de otro modo se hubiesen gastado en la compra de estos bienes quedan disponibles para otros propósitos. De esta manera, las adquisiciones a crédito de cereales —si no es posible evitar la importación de cereales— pueden equivaler a un financiamiento indirecto de las compras de equipo.

Puede volverse ahora a una instancia más compleja de dislocación, en la que el efecto final de la ayuda exterior no es en modo alguno obvio. Cabe suponer, por ejemplo, que en vez de la creación de una planta productora de maquinaria, técnicamente viable, un país prefiera gastar los mismos fondos en una fábrica de automóviles. Posteriormente, utilizará la ayuda exterior disponible para importar máquinas de la más alta prioridad, las cuales, de hecho, servirán para financiar la superflua industria de automóviles. Para hacer el ejemplo más convincente, puede imaginarse que tal industria de automóviles puede producir camiones o automóviles de pasajeros, siendo muy alta la prioridad social de los primeros y muy baja la de los segundos. Sin ayuda exterior, la fábrica podría tener un programa de producción de camiones; sin embargo, al disponerse de ayuda exterior, se la utiliza para importar camiones, en tanto que la fábrica local se especializa en automóviles de pasajeros. Nadie podría objetar la necesidad de poner en servicio nuevos camiones; pero bajo las circunstancias descritas, la ayuda que ingresa en forma de camiones es en realidad utilizada para financiar la producción de automóviles.

La esencia del argumento es, por tanto, el siguiente: es preciso analizar siempre el efecto final de la ayuda exterior, siguiendo paso a paso las dislocaciones sucesivas causadas por las importaciones adicionales financiadas por medio de la ayuda exterior. La ayuda puede ser eficiente en la medida en que corrige los desequilibrios entre demanda efectiva y oferta en el proceso de desarrollo del país que la recibe.

4. *La capacidad de absorción*¹²

¿CUÁL ES EL monto de ayuda que un país puede recibir?

¹² Un intento, no completamente satisfactorio, de definir diferentes aspectos de la "capacidad de absorción" se encuentra en P. N. Rosenstein-Rodan, "International Aid for Underdeveloped Coun-

tries", *The Review of Economics and Statistics*, nº 2, mayo de 1961, pp. 107-138. Véanse también las críticas formuladas por D. A. Baldwin y G. Ranis en los números de mayo de 1962 y noviembre de 1962 de la misma revista.

En el plano puramente teórico, puede absorberse cualquier cantidad de ayuda, puesto que un ingreso de capital externo siempre incrementa el volumen del gasto interno agregado y, siempre que se utilice adecuadamente de acuerdo con un plan, se materializará también en una tasa más alta de crecimiento del ingreso nacional. Sin embargo, mientras más alta sea esta tasa, mayor tendrá que ser la proporción relativa de las importaciones en el incremento del ingreso nacional, por la falta de capacidad productiva disponible, incluyendo la mano de obra especializada, que por el momento se considera como un renglón que se puede importar. En otras palabras, la "efectividad" de la ayuda exterior, medida por la tasa marginal entre el incremento del ingreso nacional y las importaciones adicionales tenderá a 0, mientras que la tasa entre el incremento del gasto agregado y las importaciones adicionales tenderá a 1.¹³

Antes de llegar a ese límite, sin embargo, otros dos factores probablemente establecerán un tope a la "capacidad de absorción" del país que recibe la ayuda.

Por una parte, existe el problema de la capacidad financiera para el servicio de la deuda. Naturalmente, mientras más favorables sean los términos del crédito, menor será la carga por servicio de un volumen dado de créditos. Empero, a menos que se creen nuevas salidas para las exportaciones,¹⁴ es probable que el servicio de la deuda se convierta en un problema si el país se dedica a aceptar créditos por algunos años.

Una proporción mayor de divisas que haya ingresado por las exportaciones se dedicará a este propósito y, en consecuencia, la capacidad neta de importar disminuirá, a menos que se acepten nuevos créditos. Esto iniciará un proceso "de bola de nieve", el cual sólo muestra que aun una asistencia exterior sostenida no resolverá los problemas de los países en desarrollo mientras persista el atolladero del comercio exterior. Nunca debe perderse de vista el hecho de que los créditos son solamente una forma de posponer el pago de un monto dado de mercancías, pero a final de cuentas este pago normalmente tendrá que tomar la forma de una exportación.

Por otra parte, la capacidad de absorber divisas depende en gran medida de la disponibilidad en el país de mano de obra calificada de diferentes grados y tipos. Obviamente, no es realista el supuesto previo, formulado al principio de esta sección, de que la mano de obra especializada puede importarse en todos los casos. Cuando más, un país en desarrollo puede depender durante algún tiempo de técnicos extranjeros altamente calificados, pero ya los niveles medios, que se requieren en gran número, no pueden traerse del exterior, tanto por las dificultades del reclutamiento como por las complicaciones políticas que probablemente aparezcan. Ésta es la razón de que la asistencia técnica y la llamada inversión en recursos humanos deban considerarse como el complemento de la ayuda económica exterior formada por créditos para la compra de bienes. Los volúmenes y formas de tal asistencia deben armonizarse cuidadosamente con el plan de desarrollo económico. Normalmente, los contratos para el abastecimiento de plantas

tries", *The Review of Economics and Statistics*, nº 2, mayo de 1961, pp. 107-138. Véanse también las críticas formuladas por D. A. Baldwin y G. Ranis en los números de mayo de 1962 y noviembre de 1962 de la misma revista.

¹³ Comparar, al respecto: D. Doser, "National Income and Domestic Income Multipliers and their Application to Foreign Aid Transfers", *Económica*, febrero de 1963.

¹⁴ Desde el punto de vista de la balanza de pagos, el efecto de la sustitución de importaciones es, desde luego, idéntico al de las exportaciones adicionales.

industriales completas deben contener cláusulas relativas a la asistencia técnica. En todo caso, el problema es, desde luego, más amplio.¹⁵

II. PRINCIPALES FORMAS DE AYUDA ECONÓMICA

ANTES DE proceder a una revisión de las diversas modalidades de la ayuda económica —donaciones, créditos, préstamos en especie (sobre todo, embarques de cereales), inversiones directas— parece conveniente comentar dos aspectos generales de todos esos tipos de ayuda, a saber:

a) su relación con los sectores público y privado, tanto del país donante como del donatario.

b) los pros y los contras de los acuerdos bilaterales y multilaterales.

En cuanto al primer punto, los países en desarrollo tienen buenas razones para preferir la ayuda proveniente de fondos públicos y puesta a disposición del gobierno del país que la recibe. Tal ayuda elimina, o por lo menos reduce, las posibles presiones por parte de las poderosas corporaciones privadas del país donante, que operan en el país donatario. Por otra parte, facilita la utilización adecuada de la asistencia exterior disponible, de acuerdo con los objetivos de los planes económicos. Lo menos que podría decirse al respecto es que las autoridades del país donatario quedan de cualquier modo en condiciones de utilizar la ayuda exterior recibida para fortalecer al sector privado, si así lo prefieren, pero lo contrario no siempre es válido: es difícil imaginar que una empresa privada en el país que la recibe aprovechará los créditos extranjeros puestos a su disposición para cualquier otro propósito que no sea el de expandir su propia capacidad productiva, por baja que fuere la prioridad social vinculada a tal proyecto. Naturalmente, los intereses individuales de las firmas no pueden considerarse idénticos a las prioridades sociales establecidas en el plan, a menos que se piense que el mecanismo del mercado asigna las inversiones del mejor modo posible. Toda la experiencia de los países en desarrollo desmiente esa creencia: si hubiera que atenerse solamente a las indicaciones del mercado, se tendría un desarrollo completamente unilateral, con un crecimiento exagerado del sector que fabrica artículos de lujo. De todos modos, la planeación tendría que considerarse como perfectamente redundante. En realidad, conceder créditos extranjeros a firmas privadas específicas equivale a ciertos casos a influir sobre las pautas de la inversión en el país prestatario por parte de la institución donante.

Además, varios países en desarrollo se hallan interesados en expandir su sector público, como un objetivo de sus políticas económicas y sociales, con el propósito de fortalecer su independencia y acelerar las transformaciones estructurales requeridas.

Al demandar una corriente incrementada de ayuda proveniente de fondos públicos y destinada al sector público de los países prestatarios, muchos economistas y políticos

¹⁵ En cierta medida, implica la selección de una estrategia del desarrollo. Algunos autores aconsejarían a los países subdesarrollados que se concentrasen por cierto tiempo en inversiones en "recursos humanos", antes de iniciar las inversiones industriales. Tal estrategia puede ser objeto de dos críticas. Por una parte, retrasa innecesariamente la iniciación del proceso real de desarrollo. Por otra parte, todos los planes para el adiestramiento de la mano de obra deben apoyarse en planes económicos a largo plazo y no a la inversa, sobre todo porque el adiestramiento vocacional en oficios industriales no puede tener éxito si no existen plantas industriales.

plantean al mismo tiempo argumentos irrecusables en favor de la ayuda multilateral, canalizada a través de las Naciones Unidas y otros organismos especializados, en vez de la ofrecida a través de contactos bilaterales de gobierno a gobierno. Tal cambio hacia un sistema internacional multilateral de distribución de la ayuda reduciría al mínimo, en su opinión, los aspectos políticos del otorgamiento de ayuda.¹⁶ Quizá estén en lo correcto, pero un tanto desvinculados de las complejas realidades del panorama político mundial del momento.¹⁷ Independientemente de las opiniones expresadas sobre este punto, es preciso prepararse para operar en el futuro inmediato, de manera principal, a base de relaciones económicas bilaterales.

Estamos convencidos, además, de que la asistencia bilateral posee algo que la recomienda: no requiere mecanismos muy complicados, puede ajustarse a nuevas formas flexibles y puede coordinarse y armonizarse más fácilmente con las relaciones comerciales, por lo menos entre países que adoptan hasta cierto punto la planeación a largo plazo.

¹⁶ En su ensayo "The Political Case for Economic Development Aid" (mimeografiado), el profesor Max F. Millikan del MIT (Cambridge, Mass.), reconoció que "la ayuda exterior no constituye un objetivo para Estados Unidos, y ni siquiera es un elemento aislado de su política exterior, sino que más bien es un instrumento fácil de manejar y de propósitos múltiples de esa política, que se ha intentado usar en una amplia y creciente variedad de formas para una amplia y creciente gama de propósitos". Una y otra vez la prensa norteamericana ha abierto el debate sobre el tema. Las posiciones en conflicto podrían resumirse en el siguiente extracto de un editorial publicado por *The New York Times* (edición internacional), el 12 de enero de 1965: "Algunos críticos, con el enfoque más simple, el de una simple hoja de balance, insisten en que el *quid* de la ayuda de Estados Unidos debe retirarse de cualquier país que no aporta el *quo* del apoyo a las políticas norteamericanas. Tratar de convertir en dóciles títeres a los países donatarios llevaría al cohecho y al chantaje, destruyendo todo lo que el programa ya ha conseguido y terminando en algo completamente fútil." Las funciones políticas de la ayuda exterior norteamericana fueron claramente señaladas por H. Fois en su reciente estudio "Foreign Aid and Foreign Policy" (Nueva York, 1964). Una afirmación descarnada de la importancia estratégica de los países en desarrollo para la OTAN y la consiguiente demanda de subordinar enteramente la ayuda exterior a criterios políticos y militares se encuentra en M. W. J. M. Brockmeijer, *Developing Countries and NATO*, Leiden, 1963.

¹⁷ El senador Fullbright es uno de los norteamericanos defensores de la ayuda multilateral sobre la bilateral. En un largo artículo escrito para *The New York Times Magazine*, y reproducido en *The New York Times* (edición internacional), 27-28 de marzo de 1965, aclara, sin embargo, que busca sólo una "diferencia psicológica", puesto que defiende la canalización de la ayuda exterior norteamericana a través de instituciones internacionales controladas en gran medida por Estados Unidos: "Debe entenderse —escribe el senador Fullbright— que si bien el Banco Mundial y la AIF son organismos internacionales independientes, la influencia de Estados Unidos en sus políticas es considerable, porque las decisiones sobre los créditos se toman por una votación ponderada de acuerdo con las contribuciones. Siendo el principal país por su aportación, Estados Unidos tiene el mayor poder de voto. Por tanto, al canalizar sus créditos para el desarrollo a través de la AIF, Estados Unidos renunciaría al control exclusivo, con sus desventajas inherentes, aunque conservaría una gran influencia en la utilización de sus contribuciones." En un artículo sobre las relaciones del Banco Mundial con la India, un colaborador de *The Economic Weekly*, Bombay (4 de abril de 1964, p. 630), señala: "El otorgamiento de ayuda ha venido invariablemente acompañado del otorgamiento de consejo; esto último, ha comprendido desde discretas sugerencias hasta una interferencia abierta en la formulación de las políticas del país que la recibe. Hasta ahora, hemos estado en el extremo más suave de la escala de consejos. Cabe temer que nos estamos desplazando rápidamente hacia el otro extremo." Además, la distinción entre créditos públicos y privados resulta desalentadora, en la medida en que algunos organismos públicos de préstamos, como el Banco Mundial, insisten en la llamada "viabilidad bancaria" de los proyectos a financiar, ampliando la prueba del mercado a los proyectos del sector público, sin preocuparse por las economías sociales externas. Esta actitud se ha criticado en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, por parte de los representantes de los países en desarrollo.

En este contexto, debe subrayarse una vez más la necesidad de considerar simultáneamente las cuestiones del comercio y de la ayuda.

1. Donaciones (regalos)

DESDE EL punto de vista estrictamente económico, una donación libre es, naturalmente, la mejor forma de ayuda exterior. El gasto interno agregado rebasa el ingreso generado por el total de la donación y ésta no implica ningún reembolso, ni en el presente ni en el futuro. Sin embargo, la ayuda económica ha sido en demasiada medida un instrumento de política, como para no tener ciertas ataduras y segundas intenciones en muchos casos reales de donaciones libres (con la excepción de contribuciones más bien pequeñas, realizadas por motivos humanitarios, para ayudar a los países afectados por alguna catástrofe natural, para alimentar a niños desamparados o para auxiliar a víctimas o refugiados de guerra).

Ésta es la razón de que las donaciones no puedan apreciarse conforme a su valor económico aparente, pero no existe ninguna medida precisa del precio político vinculado a ellas.

2. Créditos

LOS PRÉSTAMOS otorgados en mejores condiciones que las prevalecientes normalmente en las transacciones comerciales usuales, por lo general vinculados a proyectos específicos de inversión y asociados con alguna forma de asistencia técnica, constituyen el grueso de lo que se ha denominado "ayuda económica exterior", concedida a los países en desarrollo. Naturalmente, la línea de demarcación entre los créditos "a largo plazo" y los "comerciales" es bastante arbitraria; en rigor, debería calcularse la ayuda como la diferencia entre el costo real del crédito aceptado por el país que la recibe y el costo imputado que tendría como un crédito comercial normal. Tal enfoque llevaría, sin embargo, a infinitas complicaciones de orden puramente técnico, y haría aún más inciertas las estimaciones cuantitativas de la ayuda exterior. Esto resulta aún más válido porque las condiciones de los créditos otorgados a los países en desarrollo han estado cambiando recientemente de manera sustancial, aun sin mencionar las diferencias relativas al tipo de mercancías que se ofrecen conforme a un sistema de pagos diferidos, de tal modo que sería muy difícil definir estos créditos en relación con los "créditos comerciales normales". (La reciente tendencia a la baja del costo de los créditos exteriores puede atribuirse, en gran medida, a las acciones emprendidas por la Unión Soviética y otros países socialistas, que no sólo rompieron el monopolio occidental de abastecimiento de equipo industrial a las antiguas colonias y países dependientes, sino que introdujeron y generalizaron sistemas de créditos pagaderos en 10 y 12 años, con bajas tasas de interés de no más del 2.5%. Aun cuando las condiciones ofrecidas por los países socialistas en la actualidad son sobrepasadas de vez en cuando, no debe olvidarse que antes del surgimiento de los países socialistas en el mercado mundial de equipo industrial, los países en desarrollo tenían que contentarse con condiciones mucho menos favorables de pagos diferidos.)¹⁸

Además, todo el enfoque de este documento radica en que no se separe la ayuda exterior del comercio. Se sugiere,

¹⁸ Véase un estudio reciente de la ayuda otorgada por los países socialistas en V. M. Prochorov, *Dvye Mirevyie Sistemy i Oswobodivsiyesia Strany*, Moscú, 1965.

por tanto, que los créditos deben clasificarse colocándolos en una escala que va de los créditos comerciales costosos a los créditos "suaves" pagaderos en moneda local y en un período que los aproxima, asintóticamente, a la categoría de donaciones.

Independientemente de la distinción entre créditos públicos y privados, discutida ya en términos generales, es posible clasificar los diversos tipos de créditos disponibles para países en desarrollo de acuerdo con el costo de su servicio (incluyendo la amortización del principal) y las modalidades de la amortización.

El costo del servicio depende de tres elementos: el período de gracia, el de amortización y la tasa de interés. La carga promedio anual disminuye en relación directa con la extensión del período de gracia y del de amortización y se incrementa según el nivel de la tasa de interés. Es más sensible a los dos primeros elementos que al tercero.

Naturalmente, mientras menor sea el costo del servicio mejor es el préstamo, desde el punto de vista del país prestatario, con la salvedad ya expresada sobre las donaciones: mientras más "comercial" sea un crédito, menores serán, probablemente, las ataduras políticas que implique.

En nuestra opinión, en la evaluación de un crédito son tan importantes las estipulaciones sobre la forma de amortizarlo como su "costo". En términos generales, es posible distinguir tres modalidades:

- a) amortización en moneda fuerte (convertible);
- b) amortización en moneda local, inconvertible, del país prestatario (préstamos suaves);
- c) amortización en bienes.

En el primer caso, el país prestatario debe incrementar su ingreso por concepto de exportaciones, a fin de obtener las divisas fuertes necesarias para el servicio de la deuda o prepararse para reducir, por el mismo monto, sus importaciones potenciales. De otro modo, tendrá que buscar nuevos préstamos para consolidar su deuda exterior. Con el riesgo de ser repetitivos, permítasenos subrayar que un crédito no resuelve los problemas del comercio exterior, sino que simplemente los pospone. Sin una solución final en la esfera del comercio exterior, la única alternativa viable desde el punto de vista económico —aunque en modo alguno desde el punto de vista político —es un continuo flujo de donaciones.

En el segundo caso, la situación del país prestatario es ligeramente mejor, porque el país prestamista llega a interesarse en encontrar nuevos bienes exportables en el país prestatario, que se adquirirían en la moneda local recibida en pago del crédito. Sin embargo, aparecen siempre dos peligros: que se financie con estos fondos parte de las importaciones "normales", que de otro modo hubiese tenido que pagarse con divisas fuertes, o se acumule una enorme suma en moneda local, la cual tendrá finalmente que convertirse (cayendo entonces en el primer caso) o que puede utilizarse como un instrumento de interferencia en la vida económica del país prestatario.

La más conveniente desde el punto de vista del país prestatario es la tercera modalidad, especialmente si la amortización en bienes se negocia como un monto adicional al volumen de comercio "normal" entre los países respectivos, o, por lo menos, constituye una parte del incremento previsto en las relaciones comerciales entre ellos. Si el equipo de una planta se proporciona en condiciones de

pago diferido y el crédito se amortizará con embarques de una parte de la producción de la nueva planta, se tratará de un crédito realmente "autoliquidable" y mutuamente ventajoso. Se han propuesto diversas modalidades del mecanismo descrito, desde la fórmula indonesia de "participación en la producción" hasta los acuerdos por ramas industriales (que se discuten más adelante, en la parte III), los cuales combinan elementos de crédito y de acuerdos comerciales a largo plazo. Estos acuerdos no involucran necesariamente el pago en productos de una planta dada, sino que se basan en exportaciones futuras equivalentes, de otros bienes. En nuestra opinión, los créditos relativamente baratos pagaderos en bienes constituyen la forma más viable de ayudar a los países en desarrollo, puesto que combinan, para el interés mutuo del país que otorga la ayuda y del que la recibe, elementos de asistencia y de comercio y contribuyen a dar una solución final al problema de la insuficiencia de artículos para exportación, que actualmente afecta a tantos países en desarrollo. La práctica normal al respecto, que ya existe entre algunos países socialistas y países en desarrollo, debe ampliarse considerablemente y extenderse, asimismo, a la esfera de las relaciones económicas entre los países capitalistas desarrollados y los que están en vías de desarrollo.

3. Créditos en especie

UNA PORCIÓN sustancial de la ayuda norteamericana a los países en desarrollo toma la forma de abastecimientos de granos, conforme a las estipulaciones de la Ley Pública 480 de Estados Unidos. Se trata de una modalidad altamente compleja, que combina elementos de comercio, crédito y donación. A continuación se presenta un intento de analizar sus diversos aspectos.¹⁹

Desde el punto de vista del país donante, es decir, Estados Unidos, la operación consiste en embarques al exterior de una parte de sus excedentes agrícolas, los cuales de cualquier modo adquiere la Commodity Credit Corporation dentro de sus políticas de apoyo a los ingresos agrícolas. Ésta es la razón por la cual, en rigor, no implica un costo para el país donante.

La Ley Pública 480 contiene cuatro títulos conforme a los cuales los excedentes de granos se envían a otros países, así como condiciones generales, como la obligación de transportar por lo menos el 50% de los granos en barcos de bandera norteamericana, la necesidad de realizar algunas compras adicionales en efectivo de productos agrícolas norteamericanos, la aceptación de una cláusula que prohíbe la competencia con productos agrícolas norteamericanos en otros mercados, etc. Las estipulaciones más importantes son las del Título I de la Ley, que se analizarán más adelante en detalle. En cuanto a los títulos II y III, se refieren a operaciones de auxilio, caridad y operaciones de trueque. El Título IV se refiere a créditos a largo plazo, pagaderos en dólares, con una cláusula adicional que da a Estados Unidos cierto control sobre la forma de utilizar los ingresos derivados de la venta de los granos en moneda local, por parte del gobierno del país prestatario.

¹⁹ Para un análisis del efecto de los "créditos en especie", véase, en particular: Said El-Naggar, *Foreign Aid to United Arab Republic*, Instituto de Planeación Nacional, El Cairo, 1963; Ch. Beringer, *The Use of Agricultural Surplus Commodities for Economic Development in Pakistan*, Instituto de Desarrollo, Karachi, 1964; K. N. Raj, *Indian Economic Growth-Performance and Prospects*, Nueva Delhi, 1965.

El Título I —que como se mencionó antes es con mucho el más importante— se refiere técnicamente a ventas en efectivo de granos, en moneda local inconvertible, que se acreditan en una cuenta especial del país donante, creando de este modo los llamados "fondos de contrapartida",²⁰ pero al mismo tiempo establece de manera directa o por medio de acuerdos bilaterales complementarios un complicado mecanismo para la utilización de los "fondos de contrapartida". Parte de estos fondos sirve para financiar el gasto de los organismos norteamericanos en el país donatario. Otra porción se dedica a créditos otorgados a compañías privadas norteamericanas que operan en el país prestatario o a empresas locales afiliadas a ellas (los llamados créditos Cooley). Normalmente, Estados Unidos presta o dona el resto de los "fondos de contrapartida" al gobierno del país que las recibe, para proyectos en que se hayan puesto ambos de acuerdo. En otras palabras, en la medida en que los fondos de contrapartida financian actividades norteamericanas, son equivalentes a transferencias de fondos, que de otro modo hubiesen tomado la forma de transferencias de dólares. De modo similar, los créditos Cooley ocupan el lugar de un flujo de capital externo a una rama particular del sector privado.

En la medida en que los "fondos de contrapartida" se utilicen de este modo, la Ley Pública 480 equivale a reemplazar ciertos flujos de dólares del país donante al país donatario por embarques de granos, por lo que no existe en este caso ninguna ayuda exterior. Aproximadamente, una tercera parte del valor de los embarques de granos a los países en desarrollo desde 1954 hasta finales de 1964 debe deducirse para aplicarla a estas transferencias (incluyendo los créditos Cooley). En seguida se analizan las otras tres partes.

Los abastecimientos de granos, que de hecho no son otra cosa que donaciones, tienen el mismo doble efecto de las importaciones de capital en general. Por una parte, atienden las necesidades en que hay déficit y así permiten al país de que se trata desarrollarse a una tasa más alta sin presiones inflacionarias o contrarrestando la inflación existente. Por otra parte, facilitan la solución del problema del financiamiento de la inversión, puesto que los ingresos por las ventas de los granos constituyen una fuente de financiamiento.

En cuanto a la canalización de los "fondos de contrapartida" a créditos y donaciones para el desarrollo (excluyendo los créditos Cooley), tienen un efecto en todo equivalente al financiamiento deficitario, como todos los préstamos en moneda local (ver parte I. 1). En consecuencia, tal canalización de los fondos no constituye una ayuda real para financiar la inversión gubernamental y no debe afectar su volumen total, determinado por las consideraciones relativas a una completa utilización de los recursos sin crear presiones inflacionarias. Sin embargo, si el país donante se muestra renuente a permitir el bloqueo de los "fondos de contrapartida" e insiste en el juego de canalizarlos hacia proyectos mutuamente acordados, y si los abastecimientos posteriores de grano dependen de la "utilización" de los "fondos de contrapartida", se crea un mecanismo para que el país donante incluya sobre la inversión pública del país donatario. Este efecto aumentará en importancia muy rápidamente, a menos que los embarques de granos conforme al Título IV lleguen a ser la forma predo-

²⁰ Los "fondos de contrapartida" se calculan con base en el costo en dólares de los envíos, aplicando un tipo de cambio fijo. Por esta razón, y también por las posibles variaciones en las reservas de granos, los "fondos de contrapartida" no corresponden exactamente a los ingresos reales de las ventas de los granos.

minante de las exportaciones de excedentes agrícolas norteamericanos.

Los factores imponderables vinculados a esta situación pueden ser de tal naturaleza que resulte preferible a los países en desarrollo aprovecharse del Título IV más que del Título I, aunque esos factores imponderables no se eliminarán por completo de este modo,²¹ y será preciso enfrentar la necesidad de cubrir el servicio de la deuda en monedas fuertes.

Naturalmente, una solución aún mejor consistiría en convencer al gobierno norteamericano de que una acumulación de "fondos de contrapartida" no debe considerarse como un obstáculo para envíos adicionales de granos conforme a la Ley Pública 480. Tal acumulación podría considerarse como una transferencia de fondos para financiar las actividades futuras de los organismos norteamericanos en el país prestatario después de que los embarques de granos conforme a la Ley Pública 480 terminen.

Lo anterior no implica negar el efecto positivo de los envíos de granos en cuestión, independientemente del manejo de los "fondos de contrapartida". Sin embargo, aun en relación con el impacto positivo de los envíos de granos, debe tenerse cuidado en evitar dos efectos negativos colaterales: una actitud complaciente ante el problema del atraso agrícola por parte de las clases dirigentes del país prestatario y la tentación de vender a bajo precio las tenencias adicionales de granos disponibles, a fin de ganar popularidad en la población urbana, sin considerar el hecho de que tal política puede desalentar a los productores agrícolas locales y compelerlos a reducir el área en que cultivan alimentos. Las experiencias recientes de diversos países en desarrollo muestran que ambos peligros son reales.

4. Inversión extranjera directa

LA PRÁCTICA generalizada de incluir el flujo de inversiones extranjeras privadas directas en la categoría de "ayuda", puede explicarse, aunque no justificarse, por las siguientes razones: proviene de la aplicación de un criterio puramente técnico, según el cual todos los ingresos de capital a largo plazo se consideran "ayuda", sin tomar en cuenta su costo y propósitos, y/o de una posición doctrinaria, en el sentido de que el capital privado extranjero es, por definición, conveniente y necesario para el país que lo recibe, porque pasa la prueba del mercado, la única guía confiable para orientar la asignación de la inversión.²²

²¹ En su número de julio de 1965, *New Africa* (Londres, p. 6) comentó del siguiente modo la decisión del Congreso norteamericano de suspender los abastecimientos de granos a la República Árabe Unida (una decisión posteriormente anulada): "Nunca se ha considerado moral retirar el alimento a quienes padecen hambre. A la luz de esta consideración, la acción del Congreso al utilizar los excedentes agrícolas como un chantaje político llega como un regaderazo de agua fría, aun para aquellos que se han acostumbrado ya a las realidades de la ayuda con ataduras."

²² Un punto de vista apologetico de la inversión extranjera privada, aunque escéptico sobre su volumen, se presenta, entre otros, en el importante libro de F. Benham *Economic Aid to Underdeveloped Countries*, Londres, 1961. Ver una crítica abierta de la ayuda otorgada por canales públicos y un obvio alegato en favor del incremento de las inversiones privadas directas en E. G. Collado, "Economic Development Through Private Enterprise", *Foreign Affairs*, Nueva York, julio de 1963. H. Feis (*Foreign Aid and Foreign Policy*, Nueva York, 1964), insiste en la filosofía tradicional de la "libre-empresa" norteamericana en relación a la distribución de funciones entre las inversiones públicas y privadas. Las primeras deben concentrarse en la infraestructura, a fin de preparar el camino a las segundas. Una enmienda de 1963 a la ley de ayuda exterior, votada por el Congreso norteamericano, exige que el 50% de

Se han presentado suficientes afirmaciones en este documento como para descartar estos dos criterios por irrelevantes, pero es preciso aún disipar otras interpretaciones equivocadas sobre la inversión extranjera directa.

Algunas veces se aduce que la inversión extranjera directa es más barata al país prestatario que cualquier crédito porque no necesita amortizarse. Aun si se supone que el capital extranjero no se repatriará en ningún momento, el argumento se basa en un sofisma: es cierto que en la "cuenta de capital" el ingreso por concepto de la inversión extranjera directa nunca será compensado, conforme a tal supuesto, con una salida del capital repatriado. Sin embargo, las utilidades transferidas al exterior pueden exceder el costo del servicio de un crédito extranjero,²³ en tanto que las utilidades reinvertidas se agregan al valor en libros de la inversión extranjera, sin ningún ingreso adicional de capital extranjero (cuando más, puede decirse que disminuyen la salida de utilidades). Las utilidades obtenidas por los inversionistas extranjeros por estas utilidades reinvertidas se transferirán de nuevo, por lo menos en parte, al exterior. Por tanto, se trata de un proceso infinito de "bola de nieve", en contraste con un crédito que crea obligaciones por un número definido de años. Puede verse fácilmente que, a largo plazo, el impacto de un flujo continuo de inversiones extranjeras directas en la balanza de pagos del país prestatario ha de ser negativo (no se discuten aquí las consecuencias indirectas, en la forma de exportaciones adicionales o la sustitución de importaciones, que serán las mismas independientemente de la forma de financiamiento de la nueva planta), a menos que el ingreso de inversión extranjera crezca sustancialmente de un año a otro.²⁴

los créditos para el desarrollo se canalicen a actividades privadas. Esta medida fue criticada incluso por un administrador del más alto nivel de la AID (ver F. M. Coffin, *Witness for AID*, Boston, 1964, p. 123).

²³ En sus conferencias sobre *Indian Economic Growth-Performance and Prospects* (Nueva Delhi, 1965), el profesor K. N. Raj de la Escuela de Economía de Nueva Delhi, con base en datos del estudio de una muestra del Reserve Bank of India sobre la colaboración extranjera en la industria química, estima que la salida total de divisas, por año, en el caso de las compañías que cuentan con colaboración privada extranjera, cubiertas en la muestra, ascendió a cerca del 24% del capital invertido por los participantes extranjeros, "monto mayor a la carga por servicio aun de los créditos más onerosos recibidos hasta ahora" (p. 23). El Dr. Raj llega a la siguiente conclusión sobre los tipos de ayuda exterior convenientes para la India: "Si nuestro interés radica en reducir al mínimo la carga en divisas, realmente debemos concentrarnos en los préstamos que implican un largo período de amortización o bien que estipulan que el país prestamista absorberá mayores exportaciones de la India y ayudará en todo el proceso de amortización elevando los ingresos por exportación del país. En el caso de la inversión privada extranjera, a menudo existe un prejuicio contra la exportación de los productos respectivos, puesto que la inversión misma proviene realmente, de manera principal, de compañías internacionales que tienen establecimientos similares en otros países. Sólo en el caso de los créditos de la Unión Soviética, la ayuda ha estado estrechamente vinculada al comercio, y ello ha producido buenos resultados. Aunque la carga anual de servicio de la deuda sobre créditos soviéticos ha representado cerca del 12%, la rápida expansión de las exportaciones al bloque soviético en los últimos años ha permitido cumplir este compromiso sin mayor dificultad. De hecho, la ayuda soviética es realmente del tipo de créditos comerciales que tienden a incrementar el volumen comercial, y esto resulta ventajoso tanto para el país que presta como para el que recibe el crédito. La Unión Soviética está en condiciones de ofrecer un mercado en expansión para los productos hindúes porque necesita de ellos y porque está de acuerdo con sus propios intereses aceptar estos productos a cambio de maquinaria y bienes de capital que exporta a India" (pp. 23-24).

²⁴ Véase el bien conocido ensayo de E. D. Domar sobre "The Effect of Foreign Investment on the Balance of Payments", originalmente publicado en el *American Economic Review* de diciembre de 1950, e incluido en sus *Essays in the Theory of Economic Growth*, Nueva York, 1957.

CUADRO 1

	1	2	3	4	5
Año	Ingreso bruto de capital	Inversión extranjera al principio del año	Inversión extranjera al final del año	Utilidades transferidas al exterior	Ingreso neto de capital
I	111.1	111.1	116.7	11.1	100
II	124.1	240.8	252.8	24.1	100
III	139.2	392.0	411.6	39.2	100
IV	156.9	568.5	596.9	56.9	100
V	177.4	774.3	813.0	77.4	100
VI	201.4	1 014.4	1 065.1	101.4	100
	910.1			310.1	600

Para ilustrar nuestro argumento, puede imaginarse que un país busca un ingreso neto de 100 unidades de capital extranjero por año. Este capital produce utilidades, desde el final del año en que ocurre el ingreso, a razón de 15% al año, 10% del cual se transfiere al exterior y 5% se reinvierte. Se trata de precisar el monto de capital extranjero que debe ingresar.

El cuadro 1 presenta los resultados de lo ocurrido durante seis años.

Puede verse que en el sexto año la relación del ingreso bruto al ingreso neto es mayor de 2 a 1.

El cuadro 2 presenta el mismo proceso en el supuesto de que dos tercios de las utilidades anuales se reinvierten y sólo la tercera parte se transfiere al exterior.

CUADRO 2

	1	2	3	4	5
Año	Ingreso bruto de capital	Inversión extranjera al principio del año	Inversión extranjera al final del año	Utilidades transferidas	Ingreso neto de capital
I	105.3	105.3	115.8	5.3	100
II	111.4	227.2	249.9	11.4	100
III	118.4	368.3	405.1	18.4	100
IV	126.6	531.7	584.9	26.6	100
V	136.0	720.9	793.0	36.0	100
VI	146.9	939.9	1 033.9	46.9	100
	744.6			144.6	600

Los resultados son ligeramente mejores para el país prestatario, pero la tendencia es la misma: en el sexto año

la relación entre el ingreso bruto y el ingreso neto es ya de 1.47 a 1. Los resultados de las dos operaciones en el período de seis años se comparan en el cuadro 3.²⁵

CUADRO 3

	Caso A	Caso B
1. Valor en libros de la inversión extranjera como porcentaje del ingreso bruto de capital extranjero	117.4%	138.8%
2. Valor en libros de la inversión extranjera como porcentaje del ingreso neto de capital extranjero	177.5%	172.3%
3. Utilidades transferidas al exterior como porcentaje del ingreso bruto de capital extranjero para todo el período bajo consideración	34 %	19.4%
4. Utilidades transferidas al exterior como porcentaje del ingreso neto de capital extranjero para todo el período bajo consideración	51.7%	24.1%

²⁵ Estudiando el asunto desde un distinto ángulo, dado un ingreso bruto anual constante de capital C , una tasa de utilidades transferida al exterior p y una tasa q de utilidades reinvertidas, el ingreso neto de capital será igual a cero después de cierto número n de años, que puede calcularse con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{\log \frac{p+q}{p}}{\log (1+q)}$$

Conforme al supuesto del primer caso, es decir, p de 10% y q de 5%, los efectos positivos de ingreso anual constante de C unidades de capital extranjero quedarían enteramente contrarrestados por la salida de utilidades en el noveno año, mientras que en el segundo caso (p de 5%, q de 10%), el mismo efecto tendría lugar en el duodécimo año.

Aun si no hubiese otros argumentos que el del deterioro a largo plazo de la balanza de pagos, la defensa de la inversión privada extranjera sería muy débil. No existen obviamente perspectivas de poner en movimiento una corriente continua y creciente de inversiones privadas extranjeras hacia los países en desarrollo, por no hablar de las inconveniencias políticas de tener un gran sector privado extranjero, que probablemente actúe como un poderoso grupo de presión.

Además, no debe olvidarse que se plantea una cifra conservadora sobre la tasa promedio de utilidades. En realidad, no resulta sorprendente que desde el punto de vista del país prestatario la inversión privada extranjera demuestre ser más costosa que la mayoría de los créditos comerciales. Después de todo, por su verdadera naturaleza y su propósito declarado, la guía el motivo de la utilidad. Normalmente, los inversionistas extranjeros no pondrán su dinero en un país en desarrollo a menos que esperen una tasa de utilidades que no sea inferior a la de su propio país, más una prima sustancial por el riesgo: mientras más independiente y progresista sea un país, mayor será la prima.²⁶

Naturalmente, existen casos en que se realiza una enorme inversión extranjera directa, motivada no tanto por las expectativas inmediatas de utilidad como por el deseo de controlar fuentes de abastecimiento de petróleo, minerales y otras materias primas, aunque en el caso del petróleo normalmente coinciden los dos motivos.²⁷

La importancia crucial de las regalías del petróleo para los presupuestos de varios países en desarrollo no debe hacer olvidar el hecho de que una considerable proporción de utilidades muy altas se transfiere al exterior, aunque se haya registrado cierto avance en la redistribución del ingreso proveniente de la producción de petróleo, en algunos países en desarrollo, en los últimos años. Además, todavía existe el peligro al que se expone un país cuando depende en tal grado de una exportación única controlada por firmas extranjeras poderosas, cuyas operaciones internacionales pueden llevarlas en cualquier momento a tomar decisiones que afecten todo el futuro del país prestatario (por ejemplo, la de reducir la producción en un lugar a fin de poner en operación un nuevo campo en otro país). En cualquier caso, parece difícil pensar cómo estas situaciones pueden colocarse bajo el rubro de "ayuda exterior", aun de la manera más remota.

Un argumento adicional frecuentemente invocado por los partidarios de la inversión extranjera directa es el de que aporta el *know-how* necesario al país en desarrollo. El hecho es indiscutible, pero en la mayor parte de los casos este *know-how* podría adquirirse a un precio menor sobre bases comerciales, por no mencionar la asistencia técnica disponible, gratuita o a crédito, cuando se importa el equi-

po de plantas completas con un sistema de pago diferido. Las compañías de propiedad extranjera transfieren al exterior, libres de impuestos, volúmenes sustanciales de utilidades encubiertos bajo el rubro de pagos por concepto de *know-how* y de patentes.

De acuerdo con lo que se ha dicho, se deduce claramente que en nuestra opinión la inversión extranjera directa debe ser excluida de las categorías de la ayuda exterior. En un momento en que se demanda a tantos países en desarrollo que establezcan "códigos de inversión" que otorguen privilegios y garantías a los inversionistas privados extranjeros, parece útil enumerar las condiciones mínimas que desde el punto de vista del país prestatario deben cubrirse, a fin de que sea útil el ingreso de capital privado extranjero, aunque no forme parte de la ayuda:

a) La inversión extranjera privada debe estar sujeta a licencias para orientar la asignación en ramas, la localización y la concentración del capital extranjero en diversos sectores de la economía del país que recibe la inversión.

b) Las empresas de propiedad extranjera deben someterse al mismo tratamiento fiscal que las empresas locales y sus libros deben ser sometidos a auditoría por funcionarios del gobierno del país prestatario, especialmente con el objeto de precisar si los precios de exportación declarados no son demasiado bajos y los precios de importación declarados de materiales y equipo demasiado altos.

c) Todos los pagos al exterior, incluyendo regalías, transferencias de utilidades y repatriación del capital deben limitarse y controlarse.

d) Las utilidades reinvertidas deben tratarse como capital privado interno (es decir, debe evitarse la transferencia de estas utilidades en cualquier fecha futura, y también la de las utilidades provenientes de esta reinversión).

En justicia, dudamos que se produzcan muchas inversiones extranjeras adicionales bajo estas condiciones. Sin embargo, debe subrayarse que el ingreso de capital privado extranjero a los países en desarrollo no alcanzará niveles sustanciales aun en aquellos casos en que las condiciones ofrecidas por los países en desarrollo sean muy atractivas. Esto puede explicarse por dos tipos de razones: por una parte, los posibles inversionistas consideran que el riesgo político involucrado es muy alto (posible nacionalización o implantación de regulaciones del tipo descrito); y por la otra, no faltan buenas oportunidades de inversión en los países desarrollados.

III. AYUDA POR MEDIO DEL COMERCIO

EN LA PRIMERA parte de este documento se plantearon diversas interrelaciones del comercio y la ayuda. En particular, deben subrayarse los siguientes puntos:

a) De las dos funciones de la ayuda exterior —la de ampliar la capacidad de importar y la de incrementar los recursos financieros del país donatario— la primera es la más importante.

b) A largo plazo, la capacidad para atender el servicio de la deuda depende, en todo caso, del avance logrado por el país prestatario en la promoción de las exportaciones (así como en la sustitución de importaciones), de tal modo que el ingreso de ayuda exterior, aun cuando no constituya

²⁶ Se reconocen diversas limitaciones de la inversión extranjera directa en un estudio sobre "Balance of Payments Problems in Developing Africa", publicado en la *Statistical and Economic Review of The United Africa Company Ltd.*, en su número 29 de abril de 1964. El autor llega a la siguiente conclusión: "Para los países en desarrollo, cuyas balanzas de pagos actualmente se encuentran en déficit o tienden a él, una salida excesivamente grande —en particular bajo la forma de cargos por servicio de la deuda, que son de naturaleza recurrente— constituye un motivo de preocupación comprensible, que puede llevarlos a imponer serias restricciones a la repatriación de capitales y dividendos que no pueden menos que desestimular nuevos ingresos de capital en el futuro. Sin embargo, tarde o temprano se llegará a un punto en que la elevación del servicio de la deuda tenga que ser contenida" (pp. 44-45).

²⁷ Véase una especificación del interés económico y estratégico vital de los países desarrollados en los recursos naturales de los países en desarrollo en M. W. J. M. Broekmeijer, *Developing Countries and NATO*, Leiden, 1963.

una solución final, permita una tasa satisfactoria y sostenida de desarrollo económico.

c) Un cambio positivo en la relación de precios del intercambio es comparable a un flujo continuo de donaciones sin condiciones anexas.

Esto lleva a considerar la "ayuda por medio del comercio", con lo que se quiere indicar tanto el conjunto de medidas tendientes a mejorar las condiciones del comercio actual (mejoría de la relación de precios del intercambio) como la creación de mercados adicionales, por encima del volumen "normal" de comercio.²⁸ La apertura de tales oportunidades adicionales de exportación incrementaría la capacidad de importar de los países en desarrollo, y en consecuencia permitiría una tasa de desarrollo mayor.

En la medida en que estas exportaciones adicionales estén formadas por excedentes acumulados, significarán una liberación de reservas acumuladas previamente pero "congeladas", puesto que no pueden venderse ni consumirse. Esto traerá un incremento del ingreso personal disponible sin una disminución correlativa del nivel de la inversión o un incremento de la inversión sin afectar el nivel de consumo.

En el caso de exportaciones basadas en capacidad ociosa, el ingreso nacional se incrementará por encima del nivel supuesto previamente, sin inversiones adicionales. La relación capital-producto agregada se reduciría correlativamente y el país respectivo lograría una tasa general de desarrollo mayor, sin que se modificase la participación relativa de la inversión en el ingreso nacional, o bien podría instrumentar la tasa prevista de desarrollo con una participación relativa mayor del consumo. Estos efectos son comparables a los que surgen del otorgamiento de ayuda exterior, con las siguientes diferencias: por una parte, el gasto agregado no rebasará el ingreso nacional, porque no se presenta una entrada de capital, y por la otra, el país no se endeudará.

Aun la apertura de mercados para nuevas líneas de exportaciones que requieren inversión, pero que tienen una "tasa de eficacia de la inversión" (el costo de la inversión por unidad de divisas que ingresa) relativamente favorable, puede considerarse como "ayuda", puesto que contribuye a que el país beneficiado supere la barrera del comercio exterior con un menor volumen de inversión, es decir, mejora el comportamiento económico al disminuir la relación capital-producto agregada. En particular, esto permite a los países en desarrollo exportar ciertos tipos de bienes terminados y semimanufacturados.

La "ayuda por medio del comercio" puede incluir medidas bilaterales y multilaterales. Aunque deseamos que se logre un éxito completo en la búsqueda de programas mundiales, elaborados con el fin de estabilizar los precios de los productos primarios y de regular el comercio internacional, queremos presentar en seguida dos sugerencias que

²⁸ A pesar —o más bien a causa— de las grandes resistencias que ha de encontrar la ayuda en forma de mercados, con preferencia sobre otras formas, su conveniencia parece evidente para que los países en desarrollo, concretamente de África, puedan desarrollar sus economías por encima de las restricciones de la capacidad interna actual y adelantándose a la lenta evolución de las fuerzas económicas. Todavía más, independientemente de lo que ocurra más adelante, sin una suficiente ampliación de sus mercados de exportación, les será cada vez más difícil continuar dedicando otras formas de ayuda a usos rentables, es decir, usarlas para *promover el desarrollo* en vez de para subsidiar resistencias a él." ("Balance of Payments Problems in Developing Africa", *Statistical and Economic Review*, The United Africa Company Limited, n° 29, abril de 1964, p. 54.)

pueden explorarse en las relaciones bilaterales. Aunque son menos espectaculares que esos programas, ofrecen algunas ventajas: pueden ponerse en práctica con facilidad, por lo menos entre países que poseen en alguna medida planeación a largo plazo; además, parecen ofrecer un punto de partida conveniente y realista del proceso de integración de las economías de los países en desarrollo, que se realizaría paso a paso sobre una base regional o más amplia. Pensamos en los contratos de exportación a largo plazo, con precios estables, y los llamados acuerdos por ramas industriales.

1. Contratos de exportación a largo plazo

ESTOS CONTRATOS deben cubrir, ante todo, las exportaciones tradicionales de los países en desarrollo, tales como alimentos tropicales, otros cultivos de esta índole, minerales, petróleo, metales y también productos semiprocesados y terminados, cuya producción pueda expandirse fácilmente. Los contratos deben prever volúmenes crecientes de ventas, a precios total o parcialmente estabilizados, por medio de cláusulas que estipulen la amplitud máxima de la fluctuación de precios admisibles en un año, o estableciendo un mecanismo sobre la distribución entre el comprador y el vendedor de las diferencias entre el precio acordado en el contrato como precio "básico" y el precio realmente cotizado en el intercambio de la mercancía o considerado por las dos partes como representativo del "precio mundial".

Obviamente, tales contratos darían a los planificadores de los países en desarrollo un grado razonable de certidumbre respecto a los ingresos futuros por las exportaciones viables y los volúmenes involucrados, de tal modo que pudiesen tomar decisiones anticipadas sobre la inversión. Este conocimiento de las tendencias del comercio futuro es particularmente importante para plantaciones perennes, en las que las decisiones sobre la siembra de nuevas áreas antecede en varios años a la primera cosecha y a la vez determina el nivel de la producción por un período muy largo. En términos generales, las fluctuaciones del ingreso por exportaciones derivadas de las variaciones en los precios y en los volúmenes han afectado las economías de los países en desarrollo de maneja tan adversa,²⁹ que aun cuando exista la posibilidad futura de precios mayores, conviene pagar la diferencia a cambio de la estabilidad.

Quienes comercian con los países en desarrollo que poseen una economía planeada o incluso dirigida, normalmente se interesarán también en conocer por adelantado la oferta de bienes específicos que pueden obtener de determinadas fuentes y el costo involucrado. La estabilidad es siempre bienvenida para el planificador y conviene pagar por ella, renunciando a las inciertas ganancias derivadas de cambios en la relación de precios del intercambio, que, en todo caso, no es probable que se tomen en cuenta en el proceso de planeación. De cualquier modo, un país que normalmente emplea la mayor parte de su capacidad productiva, podrá ayudar a los países en desarrollo, aceptando precios estables, con mucha mayor facilidad que extendiéndolos.

²⁹ Durante los últimos cincuenta años, 18 productos tropicales básicos, que representan el 90% del total, registraron fluctuaciones promedio anuales de 14% en los precios por unidad, 19% en el volumen y 23% en los ingresos derivadas de su exportación. Además, tomando en consideración los costos de la comercialización, una variación del 10% en el precio final significa una diferencia del 20 al 25 por ciento en el ingreso del productor. (*La politique de coopération avec les pays en voie de développement*, París, 1963, p. 95.)

los créditos, los cuales pueden quedar contrarrestados por un menor volumen interno de inversión o consumo.

Tantos programas de estabilización de precio han fracasado, que la petición de implantar precios estables en los intercambios bilaterales puede parecer temeraria. Sin embargo, lo menos que puede decirse es que, en contraste con los programas internacionales de compensación, nuestra proposición puede ponerse a prueba fácilmente e implantarse de manera progresiva. Además, estamos convencidos de que el simple hecho de firmar cierto número de contratos a largo plazo con precios estables traería una atenuación de las fluctuaciones en los precios en los mercados de los productos primarios respectivos, facilitando el camino de soluciones más ambiciosas y generales.

2. Acuerdos por ramas industriales

LOS CONTRATOS a largo plazo que se acaban de mencionar se aplican en primera instancia a las exportaciones que ya se realizan. Sin embargo, en el proceso de crecimiento económico de los países en desarrollo deben abrirse, como es obvio, nuevas líneas de exportación, y esto requiere una completa reestructuración de la división internacional del trabajo que prevalece actualmente. En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se sugirió (ver Doc. E/con 48/c. 2/REC/2) que una medida práctica con este propósito podría tomar la forma de "acuerdos por ramas industriales", basados en una división parcial del trabajo entre los países respectivos. Sobre la base de consultas bilaterales entre los representantes de cada rama industrial, puede elaborarse un acuerdo a largo plazo, que establezca, para un período dado, una pauta de cambios en los mutuos abastecimientos, sin tender necesariamente al equilibrio, incluyendo materias primas, bienes intermedios, productos finales y equipo, con el propósito final de establecer en los países en desarrollo nuevas industrias parcial o totalmente orientadas a la exportación y de crear, al mismo tiempo, una complementariedad de las economías basada en la especialización y la división parcial del trabajo.

La resolución adoptada por la segunda comisión de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, mencionada antes, se refirió específicamente a los países en desarrollo y a los países de economía centralmente planificada, y vinculó todo el asunto con los abastecimientos de equipo por parte de los países socialistas, sobre la base de pagos diferidos, de tal modo que los "acuerdos por ramas industriales" resulten una generalización y un complemento de los "créditos autoliquidables" analizados en la segunda parte de este documento. Sin embargo, puede trazarse un paralelismo entre esta medida específica, diseñada para la expansión del comercio entre los países en desarrollo y los socialistas, y los llamados "acuerdos de complementación" previstos en el Tratado de Montevideo como un medio de promover la cooperación económica regional en América Latina, que raras veces se han puesto en práctica.³⁰ Garantizarse mutuamente mercados estables y cre-

³⁰ Compárese la siguiente exposición, contenida en "Proposals for the Creation of a Latin American Common Market", de José Antonio Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría y Raúl Prebisch: "Como es sabido, el proceso de sustitución de importaciones está entrando en una nueva etapa. Agotadas, o casi agotadas, las sustituciones fáciles en los países más avanzados de América Latina, se está abordando industrias técnicamente complejas, que requieren grandes inversiones y un mercado considerable. Ninguno de nuestros países, por extenso o pujante que sea, podrá emprender o proseguir aisladamente esta etapa de industrialización, en

condiciones para nuevas exportaciones y ajustar los planes a largo plazo a estas decisiones parecen constituir las dos únicas formas de enfocar el problema de la diversificación de la pauta de exportaciones de los países en desarrollo, tanto en el contexto de la integración regional como de una división del trabajo modificada en la economía mundial.

CONCLUSIÓN

AL TERMINAR este intento de esclarecer algunos aspectos relativos a la ayuda económica extranjera, deseamos subrayar los siguientes puntos:

- 1) La ayuda exterior significa esencialmente una mejora de las condiciones externas del desarrollo, aunque se agrega automáticamente a los recursos financieros del país que la recibe, independientemente de que comprenda donaciones o créditos.
- 2) El impacto de la ayuda exterior sobre el país donatario no puede precisarse adecuadamente fuera del contexto de un plan de desarrollo.
- 3) Para evaluar el esfuerzo del país donante deben utilizarse dos formas distintas de medida, según el país correspondiente tenga o no capacidad disponible.
- 4) Los créditos a largo plazo pagaderos en bienes constituyen la forma más atractiva de ayuda exterior desde el punto de vista de los países prestatarios.
- 5) Otra forma aconsejable de ayuda puede lograrse sin importar capital, mediante programas multilaterales de promoción comercial, contratos de exportación a largo plazo sobre la base de precios parcial o totalmente estables, así como con los llamados acuerdos por ramas industriales. La "ayuda por medio del comercio" es, por tanto, un complemento —aunque no una alternativa— de la ayuda "pura".³¹

condiciones de economicidad. Se necesita, pues, planificar el desarrollo de estas industrias en escala regional. Esta planificación concierne principalmente a la siderurgia, la metalurgia de algunos metales no ferrosos, algunos rubros de la química pesada y de la petroquímica, incluida la producción de fertilizantes; y la fabricación de automotores, de barcos, y de equipos industriales pesados. Se trata de un número limitado de industrias que, aparte de ser sustitutivas de importaciones, abarcan campos de fundamental importancia para el fortalecimiento de la estructura económica y la aceleración del ritmo de desenvolvimiento de nuestros países. Es en ellas, precisamente, en donde se lograrán, en forma más notable, las economías de escala, las ventajas de una adecuada localización, y el aprovechamiento de la capacidad de producción, así como una mejor eficiencia operativa. Una de las situaciones paradójicas durante la vigencia del Tratado de Montevideo, es el que se hayan emprendido, o expandido, varias de estas industrias en distintos países, prescindiendo de los objetivos de una política de integración. Sería conveniente que los gobiernos tomen desde ahora la decisión de llegar a estos acuerdos sectoriales en tales industrias, a fin de que se comiencen sin tardanza los estudios necesarios para llevar a cabo las negociaciones respectivas. La política de inversiones en todas estas industrias podría traducirse en los próximos años en una serie de acuerdos sectoriales. Esos acuerdos están previstos en el Tratado de Montevideo, pero hasta ahora se han concertado muy pocos, y esos pocos no se refieren a industrias de importancia básica." (Suplemento a *Comercio Exterior de México*, Monthly publication of the Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, abril de 1965, p. 7.)

³¹ Esta última conclusión coincide en general con la opinión prevaleciente entre los delegados de los países en desarrollo a la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, quienes, de manera muy comprensible, insistieron en tener lo mejor en los dos campos: una mejoría sustancial en el comercio y un incremento en el ingreso neto de capital.

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

Se pospone la Segunda Conferencia de Comercio y Desarrollo

EL SEGUNDO Comité de la Asamblea General de las Naciones Unidas ha decidido posponer la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo hasta principios de 1968 (del 1 de febrero al 15 de marzo). Con anterioridad, se había fijado la fecha de reunión para los meses de septiembre y octubre de 1967, en Nueva Delhi. Sin embargo, la lenta evolución de las negociaciones del GATT dentro del marco de la Ronda Kennedy, así como las posibles repercusiones de una serie de eventos que han de efectuarse en 1967 culminaron en la prórroga de la fecha anteriormente estipulada.

Se decidió también que a finales del presente mes se reuniera la Junta de Comercio y Desarrollo con el fin de revisar el calendario de reuniones de los diversos organismos de la UNCTAD para 1967.

Lento crecimiento de las exportaciones mundiales

LA COMENTADA "disminución en el ritmo de crecimiento del comercio mundial" (ver *Comercio Exterior*, noviembre de 1966, pág. 870) quedó reforzada con recientes comentarios de la prensa internacional acerca del comportamiento del comercio mundial en el segundo trimestre de 1966.

En este período, se dijo, las exportaciones de los países industrializados aumentarán tan sólo en un 0.5% con respecto al trimestre inmediato anterior. Esta cifra es desalentadora si se considera que los aumentos registrados en el último trimestre de 1965 y en el primero de 1966 fueron de 4.5% y de 2.5%, respectivamente.

El crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados, que constituyen el sector más dinámico del comercio mundial, se vio detenido, pese a los

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.

- *Lento crecimiento de las exportaciones mundiales*
- *Panorama de la producción algodonera mundial*
- *Perspectivas de la economía norteamericana*
- *Política restrictiva de precios e ingresos en Gran Bretaña*

aumentos de 4% que había registrado en cada uno de los últimos dos trimestres.

En el período que se analiza, los países industrializados que en mayor medida colaboraron al reducido aumento habido fueron Francia e Italia. Las exportaciones alemanas crecieron a un ritmo más lento, pero más de acuerdo con su tasa secular de crecimiento. Las exportaciones de los países miembros de la Comunidad Económica Europea crecieron en 5%, después de haber mantenido un ritmo pausado en los tres meses anteriores.

Las ventas de productos japoneses continuaron aumentando aunque más lentamente que en el trimestre pasado.

Por otra parte hubo una considerable pausa en el ritmo de crecimiento de las exportaciones norteamericanas, tras haber crecido fuertemente como reacción a la huelga de estibadores de principios de 1965.

En Gran Bretaña el volumen de exportaciones disminuyó por la huelga de marineros en el segundo trimestre de 1966, empero, se indicó que para los siguientes períodos, empezaba a notarse un repunte considerable de las ventas.

El aumento, que se venía registrando en las importaciones de los países industrializados se vio detenido en el segundo trimestre de 1966. Sin embargo, continúan demandándose fuertes cantidades de productos importados en Estados Unidos; en el trimestre en cuestión las compras al exterior aumentaron en 4%, cifra mayor a la registrada en el inmediato anterior. Las importaciones japonesas aumentaron en 2.5% en el segundo trimestre y 5% en el tercero.

Las exportaciones de productos primarios continuaron aumentando en 2% en el segundo trimestre de 1966.

Con la disminución en las exportaciones de los países industrializados, el aumento de las ventas mundiales fue de sólo 1%. Esta tasa fue la mitad de la obtenida en el primer trimestre de 1966 y la tercera parte de la obtenida en la segunda mitad de 1965.

CEE: mejor trato comercial a países pobres

LAS AUTORIDADES de la Comisión de la Comunidad Económica Europea han dado un primer paso para conceder un mejor trato comercial a los países en vías de desarrollo, de acuerdo con una noticia, procedente de Bruselas, aparecida (4 de diciembre) en *The New York Times*. Se anunció que se habían distribuido ya los memoranda informativos respectivos entre los ministros de Los Seis, pi-

diendo se estudie la forma de establecer un sistema de preferencias arancelarias, a escala mundial, en favor de los países en vías de desarrollo. El objetivo es que todos los países industrializados empiecen a otorgar mejor trato comercial a las manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo sin exigir el establecimiento de convenios de reciprocidad.

La Comisión ha sugerido —sin que esto sea ya un hecho formal— hacer mayor eco a las demandas de los países pobres en torno al aumento de sus mercados de manufacturas. La Comunidad, que generalmente demora mucho en adoptar una medida en conjunto, busca tomar una posición definida a este respecto en la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, que se celebrará en los primeros meses de 1968.

Cualquier tipo de tratamiento preferencial a países pobres o ricos, se recuerda en la información, va en contra del principio de no discriminación, sostenido por Estados Unidos. Aunque este país otorga preferencias discriminatorias a Filipinas, sostiene que si se otorga alguna ventaja a un país, ésta debe ser extendida a otros países, de acuerdo con la cláusula de la nación más favorecida.

Retraso en las negociaciones de la Ronda Kennedy

COMO consecuencia de la falta de dinamismo que ha caracterizado a las negociaciones, conocidas como Ronda Kennedy, que se realizan dentro del marco del GATT, la Comunidad Económica Europea no llegó a ningún acuerdo respecto a una política arancelaria más flexible para el comercio de azúcar, tabaco, frutas y vegetales, grasas y pescado, con lo cual se retrasan las negociaciones de Ginebra. Es más, la posición de la CEE se complica en la medida en que 18 países asociados de África se quejan de su precaria situación respecto al comercio de productos tropicales en el seno de la Comunidad. Así pues, estos países ahora pugnan por el establecimiento de una estructura de mercadeo que permita mantener un sistema estabilizador de precios para regir las transacciones entre la CEE y sus asociados.

Por su parte, los cuatro países de Escandinavia anunciaron que retirarían sus ofrecimientos de desmantelar aran-

celes en beneficio de la CEE, en el caso de que ésta no amplíe, a su vez, el campo de reducciones arancelarias. Este argumento se basa en que la CEE ha obtenido un superávit comercial de 1 300 millones de dólares respecto a Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia. La posibilidad de que se vislumbre el retiro de ofrecimientos de reducciones de aranceles no deja de preocupar a las autoridades del GATT, puesto que, de llevarse al cabo, se limitaría grandemente el radio de acción de los objetivos de liberalización comercial.

En realidad, parece ser que el problema radica en la conciliación de intereses dentro de la propia CEE, de tal manera que la realización de modificaciones y la revisión de supuestos entorpecen el funcionamiento de las negociaciones. Así pues, existe una constante reestructuración de las ofertas de la CEE, lo cual inclina a su favor la balanza, en perjuicio de aquellos países, como Suiza y los de Escandinavia, cuyas listas de productos no incluyen renglones condicionales.

En realidad, el establecimiento de medidas de reciprocidad será el factor dinámico de las negociaciones y su función estará enfocada al beneficio de los países europeos, más que a Estados Unidos. Así pues, dada la cercanía de los primeros, es poco probable que se desee terminar las discusiones de la Ronda Kennedy, sin lograr una cierta estabilidad en los niveles de proteccionismo.

La posición de Estados Unidos es un tanto conformista, pues se acepta el logro de las metas de la Ronda aunque sea en 50%. Como se recordará, el Congreso de Estados Unidos autorizó en 1962 la Ley de Expansión Comercial vigente hasta mayo de 1967, en virtud de la cual pueden otorgarse reducciones arancelarias lineales. Las autoridades norteamericanas reconocen la existencia de "serios obstáculos" a la consecución de la liberalización comercial para mediados del año entrante, especialmente debido a que "las ofertas (de la CEE) no son lo que deberían ser". En Estados Unidos se cree que el Gobierno tendrá dificultades para lograr nueva legislación que le permita actuar sobre bases más libres en caso de que la Ronda Kennedy no culmine en un éxito razonable. "Una vez que esto suceda, deberán abordarse aquellos renglones no incluidos dentro de las negociaciones; esto supone la remoción de barreras comerciales de carácter no arancelario, así como la concesión de mayores oportunidades de intercambio a los países en proceso de desarrollo y la ampliación del comercio con los paí-

ses de economía centralmente planificada".

Por ahora, todo parece indicar que, para mayo de 1967 no se reunirán los suficientes logros que hagan de la Ronda Kennedy un instrumento positivo de liberalización comercial.

MATERIAS PRIMAS

Panorama de la producción algodонера mundial

EL DEPARTAMENTO de Agricultura de Estados Unidos ha estimado que la producción mundial de algodón alcanzará, en el ciclo 1966-1967, una magnitud equivalente a 48.3 millones de pacas (inferior en 9% al período anterior en que se cosecharon 530 millones de pacas), con lo cual se supera en 10% el volumen producido como promedio en los años 1955 a 1959. Según esta fuente, la producción algodонера decrecerá sustancialmente en Estados Unidos, en tanto que se registrarán aumentos en el resto de los países de economía de mercado, mientras que los países socialistas cosecharán medio millón de pacas menos que en 1965-1966. Así pues, el consumo de algodón sobrepasará a la producción en 3.7 millones de pacas.

El área cultivada en la cosecha 1966-1967 se ha estimado en 310 millones de hectáreas, lo que arroja una disminución de 6% respecto a la temporada anterior. Por otra parte, el rendimiento por unidad decreció en 3.2% en relación a 1965-1966, aunque se logró superar en 2.4% el rendimiento promedio alcanzando en las últimas cinco temporadas.

En Estados Unidos la cosecha algodонера decreció en más de 25%, para alcanzar un nivel de 10.7 millones de pacas, lo que viene a ser la cosecha de menor volumen desde 1950. Cabe anotar que, respecto a 1965, el área cosechada fue reducida en 28 por ciento.

Por su parte, la producción algodонера del resto de las economías de libre empresa, para 1966-1967, se ha estimado en 23.6 millones de pacas —23.4 millones en la temporada pasada— con lo cual se llega al séptimo año consecutivo de cosecha sin precedente. En especial, se espera un aumento de la producción

de la fibra en Nicaragua, Colombia, España, Tanzania, India, Paquistán y Turquía. Sin embargo, la presente cosecha será de menor magnitud que en 1965-1966 en México, El Salvador, Argentina, Siria, Perú, Nicaragua y Guatemala. En el caso específico de México, se espera una baja de 200 000 pacas como efecto de la reducción del área cultivada.

Todo parece indicar que la producción algodонера en los países africanos (RAU, Sudán, Kenia, Uganda, Tanzania) así como en la mayoría de los productores del Medio Oriente (excepto Siria e Irán) será similar a la de la temporada pasada, en la que también se alcanzaron niveles sin precedente.

En los países de economía centralmente planificada, la producción de la fibra será de 14.0 millones de pacas para 1966-1967, frente a 14.7 millones el año anterior. La URSS cosechará medio millón de pacas menos que en la temporada 1965-1966 con lo cual se dispondrá de un total de 8.8 millones de pacas en este país. Este decrecimiento obedece a una disminución de 3.4% en la superficie cultivada. Sin embargo, se tiene noticia que la cosecha de semilla de algodón alcanzó un nivel de 5.8 millones de toneladas, frente a 5.6 millones en 1965, año en que se logró una cifra máxima en este sentido.

Ahora bien, es preciso hacer mención de los factores que influyen en el marco institucional del mercado mundial del algodón. Actualmente prosiguen las negociaciones respecto a la prórroga del Acuerdo Internacional de Textiles de Algodón, mediante el cual se estableció un sistema de cuotas que hasta ahora ha regido la evolución del mercado de textiles de algodón. En favor del cancelamiento del Acuerdo, se arguye que permitiría reestablecer el libre juego de la oferta y la demanda mundial del producto. Además, su existencia se opone a los principios básicos del GATT, sentando un precedente negativo respecto a otros productos. Sin embargo, cabe recordar que, dada la relativa simplicidad de cultivo de la fibra, gran cantidad de países en proceso de desarrollo comenzaron a producir algodón libremente, creando una situación caótica en el mercado de textiles hasta el momento en que se introdujo el sistema de cuotas. Así pues, es evidente que el Acuerdo ha cumplido su meta, o sea, estabilizar el mercado mundial de los textiles de algodón, en opinión de *The Journal of Commerce*.

Ahora bien, como no parece existir un instrumento que permita sustituir al

Acuerdo, cuando menos a corto plazo, parece inminente su prórroga, cuando menos hasta que —a mediados de... 1967— se conozcan los resultados de las discusiones conocidas como Ronda Kennedy. Es entonces cuando han de discutirse las cuestiones que ahora comienzan a preocupar a los países participantes en el Acuerdo.

Bloque mundial de productores de cobre

DESPUÉS DE LA entrevista de los presidentes de Chile y Zambia parece ser que es cada vez más factible la reunión de Perú, Chile, Zambia y Congo en un bloque de países productores de cobre. La motivación básica de este acuerdo es la similar posición de las productoras del metal frente a países compradores: los cuatro exportadores de cobre no industrializan el producto y adquieren bienes con valor agregado fabricados del mismo metal que exportaron compitiendo entre sí.

Como antecedente de este posible pacto, cabe recordar la serie de intentos efectuados el mes de septiembre último en cuanto al establecimiento de un precio común de 42 centavos de dólar por libra de cobre.

Actualmente el panorama que presenta la estructura de precios en el mercado mundial del cobre "es caótica". En Estados Unidos subsiste una situación dual en la que prevalecen precios al productor por 36 y 38 centavos de dólar la libra. Lo mismo sucede en Canadá donde el precio, para el cobre de Estados Unidos, es de 42 centavos y su cotización en la Bolsa de Metales de Londres es de 57.25 centavos de dólar la libra. A este último nivel se encuentra el precio del cobre de Chile y de África, en tanto que en Francia el metal se compra a 56.78 centavos de dólar la libra. Existen también precios internos en Japón y en Australia. En el caso de Estados Unidos, el 60% del consumo es satisfecho con la producción interna en tanto que el resto de la demanda es cubierta con importaciones, con lo cual se complica el mecanismo de precios en este país.

A últimas fechas ha reinado la intranquilidad en el mercado mundial de cobre. La producción norteamericana —la más importante del mundo— se ve presionada por la demanda excepcional que ha surgido de la guerra de Vietnam y la vigencia de un sistema

interno de precios, ajeno a la evolución mundial del mercado. En lo que respecta a Zambia, el volumen de producción ha decrecido al 66% de lo normal, esperándose un descenso aún mayor, a un plazo corto.

Por otro lado, la demanda aumenta como consecuencia de las crecientes necesidades, particularmente de Alemania Federal y la República Popular China. Pero, como contrapartida de este crecimiento de la demanda en Europa y Asia, en Estados Unidos prevalece una situación contraria puesto que se han lanzado al mercado reservas oficiales y el temor a la suspensión de las hostilidades en Vietnam ha reducido relativamente el nivel de la demanda interna. Si en un momento dado disminuye la demanda de cobre para usos militares, el mercado recaerá sobre la demanda "civil", cuyos patronos al respecto tienden a la búsqueda de sustitutos más que a una situación de crecimiento.

Así las cosas sería deseable que la unión de productores de cobre a nivel internacional permita inyectar una mayor estabilidad al mercado del metal, lo cual podrá realizarse en la medida en que el enfrentamiento de las fuerzas de oferta y demanda devenga en el establecimiento de un precio universal, vigente en todo el mercado.

NORTEAMERICA

Perspectivas de la economía norteamericana

SEGÚN DECLARACIONES del presidente Johnson, todo parece indicar que, a pesar de que disminuirá el ritmo de crecimiento de la economía de Estados Unidos, es poco probable que se presente una situación crítica, como hasta hace poco señalaban los indicadores más relevantes. En efecto, se considera a la economía norteamericana en una posición "muy saneada y sólida" como resultado de las medidas antiinflacionarias aplicadas por las autoridades que, sobre esta base, esperan "un crecimiento más moderado y equilibrado".

Sin embargo, subsisten diversos factores que en mayor o menor medida afectan negativamente la posibilidad de alcanzar las metas de política económica.

ca establecidas por los técnicos norteamericanos. Si bien han cesado en gran proporción las presiones inflacionarias de la economía, la evolución del gasto público en armamentos hace necesaria la aplicación de medidas restrictivas —especialmente de orden impositivo— que amortigüen el impacto estimulante de dicho gasto. Hasta ahora, la política antiinflacionaria se ha manipulado al través de instrumentos monetarios, lo cual indudablemente ha sido exitoso, aunque se han presentado algunas reacciones poco favorables en algunos sectores de la economía: en primer lugar, la rama de la construcción resiente un serio efecto depresivo debido a que la elevación de las tasas de interés han creado una escasez de medios destinados a este tipo de actividad, de tal suerte que la industria de la construcción se encuentra al nivel más bajo de los últimos veinte años. Por otra parte, las constructoras se encuentran con dificultades para conseguir financiamiento, de tal manera que el número de viviendas construidas ha disminuido de una tasa de un millón al nivel de 848 000 casas-habitación al año. Pero, si bien es cierto que hasta ahora el receso de la rama de la construcción no ha incidido en el resto de la economía de una manera relevante, es de esperarse que comience a resentirse una disminución en las ventas de muebles y artículos para el hogar.

Además, se registra una presión creciente sobre los pequeños empresarios para los cuales resulta problemático obtener recursos para financiar sus operaciones. También se ha pospuesto un gran número de proyectos locales y estatales financiados con bonos, dada la elevación de las tasas de interés en el mercado de dinero. En opinión de *The New York Times*, es necesario aminorar las restricciones monetarias sin provocar un relajamiento de los controles a la inflación, lo cual sólo puede llevarse al cabo aplicando medidas de carácter fiscal, específicamente elevando las tasas de impuestos al ingreso.

Para llevar al cabo este cambio de enfoque de la política antiinflacionaria es preciso tomar en cuenta el lapso durante el cual es necesario mantener la restricción monetaria y por otra parte considerar dos imponderables: En primer lugar, debe cuantificarse la magnitud y tendencia del gasto militar en Vietnam. Hasta ahora, las previsiones permiten asegurar que el desembolso trimestral en renglones bélicos (3 500 millones de dólares) disminuirá a partir de 1967. En segundo lugar, es determinante la evolución del gasto privado de capital. Estudios realizados por el

sector empresarial indican que la inversión privada crecerá en una proporción bastante más reducida que en 1966 (17%). Si este rubro decrece en 3 ó 4 por ciento, querrá decir que es poco necesaria la adopción de nuevas medidas restrictivas. Sin embargo, si se registra un incremento de 8 ó 9 por ciento, será imprescindible una política antiinflacionaria más estricta. El supuesto más viable es el de que continuarán aplicándose medidas de restricción ya sean monetarias o fiscales.

Cabe mencionar que a finales de noviembre el índice de precios al consumidor continuaba aumentando, y que, además, los salarios industriales comenzaron a crecer más rápidamente que la productividad, después de varios años de estabilidad.

Frente a la escasez actual de capitales, los sectores comerciales han adoptado la actitud de ofrecer perspectivas favorables a las instituciones de crédito. Así pues, se considera que durante la primera mitad de 1967 se tendrá más acceso al crédito comercial en la medida en que los negociantes compitan por él sin recurrir al ofrecimiento del pago de mayores intereses. Así pues, se trata de inducir a las instituciones privadas de crédito a ser más benévolas mediante la presentación de programas de financiamiento de empresas en "paquete" y otro tipo de medidas que garanticen en mayor medida el rendimiento del capital.

Por su parte, el Sistema de la Reserva Federal ha comenzado a colocar valores gubernamentales con el fin de compensar el crecimiento que iniciaron las reservas de los bancos comerciales. En efecto, mientras que por un lado los bancos comerciales expandieron sus reservas en 499 millones de dólares por concepto de créditos por cheques no cobrados, por el otro perdieron 111 millones por aumentos en el circulante. La Junta de la Reserva Federal emitió 438 millones de dólares en papeles gubernamentales. Con ésto la oferta monetaria de la banca privada reveló una deficiencia de 700 millones de dólares frente a los requerimientos para préstamos e inversiones.

En general, se puede afirmar que el crecimiento del producto nacional bruto durante el tercer trimestre del año alcanzó un nivel sin precedentes, aunque su tasa de incremento fue relativamente menor a la de los meses anteriores. Actualmente, el PNB evoluciona a una tasa anual estacionalmente ajustada de 755 000 millones de dólares, frente a 744 600 millones en el tercer

trimestre del presente año y a 704 400 millones en el último trimestre de 1965. El crecimiento registrado entre el tercero y el cuarto trimestres de 1966 (10 400 millones de dólares) se atribuye, sobre todo, al gasto gubernamental en bienes y servicios y a las erogaciones en servicios por parte del público consumidor. Con base en los datos obtenidos hasta ahora, parece ser que la economía norteamericana obtendrá un producto nacional bruto de 738 000 millones de dólares para 1966. Para 1967 es probable que su magnitud varíe entre 760 000 y 765 000 millones de dólares.

Respecto al impacto de la guerra de Vietnam en la economía norteamericana, Thorkil Kristensen, secretario general de la OCEDE afirmó en fecha reciente que la suspensión del conflicto bélico no acarrearía problemas serios al aparato productivo norteamericano, puesto que actualmente los mecanismos monetarios y fiscales son lo suficientemente elásticos para permitir los ajustes necesarios. Con esto, se plantea la inconsistencia del sostenimiento de la intervención armada en Vietnam, sobre la base de su justificación como pilar de la expansión norteamericana y sobre los efectos depresivos que su terminación traería consigo.

EUROPA

Subsidios de la CEE a la producción de carbón

A FINALES de noviembre, las autoridades de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) acordaron establecer un subsidio a las transacciones comerciales de carbón mineral realizadas entre los miembros de la Comunidad, con el fin de reducir el precio de este mineral hasta un nivel que permita competir con el del importado desde Estados Unidos. Esta solución transitoria, fue interpretada como una salida de "la grave crisis que ahora enfrentan las industrias del carbón y del acero en Europa Occidental", que, de acuerdo con *The Journal of Commerce* puso en peligro la existencia misma de la CECA. El subsidio en cuestión se aplicará internamente en la CECA y beneficiará a las exportaciones de carbón realizadas de uno a otro país miembro. Este intercambio representa un

volumen que varía entre 11 y 12 millones de toneladas, con lo que se satisface alrededor del 25% de la demanda de carbón de la zona. Además, se establecerán subsidios a nivel nacional para complementar el consumo realizado para cada miembro en lo particular.

Como se recordará, Francia vetó un plan similar el mes de julio de este año. Sin embargo, en esta ocasión —aunque con ciertas reservas por parte de Francia— se acordó el proyecto por unanimidad. Ahora, el sistema de subsidios está limitado a una duración no mayor de dos años e incluye restricciones al volumen financiado y a los fondos disponibles para ello.

“De cualquier forma —dice *The Financial Times*— los recursos necesarios no son de gran magnitud.” Parece ser que el subsidio alcanzaría un nivel de 2.5 dólares la tonelada (un total aproximado de 15 o 16 millones de dólares) sobre la base del precio del carbón norteamericano, que actualmente asciende a 14 dólares la tonelada (CIF). El financiamiento del sistema de subsidios será absorbido en 40% por Francia, 40% por Italia y 20% por Bélgica y Luxemburgo. Todo parece indicar que la perspectiva de un sistema completamente independiente de subsidios nacionales en Alemania, que complicaría gravemente la situación de las industrias siderúrgicas de ambos países, fue un estímulo para que Francia aceptara el acuerdo.

En lo que se refiere al acero, las autoridades de la CECA refrendaron la vigencia de las medidas proteccionistas que funcionan desde 1963-1964, anunciando, además, que se habían creado planes para frenar el desplome del precio del metal en el mercado de la Comunidad. Por otro lado, se recogerán estadísticas más completas, de tal suerte que se distribuirán cifras por productos a todas las compañías productoras, a las que se les exigirá la declaración de sus operaciones con otras empresas de la Comunidad, en tanto se realicen bajo acuerdos internos entre los países miembros. También se sometieron propuestas encaminadas a lograr la coordinación zonal de las inversiones en la industria del acero, así como el establecimiento de controles selectivos a la producción.

Parece ser que hay un doble motivo para la creación del sistema de subsidios, puesto que, por un lado, se alivia temporalmente el funcionamiento anti-económico de las minas carboníferas del Ruhr, y por el otro se igualan los costos de las plantas siderúrgicas de Luxemburgo y Lorena, que utilizan co-

que del Ruhr. Hay que hacer notar que las nuevas fundidoras de Taranto y Dunquerque —que consumen carbón norteamericano— funcionan mucho más eficientemente que las instalaciones del centro de Europa. “Aún así, o sea, bajo un sistema de subsidios, la industria europea del acero sigue requiriendo de un mayor grado de protección, frente a los proveedores extrazonales” —señala *The Financial Times*.

La CECA mantiene un arancel de 9% y otras medidas como barreras a la penetración de productos siderúrgicos baratos provenientes de los países socialistas; sin embargo, tales medidas no han logrado prevenir el derrumbamiento interno del precio del acero en la Comunidad. Así, la cotización del acero en la CEE se mantiene al mismo nivel que hace 13 años, debido al sistema de alineamiento de precios con los competidores, en tanto que en ese lapso se ha registrado un aumento de 40% en el precio del acero en Estados Unidos y Gran Bretaña. Los precios de lista en la CEE han decrecido hasta en 20% en los últimos meses.

Es probable que en cierta medida esta situación obedezca a un exceso de capacidad instalada en la industria mundial del acero. Se estima que para 1970 la capacidad instalada de la industria siderúrgica del Japón aumente de 46 a 63 millones de toneladas; en la URSS esta proporción aumentará de 91 hasta 130 millones de toneladas. Actualmente estos dos países ingresan a los mercados de exportación con una marcada agresividad y no es de esperarse que se acepte algún acuerdo internacional de tipo restrictivo.

La problemática presentada por la situación de la industria del acero en Europa estará sujeta a revisión por parte de un comité especial de la CEE hasta el próximo mes de febrero, en el que se plantearán las posibilidades de superar la presente situación.

Táctica británica de aproximación al Mercado Común Europeo

EN LOS últimos días del mes de noviembre y los primeros de diciembre, se manifestaron diversas reacciones, tanto en países del Mercado Común como de la AELC, sobre la declaración emitida por el primer ministro Harold Wilson en el sentido de que su gobierno se proponía hacer un segundo intento para conseguir el ingreso de Gran Bretaña en la Comunidad Económica Europea.

Entre los países de la AELC, una primera reacción —que ahora ya parece estar disipándose— fue de escepticismo y frialdad frente a estos nuevos esfuerzos de Gran Bretaña. Aunque oficialmente no se reconoció así, se pensaba que la decisión del Primer Ministro británico obedecía a razones de orden interno, particularmente, la presión ejercida por la oposición y los intereses de los grandes industriales de aquel país. Se consideraba que la decisión del gobierno británico había sido tomada sin que existiera ningún factor de cambio en la actitud original del gobierno francés respecto de la participación británica en la Comunidad.

Por otra parte, las autoridades francesas han mantenido un significativo silencio respecto al pronunciamiento del Primer Ministro británico. Se reconoce, sin embargo, que el silencio puede ser en realidad una táctica deliberada de las autoridades francesas. En opinión de un comentarista del *New York Times* las objeciones formales que Francia eleva a la participación inmediata de Gran Bretaña dentro de la Comunidad son, en orden de importancia, las siguientes:

1) Si los británicos están preparados para aceptar el Tratado de Roma tal como actualmente está concebido.

2) Si estarían dispuestos a adoptar la política agrícola común, aun cuando ello signifique precios más altos de los alimentos para el consumidor británico.

3) Si los británicos estarían en posición de mejorar las condiciones de su economía sin poner en peligro, al mismo tiempo, la estabilidad económica de Los Seis y sin que la libra esterlina siga siendo una moneda en crisis permanente; y,

4) Finalmente, si Gran Bretaña está dispuesta a comprometerse a fondo con Europa, lo que significaría en realidad disminuir en un grado considerable las ligas que unen a este país con Estados Unidos.

A pesar de las dificultades que implica —sigue adelante el comentarista del *New York Times*— no parece haber duda que Gran Bretaña puede contestar afirmativamente a todas estas cuestiones, lo cual no quiere decir ni por un momento, que con ello Gran Bretaña tenga asegurado el voto favorable de Francia para su ingreso en la Comunidad. Por último, concluye el comentario citado, tal vez sean factores externos de

la política francesa los que puedan hacer cambiar su actitud frente al problema. En particular, el imprevisible curso de la política de Alemania Occidental.

Por su parte, el señor Wilson se prepara para iniciar —a mediados de enero— un viaje “de sondeo” en las capitales de Los Seis. Irá también el señor Brown, ministro de Relaciones Exteriores. En general, no se espera que el resultado de esas jornadas de sondeo sea decisivo. Tal vez, comenta el *Financial Times*, este viaje sea el anticipo de un segundo y más cuidadoso acercamiento que se realizaría en 1968 y que equivaldría, de hecho, a las pre-negociaciones.

Un problema táctico en relación al próximo viaje de sondeo por las capitales de la Comunidad, parecía ser la decisión sobre el momento más oportuno para visitar París. Se preguntaba si debería visitarse a esa ciudad al final, una vez que se hubiese conseguido el apoyo de los otros cinco o bien al inicio, puesto que París es la gran interrogante. En principio, se ha decidido ir a París más o menos a la mitad de las jornadas, es decir, en marzo, coincidiendo con las elecciones francesas para la Asamblea, con la intención de que la coyuntura electoral impida al general de Gaulle ser demasiado áspero en su trato con los dirigentes británicos.

Se considera que la estrategia británica consistirá en enfatizar que Gran Bretaña ha aceptado el Tratado de Roma e insistir sólo en los arreglos transitorios. Gana terreno la idea de una serie de arreglos transitorios con duración variable, para diferentes aspectos del Tratado. En el caso de la agricultura, por ejemplo, Gran Bretaña desearía hasta siete años —los franceses parecen no estar dispuestos a conceder más de cinco— aun cuando para algunos artículos en los que la diferencia de precios no es muy desfavorable para Gran Bretaña, podría ser un tiempo más corto. Sin embargo, se reconoce que esto no es sólo una cuestión de tiempo, porque después de siete años la política agrícola común será algo muy distinto de lo que existe actualmente y puede no ser ya viable. Tal vez Gran Bretaña tendrá que pedir modificaciones a la política agrícola común, antes de su ingreso en la Comunidad. Por ejemplo, sobre la cuestión del pago al Fondo de la Comunidad del noventa por ciento de los ingresos procedentes de los impuestos a la importación de productos agrícolas. Esto significaría para la balanza de pagos un costo de doscientos millones de libras anuales.

Para la armonización de los aranceles industriales, Gran Bretaña no nece-

sitaría un período de transición tan largo como en agricultura, pero ciertamente más largo que el que se pensaba en la ocasión anterior que se planteó el ingreso en la Comunidad. Esto es así porque los aranceles entre Los Seis se habrán reducido a cero para el momento que Gran Bretaña ingrese y, por tanto, el ajuste será más abrupto que cuando Los Seis se encontraban a mitad del camino en la reducción arancelaria.

A menos que los resultados del viaje de sondeo sean completamente negativos, los ministros británicos esperan poder consultar con sus contrapartes en la Mancomunidad Británica, en pláticas bilaterales, probablemente antes de la celebración de la Ronda Kennedy de negociaciones arancelarias, en la primavera de 1967.

De otra parte, los jefes de Gobierno de los países de la AELC, se han reunido en Londres para discutir la iniciativa británica de ingreso en la Comunidad. Gran Bretaña buscará eliminar, mediante este tipo de consultas, las reticencias de algunos países de la AELC —en particular Suiza— que temen resultar afectados en caso de que los esfuerzos británicos tengan éxito.

Las reducciones arancelarias mantienen estable el nivel de precios en la AELC

DESPUÉS de dos años de estudio, los técnicos de la Asociación Europea de Libre Comercio han llegado a la conclusión de que la eliminación de las barreras arancelarias ha determinado que los niveles de precios en los países miembros se mantengan estables. En efecto, hay indicadores que revelan que el exportador de la zona ha transferido el beneficio de las reducciones de tarifas hacia los países importadores. “Debido a que los exportadores de la AELC no han elevado sus precios para los demás países de la zona, el desmantelamiento de aranceles los ha puesto en una situación relativamente ventajosa respecto a otros países y a los mismos productores domésticos” —afirma *The Financial Times*. También, parece ser que con el fin de compensar la política arancelaria de la AELC, terceros países han elevado en una proporción muy reducida sus precios de exportación a la zona.

Los índices revelan que el precio de los bienes provenientes de la AELC e importados por Gran Bretaña tiende a crecer en menor proporción que el de

los obtenidos en otros países, e inclusive, menos que los niveles internos de precios. Según algunos estudios, en la medida en que las reducciones arancelarias han sido superiores a la evolución de los precios, el desmantelamiento de los aranceles incidirá, finalmente, en los precios al consumidor. Por otra parte, se ha descubierto que en aquellos productos en los cuales el arancel antes de las reducciones era elevado, los precios tienden a crecer menos rápidamente —e incluso decrecen— en relación a aquellos productos cuyos aranceles eran reducidos.

Ahora bien, aunque se ha podido evaluar *a grosso modo* este mecanismo, no se ha encontrado un método satisfactorio para cuantificar la magnitud de los efectos de las reducciones arancelarias sobre los niveles de precios, ya sea generales o de bienes específicos. Tampoco ha sido posible determinar la incidencia del impacto de esta política entre las diversas etapas del proceso distributivo y el consumidor final.

En opinión de *The Journal Commerce*, el efecto depresivo que sobre los precios ha reflejado la política arancelaria de la AELC tendrá un mayor efecto en los precios de competencia respecto a otros países no miembros exportadores de los mismos productos. Sin embargo, la cuantificación de este fenómeno es por ahora bastante complicada. Además, es difícil evaluar en qué medida los gobiernos de los países miembros de la AELC han aumentado los gravámenes a otros sectores de la economía, con el fin de solventar las pérdidas ocasionadas por la disminución de aranceles. Debe tomarse en consideración que para el año entrante deberán ser eliminados totalmente los aranceles a productos industriales comerciados dentro de la AELC.

Política restrictiva de precios y salarios en Gran Bretaña

EL GOBIERNO inglés ha dado a conocer la política de ingresos y precios que se propone poner en ejecución durante el primer semestre del próximo año. La nueva política es, según el decir del propio Gobierno, severamente restrictiva tanto de los precios como de los salarios. El Gobierno desea que ambos grupos, trabajadores y patronos, mantengan el actual congelamiento hasta el próximo 30 de junio, por lo menos, salvo en algunos casos excepcionales bien definidos. Para de-

terminar aquellos que se considerarían excepcionales, por el lado de los precios, y que, en consecuencia, darían lugar a la autorización de un aumento en los mismos, se establecieron los criterios siguientes:

1. Cuando exista un aumento significativo en el costo de los materiales importados o bien haya cambios estacionales en los precios de los insumos o, finalmente, otros renglones del costo aumenten como resultado directo de alguna decisión gubernamental (impuestos, por ejemplo). En este caso, el incremento en el precio se autorizaría siempre que se demuestre que la elevación en los costos no ha podido ser absorbida por la empresa.

2. Cuando la empresa se encuentre en una situación de aumento de costos, fuera de su control, y demasiado cuantiosa para poderla absorber. Tal sería el caso de aumentos en el costo de componentes adquiridos, que formen parte muy importante del artículo terminado.

3. Finalmente, puede haber circunstancias excepcionales que imposibilitan a las empresas a hacer inversiones necesarias para mantener la eficiencia. En tal coyuntura, también se autorizaría un aumento en los precios.

De otra parte, el principal objetivo de la nueva política es, por el lado de los ingresos, asegurarse que en el futuro las partes interesadas habrán de guiarse por evaluaciones más objetivas —y sin perder de vista el interés nacional— para considerar los méritos particulares de cada caso en que se plante una negociación de salarios. Las restricciones en la política de salarios comprenden no sólo los aumentos en los ingresos monetarios, sino también las reducciones en la jornada de trabajo o aumentos en los días de vacaciones. El informe del Gobierno señala que la elevación de los salarios durante el período de “severa restricción” se aceptaría sólo en circunstancias de excepción “y, aún entonces, a una escala muy limitada”. Dos serían las condiciones en que habría justificación para aumentar los salarios: tratándose de trabajadores con salarios muy bajos y cuando existan acuerdos para aumentar la productividad y la eficiencia. En el primer caso, el Gobierno da a entender que considera la posibilidad de elevar las deducciones por cargas familiares. En el segundo, el incremento en los salarios estaría ligado a aumentos efectivos en la productividad; no sería admisible la concesión de ningún aumento “a cuenta de futuros incrementos”. Además, la autorización del aumento en

los ingresos, dentro de este esquema, se condiciona a que la comunidad obtenga algún beneficio de la elevación de la productividad en forma de precios más bajos o de mejor calidad. Finalmente, se prevé una posibilidad adicional, aunque muy limitada: se trata del caso en que el aumento en los salarios sea indispensable para retener o atraer mano de obra. Esto no significaría que se permitirán aumentos, por este concepto, derivados de una comparación general en los niveles de salarios entre industrias.

Los dirigentes industriales no se mostraron demasiado críticos de la nueva política, sino que la consideraron aceptable, en particular por lo que toca a la política de precios. No así los trabajadores que señalaron, por conducto del secretario general de la Confederación de Sindicatos, que el documento abría mayores oportunidades a aumentos en los precios que en los salarios.

Gran Bretaña: ¿Éxito relativo de la sobretasa a las importaciones?

EL ÚLTIMO día del mes de noviembre pasado quedó sin efecto la “sobretasa temporal” a las importaciones, establecida por el gobierno laborista poco tiempo después de haber llegado al poder, a fines de 1964, a un nivel inicial de 15% y, posteriormente, al de 10%. Aún no es posible hacer una evaluación completa de la eficacia de la sobretasa como instrumento para limitar las importaciones; empero se han hecho ya algunos intentos —si bien hasta cierto punto parciales— para determinar los resultados conseguidos con esa medida.

Un comentario publicado en el *Financial Times*, con base en un estudio del Midland Bank, señala que la decisión de eliminar la sobretasa se debe más a su ineffectividad que a otra razón. Sin embargo, se dice, subsiste el problema de mantener las importaciones dentro de límites consistentes con una sana política de balanza de pagos. El comentario de referencia señala que no parece haberse conseguido uno de los principales objetivos de la medida. En efecto, se afirma, el Gobierno se decidió por la sobretasa a las importaciones en lugar de seguir algún otro camino, por ejemplo, controles cuantitativos a las importaciones, para evitar que la reacción internacional fuera excesivamente desfavorable. De hecho, la sobretasa originó, probablemente, más antagonismo en el extranjero que cualquiera de los otros métodos asequibles: sin

duda, la sobretasa tuvo que ser causa de mayores fricciones que un sistema de permisos y cuotas de importación, puesto que entre los procedimientos establecidos por el GATT para hacer frente a dificultades temporales en la balanza de pagos se señala específicamente ese sistema.

Por lo que toca a la disminución de las importaciones, el estudio del Midland Bank concluye que la sobretasa tampoco dio los resultados previstos. Es evidente que, inicialmente, la medida tuvo algún efecto, porque las importaciones de los bienes sujetos a la misma, esto es, todos aquellos que no fueran alimentos y materias primas, no aumentaron a un ritmo tan rápido como lo hicieron las importaciones totales. Sin embargo, en la segunda mitad del período analizado, es decir, de octubre de 1964 a noviembre de 1966, el nuevo instrumento perdió por completo su eficacia.

Durante los diez meses anteriores a agosto de 1966, las importaciones de los artículos sujetos a la sobretasa aumentaron dos veces más rápidamente que el total de las importaciones y cinco veces más rápidamente que las importaciones no sujetas a este gravamen. En las primeras etapas, sugiere el estudio del Banco, la sobretasa trajo como consecuencia la disminución de los inventarios o, por lo menos, una baja apreciable en la tasa de reposición de los mismos; pero en el segundo año, los inventarios comenzaron nuevamente a ser repuestos; a pesar que se trató de inducir a los comerciantes e industriales a diferir esta decisión, mediante el anuncio, desde principios del presente año, de que la sobretasa iba a eliminarse en noviembre.

Cualquiera que sea la razón para las variaciones en las importaciones de bienes sujetos a la sobretasa, en los dos años en que estuvo en efecto la misma, concluye el estudio, es evidente que, en conjunto, esta medida impositiva dio escasos resultados por lo que toca a la modificación en los esquemas de importación; lo que equivale a decir, en pocas palabras, que fue un fracaso. Precisamente la poca eficacia de este instrumento hace pensar que la eliminación del mismo no dará origen a serias complicaciones de balanza de pagos, si se toman en cuenta las recientes medidas restrictivas adoptadas por el Gobierno para disminuir la demanda agregada.

Otro comentario, publicado también en el *Financial Times*, llega a conclusiones más o menos semejantes. Atribuye la disminución en las importaciones de los bienes sujetos a la sobretasa,

no tanto al gravamen adicional, sino a una serie de factores que operaron en esa dirección. La disminución en el valor de las importaciones de maquinaria y de instrumentos, por ejemplo, se explica más bien por la disminución de la demanda generada por nuevas inversiones. La disminución en las importaciones de productos químicos, en el tercer trimestre de este año, puede atribuirse a que nuevas empresas estaban entrando en operación y no a las medidas restrictivas de las importaciones. El hecho de que las importaciones de acero se recuperaran de los deprimidos niveles de 1965, en cambio, debe atribuirse a las mayores dificultades que para vender en todo el mundo han venido experimentando los productores de acero y a la consecuente disposición para vender a precios más bajos.

Cuando en el año de 1965 las empresas dispusieron completamente de sus inventarios, las importaciones de bienes sujetos a la sobretasa recuperaron un nivel más "normal". Esto dio como resultado que aumentaran los precios y se nulificara el efecto de la sobretasa en aquellos casos en que los abastecedores extranjeros estuvieron en posición de mantener estables sus precios.

El comentario concluye con el señalamiento de que, en conjunto, es probable que la eliminación de la sobretasa agregue aproximadamente 100 millones de libras a las importaciones totales del próximo año. En 1965 el ahorro fue del orden de 150 millones; en este año será menor.

Tal vez, agrega, la disminución de los inventarios de bienes sujetos a la sobretasa, que fue del orden de 75 millones, no se reponga al ritmo acelerado que se había previsto. En general, se espera que se repongan inventarios en una magnitud aproximada de 25 millones de libras. Si a ello se agregan los 90 millones de libras de bienes cuya importación se difirió de este año al próximo, resulta que el costo, en términos de balanza de pagos, de la remoción de la sobretasa es del orden de 115 millones. Por otra parte, es posible calcular que el ahorro forzado a que dio origen la sobretasa en los dos años en que estuvo en vigor difícilmente alcanza la cifra de 200 millones de libras, que es una cantidad menor a la que originalmente se había estimado sólo para el año de 1965.

No obstante que las conclusiones de los dos comentarios citados tienden a indicar la relativa ineffectividad de la medida arancelaria adoptada por el gobierno, su impacto real en la balanza de pagos de Gran Bretaña no podrá determinarse sino hasta conocer las cifras

de importación de los bienes sujetos a la sobretasa correspondientes al año de 1966.

Las inundaciones afectan a la economía italiana

LOS SINIESTROS ocasionados por las recientes inundaciones registradas en Italia seguramente incidirán negativamente en la evolución de la economía que, hasta ahora, se recuperaba vigorosamente del receso sufrido en 1964-1965. No sólo se acusan perjuicios materiales debido a la destrucción de explotaciones agrícolas, vías de comunicación y pérdida de turismo —especialmente en Florencia y Venecia— sino que el alza de impuestos destinada a financiar la reconstrucción tendrá un impacto deflacionario en la economía durante el año entrante.

Hasta el momento del desastre, el aparato económico italiano se desenvolvía favorablemente registrándose un aumento de 17% en las exportaciones, aunado a un ritmo acelerado de crecimiento industrial y de ingresos por turismo. En efecto, la afluencia de visitantes durante los primeros nueve meses aumentó en 14% en relación a 1965, representando ingresos por 1 200 millones de dólares. Por su parte, la producción de bienes de capital alcanzó un nivel sin precedentes, creciendo a una tasa de 7% para el mes de agosto. Hasta este mes, la producción de acero crecía a un ritmo de 11.2%, en tanto que el índice de la producción industrial aumentó en 13.2%.

Mientras en algunos sectores se continúan recogiendo los desechos, algunas fuentes han estimado el valor de las pérdidas hasta en 2 500 millones de dólares. Se calcula que más de ocho millones de hectáreas resultaron perjudicadas, de tal suerte que las organizaciones rurales afirman que el costo de las pérdidas asciende a 500 millones de dólares, lo cual excede a los fondos destinados a financiar el "Plan Verde" de la agricultura italiana (ver *Comercio Exterior*, julio de 1966, p. 534).

El Gobierno de Italia pretende aborver 840 millones de dólares, a través de medidas fiscales, con el fin de recaudar fondos para financiar la reconstrucción. Se establecerá una sobretasa de 10% a los impuestos al ingreso y a los gravámenes municipales, así como los impuestos a la gasolina, de tal suerte que durante 1967 se espera recaudar un total de 600 millones de dólares. Por otra parte, el gasto público será modificado para reducir las erogaciones de

menor impacto social. Además, el Gobierno ha estructurado una política de exenciones fiscales en las áreas devastadas.

ASIA

Mayor escasez de alimentos en la India

LA SUSPENSIÓN de los envíos de trigo a la India por parte de Estados Unidos y los obstáculos para obtener el grano necesario en Canadá, han acentuado la crisis del hambre que afecta desde hace tiempo al pueblo hindú. Como se recordará, el pasado mes de agosto Estados Unidos se comprometió a proporcionar 2 millones de toneladas de trigo, con lo cual cubrirían las necesidades del cereal hasta el próximo mes de enero. Sin embargo, a finales de noviembre, las autoridades norteamericanas reconocieron la imposibilidad de cumplir lo convenido. Además, no ha sido factible comprar trigo a Canadá, debido a las huelgas portuarias que se realizan en la costa occidental de este país.

Actualmente, 100 millones de habitantes en las regiones de Bihar, Mahdy Pradesh, Uttar Pradesh, Gujarat, Rajasthan y Bengala se enfrentan a diversos grados de inanición. Cabe mencionar que acaba de recogerse la cosecha postmonzónica y que tal vez se mantenga hasta principios de 1967 la presente —y crítica— situación alimenticia en la India; sin embargo, durante el resto del año entrante se prevé una mayor carencia de alimentos básicos para la población.

Durante la temporada 1964-1965, la producción hindú de granos alimenticios fue de 89 millones de toneladas, más 6 millones de toneladas adquiridos en el exterior. Aun cuando estas cifras llegaron a un nivel sin precedente, en ese período se registraron escaseces importantes de alimentos. Para 1965, la producción de granos decreció a 72.3 millones de toneladas, aumentando los niveles de precios bajo el efecto de presiones inflacionarias evidentes. Esta situación ha provocado un número desconocido de muertes por "subalimentación". Ahora bien, para la presente temporada se esperaba una producción de 95 millones de toneladas de granos, que después ha venido decreciendo hasta una magnitud de 78 a 80 millones de toneladas.

EL GATT VISTO POR LOS PAISES DE ESCASO DESARROLLO

(Segunda y última parte)*

Por el Lic. MIGUEL ÁLVAREZ URIARTE

ATENCIÓN DEL GATT A LOS PROBLEMAS COMERCIALES DE LOS PAÍSES DE DESARROLLO INSUFICIENTE

EL GATT comenzó a ocuparse de los problemas que afectan a las exportaciones de los países en vías de desarrollo hasta la Reunión de Ministros de 1957, diez años después de haber iniciado sus actividades. Al revisar las perspectivas del comercio internacional, los ministros "encontraron" que había elementos perturbadores, como las fluctuaciones en los precios de los productos básicos, el proteccionismo agrícola y el hecho de que las exportaciones de los países de escaso desarrollo no se expandían a una tasa semejante a sus crecientes necesidades de importación. Por tanto, las Partes Contratantes decidieron que un grupo de expertos estudiara las tendencias del comercio internacional.

Este informe se publicó en octubre de 1958. En él los autores reafirmaron la existencia de esos fenómenos desfavorables. Recomendaron algunas políticas de estabilización para los mercados de productos primarios; reconocieron que los países industrializados mantienen políticas proteccionistas en contra de manufacturas baratas y, especialmente, abogaron por una moderación del proteccionismo agrícola en Estados Unidos y Europa occidental, que lesiona a los países pobres. En la conclusión del párrafo 62 se dice: "Pensamos que hay razón para que los países que producen bienes primarios sientan malestar por las reglas y formalidades de las políticas comerciales que les resultan relativamente desfavorables."¹

ACUERDOS ARANCELARIOS

Se ha acusado a las Partes Contratantes de escaso desarrollo de no haber aprovechado las conferencias arancelarias para solicitar concesiones sobre aquellos productos de particular

interés para ellos.² En efecto, durante las negociaciones Dillon 1960/61, Birmania, Haití, Malaya, Nicaragua y República Dominicana, se abstuvieron de participar en las negociaciones sobre el arancel común de la CEE. ¿Cuáles son las razones que explican esta actitud? Probablemente las mismas que les han impedido a casi todos los países de menor desarrollo obtener ventajas significativas, debido a su limitada capacidad para otorgar concesiones a cambio de lo que podrían solicitar. Esas negociaciones estuvieron teñidas por un espíritu del más duro regateo: había que negociar individualmente con cada país industrializado y tenían que cumplir con el concepto de "reciprocidad", no obstante la notoria desigualdad económica entre las Partes Contratantes. Por ejemplo, en 1960-61, la India obtuvo concesiones de Estados Unidos en 29 productos, que representaron exportaciones hindúes por 51.3 millones de dólares en 1960, pero se vio obligada a otorgar concesiones a Estados Unidos sobre 26 artículos que había importado India por un valor de 46.3 millones de dólares; Perú obtuvo reducciones o concesiones de tarifas para 17 artículos por una cuantía de 6 millones de dólares de las exportaciones que había efectuado en 1960, pero a cambio tuvo que dar concesiones a Estados Unidos en 30 productos, cuya importación significó 5.7 millones de dólares en 1960. (El número de acuerdos firmados por países en vías de desarrollo, en las cinco conferencias arancelarias celebradas, aparece en el cuadro I.)³

Algunas razones que explican la escasa participación de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales, reflejada en las cifras del cuadro I, y que al mismo tiempo restringen los probables beneficios del GATT hacia estos países, pueden ser las siguientes:

a) No se impone derechos de importación a muchas materias primas que exportan estos países.

b) Los efectos de una reducción en los derechos a la importación, en países industriales, de algunos productos bá-

* La primera parte de este trabajo, en la que se exponen los antecedentes del GATT, los medios utilizados por sus países miembros para eludir los compromisos establecidos en el Acuerdo y la evolución y realizaciones del GATT, apareció en *Comercio Exterior* de noviembre último (tomo XVI, núm. 11).

¹ R. Oliveira Campos, G. Haberler, J. Meade y J. Tinbergen, *Trends in International Trade*, GATT, Ginebra, octubre de 1958, p. 11.

² Véase Eric Wyndham White, *The GATT and Economic Development*, GATT, Ginebra, marzo de 1964.

³ Se estima la importancia que esas negociaciones arancelarias han tenido para los países de escaso desarrollo a través del número de acuerdos, al no disponer de una investigación que nos aclare el contenido de ellos.

CUADRO I

GATT: NUMERO DE ACUERDOS ARANCELARIOS CELEBRADOS POR LAS PARTES CONTRATANTES DE ESCASO DESARROLLO

<i>País</i>	<i>Ginebra 1947</i>	<i>Anney 1949</i>	<i>Torquay 1951/52</i>	<i>Ginebra 1956</i>	<i>Ginebra 1960/61</i>	<i>Total</i>
Brasil	14 (5)	6 (2)	2 (0)	0	0	22 (7)
Birmania	7 (2)	0	0	0	0	7 (2)
Camboya	—	—	—	—	5 (0)	5 (0)
Ceilán	7 (1)	4 (0)	2 (0)	0	0	13 (1)
Chile	12 (4)	9 (5)	3 (1)	2 (0)	1 (0)	27 (10)
China	16 (6)	6 (1)	—	—	—	22 (7)
Colombia	—	0	—	—	—	0
Corea del Sur	—	—	0	—	—	0
Cuba	6 (3)	1 (1)	0	2 (0)	0	9 (4)
El Salvador	—	0	—	—	—	0
Filipinas	—	—	0	—	—	0
Ghana	—	—	—	—	0	0
Guatemala	—	—	0	—	—	0
Haití	—	10 (3)	2 (0)	2 (0)	2 (0)	16 (3)
India	9 (3)	6 (1)	7 (3)	0	4 (0)	27 (7)
Indonesia	—	—	8 (1)	0	0	8 (1)
Israel	—	—	—	—	11 (0)	11 (0)
Libia-Siria	6 (1)	2 (0)	0	—	—	8 (1)
Liberia	—	6 (1)	0	—	—	6 (1)
Malaya	—	—	—	—	0	0
Nicaragua	—	9 (1)	0	0	0	9 (1)
Nigeria	—	—	—	—	3 (0)	3 (0)
Paquistán	9 (3)	4 (0)	5 (1)	0	1 (0)	19 (4)
Perú	—	0	13 (3)	1 (0)	2 (0)	16 (3)
República Dominicana	—	9 (2)	3 (0)	2 (0)	0	14 (2)
Sierra Leona	—	—	—	—	0	0
Turquía	—	—	17 (3)	1 (0)	0	18 (3)
Uruguay	—	14 (3)	4 (2)	0	0	18 (5)
TOTAL	72 (14)	76 (10)	59 (7)	10 (0)	29 (0)	246 (31)

NOTA: La primera cifra indica el número de acuerdos firmados con países industriales; la cifra entre paréntesis, el número de acuerdos firmados con países de escaso desarrollo; el cero significa ningún acuerdo a pesar de ser Parte Contratante; el guión indica ningún acuerdo porque no era todavía Parte Contratante. Cuando las columnas se suman, el total ha sido ajustado para evitar duplicaciones.

FUENTE: Staffan B. Linder, *The Significance of GATT for Under-Developed Countries*, United Nations, Conference on Trade and Development, 21 de enero de 1964. Documento E/CONF. 46/P/6, p. 16.

sicos pueden ser insignificantes debido a la reducida elasticidad de la demanda externa con relación a los cambios en los precios. También puede ocurrir que las condiciones de la oferta (como sería el caso de grandes excedentes) eliminen las posibles ganancias de bajas en los precios al consumidor, por reducciones arancelarias.

c) Algunos productos se enfrentan, además de la tarifa arancelaria, a *otros obstáculos* que en la práctica imponen los países avanzados y que no resultan negociables; eso sucede con las restricciones por razones de balanza de pagos o por excepciones a ciertas obligaciones, así como también con los impuestos internos.

d) Por la estructura económica de los países en proceso de desarrollo, la condición de reciprocidad puede traer consigo serios perjuicios para algún sector de su producción. Además, no debe olvidarse que, por la situación especial de esos países, tienen necesidad de utilizar sus aranceles aduanaeros como fuente de ingresos fiscales.

e) En otras ocasiones sucede que el país en desarrollo desea negociar algún producto, pero se encuentra incapaci-

tado para hacerlo al no ser el principal abastecedor o por no poder comprobar su "interés esencial". Este es el caso de la mayoría de las manufacturas, teniendo que esperar a que los países industrializados negocien el producto entre sí.

f) En vista de la escasez de divisas y la imperiosa necesidad de importar bienes indispensables al desarrollo y facilitar su introducción, los países de incipiente desarrollo imponen tarifas muy bajas a estos bienes, pero tienen que restringir al máximo las compras de productos no indispensables, viéndose imposibilitados para otorgar concesiones en estos productos.

g) Las reducciones arancelarias tienen que aplicarse sobre bases no discriminatorias que excluyen la posibilidad de acuerdos preferenciales entre países de nivel económico semejante.

h) Las negociaciones resultan demasiado largas y complicadas y requieren del concurso de técnicos, que en los países de escaso desarrollo son limitados y cuyo envío ocasiona fuertes gastos.

Las reducciones arancelarias promovidas por el GATT han favorecido principalmente al grupo de países industriales, contribuyendo a su crecimiento económico con estabilidad, lo que tal vez haya expandido la demanda por algunos productos de los países atrasados. Es muy difícil estimar la influencia favorable de este factor, que, de cualquier forma, está lejos de poder considerarse como espectacular, en vista de la situación por la que pasan los países pobres.

Conforme a lo establecido en el nuevo capítulo IV del texto del Acuerdo General, en las actuales negociaciones no se les va a exigir completa reciprocidad a los países en vías de desarrollo, es decir, si la India, por ejemplo, solicita a Estados Unidos reducción o exención de derechos para algunas herramientas, y si este país acepta otorgar dichas concesiones, exigiendo a cambio poco o nada a la India, al momento de aplicarse la cláusula de la nación más favorecida, los países industrializados gozarán de la misma concesión que la India, y, por tanto, este país en desarrollo no será realmente el favorecido. En estas circunstancias, lo que se necesita es un sistema de *preferencias* a los países de insuficiente desarrollo y no solamente la posibilidad de no exigirles absoluta reciprocidad. Dicho sistema de preferencias no ha sido aceptado, como tampoco un régimen preferencial exclusivo entre los países de escaso desarrollo; solamente se están "estudiando activamente" estas cuestiones en el seno del GATT desde octubre de 1963.

EL PROBLEMA DE LAS PREFERENCIAS

El Secretario Ejecutivo de la Junta de Comercio y Desarrollo, en su informe a la UNCTAD, en la primavera de 1964, propuso un proyecto de preferencias generales y parciales en favor de los países en desarrollo,⁴ así como la liberación preferencial entre los países de escaso desarrollo mismos.

Después de varias semanas de discusiones, el Comité de la UNCTAD encargado de examinar ese proyecto recomendó que las normas de comercio internacional deberían modificarse para que los mercados de los países avanzados otorgaran preferencias a las manufacturas y semimanufacturas procedentes de las regiones con insuficiente desarrollo. Estados Unidos, de acuerdo con su concepción de libre comercio, expresó que no podía aceptar régimen preferencial alguno; otros países como Canadá, Noruega, Suecia y Suiza, compartieron esta misma posición. En cambio, Gran Bretaña y la Comunidad Económica Europea sí aceptaron la proposición, el primer país sugirió un régimen preferencial de carácter universal; a su vez, la Comunidad pensaba que sería más conveniente dicho régimen pero selectivo, producto por producto y país por país. Sin embargo, pusieron como condición para avanzar en sus proyectos contar previamente con el respaldo de Estados Unidos, dada la incidencia de este país en el volumen del intercambio mundial. En el Acta Final de la UNCTAD⁵ se resolvió que el Secretario de las Naciones Unidas nombraría una comisión de representantes de algunos países que estudiaría la viabilidad de un sistema preferencial. También dentro de la Junta de Comercio y Desarrollo, y con el mismo fin, se creó un grupo de trabajo

⁴ Raúl Prebisch, "Informe a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo", en *Nueva política comercial para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964, pp. 43-50 y 79-89.

⁵ En las recomendaciones A.III.4 y A.III.5, aprobadas en la Conferencia e incluidas en el Acta Final, se insinuó un sistema de preferencias "... que los países desarrollados otorguen reducciones tarifarias especiales no provenientes de negociaciones bilaterales, sino nacidas del ánimo general de conceder ventajas no extensivas a los demás países desarrollados". CEPAL, *La UNCTAD: Análisis de sus resultados y perspectivas para América Latina*, E/CN.12/C.1/21, 8 de octubre de 1964, Santiago, mimeo., p. 49.

como órgano auxiliar de la Comisión de Manufacturas. Todavía no se encuentra una fórmula práctica que haga realidad esa justa aspiración de los países insuficientemente desarrollados.

Las posibilidades de que el Congreso de Estados Unidos apoye un sistema preferencial de tarifas aduaneras hacia los países de escaso desarrollo continúan siendo muy remotas, si bien el posible fracaso de las negociaciones Kennedy tal vez acarrearía el fin del concepto tan defendido de la no discriminación. Se afirma en Estados Unidos que el costo de la ayuda preferencial sería mayor que el de las formas más tradicionales de ayuda externa.⁶

Todo hace suponer que es indispensable la participación de Estados Unidos en el mencionado sistema preferencial, para que contribuya con el gasto que esa ayuda supone, de otra manera para los otros países avanzados sería inequitativo el costo de la "dislocación" en el comercio; los países asociados que reciben preferencias europeas las harían extensivas a otros países en desarrollo, siempre y cuando obtuvieran a cambio otros mercados en expansión, como el de Estados Unidos.

Por otra parte, se menciona continuamente que ese probable "sacrificio" no compensa los escasos beneficios que recibirían los países de insuficiente desarrollo. Aun suponiendo que esos países no tuvieran problemas inflacionarios y que la calidad de sus manufacturas o semimanufacturas fuera semejante a la de los proveedores tradicionales, se dice que las ventajas en precios que podrían obtener son pequeñas. Entre otras condiciones se tendrían que cumplir las siguientes: a) al aplicarse el arancel preferencial (o al eliminarse el gravamen), el precio del producto debe resultar inferior al del fabricante doméstico; b) debe haber elasticidad en la oferta del país abastecedor y elasticidad en la demanda, para que esta última aumente (o se desvíe) al bajar el precio para (o hacia) el oferente preferencial; c) el precio del producto procedente de los países con escaso desarrollo debe resultar *efectivamente* más bajo (con la preferencia) que el originario de los países avanzados; d) entre mayor sea la altura de la tarifa, o el arancel en particular, en el país que conceda ese tratamiento especial y la diferencia en precio sea mínima con terceros abastecedores (antes de la discriminación) mayores beneficios potenciales podrán sacar los países en vías de desarrollo; e) además, esas preferencias podrán desaparecer rápidamente en los países cuyas reducciones arancelarias se han acelerado como en la CEE y AELC.

Recordemos que esas preferencias han venido siendo autorizadas "excepcionalmente" por el GATT donde, además de razones económicas, sobresalen cuestiones políticas o militares que se manifiestan en una mayor dependencia hacia las metrópolis. Aún más, esas preferencias continúan extendiéndose bajo la base de discriminación hacia el resto de países en vías de desarrollo. La Comunidad Europea ha concluido sus negociaciones con Nigeria que no formó parte de la Convención de Yaoundé (los 18 Estados africanos y Malgache asociados); además, con el mismo objeto mantiene negociaciones con Argelia, Israel, Marruecos y Túnez.

Únicamente Australia, con carácter de exención a sus obligaciones del Acuerdo General (regla de la nación más favorecida), solicitó en mayo de 1965 se le permitiera establecer tasas preferenciales de derechos para las importaciones de determinadas manufacturas y semimanufacturas fa-

⁶ Véanse *Latin American Development and Western Hemisphere Trade*, Hearings before the Subcommittee on Inter-American Economic Relationships of the Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington, septiembre de 1965, pp. 154 ss.; y, Garner Patterson, "Would Tariff Preferences Help Economic Development?", *Lloyds Bank Review*, Londres, abril de 1965.

bricadas en los países poco desarrollados. Esta exención fue concedida el 28 de marzo de 1966.

Si las negociaciones Kennedy alcanzaran algún éxito, a pesar de sus sombrías perspectivas, su resultado sería la reducción, pero no la eliminación, de los aranceles por los países participantes. Por tanto, el problema que se plantea es saber si los países industriales están verdaderamente dispuestos a conceder libre acceso, por lo menos a los productos procedentes de los países en desarrollo, aunque todavía no se lo concedan mutuamente. Para los miembros de la Comunidad Económica Europea y de la Asociación Europea de Libre Comercio eso equivaldría a conceder a los países en desarrollo un trato no menos favorable que el que están dispuestos a concederse entre sí.

Este problema no tiene importancia para los países industriales ya que no es probable que las importaciones de manufacturas procedentes de los países con insuficiente desarrollo, tengan en ningún caso perjuicios graves para ellos. Pero sí tienen vital importancia para algunos países en desarrollo, pues podrían competir ventajosamente con los proveedores tradicionales.

EL COMITÉ III

Este Comité de Trabajo, encargado de estudiar y proponer soluciones a los graves problemas a que tienen que hacer frente los países en desarrollo para aumentar sus exportaciones, comenzó a funcionar a principios de 1959. Empezó examinando las barreras al comercio de algunos productos, ampliando después su investigación al potencial de exportaciones en los planes de desarrollo de la India y Paquistán. Realizó esfuerzos constantes para que las Partes Contratantes de mayor desarrollo redujeran o eliminaran los obstáculos que imponían a los productos procedentes de los países pobres. En mayo de 1963, sus actividades trataron de ser complementadas por un Comité de Acción que se propuso dar mayor efectividad a las recomendaciones del Comité III. A principios de 1965 ambos fueron sustituidos por otro Comité denominado de Comercio y Desarrollo que actualmente está en funciones.

A continuación se resume el resultado de las investigaciones que el Comité III presentó a las Partes Contratantes en su Informe Especial, el 27 de septiembre de 1961, sobre los obstáculos al comercio de productos que representan una parte importante en los ingresos de exportación de los países menos desarrollados.⁷

1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE ORIGEN TROPICAL

a) Cacao, café y té

Se comprobó que los elevados derechos a la importación e impuestos internos de carácter fiscal, frenan el aumento de las exportaciones de cacao, café y té. Por la preponderancia que tiene el café en el comercio mundial de los países en desarrollo, vale la pena examinar su situación en la CEE. La recaudación fiscal de los seis países del Mercado Común para 1960 y 1961, ascendió a 689 millones de dólares (correspondiendo solamente una pequeña parte a los aranceles aduaneros), en tanto que el valor FOB que recibieron los países productores llegó a 594 millones de dólares. Mientras que el valor CIF del café verde en Europa no alcanzó un dólar por kilogramo, la participación en el precio del café

⁷ GATT, "Programa del GATT para el Desarrollo del Comercio Internacional", *Informe Especial del Tercer Comité*, Ginebra, 1962, pp. 21.

por concepto de comercialización, distribución, industrialización (tueste) más utilidades, se elevó a 1.68 dólares por kilogramo en Alemania; poco más de un dólar en Italia, Bélgica y Luxemburgo; 0.76 para los Países Bajos y 0.60 para Francia.⁸ Algo semejante ocurre con las otras bebidas tropicales, el impuesto al té en algunos países de Europa occidental es más elevado todavía. Los derechos de aduana que gravan al cacao son también importantes y los artículos a base de este producto se gravan con elevadas cargas interiores. Por otra parte, preocupa además la diferenciación de derechos que aplican según el origen. Esas pesadas imposiciones fiscales frenan considerablemente el consumo y limitan las posibilidades de exportación de los países productores que, sin excepción, son de incipiente desarrollo.

b) Aceites vegetales, algodón en rama y tabaco

El Comité comprobó que las exportaciones de aceites vegetales se restringen mediante una protección elevada, interviniendo no sólo el arancel aduanero, sino también restricciones cuantitativas, las normas comerciales de Estado, las reglamentaciones sobre las mezclas y otras medidas. Esta protección favorece no sólo a los agricultores que cultivan oleaginosas y a las industrias que fabrican aceites vegetales, sino también a los productos sucedáneos. Respecto al algodón en rama también existen derechos de aduana elevados y restricciones cuantitativas, además de la incertidumbre provocada por los grandes excedentes acumulados en Estados Unidos.

En el tabaco, se reconoció la existencia de elevados gravámenes fiscales. Además, las actividades de los monopolios de Estado tienen como consecuencia proteger indebidamente a los productores nacionales, incluyendo restricciones cuantitativas rigurosas. Las diferencias establecidas según el grado de fabricación y los sistemas preferenciales, al igual que en los aceites vegetales, quitan todo estímulo para la creación de industrias de transformación en las naciones de insuficiente desarrollo.

2. MATERIAS PRIMAS INDUSTRIALES Y SEMIMANUFACTURAS

Uno de los medios más importantes de que disponen los países en vías de desarrollo para aumentar el valor de sus exportaciones, es la transformación de sus materias primas. Sin embargo, es tradicional que los países industriales mantengan aranceles aduaneros menos liberales para los artículos semimanufacturados que para las materias primas, contribuyendo así a retrasar el desarrollo de las industrias en los países menos desarrollados. Este fue el caso comprobado para los productos manufacturados con minerales de cromo, manganeso, hierro, cobre y bauxita. El aumento de las exportaciones de madera para construcción se halla limitado, en ciertos casos, por restricciones cuantitativas a las importaciones, que se aplican especialmente a maderas tropicales.

3. ARTÍCULOS MANUFACTURADOS

El Comité reconoció que era lógico que los países menos desarrollados orientaran en primer lugar sus esfuerzos hacia las industrias manufactureras más sencillas que necesitan mucha mano de obra. A medida que progresen en conocimientos y prácticas industriales, cabe esperar que se orienten hacia otras fabricaciones, como los productos de las in-

⁸ CEPAL, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. IX, Santiago, 2 de noviembre de 1964, p. 255, y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Documento E/CN.12/693*.

dustrias mecánicas ligeras, los químicos y farmacéuticos, etc. Resulta paradójico comprobar que es precisamente para esas manufacturas sencillas, para cuya fabricación se hallan esos países en mejores condiciones, teniendo en cuenta sus reservas de materias prima y de mano de obra, a las que los países industriales oponen mayores obstáculos. Así, los artículos de yute, algodón y fibra de coco, tienen que hacer frente a derechos de aduana elevados y a las restricciones cuantitativas que imponen numerosos países a las importaciones procedentes de los países llamados "de reducido costo de producción".

En los artículos para deportes, a pesar de la demanda creciente de que son objeto, el hecho de que se impongan generalmente altos derechos de aduana, impide a los países menos desarrollados disfrutar de la ampliación de los mercados en los países industriales. Las perspectivas de exportación de los artículos de cuero y calzado, salvo algunas excepciones, se ven poco afectados por restricciones cuantitativas de los países importadores; sin embargo, el tratamiento es menos liberal que para la materia prima en bruto; además, existen impuestos fiscales interiores que gravan los productos de cuero.

Cuando se analizan las perspectivas de exportación de determinados productos de las industrias mecánicas ligeras, iniciada por varios países menos desarrollados, se comprobó que podían exportar artículos de buena calidad y a precios competitivos si disfrutasen, en los mercados de importación, de condiciones más liberales. En conjunto, las exportaciones de material agrícola, muebles metálicos, material para la industria de la construcción, motores eléctricos y bombas, no están sujetos a restricciones cuantitativas en los mercados de los países avanzados, pero tienen que pagar derechos de aduana que disminuyen considerablemente las posibilidades de venta. Las máquinas de coser y las bicicletas, siguen siendo, además, objeto de restricciones en diversos países industriales.

Reconoció el Comité que, además de los obstáculos arancelarios y no arancelarios que frenan las exportaciones, hay otras dificultades considerables por la falta de experiencia en el contacto directo con mercados extranjeros; se necesitan grandes esfuerzos para la presentación, diseño y empaque de los productos; organización de servicios de propaganda y venta; diversos trámites y otros.

Posteriormente la tarea de investigación se extendió para otros productos, llegando el Comité III a cubrir unas 270 partidas de la nomenclatura de Bruselas. Las estimaciones que se han efectuado (fuera del GATT) para cuantificar las pérdidas sufridas en la contracción de las exportaciones de los países con escaso desarrollo, como consecuencia de las barreras al comercio impuestas por los países con un mayor desarrollo económico (incluso los de economía dirigida), son bastante significativas y han entorpecido su desarrollo económico.

Ante este panorama tan desalentador, desde el primer Informe del Comité III, discutido por las Partes Contratantes en su período de sesiones celebrado en Tokio en noviembre de 1959, los países del GATT recomendaron "que las Partes Contratantes, especialmente los países industriales, revisen sus derechos arancelarios, tasas e imposiciones interiores de carácter fiscal, así como sus restricciones cuantitativas y otras medidas de la misma naturaleza, con el objeto de facilitar el acrecentamiento, en un futuro próximo, de los ingresos de exportación de los países insuficientemente desarrollados, para que estos últimos necesiten menos de la asistencia extranjera, puedan fortalecer su economía y acelerar su desarrollo".⁹

Con base en este Informe Especial, las Partes Contratantes del GATT firmaron una declaración, el 7 de diciembre de 1961, en la que "reconocen la necesidad de que todos los gobiernos realicen esfuerzos conscientes y apropiados para favorecer el aumento de los ingresos de exportación de los países poco desarrollados, con la adopción de las siguientes recomendaciones":

a) Los gobiernos deben prestar atención especialísima e inmediata a la rápida abolición de las restricciones cuantitativas a la importación que influyen en el comercio de exportación de los países poco desarrollados; b) los gobiernos deberían prestar una atención especial a las reducciones de derechos que ofrezcan ventajas directas y esenciales para los países poco desarrollados; c) las cargas fiscales, tanto si revisten la forma de derechos de aduana y/o la de impuestos interiores, pueden paralizar los esfuerzos emprendidos; por tanto, las Partes Contratantes convienen en que una supresión o una reducción considerable de los derechos e ingresos de carácter fiscal en los países industriales, contribuiría eficazmente al reforzamiento de los medios de que disponen los países exportadores poco desarrollados para obtener divisas; d) el acceso a los mercados no debería entorpecerse innecesariamente con las operaciones de los monopolios estatales de importación o de los organismos oficiales de compra que representan intrínsecamente un gran gravamen para las importaciones; e) algunos países poco desarrollados no disfrutaban ni de los regímenes arancelarios preferenciales que existían cuando se creó el GATT, ni del trato preferencial instituido en las nuevas uniones aduaneras o zonas de libre comercio y corren el riesgo de hallarse en una situación desfavorable con respecto a la competencia; por tanto, es importante encontrar el medio de que esas diversas ventajas no tengan efectos perjudiciales; f) las subvenciones a la producción y/o a la exportación de los productos primarios, restringen las posibilidades de mercado de los países poco desarrollados, los gobiernos interesados deberían tratar de limitar el recurso a las subvenciones indicadas; g) los gobiernos que dan salida a excedentes de productos básicos deberían tener en cuenta los intereses de los países poco desarrollados; h) en las negociaciones arancelarias, los países industriales deberían adoptar una actitud comprensiva sobre la cuestión relativa a la reciprocidad; i) los países industriales, en sus programas de asistencia financiera y técnica, pueden contribuir al aumento de los ingresos de exportación si se intensifican los esfuerzos para mejorar los métodos de producción y comercialización aplicados por los países poco desarrollados; j) es indispensable reducir más la inestabilidad de los mercados o compensar mejor los efectos de esa inestabilidad en los ingresos en divisas de los países poco desarrollados; al mismo tiempo, todo progreso en la diversificación de las exportaciones atenuará la vulnerabilidad de los países exportadores de productos primarios a las fluctuaciones de los mercados, y k) por último, los países de escaso desarrollo, deberían tratar de asegurar y conservar recíprocamente condiciones liberales de acceso a sus propios mercados.

La magnitud de los problemas a que se enfrentan en su comercio exterior esos países en proceso de desarrollo y que han venido limitando sus posibilidades de crecimiento económico, fueron puestos, una vez más, de relieve por las investigaciones del Comité III. Ante esa situación, las partes contratantes del GATT recomendaron esa serie de proposiciones en que manifiestan sus buenos deseos, pero que no suponían compromisos específicos para cumplirlos. En su Resolución, adoptada el 21 de mayo de 1963, afirmaron l.

⁹ GATT, *El papel del GATT en relación con el comercio y el desarrollo*, Ginebra, marzo de 1964, p. 24.

siguiente: "recordando la Declaración ministerial de noviembre de 1961, y reconociendo que, aun cuando se han realizado algunos progresos para su aplicación, *existe todavía un margen sustancial entre los propósitos y los actos...*"¹⁰

La insatisfacción de los países de escaso desarrollo ante la lentitud y renuencia con que los países más desarrollados contribuían para hacer realidad las recomendaciones que habían aceptado llevar a cabo, determinaron que un grupo de países pobres elaborara un Programa de Acción que fijaría los compromisos concretos, antes aceptados, pero que deberían cumplirse dentro de un tiempo limitado.¹¹

EL PROGRAMA DE ACCIÓN Y SUS RESULTADOS

El Programa de Acción, aceptado por las Partes Contratantes, con algunas reservas, en mayo de 1963, estipulaba lo siguiente:¹² 1) los países industrializados no deberían erigir ningún obstáculo más, sea o no arancelario, al comercio de exportación de los países poco desarrollados para los productos que se ha comprobado que interesan especialmente a estos últimos países. A este respecto, los países poco desarrollados se referían en particular a los obstáculos de carácter discriminatorio; 2) las restricciones cuantitativas a las importaciones procedentes de países poco desarrollados que estén en contradicción con las disposiciones del Acuerdo General, deberían ser suprimidas en el plazo de un año. En caso de que se comprobara, en el curso de consultas celebradas entre los países industrializados y los poco desarrollados interesados, que existían problemas especiales que impedían obrar en el plazo señalado, se irían atenuando de manera progresiva las restricciones a esas importaciones y se suprimirían completamente, a más tardar el 31 de diciembre de 1965; 3) la admisión con franquicia de los productos tropicales en los países industrializados, debería efectuarse antes del 31 de diciembre de 1963; 4) los países industrializados deberían decidir la supresión de los derechos de aduanas sobre los productos primarios que desempeñan un papel importante en el comercio de los países poco desarrollados; 5) los países industrializados deberían establecer también con urgencia un plan cronológico de reducción y de supresión de los obstáculos arancelarios a las exportaciones de productos elaborados y semielaborados procedentes de los países poco desarrollados, debiéndose prever en él la reducción, en un 50% por lo menos, de los derechos actuales dentro de los siguientes tres años; 6) los países industrializados deberían reducir progresivamente los gravámenes interiores y los derechos fiscales sobre los productos que provienen total o principalmente de los países poco desarrollados, a fin de llegar a su supresión no más tarde de 31 de diciembre de 1965; 7) los países industrializados que mantengan los obstáculos mencionados en los puntos anteriores, deberían informar en el mes de julio de cada año a la Secretaría del GATT sobre las medidas que hubiesen adoptado el año anterior para poner en práctica esas decisiones y sobre las que tuvieren el propósito de tomar en el curso de los doce meses siguientes, para ampliar el acceso a los mercados de los productos de los países poco desarrollados; 8) las Partes Contratantes deberían prever, también con urgencia, la adopción de otras medidas apro-

¹⁰ GATT, *El papel del GATT en relación con el comercio y el desarrollo*, loc. cit., p. 47. (Cursivas nuestras.)

¹¹ Este Programa fue patrocinado por los siguientes países miembros del GATT: Argentina, Birmania, Brasil, Camboya, Ceilán, Cuba, Chile, Ghana, Haití, India, Indonesia, Israel, Malaya, Nigeria, Pakistán, Perú, República Árabe Unida, Tangañica, Túnez, Uruguay y Yugoslavia.

¹² GATT, *El papel del GATT en relación con el comercio y el desarrollo*, loc. cit., pp. 25 y 26.

piadas que faciliten los esfuerzos que realizan los países poco desarrollados con el fin de diversificar sus economías, reforzar su capacidad de exportación y aumentar los ingresos obtenidos con sus ventas en el extranjero.

Para contribuir a la aplicación del mencionado Programa, las Partes Contratantes, en su resolución del 21 de mayo de 1963, establecieron un Comité de Acción, que posteriormente vino a duplicar las actividades del Comité III.

Los ministros de los países industrializados, excepto los Estados miembros de la CEE, aceptaron el Programa de Acción que acaba de enunciarse. La Comunidad y los Estados asociados a ella aprobaron con reservas dicho Programa, porque los siete primeros puntos conciernen solamente a medidas para eliminar los obstáculos al comercio, en tanto que el objetivo fundamental, el de aumentar los ingresos de exportación, requiere medidas "más positivas". Parece que, entre otras razones, esta conducta obedece al peligro de afectar el sistema preferencial de sus asociados.

Varios ministros, entre los que no figuran los pertenecientes a la CEE, declararon que respetarán la cláusula del *statu quo* "salvo si circunstancias especiales e imperiosas les obligan a derogarla". Los ministros de Austria y Japón hicieron saber que es posible que no se hallen en condiciones de aceptar, en lo que concierne a varios productos, la fecha límite (diciembre de 1965) para la supresión de obstáculos. Con relación a las reducciones de derechos, el representante de Estados Unidos hizo observar que la legislación de su país prescribe el escalonamiento de esas reducciones en un período de 5 años.

Los resultados del Programa de Acción, pueden resumirse brevemente de la siguiente manera: a) la disposición relativa al mantenimiento del *statu quo* ha sido sólo parcialmente aplicada, el caso más destacado de incumplimiento es el de Gran Bretaña, que aumentó sus aranceles desde octubre de 1964; b) la inaplicabilidad de la franquicia de los derechos, se atribuye al retraso de autorización parlamentaria; c) en lo que concierne a las reducciones o supresiones aduanales sobre productos que interesan a los países de escaso desarrollo, habrá que esperar hasta conocer los resultados de la Ronda Kennedy; d) respecto a los cargos fiscales interiores, solamente se han obtenido algunas reducciones y eliminaciones de dos o tres países, fuera de la CEE, para el té, el café y la madera tropical.

Ante los insignificantes progresos alcanzados hasta ahora, los países poco desarrollados del GATT han subrayado que no existe ninguna razón para congratularse de la situación actual. No se sienten satisfechos con las pocas pruebas de una actividad pasiva, manifiestan la decepción que les ha producido las posiciones adoptadas por algunos países industrializados y han estimado que no son de utilidad. Han puesto de relieve que el citado Programa de Acción, no llega, ni con mucho, a reunir las condiciones mínimas necesarias para que los países poco desarrollados puedan acelerar su desarrollo y que constituye una solución de transacción práctica entre las dificultades expuestas por ciertos países industriales y sus obligaciones en el marco del Acuerdo General. Todas las Partes Contratantes tienen el deber de cumplir íntegramente con sus obligaciones conforme al calendario propuesto. Sin embargo, en la realidad, ese Programa de Acción vino a resultar una ilusión más, defraudada ante la actitud asumida por la mayoría de los países industrializados. Agotadas todas las posibilidades de que esos países hicieran concesiones arancelarias sustanciales a los productos que exportan los países de escaso desarrollo, antes de las negociaciones Kennedy; subsiste la esperanza en los resultados de éstas, que se observan también con exceptismo. Además, hasta mediados de 1966 los paí-

ses industrializados no han aceptado ni siquiera el compromiso teórico de otorgar preferencias a los países de incipiente desarrollo.

EL COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO

En febrero de 1965, al mismo tiempo que se sometía a la firma de las Partes Contratantes el Protocolo de enmienda del Acuerdo General por el cual se intenta incorporar la Parte IV, se formó el Comité de Comercio y Desarrollo con el objeto de "vigilar de manera efectiva el cumplimiento de las nuevas disposiciones" y, a su vez, se hizo cargo de las funciones encomendadas al Comité III y al Comité de Acción.

El Comité de Comercio y Desarrollo procedió a organizar un gran número de grupos de trabajo encargados de examinar los principales problemas que afectan al comercio de las naciones de bajo ingreso. Se están llevando a cabo estudios sobre algunos productos, incluyendo posibilidades de establecer convenios de productos básicos; se están analizando las "restricciones residuales" y buscando los medios para que desaparezcan; se continúan estudiando las propuestas de sistemas preferenciales y el fomento del comercio entre los países en desarrollo; se preparan otras enmiendas jurídicas para que el Acuerdo General responda a las necesidades de los países de escaso desarrollo; aún más, otro grupo de expertos está estudiando las relaciones entre el comercio y la ayuda. Los planes de desarrollo de Kenia, Uganda y Nigeria fueron objeto, en julio de 1965, de un examen preliminar en el GATT por parte de un grupo de expertos.¹³

Hasta la primera mitad de 1966 continuaban funcionando estos grupos de trabajo y se desconocían sus recomendaciones. En cualquier caso, la fase de estudio no ha sido superada y todavía siguen esperando una solución los graves problemas comerciales a que se enfrentan los países en desarrollo.

LA UNCTAD Y EL GATT

En diciembre de 1961 la Asamblea General de las Naciones Unidas fijó nuevas metas para la cooperación internacional al establecer el Decenio para el Desarrollo, en el que todos los países de menor desarrollo deberían alcanzar una tasa anual de crecimiento del 5% como mínimo hasta 1970. En vista de que la cooperación internacional carecía de ímpetu, las Naciones Unidas convocaron un año después a la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo cuya finalidad fundamental fue definida por el Secretario General de las Naciones Unidas, U. Thant, con las siguientes palabras:

El año pasado se adoptó otra medida de trascendental importancia. Se ha impuesto universalmente la idea de que las metas de desarrollo fijadas por las Naciones Unidas tienen repercusiones directas en el comercio y la ayuda internacionales. De continuar las actuales tendencias del comercio mundial, que son desfavorables para los países en desarrollo, se agravaría muchísimo la dificultad de alcanzar objetivos adecuados de ex-

¹³ A partir del 1 de mayo de 1964, comenzó a funcionar un servicio de información comercial y consultivo de promoción en beneficio de los países en vías de desarrollo, sean o no Partes Contratantes del Acuerdo General, con sede en Ginebra y bajo el nombre de Centro de Comercio Internacional. Además se han organizado cursos de corta duración para funcionarios de los países en vías de desarrollo donde se ha estudiado, tanto la labor del Acuerdo General como el fomento a las exportaciones y la política comercial. Hasta principios de 1966 han colaborado con el GATT seis países industrializados y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África.

pansión económica. *Es de vital importancia que la comunidad mundial cree para el comercio internacional un ambiente tal que facilite la expansión de los países en desarrollo en vez de frustrarla.*¹⁴

El Dr. Prebisch en su Informe a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada en Ginebra de marzo a junio de 1964, al analizar tanto el espíritu como las realizaciones del GATT, afirma lo siguiente:

Ese imponente código de reglas y principios elaborado en La Habana, y parcialmente traducido en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), no responde a una concepción positiva de política económica, si por tal se entiende el designio de obrar en forma racional y deliberada sobre las fuerzas de la economía para modificar su curso espontáneo y lograr claros objetivos. Por lo contrario, parece inspirarse en una concepción de esa política, según la cual bastaría eliminar los impedimentos que estorben el libre juego de esas fuerzas en la economía internacional para expandir el intercambio con recíprocas ventajas para todos. Apóyanse, además, esas reglas y principios sobre una noción abstracta de homogeneidad económica *que impide reconocer las grandes diferencias de estructura entre centros industriales y países periféricos*, con las consecuencias tan importantes que ellas comportan. De ahí que el GATT no haya tenido eficacia para estos países, como la tuvo para aquéllos. En fin, *no ha contribuido a crear el nuevo orden de cosas que responda a las exigencias del desarrollo*, ni ha podido cumplir tampoco la tarea inasequible de restablecer el que antes existía.¹⁵

Un grupo de 77 países de escaso desarrollo de África, América Latina y Asia asistieron a la Conferencia para hacer presente la necesidad ineludible de un cambio fundamental en la política de cooperación internacional. Con ese propósito propusieron la creación de una organización internacional de comercio que tuviera capacidad para suministrar en forma permanente el impulso central a toda labor realizada con el comercio y el financiamiento internacional atendiendo fundamentalmente a las necesidades del desarrollo.

Los 77 países del área subdesarrollada sugirieron en la Conferencia un conjunto de objetivos integrados destinados a producir un cambio radical en la estructura del comercio mundial y en sus tendencias, de modo que su estructura dejara de constituir el principal obstáculo al desarrollo económico y social de esos países. Algunas de las proposiciones más importantes que se presentaron fueron las siguientes:

Primera. Mejorar el acceso de los productos básicos a los mercados de los grandes centros industriales, asegurándoles una razonable participación en el crecimiento de su consumo. Se preconiza la conveniencia de fijar metas cuantitativas para su acceso a los mercados de los países industriales, que se alcanzarían en un cierto número de años.

Segunda. Elevar y estabilizar el poder de compra de los ingresos de exportación de los países con escaso desarrollo, sea por convenios de productos que traten de actuar sobre los precios y/o mediante un mecanismo de financiamiento compensatorio que ataque el deterioro de la relación de pre-

¹⁴ U. Thant, Prólogo al Informe del Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Nueva política comercial para el desarrollo*, loc. cit., p. 7. (Cursivas nuestras.)

¹⁵ *Nueva política comercial para el desarrollo*, loc. cit., p. 11. (Cursivas nuestras.)

cios de intercambio, eliminando las pérdidas ocasionadas a los países insuficientemente desarrollados.

Tercera. Una cooperación internacional más sistemática para facilitar el acceso de las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los mercados de los países industriales, mediante la eliminación de restricciones cuantitativas, la disminución o eliminación de aranceles y, principalmente, el otorgamiento de preferencias por un plazo limitado (salvo una lista razonable de excepciones) a fin de ayudar a las industrias incipientes de los países en desarrollo a ganar los mercados exteriores.

Cuarta. Debe aprovecharse mejor el gran potencial de importaciones que en virtud de su crecimiento económico tienen los países socialistas mediante contratos a largo plazo, que deberían pasar del sistema bilateral al multilateral, por sus condiciones más favorables.

Quinta. La formación y funcionamiento de agrupaciones preferenciales entre los países en desarrollo y el avance de la política sustitutiva de importaciones en tales agrupaciones.

Sexta. La revisión y mejoramiento de las condiciones en que operan algunos renglones "invisibles" de gran importancia para el comercio y la balanza de pagos de los países en desarrollo, como la necesidad de aliviar los servicios de la deuda externa mediante reajustes de plazos y términos. También se refieren a medidas sobre fletes y seguros para contribuir a la corrección de la tendencia hacia el desequilibrio.

Séptima. Revisar los criterios y alcances de la ayuda financiera internacional a fin de que contribuya más efectiva y sistemáticamente a la obtención y el mantenimiento de tasas satisfactorias de desarrollo.

Octava. La creación de un mecanismo institucional, de carácter universal, en el que pudieran discutirse y promoverse líneas concretas de acción encaminadas a aliviar o a eliminar los problemas comerciales de los países en desarrollo.

Como resultado de la Conferencia, si bien no se creó una organización internacional de comercio, porque no se contó con el apoyo de algunos países industriales, sí se aprobó un órgano permanente que se denomina "Junta de Comercio y Desarrollo" con sede ahora en Ginebra compuesta por 55 miembros, la cual tiene a su cargo la búsqueda de una aplicación práctica de los principios y las políticas para solucionar los problemas de los países en desarrollo dentro del marco de las Naciones Unidas, a través de la Conferencia como órgano de la Asamblea General. Así la aspiración de los países en desarrollo en materia institucional de disponer de un organismo permanente en el cual sus problemas generales y específicos de comercio y desarrollo pudieran ventilarse coordinadamente dentro de un ambiente universal, quedó finalmente establecida.

Una evaluación de los resultados de la Conferencia de Ginebra lleva el convencimiento de que se logró un serio avance en materia de nuevos principios de comercio y desarrollo, aceptados como ideas directrices para la comunidad internacional. Pero debe reconocerse que ese avance *no se vio acompañado por decisiones precisas y concretas que significaran compromisos por parte de las naciones industriales y en favor de los países en desarrollo.*

Durante la Conferencia se entabló un diálogo entre el mundo subdesarrollado, con una plataforma común, y el mundo industrial, con múltiples puntos de vista.¹⁶

En las conversaciones del grupo de los 77 con los países industriales del área capitalista, en relación con los produc-

tos primarios, algunos favorecieron la aplicación de medidas que fueran facilitando un mayor acceso a los mercados de las naciones industriales y declararon que podían poner en práctica el Programa de Acción del GATT; mientras que otros estimaban que la aplicación de cualquier clase de medidas distaba mucho de garantizar resultados importantes y ponían en duda la posible eficacia del Programa; según estos últimos debería promoverse previamente una organización de los mercados de productos primarios y a precios más convenientes.

Una situación semejante surgió al discutirse lo referente a manufacturas y productos semielaborados, en especial, el régimen de preferencias ya comentado.

Por su parte, los países de economía centralmente planificada manifestaron interés por aumentar su volumen de comercio con los países de insuficiente desarrollo. Ese interés, sin embargo, no se tradujo en la decisión de aceptar compromisos efectivos.

A petición de los países que participan en la Conferencia, se agregaron varias cláusulas generales, algunas de las cuales contribuyeron a precisar el alcance y la aplicación de las disposiciones recomendadas, mientras que otras tienden a amortiguar sus efectos mediante el reconocimiento de excepción. Entre ellas, para el objeto de nuestro estudio, sobresalen las siguientes:

a) La que se refiere a las fechas límites para el cumplimiento de las disposiciones aprobadas: que se alcance el máximo progreso antes del 31 de diciembre de 1965, postergando el plazo de cumplimiento hasta el final de la presente década, para que se efectúen los "reajustes" solicitados por los países más desarrollados.

b) En su propuesta inicial los países de incipiente desarrollo solicitaban la eliminación total de los aranceles y otros gravámenes aduaneros sobre los productos primarios a más tardar el 31 de diciembre de 1965. La resolución aprobada, en cambio, postula una "reducción sustancial" y "en lo posible" la eliminación de esos gravámenes. Para los productos tropicales sí se aceptó su eliminación, pero postergando el plazo hasta el final del Decenio del Desarrollo. *Esto representó un retroceso en relación con lo acordado en el Programa de Acción del GATT*, si bien, se le otorga un carácter más universal.

c) En cuanto a los impuestos internos que gravan a los productos primarios producidos por los países en desarrollo, se aceptó que se disminuyeran progresivamente, pero su eliminación total no quedó sujeta a un plazo determinado, sería "lo más pronto posible", en este caso rige la cláusula general que señala el Decenio del Desarrollo como plazo final para su cumplimiento.

d) Los países desarrollados con economía de mercado se comprometen a eliminar dentro de la presente década y "en la medida de lo posible" las restricciones cuantitativas sobre los productos de interés especial para los países en desarrollo.

e) Se enuncia el propósito de los países más desarrollados de no adoptar medidas que estimulen una producción antieconómica susceptible de privar a los países en desarrollo de una cuota justa en los mercados mundiales y de su crecimiento. Eso significa que pese a la intención de no agravar la situación futura, queda intacta la estructura actual. Este resultó uno de los problemas más difíciles de resolver, dados los intereses nacionales que en esos países propugnan el *statu quo*.

f) En lo concerniente a los subsidios de exportación se reconoce la inconveniencia de dicha práctica y sus efectos adversos sobre las exportaciones de los países en desarrollo. La resolución sólo aconseja prudencia en su aplicación, y

¹⁶ CEPAL, *La UNCTAD: Análisis...*, loc. cit.

la única puerta abierta para los países de escaso desarrollo radica en la consulta.

Gran parte de esas recomendaciones consisten en refrendar compromisos que los países desarrollados habían adoptado durante los últimos años, en el marco del GATT, con respecto a la expansión del comercio de los países en desarrollo.

Dentro de las recomendaciones aprobadas por la Conferencia no queda claramente expresado el papel que seguirá desempeñando el GATT ni las formas de coordinación que podrán empezar a funcionar con respecto a la Junta de Comercio y Desarrollo. Los esfuerzos iniciales de los países en desarrollo se dirigían, en general, a lograr que el GATT quedara incorporado al nuevo mecanismo institucional, formando parte de él y recibiendo de sus más altas autoridades las orientaciones para su acción, o por lo menos, establecer formas sistemáticas de coordinación que en el plano de las reducciones arancelarias y demás actividades del GATT, aseguraran que se llevarían a cabo teniendo en cuenta el criterio de la UNCTAD y las necesidades especiales de los países en desarrollo.

Con arreglo a la Recomendación A. V. I., la Junta de Comercio y Desarrollo "tomará, según sea necesario, disposiciones para obtener informes de los organismos intergubernamentales cuyas actividades guarden relación con sus funciones y establecer relaciones con ellos. Con el fin de evitar duplicaciones, deberá valerse siempre que sea posible de los informes pertinentes presentados al Consejo Económico y Social y otros órganos de las Naciones Unidas."¹⁷ Esto quiere decir, en la práctica, que el GATT podrá permanecer aislado de la nueva estructura y que sólo a base de acuerdos especiales se establecerían relaciones entre el GATT y la Conferencia.

Por lo tanto, lo que el GATT pueda hacer en beneficio de los intereses de los países en desarrollo seguirá dependiendo de la decisión de sus Partes Contratantes, ya se exprese a través de los programas o planes elaborados por el mismo GATT o a través de los acuerdos en que sus miembros convengan dentro de la Conferencia y que posteriormente se cumplan a través del mecanismo del GATT.

Hace falta todavía que se cumpla otro aspecto importante que ha quedado pendiente y que afecta al GATT en sus relaciones con la Junta de Comercio y Desarrollo. Se refiere a la recomendación de la Conferencia (A. III. 4) sobre acceso a los mercados, parte final del párrafo 10: "Las ventajas que se deriven de tales negociaciones no deberán limitarse a los países que sean miembros de la organización internacional bajo cuyo patrocinio se verifiquen las negociaciones."¹⁸ Conforme a esta recomendación las Partes Contratantes del GATT deben extender los beneficios de las reducciones arancelarias que a lo largo de su existencia han realizado, así como los posibles que se deriven de la Ronda Kennedy a todos los países de escaso desarrollo sean o no Partes Contratantes de esa organización. Hasta ahora no se ha tenido conocimiento de una declaración formal del GATT a este respecto.

En resumen, parece que en la Conferencia, el mundo en desarrollo hizo valer su aspiración en materia institucional al establecerse la Junta Mundial de Comercio y Desarrollo y la Conferencia como organizaciones de las Naciones Unidas, que han iniciado a nivel universal el proceso de revisión de los conceptos y las prácticas internacionales en relación al comercio y el desarrollo. Sin embargo, debe subrayarse que la política comercial del área más desarrollada se mantuvo intacta, y en algunos aspectos, como los

compromisos adquiridos en el Programa de Acción dentro del GATT, sufrió un retroceso, imponiéndose el tratamiento tradicional.

CONCLUSIÓN

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) surgió como una institución provisional, en espera de la Organización Internacional de Comercio, que sería un organismo especializado de las Naciones Unidas. La Carta de La Habana nunca se hizo realidad al no ser ratificada. En estas circunstancias, el texto del Acuerdo General ignoró lo relativo a los convenios sobre productos básicos y las importantes enmiendas que sufrió el Proyecto de la Carta que favorecían las políticas comerciales de los países insuficientemente desarrollados.

Así, el GATT no reconoció que sus integrantes eran países con niveles económicos desiguales y que por lo tanto requerían tratamiento preferencial. Se propuso servir a los intereses de los países avanzados que se empeñaban en reducir los obstáculos al libre comercio, aplicando la doctrina tradicional. Esto último introdujo cierto orden en los intercambios comerciales después del caótico período que sobrevino entre las dos guerras mundiales.

El Acuerdo General en sus primeros años de existencia se dedicó a promover negociaciones arancelarias en las que obtuvo un éxito inmediato, no así en las negociaciones posteriores. Bajo sus auspicios se han reducido los derechos aduaneros a decenas de miles de productos, que representan un apreciable porcentaje del comercio mundial, y se ha conseguido mantenerlos dentro de márgenes razonables de estabilidad, contribuyendo a una expansión sin precedentes, particularmente del comercio de productos industriales.

Se le reconoce al GATT su bondad y esmero en la atención de los problemas de comercio que afectan a los países ricos. Se ha mantenido alerta para prevenir la posible escisión en el comercio occidental que podría derivarse de la aparición de unidades regionales de libre comercio y áreas aduanales que pueden afectar el poder competitivo de los productos provenientes de otros países de fuera de las zonas. Sin embargo, a pesar de los nuevos procedimientos adoptados en las negociaciones, al GATT le ha resultado muy difícil resolver el problema de los productos agrícolas, y las otras dificultades entre los bloques capitalistas por momentos le parecen insuperables. En las negociaciones Kennedy, las probabilidades de llegar a feliz término son tantas como las de fracasar, caso este último en que se afectaría directamente la vida del GATT.

Las reducciones arancelarias y el "nuevo orden" en el comercio auspiciado por el GATT beneficiaron principalmente a los países más desarrollados, habiendo obtenido los menos desarrollados muy pocas ventajas directas y algunas indirectas, debido al crecimiento económico de las áreas industrializadas que favoreció el incremento de su demanda de importaciones por productos procedentes de los países menos desarrollados. Sin embargo, se comprueba que algunas de estas ventajas han sido reducidas o anuladas debido al extenso incumplimiento de las obligaciones a través de las cláusulas de salvaguardia, especialmente pretendiendo justificar sus restricciones con carácter "residual", o previniendo la "desorganización" de sus mercados, o ambas cosas, y aun acudiendo a medidas injustificadas dentro del texto del Acuerdo General.

Esos limitados efectos positivos que beneficiaron a las Partes Contratantes de incipiente desarrollo se han hecho extensivos a otros países semejantes y que no participaron en los trabajos del GATT, al concederles algunos países industriales el tratamiento de la nación más favorecida.

¹⁷ Recomendación contenida en el anexo A.V.I. del *Acta final* antes citada, véase *Comercio Exterior*, Tomo XIV, núm. 8, Suplemento, agosto de 1964, p. 38.

¹⁸ *Ibidem*, p. 23.

Se acusa a los países de bajo ingreso de una participación pasiva en las conferencias arancelarias, por no haber solicitado concesiones sobre aquellos productos de su particular interés, pero se olvida su estrecha capacidad para otorgar reciprocidad a cambio de lo que podrían solicitar. Esas negociaciones (a excepción de las que se están celebrando en Ginebra) estuvieron teñidas con un espíritu del más duro regateo y la compensación otorgada por los países en desarrollo ha llegado a provocar serios perjuicios en algunos sectores de su producción; aunque después, esas compensaciones pudieron eliminarse, mediante justificación a países extranjeros, de cualquier firma retardaron su desarrollo económico.

El problema central del desarrollo económico, que es indispensable atacar por diferentes ángulos, con diversos instrumentos y metas bien definidas, no ha sido atendido por el GATT. Esta organización sólo ha concentrado su atención sobre algunos obstáculos al comercio exterior y ni en este aspecto los países de escaso desarrollo han podido eliminar su déficit global con el área industrializada; su capacidad importadora continúa siendo uno de los obstáculos mayores para su crecimiento económico. Esto, junto a otras razones, justifica ampliamente el entusiasmo con que esos países han intervenido primero en la Conferencia de Ginebra en 1964 y ahora en la Junta de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas.

El GATT ha sido concebido como un mecanismo de expansión del comercio internacional, principalmente mediante el régimen arancelario; el comercio entre Estados se ha considerado como excepción. Por lo tanto los países de economía dirigida, como los socialistas que regulan su comercio mediante convenios gubernamentales, se les ha excluido. Solamente dos de esos países son Partes Contratantes y otros dos participan provisionalmente. Ello restringe el comercio multilateral y limita las posibilidades comerciales de los países en vías de desarrollo que desean intensificar sus relaciones económicas con ellos dentro de un foro que supere los inconvenientes de los actuales convenios bilaterales.

La eficacia del Acuerdo General ha resultado francamente dudosa al intervenir en los problemas comerciales a que se enfrentan los países de insuficiente desarrollo, particularmente ha sido incapaz de liberar en la magnitud necesaria las barreras a las importaciones que imponen los países industriales y tampoco se ha logrado reducir más rápidamente dichos obstáculos que los correspondientes a los productos que interesan a estos últimos países. Aún más, el GATT ha sido incompetente para que las Partes Contratantes de mayor desarrollo cumplan con sus compromisos contraídos en el Acuerdo General, como el Programa de Acción; ni ha podido convencerlos para que otorguen un tratamiento preferencial en favor de los productos manufacturados y semimanufacturados que provienen de las naciones de bajos ingresos. Las relaciones especiales que urgen entre los países pobres tampoco han sido promovidas por esa organización.

Esas limitaciones imputables al GATT son el resultado de la política de cooperación en el campo del comercio internacional que aplican los grandes países, a pesar de que hay igualdad en la votación al tomar sus decisiones y de que la mayoría favorece a los países de insuficiente desarrollo. En la realidad parece que el control y la política de esa organización sigue los lineamientos que impone la minoría de los países poderosos. No obstante la renuencia de esos países rectores del comercio para otorgar un trato más equitativo a los países de escaso desarrollo, se aprecian recientemente algunos cambios en las actitudes intransigentes de aquellos países, con el contenido de la nueva

Parte IV del Acuerdo General, que proyecta buenas perspectivas y que desde luego permiten en la actualidad ofrecer condiciones que pueden resultar favorables, si se comparan con las que habían existido hasta hace poco tiempo.

Las reuniones de los países miembros del GATT proporcionan a los gobiernos la posibilidad de discutir colectivamente sus problemas comerciales y presentar reclamaciones fundadas en infracciones a las reglas del Acuerdo General. En un sistema de comercio bilateral, los países en vías de desarrollo están en una posición desventajosa indiscutible en caso de diferencias con un país más poderoso, su capacidad para defenderse es limitada; dentro del GATT pueden contar con el apoyo de algunas naciones con intereses similares, además habrá otros países que probablemente apoyen lo que les parezca más justo y equitativo. Es ésta una innovación en materia de relaciones comerciales internacionales. El GATT quizá haya suavizado la actitud dura y egoísta que predomina en las relaciones comerciales, pero no ha ido más allá de la formulación de enérgicas recomendaciones ante las reclamaciones presentadas.

La contribución financiera al GATT de los países en proceso de desarrollo es modesta, se basa en el porcentaje del comercio de todas las Partes Contratantes. Por ejemplo, en 1964, Brasil contribuyó con 14 990 dólares, Chile con 6 600 dólares e India con 19 970 dólares. Resultan mayores los gastos de expertos que tratan de adaptar sus políticas comerciales y problemas urgentes a las reglas del Acuerdo General. Por otra parte, si aceptamos que las obligaciones de ser miembro del Acuerdo General pueden reducirse en la práctica, a través de las excepciones, a un mínimo, como es el de informar cada dos años a las Partes Contratantes de las medidas aplicadas; en estas condiciones, los gastos totales probablemente queden compensados por las pocas ventajas directas o indirectas de ser miembro de esa organización.

Desde la publicación del informe sobre "Tendencias en el Comercio Internacional" en 1958 el GATT ha hecho un esfuerzo serio para encaminar sus actividades en forma que responda más adecuadamente a las exigencias de los países en desarrollo; pero debe admitirse que los efectos positivos de este esfuerzo, después de varios años, han sido más bien desalentadores y las negociaciones Kennedy significan una prueba crítica de los beneficios prácticos que el GATT puede ofrecer a los países en desarrollo.

La impostergable necesidad de crear un ambiente diferente en el comercio internacional que supere los obstáculos que han frenado la expansión de los países insuficientemente desarrollados, hizo que éstos se organizaran presentando un frente común y asistieran a la Conferencia de Ginebra para proponer cambios radicales en la estructura y tendencias del comercio mundial que respondieran a las necesidades del desarrollo económico. A pesar de reconocerse los nuevos principios y de crearse la Junta de Comercio y Desarrollo como organismo permanente de la Conferencia, las naciones industriales no se comprometieron con decisiones precisas a modificar sus políticas tradicionales y lo que es más, en materia de liberación a las barreras en sus mercados para los productos procedentes de los países de bajo ingreso que se habían acordado en el Programa de Acción, dentro del GATT, sufrieron un retroceso.

Los esfuerzos iniciales de los países en desarrollo se dirigieron a lograr que el GATT quedara incorporado a una nueva organización de la UNCTAD, sin embargo, el acta final de la Conferencia dejó al Acuerdo General en su misma posición, aislado de la nueva estructura. Por tanto, los intereses de los países de escaso desarrollo seguirán dependiendo de la decisión de sus Partes Contratantes y de las relaciones que se lleguen a establecer entre el GATT y la Conferencia de las Naciones Unidas.

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO CANADA

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

COMERCIO EXTERIOR DE CANADÁ

EL COMERCIO exterior es de gran significación dentro de la actividad económica canadiense, ya que de él se deriva cerca de la cuarta parte de su ingreso nacional y una gran proporción de los ingresos de numerosas industrias.

En años recientes, el comercio exterior del Canadá se ha expandido considerablemente, pues de 10 974 millones

de dólares* que sumó en 1960 pasó a 16 160 millones en 1965, cifra que lo coloca en el quinto lugar dentro del comercio internacional, después de los Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Francia.

Este país ha venido mostrando un superávit en sus transacciones comerciales en el período considerado, especialmente en 1964 en que alcanzó 760 millones de dólares, el cual se redujo a 94 millones en 1965, por las cuantiosas importaciones realizadas en este último año. Ver cuadro 1.

CUADRO 1

BALANZA COMERCIAL DEL CANADA (Millones de dólares)

Años	Total		Exportación ¹		Importación ²		Saldo
	Valor	Incremento anual %	Valor	Incremento anual %	Valor	Incremento anual %	
1961	11 193	6.0	5 651	4.4	5 542	0.4	109
1962	11 731	4.8	5 890	4.2	5 841	5.4	49
1963	12 546	6.9	6 459	9.7	6 087	4.2	372
1964	14 702	17.2	7 731	19.7	6 971	14.5	760
1965	16 160	9.3	8 127	5.1	8 033	15.2	94
Tasa media		8.9		8.5		7.6	

¹ Incluye reexportación.

² Incluye mercancías para reexportación.

FUENTE: Cuadro elaborado con datos del *Canadian Statistical Review*, mayo 1966.
Trade of Canada 1961-64.

Las importaciones canadienses pasaron de 5 561 millones de dólares en 1960 a 8 033 millones en 1965, o sea, crecieron a una tasa media anual de 7.6%. El aumento en el nivel de las importaciones se debe, principalmente, a las mayores adquisiciones de bienes de capital y, en menor medida, al incremento de bienes de consumo destinados a satisfacer el aumento en la demanda doméstica de estos últimos, resultado del crecimiento de la población, de los mayores ingresos y de su mejor distribución.

Dentro de las adquisiciones realizadas por Canadá pueden citarse el equipo de transporte y comunicación, maquinaria diversa, artículos domésticos y personales, metales y minerales metálicos, equipo para laboratorio y oficinas, productos químicos, alimentos y telas diversas. Ver cuadro 2.

* Todos los valores anotados en este estudio se refieren a US dólares.

Las exportaciones registraron también un aumento extraordinario, habiendo pasado de 5 413 millones de dólares en 1960 a 8 127 millones en 1965, crecimiento que se efectuó a una tasa media anual de 8.5%. Este aumento fue favorecido, entre otros, por los incrementos en los costos en Europa Occidental y Japón, lo cual hizo más competitivas las manufacturas canadienses; la prosperidad registrada en la economía de los Estados Unidos; el ajuste a la baja en el valor externo del dólar canadiense a partir de 1961, y las reducidas cosechas de trigo de la URSS, China Continental y países de Europa oriental que han creado una gran demanda para el producto canadiense.

Entre las principales exportaciones de Canadá, figuran los alimentos y bebidas, papel para periódico, madera y pulpa de madera, metales y minerales metálicos, fertilizantes y maquinaria agrícola, siendo el equipo de transporte y comunicación el que ha experimentado una gran expansión recientemente. Ver cuadro 2.

PRINCIPALES PRODUCTOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE CANADA, 1965
(Millones de dólares)

<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
<i>Productos</i>	<i>Valor</i>	<i>Productos</i>	<i>Valor</i>
	Total 8 127		Total 8 033
Papel para periódico	809	Vehículos de motor y sus partes	1 046
Trigo	781	Maquinaria para industrias especiales y pro- pósitos generales	502
Pulpa de madera	459	Artículos domésticos y personales	296
Madera	456	Petróleo crudo	290
Hierro	344	Hierro y acero, primarios	225
Aluminio	336	Aviones y sus partes	214
Vehículos de motor y sus partes	329	Telas diversas	171
Petróleo crudo	260	Equipos de medición, control, etc.	169
Níquel	193	Productos químicos diversos	167
Cobre	180	Metales no ferrosos	167
Níquel en mineral	177	Maquinaria para barrenar, etc.	161
Asbestos	147	Placas y láminas de acero	145
Maquinaria agrícola	140	Maquinaria agrícola	143
Whiskey	110	Plásticos y hule sintético	135
Fertilizantes	104	Equipo y herramientas para electricidad, luz y distribución	125
Pescado fresco o congelado	101	Tractores	122
Gas natural	97	Carbón	117
Hule sintético y plásticos	94	Café, cacao y té	116
Oleaginosas	92	Indumentaria personal y sus accesorios	111
Cobre en mineral	73	Frutas frescas	110
Animales vivos	74	Máquinas para oficina	102
Cinc	67	Petróleo combustible	101
Forrajes	65	Vegetales	85
Harina de trigo	61	Material para fotografía	83
Cueros y pieles	49	Frutas preparadas	73
Otros	2 429	Algodón	64
		Azúcar	51
		Otros	2 941

FUENTE: Cuadro elaborado con datos del *Canadian Statistical Review*, septiembre de 1966.

CUADRO 3

COMERCIO DE CANADA POR PRINCIPALES PAISES, 1965
(Millones de dólares)

<i>Países</i>	<i>Exportación</i>		<i>Importación</i>	
		<i>%</i>		<i>%</i>
Total	8 127.0	100.0	8 033.0	100.0
Estados Unidos	4 838.7	59.5	6 045.1	75.2
Reino Unido	1 174.4	14.5	619.1	7.7
Japón	316.2	3.9	230.2	2.9
República Federal Ale- mana	189.5	2.3	209.5	2.6
Venezuela	73.0	0.9	251.7	3.2
URSS	197.1	2.4	9.9	0.1
Bélgica-Luxemburgo	128.0	1.6	72.0	0.8
Australia	140.1	1.7	47.3	0.6
Países Bajos	127.8	1.6	56.3	0.7
Francia	87.3	1.2	96.1	1.2
Italia	93.2	1.1	80.3	1.0
China Popular	105.1	1.3	11.1	0.2
Suecia	29.0	0.4	55.6	0.7
México	47.4	0.6	25.3	0.3
Otros	579.6	7.0	217.2	2.8

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de *Trade of Canada*, 1965.

De los principales países industrializados muy pocos muestran, como Canadá, un alto grado de concentración de mercados, ya que sus transacciones comerciales las lleva a cabo, principalmente, con los Estados Unidos, que absorbe más de las dos terceras partes del comercio total canadiense y con el Reino Unido que concentra el 11.1%, seguidos de Japón y la República Federal Alemana. La participación de México alcanza apenas un 0.4%, y ocupa el segundo lugar dentro del comercio de Canadá con los países de América Latina. (Ver cuadro 3.)

Por bloques económicos, la Asociación Europea de Libre Comercio absorbe el 13.2%; la Comunidad Económica Europea el 7%; el COMECON 2.0%; la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio el 1.7%; otros países de economía centralmente planificada el 1.2%; y el Mercado Común Centroamericano 0.3%. (Ver cuadro 4.)

Debido a sus estrechas relaciones con organizaciones e instituciones internacionales, entre las que destaca su participación como miembro de la Comunidad Británica de Naciones, y al deseo de facilitar y extender sus relaciones comerciales con otros países, el gobierno canadiense ha establecido diferentes tratos arancelarios. Actualmente su tarifa aduanera consta de tres columnas; la primera corresponde a la Tarifa Preferencial Británica, que tiene las tasas más bajas y que se aplica a los países pertenecientes

CUADRO 4

COMERCIO EXTERIOR DE CANADA POR BLOQUES
ECONOMICOS, 1965
(Millones de dólares)

Región	Exportación %	Importación %
Total	8 127.0	100.0
Asociación Europea de Libre Comercio	1 341.5	16.5
Comunidad Económica Europea	625.8	7.7
COMECON	274.8	3.4
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	159.1	2.0
Otros países de economía centralmente planificada	165.0	2.0
Mercado Común Centroamericano	17.3	0.2
Otros	5 543.5	68.2

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de *Trade of Canada, 1965*.

a la Comunidad Británica de Naciones y a otros que están dentro de la esfera del Reino Unido; le sigue la Tarifa de la Nación más favorecida cuyas tasas se aplican a los países

miembros del GATT y a aquellos que tienen convenio con Canadá, y finalmente, la Tarifa General, que es la más alta, aplicable a las importaciones que no se encuentren bajo el régimen de Tarifa Preferencial Británica, o de la Tarifa de Nación más favorecida o de Convenios Comerciales.

Canadá otorga a México el Trato de Nación más favorecida, debido a la existencia de un Convenio Comercial entre México y Canadá, firmado el 8 de febrero de 1946.

COMERCIO EXTERIOR MÉXICO-CANADÁ

El intercambio comercial entre México y Canadá se caracteriza: por una irregularidad en sus valores con tendencia general al alza, por la presencia de saldos desfavorables para México; por un comercio indirecto y por el intercambio de materias primas contra bienes de capital.

El comercio total de México con Canadá, experimentó un crecimiento de 1960 a 1965, al pasar de 40.6 millones de dólares a 47.5 millones; sin embargo, la cifra más alta se registró en 1964, con 71.0 millones de dólares.

En el mismo período, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá se movieron de 32.8 millones de dólares a 37.8 millones; por su parte, las exportaciones a ese país aumentaron de 7.8 a 9.7 millones de dólares.

El mayor dinamismo observado en las importaciones, las cuales sólo decayeron bruscamente en 1965, y los insuficientes incrementos habidos en las exportaciones, han originado saldos desfavorables para México y durante 1961-1965 alcanzaron como promedio anual un valor de 33.4 millones de dólares. El déficit citado creció lentamente en el período 1961-63, alcanzó su máximo nivel en 1964, con

CUADRO 5

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON CANADA
(Millones de dólares)

Años	Exportaciones ¹			Importaciones ²			Saldo
	Valor	% del total ³	Indice 1960=100	Valor	% del total ³	Indice 1960=100	
1961	6.6	0.8	84.6	33.5	2.9	102.1	— 26.9
1962	9.0	1.0	115.4	36.5	3.2	111.3	— 27.5
1963	9.0	1.0	115.4	42.5	3.4	129.6	— 33.5
1964	10.0	1.0	128.2	61.0	4.1	186.0	— 51.0
1965	9.7	0.9	124.4	37.8	2.4	115.2	— 28.1

¹ Incluye revaluación basada en estimaciones del Banco de México, S. A.

² Incluye perímetros libres.

³ Con relación al total de México.

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de la Dirección General de Estadística, etc.

51.0 millones de dólares, y declinó sensiblemente en 1965, como se observa en el cuadro 5.

En cuanto a la participación de Canadá en el comercio total de México, las compras y ventas mexicanas al mercado canadiense representaron para el período que se analiza, un promedio anual de 2.1% del total mexicano, lo que coloca a Canadá como el cuarto país en importancia después de Estados Unidos, Japón y Alemania. Asimismo, Canadá es más importante como abastecedor de México que como mercado consumidor de productos mexicanos. En 1965 el 2.4% del valor total de las adquisiciones mexicanas fueron

de productos canadienses y el 0.9 de las exportaciones nacionales se destinaron a dicho país.

Del análisis de la estadística canadiense se deriva que el comercio con México representa, de su total, sólo el 0.5% como promedio anual durante 1961 a 1965. Se observa también, que la tendencia es similar en las importaciones a la registrada en la estadística mexicana, y que en el renglón correspondiente a las exportaciones de productos mexicanos las magnitudes son considerablemente mayores, lo que determina que los saldos en el registro canadiense sean menores que los anotados en el de México. (Ver cuadro 6.)

CUADRO 6

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON CANADA
(Millones de dólares)

Años	Valor	Exportaciones		Valor	Importaciones		Saldo
		% del total ¹	Indice 1960=100		% del total ¹	Indice 1960=100	
1961	17.4	0.3	82.5	36.9	0.7	97.1	— 19.5
1962	22.6	0.4	107.1	38.2	0.7	100.5	— 15.6
1963	21.9	0.3	103.8	51.4	0.8	135.3	— 29.5
1964	21.8	0.3	103.3	60.7	0.9	159.7	— 38.9
1965	25.3	0.3	119.9	47.4	0.6	124.7	— 22.1

¹ Con relación al total de Canadá.

FUENTE: Cuadro elaborado con datos del *Trade of Canada 1961/64* y *Canadian Statistical Review*, mayo de 1966.

A continuación se inserta el cuadro 7 en donde se aprecian más claramente las diferencias estadísticas. De acuerdo con la fuente mexicana se registra un promedio anual

de 35.4 millones de dólares, como saldo deficitario para México, mientras que las cifras canadienses manifiestan 25.1 millones de dólares.

CUADRO 7

COMPARACION DE LOS DATOS DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON CANADA
(Millones de dólares)

Años	Exportaciones mexicanas.			Importaciones mexicanas.			Balanza comercial con datos de:		
	México (1)	Canadá (2)	Dif. (1-2)	México (3)	Canadá (4)	Dif. (3-4)	México (5)	Canadá (6)	Dif. (5-6)
1961	6.6	17.4	—10.8	33.5	36.9	—3.4	—26.9	—19.5	7.4
1962	9.0	22.6	—13.6	36.5	38.2	—1.7	—27.5	—15.6	11.9
1963	9.0	21.9	—12.9	42.5	51.4	—8.9	—33.5	—29.5	4.0
1964	10.0	21.8	—11.8	61.0	60.7	0.3	—51.0	—38.9	12.1
1965	9.7	25.3	—15.6	37.8	47.4	—9.6	—28.1	—22.1	6.0
Promedio	8.9	21.8	—12.9	42.2	46.9	—4.7	—35.4	25.1	8.3

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de los cuadros 4 y 5.

CUADRO 8

COMERCIO INDIRECTO DE LOS PRODUCTOS
QUE SE INDICAN, 1965
(Miles de dólares)

Productos	Fuente canadiense (1)	Fuente mexicana (2)	Diferencia (1-2)
Total	16 758	2 172	14 586
Tomates frescos	5 218	2	5 216
Algodón	4 097	176	3 921
Café	2 984	981	2 003
Fresas preparadas con azúcar	1 979	124	1 855
Cacahuete con/sin cáscara	1 168	828	340
Melón	702	4	698
Naranja	610	57	553

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de *Trade of Canada, Imports by Countries*, Dominion Bureau of Statistics, January-December y Dirección General de Estadística, sic.

La discrepancia estadística se debe fundamentalmente a la presencia del comercio triangular, principalmente de tomate, algodón, café, fresas preparadas, cacahuete, melón y naranja. En conjunto estos productos según nuestros registros, señalan una exportación a Canadá de 2.2 millones de dólares en 1965, en tanto que en la estadística de dicho país aparecen importaciones procedentes de México por un valor de 16.8 millones de dólares. (Ver cuadro 8.)

Estas reexportaciones han sido realizadas indudablemente por los Estados Unidos, pues en el caso del tomate, nuestro país registró en 1965 una exportación de 35.2 millones de dólares a este último país y casi nada para Canadá, en tanto que las estadísticas norteamericanas manifiestan importaciones de 29.4 millones de dólares procedentes de México, o sea que hay una diferencia de 5.8 millones que es aproximadamente la cifra que Canadá señala como importación de tomate procedente de México.

EXPORTACIONES MEXICANAS A CANADÁ

En las exportaciones mexicanas a Canadá, 18 productos representan alrededor del 90% del total, dentro de estos, las materias primas y los alimentos son los fundamentales, ob-

servándose además, la presencia de un número apreciable de productos manufacturados. (Ver cuadro 9.)

El cuadro 9 también señala, que a excepción del cacahuete, plomo afinado, fresas preparadas y los jugos de frutas que muestran una propensión a decrecer, el resto de los productos presentan una tendencia general al alza, algunos de ellos con fuertes variaciones en los años intermedios.

Entre los factores que originan una limitación de nuestros envíos a Canadá, figuran el hecho de que siendo el mercado canadiense un gran consumidor de productos agrícola-

las, a su proximidad geográfica con Estados Unidos, y en ciertos casos los menores precios para estos productos, le permiten a este país abastecer dicho mercado que es el principal para sus frutas y verduras frescas y sus preparaciones, y una salida para su algodón, maíz, oleaginosas, arroz, carnes, etc. Debe señalarse también, la influencia que tiene en las relaciones comerciales de Canadá, el Reino Unido, por la similitud política y los lazos sociales que los unen, y la competencia que hacen a México los productos originarios de algunos países europeos y Japón.

CUADRO 9
PRINCIPALES EXPORTACIONES MEXICANAS A CANADA
(Miles de dólares)

Concepto	1961	1962	1963	1964	1965
Total	6 586	8 950	9 068	9 986	9 688
Subtotal	5 580	8 109	8 076	9 009	8 437
Café	910	825	1 134	814	981
Cacahuete	1 728	2 361	1 812	1 150	828
Algodón	37	608	157	24	176
Sal común	290	1 562	1 500	2 714	2 507
Espato fluor (fluorita)	887	1 840	1 548	2 445	1 592
Sulfato de calcio mineral	86	120	242	320	243
Mercurio metálico	30	62	3	—	190
Plomo afinado	310	—	—	—	34
Hilazas o hilos de engavillar (binder Twine)	161	13	239	462	594
Hilazas, hilos, cordeles o cables de henequén	48	64	155	110	122
Piña en almíbar	480	350	405	525	439
Hormonas naturales o sintéticas	42	40	233	56	252
Fresas preparadas con azúcar	255	186	107	94	124
Papel transparente	—	—	—	74	108
Vidrio o cristal manufacturado	18	16	19	27	76
Bolsas, petacas, artículos de cuero o piel	53	34	72	78	70
Muebles de madera	2	6	22	54	65
Jugos de frutas	243	22	428	62	36
Otros	1 006	841	992	977	1 251

NOTA: Incluye revaluación estimada por el Banco de México, S. A.

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de los Anuarios del Comercio Exterior de México, del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. y Dirección General de Estadística, sic.

IMPORTACIONES MEXICANAS DE PRODUCTOS CANADIENSES

Las principales compras mexicanas a Canadá han consistido en bienes de inversión y materias primas, entre las que destacan las de material fijo para ferrocarril y locomotoras; las de papel para periódico; las de acetato de celulosa; las

de amianto en fibra o en polvo; las de pasta de papel y las de minerales de hierro y sus concentrados.

En el cuadro 10 se observa que en 1965 las importaciones mexicanas procedentes de Canadá disminuyeron considerablemente, al pasar de 60.9 millones de dólares en 1964 a 37.7 millones en 1965. Esta reducción se debió fundamentalmente a las menores compras de material fijo para ferrocarril y de locomotoras.

CUADRO 10
PRINCIPALES IMPORTACIONES MEXICANAS DESDE CANADÁ
(Miles de dólares)

Productos	1961	1962	1963	1964	1965
Total	33 470	36 516	42 504	60 924	37 742
Material fijo para ferrocarril	7 252	11 081	8 338	16 705	11 705
Locomotoras	—	—	7 642	12 864	—
Acetato de celulosa	—	3 915	5 075	5 056	5 440
Papel	8 199	7 442	5 354	6 160	4 309
Amianto en fibra o en polvo	2 306	1 713	2 849	3 568	3 373
Pasta de papel	740	534	445	705	934
Minerales de hierro y sus concentrados	371	876	815	1 004	874
Otros	14 602	10 955	11 986	14 862	11 107

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de los Anuarios del Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. y Dirección General de Estadística, sic.

POSIBILIDADES MEXICANAS DE INCREMENTAR
LAS EXPORTACIONES A CANADÁ

Del análisis de los datos anteriores y de los requerimientos externos de Canadá, se deduce, que en algunos productos, la producción mexicana puede concurrir en mayor medida al mercado canadiense, como se puede ver en el cuadro 11.

A esto puede contribuir la relativa cercanía geográfica, las facilidades en el transporte, la libre convertibilidad cambiaria, la complementariedad en los ciclos productivos y los buenos propósitos de ambas partes por incrementar las corrientes comerciales, que se reflejan en el Convenio Comercial existente entre Canadá y México.

A lo anterior debe agregarse, la presencia del Consejero Comercial de México en Canadá, con domicilio en: 159 Bay Street, Suite 217, Commerce & Transportation Bldg., Toronto 1, Ontario, Canadá y al cual pueden dirigirse los exportadores nacionales, en demanda de cualquier información que coadyuve a incrementar sus ventas.

En lo que respecta a productos agrícolas, aun cuando Canadá es actualmente autosuficiente en granos, importa grandes cantidades de algodón, café, azúcar, cacao, plátano, naranjas, uvas, fresas, tomate, apio, cebollas y cola, que provienen principalmente de Estados Unidos y de los cuales México tiene capacidad de exportación, e inclusive ya son conocidos en el mercado canadiense por las compras realizadas directamente o indirectamente, pues como se anotó con anterioridad, parte de los volúmenes de algunos de estos productos son de procedencia mexicana, reexportados por Estados Unidos.

Entre los productos derivados de la actividad minera, el mercurio, la sal y el manganeso tienen posibilidades por las importaciones que realiza Canadá.

Por lo que se refiere a las manufacturas, México puede concurrir al mercado canadiense, entre otros, con conservas de frutas, vidrio y sus manufacturas, calzado, muebles de madera, artículos de algodón y de piel, hormonas, instrumentos musicales, azulejos y mosaicos y manufacturas de henequén.

CUADRO 11

IMPORTACION CANADIENSE DE PRODUCTOS EN LOS QUE
MEXICO PUEDE AMPLIAR SUS VENTAS, 1965

(Miles de dólares)

Productos	Importación total de Canadá	Exportado por México a Canadá	Participación de México en %	Productos	Importación total de Canadá	Exportado por México a Canadá	Participación de México en %
Café	160 055	2 984	1.9	Jugo de naranja	14 205	105	0.7
Algodón	59 583	4 097	6.9	Jugo de otras frutas	3 226	57	1.8
Azúcar	49 729	—	—	Piña enlatada	6 258	326	5.2
Cacao	8 836	18	0.2	Otras frutas preservadas o preparadas	3 177	81	2.5
Cacahuate	13 047	1 167	8.9	Aceites esenciales	4 517	37	0.8
Plátano fresco	29 252	5	—	Vidrio y sus manufacturas	23 927	66	0.3
Naranjas, mandarinas y tangerinas	27 501	610	2.2	Calzado	13 445	22	0.2
Uva fresca	18 554	3	—	Muebles de madera	10 481	73	0.7
Fresas frescas	3 362	40	1.2	Camisas, blusas, pañuelos y toallas de algodón	9 568	1	—
Melón fresco	2 939	293	10.0	Manteles, n/e.	2 693	—	—
Sandía fresca	2 214	702	31.7	Hilazas de algodón	5 669	—	—
Limón fresco	2 852	—	—	Artículos de mesa de cerámica	9 512	—	—
Tomate fresco	16 433	5 505	33.5	Azulejos de cerámica	4 412	—	—
Apio fresco	5 232	—	—	Hormonas	4 246	99	2.3
Cebolla fresca	2 723	78	2.9	Bolsas, carteras y billeteras, n/e.	4 539	108	2.4
Col fresca	2 607	46	1.8	Bolsas, canastas y cajas para uso doméstico, n/e.	2 600	7	0.3
Zanahorias frescas	2 537	—	—	Instrumentos musicales de cuerda	2 512	6	0.2
Pimientos frescos	2 095	126	6.0	Instrumentos musicales y sus partes, n/e.	2 376	22	0.9
Pepinos frescos	1 586	143	9.0				
Tabaco	4 559	—	—				
Sisal y fibras de agave	8 550	929*	10.9				
Pieles sin curtir	1 338	50	3.7				
Camarón	5 125	631	12.3				
Mercurio	5 190	191	3.7				
Sal y salmuera	1 608	234	14.5				
Manganeso en minerales concentrados	5 051	4	0.1				

* Se refiere a henequén.

FUENTE: Cuadro elaborado con datos del *Foreign Trade of Canada, 1965*.

EL LABERINTO MONETARIO INTERNACIONAL

The World Money Maze: National Currencies in International Payments, ROBERT TRIFFIN, Yale University Press, New Haven y Londres, 1966, 585 pp.

EN LO QUE SE REFIERE al actual sistema monetario internacional existen dos laberintos: uno, el aludido en el título del último trabajo del profesor Triffin que aquí se comenta, es el de la operación azarosa y en cierta medida impredecible del llamado patrón de cambio oro; otro, es el de la literatura económica sobre ese particular, que en los últimos años, bajo la forma de estudios, ensayos, propuestas, contrapropuestas, resúmenes, comentarios, debates, artículos, etc., se ha acumulado de manera verdaderamente impresionante. Es evidente entonces que trabajos, como el del profesor Triffin, que intentan brindar al lector una salida viable de *ambos* laberintos, deban ser bienvenidos tanto por las escasas docenas de expertos que han podido transitar por toda esa literatura como por aquellos que, perteneciendo al común de los mortales, se interesan por las manifestaciones básicas del problema más importante de la economía internacional de Occidente en nuestros días (grupo este último al que, obviamente, pertenece el autor de estos comentarios).

Vale la pena destacar, por principio de cuentas, que el autor de *Europe and the Money Muddle* (Yale University Press, 1957) y *Gold and the Dollar Crisis* (Yale University Press, 1960)¹ continúa en esta nueva obra dando muestras de que la exposición de temas difíciles y áridos no necesariamente debe verse correspondida por la dificultad y aridez del estilo expositivo y que el ingenio y el sentido del humor no están en modo alguno reñidos con la seriedad y el nivel técnico de la exposición. Uno de los subproductos, no el menos valioso por cierto, a que la lectura de los

¹ Existen ediciones en español de ambas obras: *El caos monetario* (Fondo de Cultura Económica, México, 1961) y *El oro y la crisis del dólar* (Fondo de Cultura Económica, México, 1962). Es de esperar que antes de cuatro o dos años, como ocurrió en estos casos, pueda disponerse de una edición castellana del nuevo libro.

trabajos de Triffin puede dar lugar entre los economistas, tanto del mundo en desarrollo como de los países industriales y, muy especialmente, de los socialistas, es el de contribuir a aliviar la usual pesadez que, desafortunadamente, caracteriza a la literatura económica contemporánea.

Una segunda reflexión de orden general se deriva del párrafo inicial del capítulo introductorio:

Los dudosos méritos y las indudables limitaciones de mi forma peculiar de teorización económica —nos dice Triffin— se derivan casi por completo de dos de sus características: tiende a estar orientada políticamente y a derivar su principal inspiración de la observación empírica, más que de la mera lógica interna.

Al responsable de este comentario le parece que las anteriores palabras deberían estar en la mente de todo aquel que pretenda analizar problemas económicos y sociales. Con desafortunada frecuencia nos enfrentamos, en la literatura económica, con dos tipos de trabajos: *primo*, los que carecen de toda orientación política —al menos explícitamente— y parecen referirse a un mundo que sólo existe en la privilegiada mente de sus autores, y *secondo*, los que, por adherirse ciegamente a una orientación política determinada y seguir fielmente la lógica interna de esa misma orientación, se divorcian también completamente de la realidad que pretenden discernir. No es preciso aclarar que, entre los primeros, encajan no pocos trabajos de lo que podría llamarse “modelística” económica y, entre los segundos, ocupan lugar destacado las aportaciones de algunos economistas “marxistas”, sobre todo de los países en des-

arrollo. Para redondear esta consideración vale la pena tener en cuenta, también, estas otras líneas de Triffin:

Estos problemas [los de la economía internacional de nuestros días], y otros, han sido ampliamente debatidos por los profesionales de la economía sin arribarse nunca a soluciones convenidas que puedan ser convincentes para los encargados de formular la política económica. El surgimiento de opiniones divergentes entre personas de indudable competencia y buena fe puede ser explicado de diversos modos. Los concededores de la lógica subrayan los diferentes supuestos y juicios de valor que fundamentan el razonamiento de los diferentes economistas. Empero, la selección de los supuestos a menudo parece estar dictada por la proclividad hacia determinadas conclusiones, en lugar de ser a la inversa. Desde hace mucho tiempo, los psicoanalistas nos han explicado que la lógica humana está dedicada, primariamente, a proporcionar racionalizaciones *ex post* para las decisiones y conducta instintivas, más que utilizada, *ex ante*, para derivar conclusiones "objetivas" y guías para la acción.

Parece conveniente dedicar el resto de esta nota a describir brevemente el contenido de la nueva obra de Triffin, con un doble propósito: que resulte de alguna utilidad para los lectores interesados en el tema al que se contrae y para ver si es posible despertar la curiosidad de algún editor inteligente que pueda dar a la estampa la edición española.

La obra de Triffin se halla dividida en tres grandes partes: la dedicada al estudio de la forma de operación de los mecanismos de financiamiento y ajuste de los desequilibrios de las balanzas de pagos y de sus principales manifestaciones en los años recientes (de 1952 en adelante), bajo el título "Las balanzas de pagos están siempre en equilibrio... o nunca"; la que describe y analiza la operación del patrón de cambio oro en la actualidad (de 1946 en adelante), examina las principales propuestas para reformarlo y defiende brillantemente la propuesta particular del autor al respecto, bajo el nombre de "El sistema monetario internacional: anacronismos, paliativos y reformas"; y, la destinada a examinar el papel de la integración monetaria regional, a través de sus diferentes manifestaciones en Europa, América Latina y África, en la solución de los problemas de pagos internacionales de esas regiones, así como su contribución al mejoramiento de la operación del sistema monetario internacional a escala mundial, bajo el encabezado de "Integración monetaria regional". El segundo de los dos apéndices con que concluye la obra ("A Surfeit on Triffin: Chronological List of Publications") parece estar destinado a poner fuera de toda duda la competencia del autor en la materia, a juzgar no por el número de ensayos escritos sobre el tema, sino por el de los que ha logrado hacer publicar (139) entre 1935 y 1966.

La primera parte se inicia con un examen de la teoría sobre los mecanismos de financiamiento y ajuste de los desequilibrios de balanzas de pagos dentro del patrón de

cambio oro. Más adelante se coloca en su perspectiva histórica el fenómeno de la progresiva desaparición de la escasez de dólares, entre 1952 y 1958, y se discuten las principales cuestiones de la política comercial externa de Estados Unidos entre 1957 y 1962. Esta primera parte termina con el análisis de las crisis alternadas de las monedas de reserva que, desde 1960, han sacudido al patrón de cambio oro.

La segunda parte obedece también a una secuencia cronológica rigurosa que permite apreciar claramente la evolución y concatenación de los fenómenos. Se inicia con las políticas de control de cambios y de reajuste frecuente de los tipos de cambio que caracterizaron al período de 1946 a 1949; sigue con el examen del resurgimiento de la convertibilidad, la aparición de las monedas de reserva y el inicio de la época de "abundancia de dólares", de 1953 a 1960; se continúa, bajo el sugerente encabezado de "The Fire Extinguishers: 1961-63", con el examen de los diversos esfuerzos realizados —o planteados, pero nunca llevados a la práctica— para paliar las consecuencias de los principales defectos del sistema, desde el punto de vista y los particulares intereses de los países capitalistas industrializados, y se concluye con el análisis de las conclusiones de la reunión del FMI en Tokio (1964) y de los escasos acuerdos hasta ahora conseguidos por el Grupo de los Diez y con el planteamiento de las perspectivas del problema en el futuro inmediato.

Los temas abordados por el profesor Triffin en la tercera parte de su obra constituyen, para el lector familiarizado con la literatura reciente sobre el sistema monetario internacional, la parte más novedosa y sugerente. Se inicia con un agudo análisis de la integración económica regional, tanto entre países industriales como entre países en desarrollo, y una discusión sobre "el tamaño de las naciones y su vulnerabilidad al nacionalismo económico", de la que pueden derivarse no pocas lecciones que ponen de relieve que las posiciones excesivamente prudentes frente a los procesos de integración, especialmente entre países en desarrollo, son, a la larga, el camino más seguro hacia el desastre. Se examinan a fondo, después, las amplias experiencias de Europa y las muy limitadas de América Latina y África en el campo de la cooperación monetaria regional.

Mucho más que la apresurada descripción que antecede, pueden guiar al lector interesado las propias sugerencias de Triffin respecto de "lo que debe y lo que no debe leerse" en su obra, que a continuación se transcriben en parte:

No puedo menos que simpatizar con el lector apresurado, enfrentado a una montaña indigerible de páginas, sobre muy diversos tópicos: viejos, nuevos e incluso futuristas. Del mismo modo que traté de acortar su camino a través de *Europe and the Money Muddle*, hace algunos años, intentaré de nuevo guiarlo, aún más directamente, en su tránsito por *The World Money Maze*.

En la parte primera puede leer al azar bien la sección 1 (Características del mecanismo de ajuste de las balanzas de pagos y los tipos de cambio) o

la sección 3 (Búsqueda de un acuerdo) del capítulo I, olvidarse de la olvidada escasez de dólares e incluso del resto de la primera parte, con la posible excepción de la sección 3 (La Ley de Expansión Comercial de 1962) del capítulo III.

Me gustaría, desde luego, que el lector dedicara un poco más de tiempo a las candentes y trascendentes cuestiones discutidas en la segunda parte, pero no debo oponerme a que se sienta satisfecho con una simple mirada a la sección 3-B (Después de las devaluaciones de septiembre de 1949) del capítulo V, a la sección 2-A (Diagnóstico del dilema de la convertibilidad: 1957-60) del capítulo VI, a la sección 1 (Estadistas y burócratas) del capítulo VII y, por supuesto, a todo el capítulo IX (El Plan Triffin puesto al día).

Dejaría pasar al lector muy rápidamente por encima, en la tercera parte, de la sección 2 (El tamaño de la nación y su vulnerabilidad al nacionalismo económico), del capítulo X y, posiblemente, de la sección 3-A (El problema insoluto del financiamiento del comercio europeo) del capítulo XI. Ape-

nas debo prevenirlo de evitar verse enredado en el Apéndice. El lector no debe, por ningún motivo, perderse una "Conclusión" cuya brevedad probablemente no tiene paralelo en la literatura.

Finalmente, el más alérgico y apresurado de mis lectores no especialistas puede encontrar todo lo que le interesa en la parte final de la introducción de la obra.

Vale la pena concluir estas notas destacando que la exposición del profesor Triffin, contenida en la obra que se ha tratado de comentar, constituye indudablemente la más completa y una de las más interesantes del problema clave que confronta la economía internacional en el mundo capitalista: el funcionamiento del patrón de cambio oro y, como se señaló en el párrafo inicial de estas líneas, constituye una valiosa ayuda para transitar por el laberinto monetario internacional de nuestros días.—JORGE EDUARDO NAVARRETE.

UNA ANTOLOGIA DE TEXTOS SOBRE ECONOMIA

Historia de la economía por los grandes maestros,
Selección de capítulos, artículos, relatos y documentos. GABRIEL FRANCO. Aguilar, Madrid, 1965. 654 pp.

ESTE libro, de historia general y, especialmente, recopilado para ampliación de las cátedras de historia de la economía, es una aportación considerable para la enseñanza universitaria de habla española y, al mismo tiempo, constituye una gran antología de grandes autores sobre la materia. El Fondo de Cultura Económica de México nos había facilitado ya una *Antología del pensamiento económico-social*, pero abarcando principalmente desde el mercantilismo, debido a la pluma del profesor Silva Herzog. El libro del profesor Franco —ex catedrático de Salamanca y, desde hace años, de Puerto Rico— recopila textos y hace comentarios de autores, abarcando desde las comunidades primitivas hasta la economía de las primeras ciudades sumerias, griegas; la economía egipcia, con aportaciones tan exquisitas como el Código de Hammurabi; el Decreto de Diocleciano sobre los precios en el Imperio romano, y también textos sobre la reforma agraria en Roma, la hacienda de Roma y cuestiones relativas a la India y China. El profesor de historia y el erudito tienen así a mano el material original de una pléyade de maestros que comuni-

can al lector el gusto de estilos diferentes y el acopio de datos explicados con arreglo a una riqueza de matices que no se encuentran en los libros operados por un solo autor. Lástima que en la historia antigua del mundo el profesor Franco, que nos ilustra con la cita del profeta Ezequiel sobre la huida de Tiro, y citas sobre Hesíodo y las Instituciones romanas de Polibio, así como el referido Edicto de Diocleciano sobre los precios, no reprodujo lo que llamaríamos Prolegómenos a la Historia de Grecia por Tucídides.

De la Edad Media tiene el gusto de reproducir el elogio de la Córdoba de los árabes por Al-Maqqari y el también contemporáneo de Constantinopla por Benjamín de Tudela; lo mismo evoca cómo el Gran Señor Mongol acuñaba moneda, debido a la pluma de Marco Polo. Por cierto que Marco Polo señala el hecho muy interesante de que "si un hombre quiere adquirir un cinturón de oro, una vajilla de plata o joyas o preseas se va a la Seca (Zeca solemos decir según la etimología árabe) del Gran Khan y lleva los papeles en cambio del oro y plata que compra al barón qu-

dirige la Seca". Lo que demuestra que había alguna forma de conversión del papel emitido por el Gran Khan en oro o plata y no sólo se trataba de curso forzoso— por lo menos mientras fue posible esta conversión en especies preciosas. Los mejores autores eruditos que tratan del medioevo económico lo reproduce el libro del profesor Franco: Brunner, Sánchez Albornoz, Dopsch, Pirenne, Max Weber y otros de su misma alcurnia.

Para el Renacimiento y mercantilismo disponemos en el libro que comentamos de testimonios como los de Jacob Burckhardt, Schmoller, la célebre Introducción de Werner Sombart sobre el capitalismo, la disputa sobre la importancia de los protestantes y los judíos en la construcción capitalista medieval y, sobre todo, moderna; la historia de los bancos venecianos y de Amsterdam, con una referencia al primer trabajo sobre la Bolsa de Valores por la pluma del judío hispano José de la Vega escrito en 1688 en Amsterdam. Un verdadero *bocato di cardenali* para el profesional y para el lector corriente.

De la Edad Moderna, el libro contiene cosas muy curiosas, tales como referencias a las leyes de beneficencia y el Estatuto de los Aprendices en Inglaterra, así como las Leyes de Navegación. También en este período los autores reproducidos son de primera línea: Ramón Carande, Haring, Harsin, Bücher, Ashley, Cunningham, Clapham, Heckscher, Cangas Argüelles, Jovellanos, Colmeiro, etc. La referencia a Adam Smith y su teoría de la "mano invisible", traducida del propio texto inglés, es de tanto interés como cuando se estudia a Euclides y su Geometría. La geometría euclidiana y la teoría de la "mano invisible" son correctas en el papel, pero no siempre en la realidad de los fenómenos poco dispuestos a idealizarse. No obstante, no habría ciencia verdadera sin ambos puntos de vista.

Al hablar de Adam Smith echamos de menos alguna

otra transcripción de *La riqueza de las naciones*. Constituye un placer extraordinario releer la sapiencia de aquel viejo clásico de la economía y el sorprendente conocimiento que tenía de precios de los metales preciosos y de mercancías *staples* por todo lo ancho del mundo. Su oficina de Aduanas de Glasgow le tenía al tanto de la economía internacional, al mismo tiempo que fue uno de los teóricos de la economía más consecuente de todos los tiempos.

Al llegar a tiempos contemporáneos, el profesor Franco nos proporciona textos originales de documentos claves como el Tratado de Methuen, el testimonio de Franklin sobre la ley del timbre en el Parlamento Inglés, el discurso de presentación del impuesto sobre la renta de William Pitt, la ley del Banco de Inglaterra, la fundación de la Liga Anticerealista, los Estatutos de los Pioneros de Rochdale y citas de Engels, Marx, Toynbee, Montous y List.

Como el profesor Franco apunta expresamente, la historia hoy día es tanto un trabajo de datos originales como una interpretación exhaustiva de los mismos; sin olvidar que colaboran al conocimiento histórico la antropología, la numismática, los textos legales de cada época, la arqueología; páginas líricas como las de Hernán Cortés frente a la gran Tenochtitlan que había conquistado; las teorías encargadas de coser los fenómenos en haces homogéneos de conocimientos, así como los documentos de fundación de ciudades, bancos e instituciones varias. Lo difícil es hallar un equilibrio ya logrado entre los diversos componentes de una antología como la que comentamos y que el lector y el erudito, sin olvidar las lecturas de clase, adquieran la noción de un repaso a los aspectos principales de la disciplina más compleja de todas: la Historia. Y en el seno de la historia está la economía, que se encuentra hoy día en la mente y en el pupitre o laboratorio de trabajo tanto de funciones gubernamentales como empresariales, profesoras o individuales.—ALFONSO AYENSA.

SOBRE ALGUNOS PROBLEMAS DE LA ECONOMIA NACIONAL

Temas Económicos Nacionales, FRANCISCO ROSTRO PLASENCIA, Patronato de Publicaciones del IPN y Ediciones Oasis, S. A. México, 1966, 236 pp.

Temas Económicos Nacionales es un volumen en el que se ha reunido un conjunto de artículos del economista Francisco Rostro Plasencia, publicados en diversos órganos de difusión en el curso de dos años. A decir del autor, se trata de "...una yuxtaposición de escritos cuyo único común denominador es la inquietud por las cosas de nuestro país... un conjunto, heterogéneo por el estilo de los textos, sobre problemas económicos de México". Debido a que originalmente esos trabajos fueron dirigidos

a un público muy amplio, el lenguaje en que están escritos es, en lo general, sencillo, asequible y carente de tecnicismos.

Los artículos se han agrupado en siete temas: inversiones extranjeras, desarrollo económico, industrialización, comercio exterior, población, finanzas y precios. Algunos de los trabajos se realizaron sobre problemas económicos del momento; otros, por corresponder a aspectos más am-

plios y permanentes, son de interés vigente. Parece adecuado afirmar que son estos últimos artículos los que dan mayor importancia al libro. El comentario que sigue se refiere sólo a algunos de los escritos más destacados.

“Criterios sobre inversiones extranjeras” es el artículo inicial del libro y, pese a su brevedad, contiene aspectos esenciales del tema. Su lectura acusa la posición nacionalista del autor, quien expone los problemas derivados de la tendencia al deterioro de la relación de precios del intercambio en los países subdesarrollados. Al referirse a las inversiones extranjeras sostiene que, si bien son necesarias, es indispensable reglamentarlas, asunto del que se ocupa con amplitud en otro de los artículos incluidos en el volumen.

De las cuatro posiciones que identifica en relación con las inversiones del exterior (prohibición, aceptación condicionada, aceptación irrestricta y aceptación con privilegios) se pronuncia, pues, por la segunda y señala que en México existen “...diversas disposiciones en la materia pero no un ordenamiento centralizado. Las disposiciones actuales tienen por objeto más bien impedir la obtención de privilegios por parte del capital extranjero, que no la fijación de restricciones. En muchos de los casos en que éstas existen tienen por objeto la protección de la soberanía nacional y sólo excepcionalmente buscan la defensa de los intereses económicos nacionales”.

Afirma que una política sana sería la que determinara que las inversiones extranjeras deben contribuir al aumento del producto nacional, ubicarse en campos no cubiertos por la industria nacional, favorables al desarrollo económico y no estratégicos y, además, no estar dirigidas a la explotación intensiva de los recursos naturales no renovables. Propone la creación de una comisión de vigilancia y la prohibición de exenciones fiscales para los capitales del exterior.

En el artículo “Algunos aspectos del desarrollo: el papel de la agricultura”, el Lic. Rostro Plasencia hace mención de las principales escuelas del pensamiento económico, desde los mercantilistas y los fisiócratas hasta Keynes, Dornar y Rostow, pasando por los clásicos y Marx; distingue el desarrollo y la acumulación diciendo que el primero es “velocidad... movimiento y se le identifica con flujos o corrientes” y que la acumulación es “distancia recorrida... [y también] la estatura del organismo económico”. Afirma que “los síntomas del desarrollo son: a) elevación de la productividad y b) alza de los niveles de vida; las manifestaciones de la acumulación son: mayores inventarios de bienes tanto de producción como de consumo”.

Refiriéndose a la actividad agrícola sostiene que “en las etapas avanzadas del desarrollo, la agricultura debe aumentar en proporción mayor que la población... [lo que] se debe lograr con una población agrícola menguante por la transfusión de fuerza de trabajo que dona a la industria. Simultáneamente, el valor de la producción agrícola dentro del producto total disminuye”. El valor de la producción agrícola dentro del producto total en México, según los datos registrados en el artículo, ha ido en aumento a partir de 1930; esto obedece, en palabras del autor, a “...que la porción industrial no ha avanzado lo suficiente”, lo que supone una distorsión en el proceso de desarrollo. Esto parece entrar en contradicción con una afirmación posterior: “La industria ha crecido con celeridad, pero se ha descuidado la agricultura... Hemos dado estímulos excesivos a la industria en detrimento de la agricultura”. Es de supo-

ner que la limitación de espacio fue la causa de que quedara este punto oscuro.

No pocos trabajos incluidos en el volumen que se comenta tienen un gran interés para ciertos grupos de hombres de negocios; es el caso, por ejemplo, de “Licencias para la nacionalización industrial” en el que se analizan los medios para la importación de nuevas técnicas. Se presta atención a aspectos como los siguientes: quiénes obtienen licencias, el campo de las licencias, los contratos de las mismas, sus costos, etc. Se concluye que “...el otorgamiento de licencias es sin duda el mejor procedimiento para lograr la nacionalización industrial de una economía en desarrollo”.

El capítulo de comercio exterior recoge diversos artículos relacionados con esa actividad: “Asociaciones de productores para exportación”, “Condiciones de entrega y cotizaciones internacionales”, “Métodos de pago en el comercio exterior”, “Posibilidades de comercio con Centroamérica” y “Azúcar amargo”, entre otros. Es indudable la utilidad práctica que ofrecen estos artículos para quienes se dedican a las transacciones con el exterior.

“Cien millones de mexicanos” es un artículo que, por la naturaleza del tema a que se refiere, se presta a grandes controversias. Rostro Plasencia parte de un cálculo según el cual en 1958 México contaba con 32.8 millones de habitantes y para el año 2000 el territorio estará poblado por 117.4 millones de personas. Compara este crecimiento con el del consumo de azúcar que, de 28.0 Kgs. por habitante en 1958 habrá de pasar a 47.37 Kgs. en 1979, cantidad que, por corresponder al consumo en Estados Unidos durante los últimos años, considera la óptima; por lo que estima que en ese nivel se detendrá el crecimiento del consumo por persona.

Afirma el autor que el “...análisis de los consumos por habitante de otros alimentos arrojaría resultados similares [y que] si en la época de mayor crecimiento de la población mexicana, no solamente no han escaseado los alimentos, sino por el contrario, han existido cada vez en mayor cantidad para cada mexicano, los temores sobre el crecimiento de la población son infundados... [y por lo tanto] no es recomendable por ahora una política tendiente a restringir el crecimiento de la población”.

La tesis así expuesta provoca toda una serie de interrogantes, entre los que, dada la limitación de espacio, podrían señalarse: a) ¿Es la oferta de alimentos el único factor económico importante para la satisfacción de las necesidades de la población? b) ¿No tiene acaso importancia la distribución del ingreso? c) ¿El crecimiento demográfico no plantea demandas crecientes de servicios públicos, salubridad, educación, seguridad social, etc., al Estado? d) ¿Están satisfechos esos servicios? e) ¿Cuenta el Estado con los recursos necesarios para satisfacerlos sin desantender, por ejemplo, las necesidades de inversión directamente productiva? y f) ¿No es acaso urgente, pues, examinar con profundidad el fenómeno demográfico de México y asumir una política definida en consecuencia?

El libro que se comenta es una muestra de los numerosos campos de la economía que ha tocado su autor, lo que es ya un mérito apreciable. La selección de los artículos examinados obligó a dejar fuera otros no menos interesantes. Se podría decir que en general, sin perder rigor, el Lic. Rostro ofrece en este volumen su visión de un conjunto de problemas nacionales examinados con una sencillez difícil de lograr.—RENWARD GARCÍA MEDRANO.

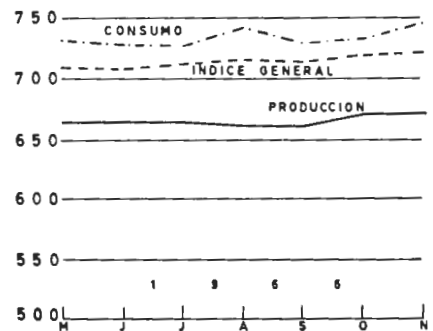
SUMARIO ESTADISTICO

INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO EN LA CIUDAD DE MEXICO

Base: 1939 = 100

	1 9 6 6						1964	1965
	Nov.	Oct.	Sep.	Ago.	Jul.	Jun.	Annual	
INDICE GENERAL	721.9	718.7	713.3	715.7	711.6	706.6	680.2	706.8
Artículos de consumo	748.6	743.4	739.4	742.3	736.0	728.3	697.1	732.6
Artículos alimenticios	764.6	760.1	755.9	759.3	752.2	743.4	713.1	749.6
Vegetales	795.1	797.2	789.2	787.5	775.1	763.7	736.1	787.7
Forrajes	1 381.1	1 303.8	1 298.0	1 333.6	1 353.6	1 352.1	1 120.6	1 298.5
Animales	860.1	848.1	847.1	859.0	853.4	844.7	803.0	837.9
Elaborados	481.2	481.8	479.6	480.6	480.4	476.0	457.1	469.9
No alimenticios	639.0	639.0	636.0	636.0	636.0	636.0	597.3	622.1
Artículos de producción	670.7	669.6	660.6	661.6	662.8	664.8	649.7	654.9
Materias primas industriales	782.1	778.5	751.8	755.0	758.2	764.2	748.5	748.9
Energía	589.0	589.0	589.0	589.0	589.0	589.0	574.5	580.2
Materiales de construcción	739.1	739.1	739.1	739.1	739.1	739.1	742.3	742.8

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Oficina de Barómetros Económicos.



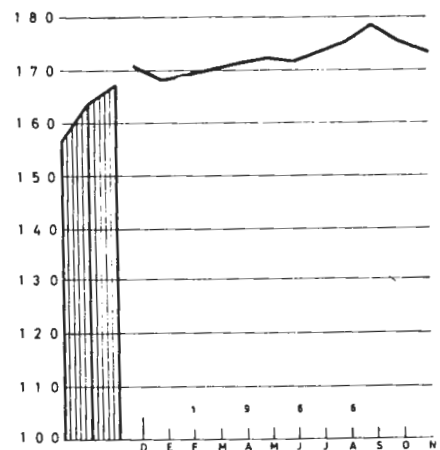
INDICE DEL COSTO DE LA ALIMENTACION EN LA CIUDAD DE MEXICO*

Base: 1954 = 100

Meses	1966	1965	1964	1963	1962	1961
Enero	168.9	166.4	160.9	156.3	159.8	156.9
Febrero	169.6	165.6	161.9	165.5	157.2	155.5
Marzo	170.0	165.4	165.1	156.3	156.3	155.4
Abril	171.2	164.6	164.8	158.1	156.1	155.8
Mayo	171.9	166.0	163.5	158.0	156.1	155.1
Junio	171.5	164.9	161.9	156.9	155.0	156.7
Julio	173.5	164.8	162.3	156.5	156.8	159.4
Agosto	175.8	165.8	162.5	155.9	156.8	159.1
Septiembre	178.9	167.4	163.0	156.7	157.9	157.0
Octubre	175.2	167.7	164.6	156.0	157.7	155.6
Noviembre	173.1	168.6	166.9	155.4	158.9	159.1
Diciembre	173.1	170.2	168.5	156.4	158.1	159.9
PROMEDIO ANUAL	166.5	163.8	156.5	157.2	157.2	157.1

* Elaborado sobre 16 principales artículos.

FUENTE: Banco de México, S. A. Depto. de Estudios Económicos.

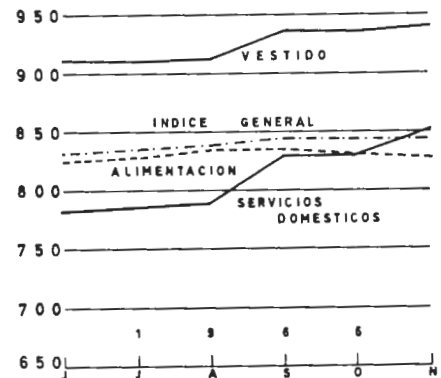


INDICE DEL COSTO DE LA VIDA OBRERA EN LA CIUDAD DE MEXICO

Base: 1939 = 100

	1 9 6 6						1964	1965
	Nov.	Oct.	Sep.	Ago.	Jul.	Jun.	Annual	
INDICE GENERAL	844.8	843.1	845.8	838.6	833.6	831.7	771.8	799.8
Alimentación	828.7	830.3	833.6	834.2	828.5	825.9	754.3	785.0
Vestido	939.4	935.4	936.5	912.4	909.8	912.1	897.4	616.3
Servicios domésticos	850.8	830.0	830.0	787.3	785.5	782.9	753.7	773.7

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio, Oficina de Barómetros Económicos.



INDICE DE COTIZACIONES BURSATILES

(Compradores)

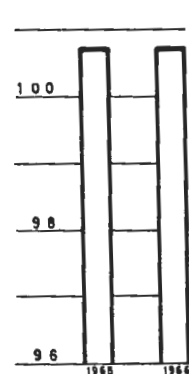
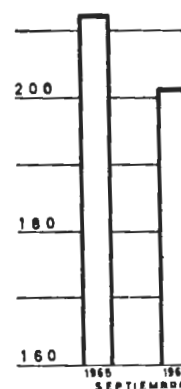
Base Reconvertida: 1950 = 100

	Acciones (a)				Bonos (b)			
	Indice Gral.	Seguros y Fzas.	Industria	Minería	Indice Gral.	Fondos Púb.	Hipotecarios	
1965								
Mayo	221.3	200.8	129.6	248.5	453.7	100.7	101.2	
Junio	215.6	199.8	129.6	240.6	454.2	100.7	101.2	
Julio	208.4	194.9	129.6	231.8	446.0	100.7	101.2	
Agosto	211.5	196.3	129.6	235.6	455.4	100.7	101.2	
Septiembre	212.3	200.4	129.9	235.8	458.2	100.7	101.2	
1966								
Mayo	198.5	245.3	129.9	203.8	451.7	100.7	101.2	
Junio	198.1	245.1	129.9	201.3	450.9	100.7	101.2	
Julio	199.2	244.9	129.9	201.8	451.4	100.7	101.2	
Agosto	202.0	245.3	129.9	202.7	455.4	100.7	101.2	
Septiembre	201.3	242.4	129.9	202.8	462.5	100.7	101.2	

FUENTE: Dirección de Investigaciones Económicas de la Nacional Financiera, S. A., con datos de la Bolsa de Valores de México, S. A. de C. V.

ACCIONES 220

BONOS 102



COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR CONTINENTES Y PAISES

Valor en miles de pesos

PAISES	Exportación ¹				Importación			
	Agosto		Enero a agosto		Agosto		Enero a agosto	
	1965	1966	1965	1966	1965	1966	1965	1966
TOTAL	935 009	1 053 690	7 765 776	8 597 102	1 908 568	1 672 636	13 036 838	12 992 743
AMERICA	661 474	797 433	5 783 394	6 424 827	1 313 337	1 182 516	9 257 915	9 087 602
Argentina	5 221	9 345	55 454	70 169	10 530	12 501	68 410	77 622
Brasil	2 756	62 233	34 572	134 210	7 084	5 241	103 334	58 227
Canadá	14 086	16 224	81 196	98 346	45 452	33 924	291 439	263 166
Colombia	2 884	8 919	38 446	80 840	1 025	345	5 325	3 319
Cuba	978	613	14 086	2 749	5	149	41	288
Chile	10 675	22 159	93 677	89 609	8 353	10 981	24 465	45 830
Estados Unidos de América	568 362	606 857	5 057 798	5 447 244	12 170 000	1 080 452	8 592 211	8 409 811
Guatemala	4 608	6 750	37 272	51 450	82	215	2 194	761
Nicaragua	1 606	4 064	16 758	21 491	1	101	66	149
Panamá	10 738	17 586	65 473	86 972	12 746	12 765	65 273	80 880
Perú	3 198	2 850	32 109	36 574	5 055	17 976	52 383	89 905
Puerto Rico	1 414	719	8 320	13 072	237	502	2 931	7 291
República Dominicana	169	494	2 573	4 276	—	1	29	12
Uruguay	194	1 679	7 903	14 339	1 569	2 133	16 005	11 854
Venezuela	6 812	6 990	56 981	58 760	199	66	1 444	2 109
EUROPA	161 469	128 573	1 265 671	1 192 587	491 050	397 572	3 174 276	3 306 120
República Federal de Alemania	17 714	24 079	144 145	193 060	135 877	137 807	1 026 515	1 053 199
Austria	21	6	559	200	3 749	3 500	18 285	24 199
Bélgica	1 312	2 437	21 056	24 749	10 667	7 794	104 585	94 939
Checoslovaquia	1 655	—	4 744	2 478	3 325	4 562	32 560	24 811
Dinamarca	229	312	2 274	9 835	6 576	3 144	41 008	29 206
España	1 598	6 110	12 218	72 526	8 582	19 174	86 807	94 919
Finlandia	—	70	201	4 639	1 146	4 049	18 304	22 819
Francia	5 734	14 931	106 045	160 873	48 367	69 626	415 178	581 032
Reino Unido	4 567	7 400	56 925	91 142	65 156	57 431	443 575	390 834
Italia	4 923	9 829	35 213	128 634	103 275	28 946	322 348	268 571
Noruega	13	71	658	2 018	827	1 006	8 861	11 289
Países Bajos	4 006	10 089	44 055	80 800	22 226	12 013	157 751	140 141
Polonia	93 039	5	587 536	71 079	1 620	293	7 564	3 351
Portugal	15	43	489	11 020	2 546	2 005	18 129	19 860
Suecia	373	1 069	4 641	6 490	36 285	20 543	186 864	271 247
Suiza	25 926	51 789	239 480	314 555	35 590	23 888	258 340	252 814
ASIA	92 093	117 530	647 195	912 010	76 490	74 023	414 990	448 588
Arabia Saudita	1	—	1 591	5 351	14	—	271	1
Ceilán	—	—	—	—	3 354	1 939	14 832	23 948
República de China	8 743	1 581	82 990	22 832	444	780	4 489	7 836
Federación Malaya	5	29	410	344	1 563	7 512	42 735	44 145
Indonesia	—	—	6	—	161	17	765	4 701
India	438	2 474	3 093	29 062	913	314	5 163	6 265
Irak	—	72	—	191	—	—	4	279
Israel	10	30	8 036	3 645	220	33	2 531	1 111
Filipinas	3 794	1 494	15 495	36 953	79	1	126	16
Japón	77 347	109 898	488 020	782 333	68 493	62 386	335 580	351 594
Irán	—	—	13	314	8	—	8	8
Libano	236	1	830	207	1	—	26	13
Tailandia	1 286	1 226	5 361	15 765	5	1	8	5
AFRICA	18 601	2 968	39 151	34 801	156	560	2 958	4 504
República Árabe Unida	14 137	—	14 138	20 344	2	—	53	—
Marruecos	—	—	—	—	1	—	24	11
Africa Occidental	—	—	37	—	—	—	50	1
Nigeria	735	26	1 692	165	—	—	—	18
Fed. Rhodesia y Nyasalandia	147	70	2 007	360	22	—	22	—
Unión Sudafricana	3 354	3	11 870	9 502	85	560	2 506	4 043
OCEANIA	1 372	7 186	30 365	32 878	27 535	17 965	186 699	145 929
Australia	1 350	5 452	19 415	25 087	27 176	17 965	180 270	138 543
Nueva Zelanda	22	1 734	10 236	6 536	539	—	6 429	7 386
Nueva Caledonia	—	—	714	1 255	—	—	—	—

FUENTE: Dirección General de Estadística, sic.
¹ No incluye revaluación ni producción de oro y plata.

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR CONTINENTES
 (Toneladas)

Continentes	Exportación				Importación			
	Agosto		Enero a agosto		Agosto		Enero a agosto	
	1965	1966	1965	1966	1965	1966	1965	1966
TOTAL	1 214 111	1 149 100	9 568 753	9 251 302	494 853	452 325	3 650 694	3 608 166
América	916 017	897 789	7 171 586	7 193 145	448 363	413 066	3 341 832	3 306 535
Europa	163 498	74 898	1 413 149	855 053	26 563	25 478	238 770	237 685
Asia	97 895	128 678	770 750	1 001 916	18 400	12 220	60 759	54 579
Africa	32 119	24 401	101 984	79 694	54	180	1 044	1 170
Oceania	4 582	23 334	111 284	121 494	1 473	1 381	8 289	8 197

FUENTE: Dirección General de Estadística, sic.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

INSTITUCION DE DEPOSITO Y FIDUCIARIA
VENUSTIANO CARRANZA N° 32
MEXICO, D. F.

ESTADO DE CONTABILIDAD CONSOLIDADO AL 30 DE NOVIEMBRE DE 1966

A C T I V O

Caja y Banco de México	\$ 14.343,254.95	
Bancos del País y del Extranjero	32.277,124.91	
Otras Disponibilidades	6.203,822.70	\$ 52.824,202.56
Valores de Renta Fija	160.979,597.75	
Acciones	47.480,212.62	
	<u>208.459,810.37</u>	
Menos: Reserva por baja de Valores	2.599,061.71	205.860,748.66
Descuentos	30.150,320.60	
Préstamos Directos y Prendarios	521.437,999.14	
Préstamos de Habilitación o Avío	54.374,229.31	
Préstamos Refaccionarios	67.153,582.85	673.116,131.90
Deudores Diversos (neto)		141.126,698.77
Otras Inversiones (neto)		6.358,569.56
Mobiliario y Equipo	6.094,273.96	
Menos: Reserva	4.718,232.67	1.376,041.29
Inmuebles y Acciones de Socs. Inmob.	4.516,345.24	
Menos: Reserva	1.179,156.39	3.367,188.85
Cargos Diferidos (neto)		2.660.119.16
		<u>\$ 1,086.689,700.75</u>

P A S I V O Y C A P I T A L

Depósitos a la Vista	\$ 6.282.225.53	
Bancos y Corresponsales	2.882,295.52	
Otras Obligaciones a la Vista	164.982,594.30	\$ 174.147,115.35
Préstamos de Bancos	43.732,908.29	
Otras Obligaciones a Plazo	178.510,411.00	222.243,319.29
Otros Depósitos y Obligaciones		6,063.10
Reservas para Obligaciones Diversas		24.241,952.70
Créditos Diferidos		12.455,032.77
Capital Social	\$ 50.000,000.00	
Menos: Capital no Exhibido	16.491,400.00	33.508,600.00
Reserva Legal y otras Reservas	563.462,173.05	
Resultados del Ejercicio en Curso	56.625,444.49	653.596,217.54
		<u>\$ 1,086.689,700.75</u>

C U E N T A S D E O R D E N

Préstamos Cedidos en Descuento	\$ 578.091,132.69	
Avales Otorgados	3,098.858,703.28	
Aperturas de Crédito Irrevocables	96.368,645.92	
Otras Obligaciones Contingentes	4.546,360.00	\$ 3,777.864,841.89
Bienes en Fideicomiso o Mandato	160.308,887.98	
Bienes en Custodia o en Administración ..	5,165.578,363.89	5,325.887,251.87
Cuenta de Registro		46.481,761.83

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

Contador General

TONIO ARMENDARIZ

MARIO GARCIA REBOLLO, C.P.T.

MEXICO 1966

hechos, cifras, tendencias

UNA PUBLICACION DEL
BANCO NACIONAL DE COMERCIO
EXTERIOR, S. A.

CONTENIDO

I	II	III
EL MEXICANO Y SU MORADA	LA ECONOMIA NACIONAL	SOCIEDAD Y CULTURA
<ul style="list-style-type: none">• Pasado histórico• La tierra y sus recursos• Población• Las instituciones	<ul style="list-style-type: none">• El camino del desarrollo• El campo• La actividad industrial• Comercio y servicios• Moneda y banca• Comunicaciones• Relaciones económicas internacionales• Hacienda pública	<ul style="list-style-type: none">• Turismo• Seguridad social y vivienda• Educación• Artes y literatura• Artesanías populares

\$ 25.00/DLS. 2.00 EL EJEMPLAR

Los pedidos se atenderán al recibo de la remesa correspondiente en el
DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES

Venustiano Carranza 3, 4º piso

México 1, D. F.