

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

FRANK TANNENBAUM, *México: The Struggle for Peace and Bread*. Nueva York: Alfred A. Knopff. 1950. Pp. xiv, 293.

Frank Tannenbaum, profesor de historia de la Universidad de Columbia, ha escrito un nuevo libro sobre México. Esta obra es la culminación de un interés por nuestro país iniciado hace años y no puede considerársele como un trabajo improvisado, como es el caso de muchas obras sobre México escritas por extranjeros. Para hacer un comentario justo no hay que olvidar que el libro va dirigido en primer lugar al público norteamericano, lo que determina que se mencionen, omitan, o expongan en forma convencional ciertos temas que hubieran sido tratados en forma diferente si la obra fuera dedicada al público de México.

La obra que se reseña está dividida en dos partes que parecen haber sido escritas en épocas y con fines diferentes, pues mientras la calidad de una es indudable, la otra da la impresión de ser una especie de relleno quizá dictado por consideraciones de espacio y actualidad. La primera parte trata algunos aspectos de México que el autor conoce íntimamente. Tannenbaum como observador de México, como sociólogo y como escritor, no deja lugar a duda sobre su competencia. Consideramos como incluído en la primera parte el último capítulo del libro, "The Anvil of American Foreign Policy" (El yunque de la política exterior norteamericana), en el que se presenta una interpretación sobre la influencia que ha tenido México en la formación de la política exterior norteamericana. En la segunda parte nos encontramos con Tannenbaum en plan de economista y aquí la calidad de su obra no es la misma. Aun considerando las dificultades que presenta el uso de nuestras estadísticas, la multitud de opiniones contradictorias y en ocasiones irreconciliables de quienes han participado y han escrito sobre nuestra política económica y la falta abrumadora de estudios de alcance general por economistas; aun admitiendo todas las dificultades implícitas en el estudio de nuestra economía y concediendo un amplio margen de licencia, es imposible no llegar a la conclusión de que Tannenbaum hace todo lo posible por llegar a una solución preconcebida.

Saltan a la vista, además, varias inconsistencias entre las dos partes de la obra, inconsistencias que se señalarán en el curso de esta nota.

Los primeros cuatro capítulos titulados: "La configuración de la tierra", "La población", "A short view on a long subject" (Breve examen de un extenso tema), —que es un ensayo de interpretación de la historia de México a partir de la conquista—, y "La Revolución; 1910-1946", colocan al lector en México, lo sitúan en el escenario contemporáneo del país y le dan, a base de pinceladas enérgicas, la preparación necesaria para ambientarse.

El capítulo 5 se ocupa de la descripción de la política y el gobierno y es, sin duda, el mejor capítulo del libro. Logra aquí Tannenbaum una inter-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

pretación magistral de organización del gobierno y de nuestra forma de concebir y hacer la política. Es evidente que el autor conoce íntimamente el tema del que habla, y en este caso su preparación científica y el que no sea mexicano contribuyen a dar objetividad a sus observaciones y a hacer posible una exposición que tal vez por sernos tan conocida en muchos de sus síntomas nos sería difícil describir objetivamente. Nos dice el autor: "Por ahora la administración —o sea el Presidente— debe ser el arquitecto de su propia seguridad política. El gobierno es inestable excepto en la medida en que lo puede estabilizar el Presidente y todos sus esfuerzos se encaminan en el sentido de darle permanencia colocando a sus amigos en cada oficina, en cada puesto, en cada organización y en cada grupo de importancia. Quienes no puede controlar son sus enemigos; y si no puede controlar a sus amigos también éstos se convierten en enemigos. Nadie puede ser elegido gobernador de un estado si el Presidente no lo considera aceptable" (p. 86). La centralización del poder en México es necesaria e inevitable. "De acuerdo con la tradición, el Presidente de México debe ser capaz de hacer todo lo que quiera o no será capaz de hacer nada. Tiene que tener todo el poder o ninguno; no hay término medio posible" (p. 84).

"Las nuevas responsabilidades del gobierno [a partir de la Revolución] han hecho que el Presidente sea la figura clave no sólo de la situación política sino de la económica; y la psicología política es tal que lo obliga a tomar todas las decisiones. . . En realidad, no existe la posibilidad de dar a México un vigoroso gobierno democrático que descansa en una amplia base popular sin antes redistribuir la corriente de ingresos obtenida de los impuestos en forma tal que las ciudades, los municipios y los estados puedan gozar de independencia financiera. Pero este cambio, que probablemente es el más esencial, *parece ser el más remoto* [cursivas mías], y sin él el gobierno central y el Presidente deben continuar siendo la influencia dominante en la política del país, . . ." (p. 100) "[pues] el complejo mexicano es tal que la única alternativa posible al poder altamente centralizado es la anarquía" (p. 98).

En el mismo capítulo se describen los problemas que presenta la sucesión presidencial y la forma en que éstos se resuelven y el autor sugiere cuál es el significado de las campañas políticas y qué papel desempeñan en éstas el partido oficial, la oposición y el pueblo.

Posiblemente las conclusiones de este capítulo herirán las susceptibilidades de quienes todavía creen en el sufragio efectivo, y es probable que algunos políticos profesionales (los que leen) opinen que el autor simplifica o exagera, pero es indudable que en términos generales la interpretación es correcta, y este capítulo, como los que lo preceden, demuestra que Tannenbaum es un agudo observador.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

Los capítulos 11, 12 y 13 tratan sobre las condiciones del progreso económico y describen los pasos que el gobierno ha dado, en diferentes administraciones, para resolver sus problemas económicos inmediatos y para poner en práctica los ideales de la Revolución. Las conclusiones del autor respecto a la política económica de México son expuestas en el capítulo 13, donde nos dice: "Las condiciones que prevalecen en México no son favorables para una política industrial de importancia tal que pueda costear el equipo de capital básico inicial y el desarrollo de las fábricas. Los recursos del país son demasiado escasos y mal estructurados. Aun cuando se contara con las inversiones extranjeras iniciales, es muy dudoso que éstas pudieran convertirse en manufacturas en escala suficiente para lograr las exportaciones adicionales esenciales al programa. Si el costo de la inversión no puede ser satisfecho —es decir, si la amortización y los gastos de depreciación y reposición no pueden sufragarse con el rendimiento de estas inversiones— los capitales se deteriorarán a la larga como sucede en el caso de los ferrocarriles, y *esto sucederá independientemente de cualquier política gubernamental* [cursivas del autor]... La conclusión es obvia. El programa de inversiones en gran escala en equipo de capital propuesto como base para el desarrollo de una sociedad industrial sólo puede llevarse a cabo suponiendo una carga de costo mayor que la que el país puede soportar. Si el gobierno de México desea resolver el problema básico que se le presenta —el de encontrar medios de vida para su población rápidamente en aumento— tendrá que formular un programa distinto que esté más en consonancia con la realidad de México y pueda ejecutarse con mayor independencia de los préstamos e inversiones extranjeras" (pp. 241-242).

"Reconozco —sigue diciendo Tannenbaum— que esto puede parecer una política de desesperanza, pero a menos que se elabore algún otro programa como el indicado, las condiciones en México aproximadamente dentro de una generación serán poco menos que desesperadas. Muchos mexicanos, y algunos pero no todos los economistas profesionales, rechazarán estas conclusiones; pero sería infinitamente mejor para México si volviera los ojos hacia Suiza o Dinamarca en vez de tomar a los Estados Unidos como modelo y que tratara de encontrar la solución de sus problemas sobre una base local de millares de pequeñas comunidades, adaptando a éstas todo lo que la ciencia y la técnica modernas ofrecen para las necesidades de la comunidad pequeña sin hacerla depender cada vez más de un mercado nacional... Lo que México necesita es un enriquecimiento de sus pequeñas comunidades para una mayor producción agrícola y una mejora en la variedad y calidad de las manufacturas locales que sirva para satisfacer las necesidades locales y para la exportación. *México necesita una filosofía de cosas pequeñas*" (pp. 242-243, cursivas del autor).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

“Debo confesar con tristeza —continúa Tannenbaum— que el empeño y la fé en gran parte han dejado de existir en México, y que una actitud de cinismo se ha apoderado del país, y especialmente de las ciudades que es de donde tendría que partir el impulso original para este tipo de programa. La gente de la ciudad —especialmente en la capital y en particular los empleados del gobierno que ahí radican— harían lo contrario: formularían planes ambiciosos, obtendrían empréstitos extranjeros, organizarían grandes industrias, descubrirían la magia de la ‘industrialización’ y crearían una economía nacional abastecida por un mercado nacional a cualquier precio a pesar de que en el fondo sospechen que esto es un sueño que no puede lograrse debido a que los recursos son inadecuados. Pero el ideal de ‘lo grande’ se ha apoderado de ellos, y copiarán y harán planes para lograr lo imposible, aunque el México que ellos aman deba sacrificarse en aras de su idea del ‘progreso’. . . Éste no es un argumento en contra de la política actual. Sólo se trata de señalar el hecho de que dicha política atraviesa por un período de prueba en el que tendrá que demostrar su validez; pero aun cuando esto suceda, en el mejor de los casos no puede ni podrá satisfacer las necesidades del país mientras el énfasis se coloque en la industrialización destinada a crear un gran mercado interno y una gran industria de exportación. Si México fuera sagaz aceptaría la industria nacional como un suplemento de su economía agrícola y haría mayor hincapié en la maravillosa energía y los poderes de cohesión de la comunidad rural. Utilizaría la comunidad al máximo y la vigorizaría llevando a ella la técnica y las artes que la ciencia moderna han hecho posibles para ella” (pp. 244-245).

Si las conclusiones anteriores no hubieran estado precedidas de un cuidadoso análisis de la política del país sería fácil considerarlas como una proposición más de esas que habitualmente son elaboradas por grupos filantrópicos que tienen buenas intenciones pero que desconocen los imperativos y las limitaciones que impone una tradición política viciada. Sin embargo, en el capítulo 5 Tannenbaum señaló cuidadosamente el factor determinante de la política de México, ya sea ésta electoral o económica. Demostró el imperativo de la centralización, y en consecuencia debería aceptarla en su análisis económico como un factor dado, como parte del *ceteris paribus*, cuando menos en un análisis a la corta. Resulta, pues, difícil, conciliar la posibilidad de tener una economía completamente descentralizada, con la imposibilidad (aceptada por el autor) de lograr que los impuestos se destinen a las entidades locales y estatales en cantidad suficiente para darles independencia económica, para citar sólo un caso. Por una parte se indica la imposibilidad de dar al país un vigoroso gobierno democrático que descansa en una amplia base popular y simultáneamente se recomienda la adopción de una política económica cuyo prerrequisito es la condición que

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

se ha negado. Evidentemente la solución propuesta no corresponde al diagnóstico emitido y puede sospecharse que el observador realista de la primera parte de la obra se dejó guiar en sus conclusiones por un ideal bucólico, quizá descorazonado ante la magnitud del problema al que buscaba solución.

El caso no es para menos, y existen antecedentes en los que se ha intentado con éxito hacer una crítica del México contemporáneo, pero en los que al ofrecer posibles remedios se ha acudido también a soluciones escapistas; la diferencia estriba en que ahora se nos propone que volvamos los ojos hacia la comunidad rural.

Al poner al descubierto la falta de consistencia de la solución de Tannenbaum, no tengo desde luego el propósito de aminorar el valor de su obra. Simplemente se trata de evitar que tome cuerpo una idea cuya aceptación tendería a alejarnos aun más del camino que nos llevará a la resolución de un problema que ya empezamos a conocer.

No sería posible terminar esta nota sin esbozar, a riesgo de colocarse en la misma posición que se critica, algunas ideas que empiezan a ser objeto de consideración entre los economistas de México. "El grave error de la mayoría de los economistas mexicanos al negarse a admitir el grave peligro de la sobrepoblación" (p. 180) tiende a disiparse. El que nuestra reforma agraria se haya concebido presuponiendo una población estática no significa que persistamos en concebir el problema en los mismos términos. Precisamente esa es la razón por la que la eventual solución de los problemas económicos del país empieza a entrecerse en términos de la formulación simultánea y complementaria de los problemas de fomento industrial y agrícola.

El establecimiento del servicio de extensión agrícola ayudaría a estructurar la economía de la pequeña comunidad y elevaría el nivel técnico de la agricultura sin necesidad de fuertes inversiones de capital. Esto es esencialmente lo que Tannenbaum propone y la idea comienza a abrirse camino; los técnicos están en proceso de formación y existe un campo virgen en el que cualquier trabajo de este tipo producirá resultados tangibles a corto plazo. Pero la *solución* de los problemas de México no se logrará en esta forma. El servicio de extensión agrícola servirá para llevar a cabo un proceso de desarrollo tecnológico que no puede aplazarse por más tiempo, pero no tendrá efectos inmediatos en el factor que impide la adopción de una política económica que esté de acuerdo con los recursos y las posibilidades del país: la falta de madurez política seguirá operando como factor limitativo. El imperativo político que exige la construcción de una *gran* presa, de un *gran* edificio, de un sistema de riego incosteable y de un monumento a la madre, todo ello con objeto de hacer méritos, lograr popularidad y poder

EL TRIMESTRE ECONOMICO

ascender rápidamente hacia una gubernatura, un ministerio o la presidencia, continuará siendo un lastre pesado.

La economía suiza o la danesa descansan en una añeja tradición democrática; la revolución agrícola y la industrial llegaron a estos países cuando ya existía cierto nivel de estabilidad política. La situación de México no es ésa y, por lo tanto, el modelo propuesto tal vez no resulte apropiado. Seguramente Estados Unidos no es el país en el que debemos inspirarnos, pero sería también absurdo el tratar de emular a otros países elaborando la magia de la "ruralización". Negar que México atraviesa por una crisis sería pecar de optimista, pero afirmar que el cinismo se ha apoderado del país es subestimar el efecto que la revolución ha tenido en la formación de nuevas generaciones que cada día tienen mayor influencia en la vida del país. La solución a los problemas de México está en México, y la experiencia de las últimas décadas proporciona una fuente muy rica de material para quien quiera encontrarla.—*Edmundo Flores, México.*

NACIONES UNIDAS, *Estudio Económico de América Latina, 1948*. Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile—Lake Success—[México], 1949. Pp. xvi + 332.

Este primer trabajo de la Comisión Económica para América Latina forma parte de la valiosa serie de estudios económicos de los continentes que están elaborando las Naciones Unidas y entre los cuales merecen especial mención el *Economic Survey of Europe* y el *Economic Survey of Asia and the Far East*.

La introducción acentúa la importancia que tuvieron el comercio exterior y las inversiones extranjeras como factor determinante del desarrollo económico latinoamericano desde mediados del siglo XIX hasta la gran crisis de 1929, que produjo una disminución considerable en la intensidad de estos factores externos. En respuesta a este debilitamiento, las economías latinoamericanas debieron recurrir desde entonces a la industrialización con un doble propósito: absorber el aumento de población que antiguamente captaban las actividades exportadoras en expansión y substituir con artículos nacionales las importaciones que no pueden realizarse por el debilitamiento del ritmo de crecimiento de las exportaciones y de las inversiones extranjeras. Se subraya el considerable estímulo que la segunda guerra mundial imprimió a este proceso de desarrollo industrial, aunque haciendo notar el carácter todavía predominantemente agrícola de los países hispanoamericanos. En relación con esto se observa que la agricultura continúa desarrollándose, pero no lo suficiente, como lo revela el hecho de que de 1937 a 1946 la producción de alimentos en Latinoamérica aumentó en menor propor-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

ción que la población. El informe deduce de aquí la necesidad de acelerar el desarrollo agrícola, poniendo de relieve las amplias posibilidades que todavía ofrece Latinoamérica a dicho desarrollo.

En relación con el comercio exterior, la introducción señala el enorme aumento de las importaciones a Latinoamérica y el déficit resultante en su balanza de pagos, que ha conducido a controles de cambios, restricciones al comercio y devaluaciones. Este reajuste comercial revela, visto a largo plazo, que el desarrollo económico latinoamericano se enfrenta a un serio desequilibrio no transitorio, sino estructural. Mientras que el *quantum* de exportaciones crece más lentamente que la población, la relación real de intercambio sufre un deterioro secular. Sin embargo, la CEPAL insiste en la importancia de las exportaciones como recurso para pagar por las importaciones de bienes de capital necesario para aumentar la productividad y el ingreso real *per capita* de los países latinoamericanos. Las deficiencias en la capitalización actual por hombre ocupado se agravan por la débil formación interna de capital y en consecuencia se estiman necesarias las inversiones extranjeras, aunque se desconce que el ahorro nacional participa cada vez más en la capitalización. La escasez de ahorro interno y su deficiente inversión han llevado a muchos países latinoamericanos a la inflación, aunque en ésta influyeron la acumulación de oro y divisas durante la guerra. Aunque la CEPAL acepta que la inflación moderada ha producido aumentos en el ingreso real de las masas, señala las graves consecuencias del alza inmoderada de precios en las fases agudas de la inflación padecida por casi todos los países de esta parte del mundo.

La primera parte del *Estudio*, relativa a las tendencias de la producción, analiza sucesivamente las manufacturas, la construcción, la minería y la agricultura, invirtiendo el orden que normalmente se sigue en este tipo de estudios. Esto se explica, sin embargo, por la importancia especial que la CEPAL da —justificadamente— a la industrialización.

La sección relativa a las manufacturas se inicia con una serie de comparaciones estadísticas de las que se deduce la escasa participación de la América Latina en la producción industrial mundial, tanto en términos absolutos como en relación al número de habitantes; pero el ritmo de crecimiento industrial de 1937 a 1947 fué vez y media más acelerado en América Latina que en el mundo en su conjunto (aunque menor que el de los Estados Unidos y el de Canadá). La participación de la industria en el ingreso nacional en la América Latina es todavía baja, aunque crece rápidamente. Lo mismo puede decirse de la proporción de la población activa dedicada a la industria.

El *Estudio* analiza a continuación el aumento de la producción industrial. En primer lugar, da los índices de volumen de producción con base

EL TRIMESTRE ECONOMICO

en 1937. Se consideran los aumentos por tipos de industrias, destacando las de alimentos y bebidas y la industria textil de algodón, en la que América Latina duplicó en el período estudiado el consumo de materia prima y triplicó su participación en el consumo mundial. Ha habido también grandes aumentos de producción en los textiles de lana y artisela, en la industria siderúrgica, en la del cemento, en las del vestuario y del calzado, y en las industrias químicas, del papel y del hule.

Los aumentos de producción industrial se atribuyen en el *Estudio* a la elevación del poder adquisitivo, a la escasez de importaciones —si bien ésta retardó en cierto modo el desarrollo, en lo que respecta a los bienes de capital—, a la demanda exterior, constituida fundamentalmente por algunos de los mismos países latinoamericanos, y al aumento en la elaboración de materias primas y de alimentos. Sin embargo, en los dos primeros años de postguerra, el aumento de producción ha continuado a un ritmo más lento y en algunos casos, como el de los textiles brasileños y mexicanos, ha habido una disminución.

La CEPAL examina a continuación la estructura de la industria latinoamericana. Señala que la productividad por hombre en la industria es mayor que en la agricultura y es menor que en la minería, lo que se explica por ser esta última una industria destinada a competir en los mercados mundiales y con altas inversiones por hombre ocupado. La baja productividad se debe en parte a la baja inversión media por obrero, que a su vez es función de los bajos niveles de salarios, las altas tasas de interés, el reducido tamaño de los mercados internos, la protección arancelaria y la falta de mano de obra especializada. Las cifras de ocupación, inversión, producción bruta y producción neta para el conjunto de las industrias de diversos países latinoamericanos se comparan con datos semejantes de los Estados Unidos y del Canadá. En seguida se da la distribución de la mano de obra, de las inversiones y de la producción por grupos industriales. Estas cifras revelan que las industrias de la alimentación, bebida, tabacos y textil ocupan una alta proporción de la mano de obra.

Las estadísticas sobre el tamaño de los establecimientos revelan una participación muy grande del artesanado en la producción y un número muy reducido de empresas de tamaño óptimo en casi todas las ramas industriales. La CEPAL explica este hecho en función del pequeño tamaño de los mercados y previene además contra el engañoso significado de los promedios, que ocultan la coexistencia de unas cuantas empresas de tamaño óptimo junto a una gran cantidad de pequeños establecimientos.

El *Estudio* proporciona una serie de interesantes cifras sobre la concentración geográfica de las industrias. En todos los países se manifiesta un alto grado de concentración en torno a las capitales o a las ciudades comer-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

ciales más importantes, revelando esto la atracción ejercida por los centros de consumo en países con sistemas de transportes deficientes y con distribución de ingresos muy desigual.

Se examinan en seguida los factores de la producción industrial. En cuanto a materias primas se destaca el predominio de las de origen nacional en Argentina, Colombia y México, mientras que Bolivia representa el extremo opuesto. Se hace hincapié en el comercio interamericano de materias primas y en los diversos grados de autosuficiencia que presentan las industrias alimenticia, textil y química, siendo la última la más dependiente del exterior y la primera la más autosuficiente. El informe subraya los conflictos entre industriales y abastecedores de materias primas nacionales derivados de la protección a éstas cuando son más caras que las extranjeras. Al indicar la necesidad de reducir costos y mejorar la calidad de las materias primas nacionales en América Latina, la CEPAL pone de relieve el valor del aumento y diversificación de la producción de materias primas como elementos de una política anticíclica.

En cuanto a energía eléctrica y combustibles, el *Estudio* revela que de 1937 a 1947 la producción latinoamericana aumentó en un 83 % y su participación en el total mundial pasó de 4.3 % a 6.6 %. Se cita la bien conocida escasez de carbón y sus desfavorables consecuencias para la metalurgia y la industria química. En cambio, se menciona el dato muy importante de que el potencial hidroeléctrico de Latinoamérica equivale al 13 % del mundial, si bien la capacidad instalada representa sólo el 3 %. Se cita el aprovechamiento cada vez mayor del petróleo en los países que lo producen. Se describe la distribución geográfica de la producción de energía, indicando de paso los diversos grados de autosuficiencia, en que México ocupa el primer lugar y Argentina el más desfavorable. Se mencionan las limitaciones técnicas y financieras al desarrollo hidroeléctrico y los intentos de resolverlas, sobre todo por medio del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

En relación con la mano de obra, la CEPAL destaca la proporción relativamente baja de la población activa en la población total, atribuible a la alta proporción de mujeres dedicadas a las labores domésticas y se observa la marcada diferencia entre la productividad industrial y la productividad agrícola. Al estimar que la productividad baja no es resultado de la falta de habilidad del obrero latinoamericano, sino fundamentalmente de bajas inversiones de capital y secundariamente de problemas de salubridad y educativos, la CEPAL hace la extraña afirmación —no basada en ningún dato estadístico— de que la productividad media descendió probablemente durante la guerra. La CEPAL considera, atendiendo a la escasez de trabajadores

EL TRIMESTRE ECONOMICO

calificados y sobre todo de técnicos, que en igualdad de costos la ayuda técnica del exterior es más eficaz que la ayuda financiera.

El *Estudio* sugiere que en los costos de producción latinoamericanos las materias primas y las utilidades entran en mayor proporción que en los de los países industriales, mientras que ocurre lo contrario con los salarios e impuestos. El análisis de los altos costos de producción repite el argumento de la baja productividad y añade a éste la escasa integración industrial y el alto nivel de los fletes y de los costos de distribución. Se indica también el efecto del bajo ingreso *per capita* y su mala distribución, en la reducida demanda de los productos industriales.

El *Estudio* menciona el bajo volumen de la inversión en los países latinoamericanos. Aquí se incurre en una cierta confusión al sostener que el nivel de las inversiones es bajo no sólo en términos absolutos sino en relación con el ingreso nacional, citando con este propósito la proporción que representa la inversión total en el producto nacional bruto de Chile, que en realidad es alta en comparación a la de muchos países industrializados. El informe no se refiere a los casos de México y Venezuela, que pueden considerarse entre los países del mundo con una mayor capitalización relativa al ingreso nacional. Hay un breve examen de las fuentes de ahorro, señalando la poca importancia de la reinversión y de los ahorros institucionales, la falta de mercados de capitales y la vigorosa y benéfica intervención del Estado en este campo a través de instituciones como la Nacional Financiera de México y las Corporaciones de Fomento de diversos países. La CEPAL aporta un dato de mucho peso en contra de la tesis de la inflación como estímulo a la inversión: en Chile, el proceso inflacionario ha aumentado la proporción de los gastos de consumo en el ingreso nacional. Por otra parte, se reconoce que la inflación en cierto modo se impone a los gobiernos por la carencia de un mercado para los valores públicos —a menos que capten el ahorro de la población por medio de impuestos más altos.

El *Estudio* hace notar que las inversiones extranjeras en América Latina se han canalizado de preferencia a la producción de materias primas exportables y a los servicios públicos, y no a las manufacturas, aunque esta orientación ha cambiado en parte desde la cuarta década del siglo, con el establecimiento de subsidiarias de empresas norteamericanas, productoras especialmente de artículos duraderos de consumo, intensificándose este proceso después de la segunda guerra mundial. Se dan cifras sobre las inversiones norteamericanas y británicas en la industria latinoamericana y su distribución geográfica, especialmente las hechas de 1937 a 1947. Se indica la importancia directa o indirecta de los préstamos oficiales, especialmente los del Export-Import Bank y tal vez los del Banco Internacional en el desarrollo industrial latinoamericano. En relación con esto se plantea la necesidad

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

a largo plazo de una política mundial que canalice hacia Latinoamérica y otras regiones poco desarrolladas los excedentes del ahorro de los países industriales.

El *Estudio* analiza en seguida las relaciones entre industrialización y comercio exterior. Observa que la industrialización, aun cuando substituye productos extranjeros por nacionales, tiende a producir aumentos en las importaciones de manufacturas. La guerra, al deformar las relaciones comerciales de América Latina con el resto del mundo, tendió a aumentar el multiplicador de comercio exterior, que era muy bajo por la elevada propensión a importar. Las dificultades de importación coincidieron con la gran afluencia de divisas durante la guerra. Por otra parte, la composición de las importaciones latinoamericanas cambió de 1937 a 1947 en el sentido de aumentar relativamente más las adquisiciones de maquinaria y materias primas que las de artículos de consumo. A largo plazo, la relación entre industrialización y comercio exterior debe plantearse en términos de la elevación del consumo *per capita* de artículos manufacturados, o lo que es lo mismo, del aumento del nivel de vida. En este sentido se citan los datos de abastecimiento *per capita* de manufacturas en los cuatro dominios británicos más desarrollados, y en Argentina, Brasil, México y Chile. La comparación revela que el aumento de importaciones necesario para elevar el consumo *per capita* en Latinoamérica al nivel alcanzado por los dominios británicos sería de una magnitud incompatible con las tendencias del comercio exterior. En consecuencia, la única solución a largo plazo para elevar el nivel de vida en la América Latina es la industrialización. El que sea la única solución a la larga no quiere decir que sea la más oportuna en este momento para todos los países. Muchos de ellos tendrán que realizar previamente avances considerables en otras actividades productivas antes de llegar al momento propicio para iniciar un desarrollo industrial sano.

El problema de la construcción se plantea en función de las condiciones de la vivienda en América Latina. Se señalan las tradicionales desventajas sanitarias y de toda índole del alojamiento de la mayor parte de la población latinoamericana, problema agudizado por el rápido crecimiento urbano, a pesar de la gran expansión de las construcciones. El *Estudio* muestra el ritmo de aumento de la construcción en diversos países latinoamericanos, señalando la concentración en las principales ciudades, los aumentos de costos, los índices crecientes de consumo de cemento y la proporción muy elevada que representa la construcción en la formación bruta de capital.

El informe subraya la desigual importancia que tiene la minería en el comercio exterior y en la economía interna, con cifras sobre su participación en las exportaciones, en el ingreso nacional, en la población ocupada y en los ingresos fiscales de los países más característicos. Se indican las

EL TRIMESTRE ECONOMICO

variaciones del volumen de la producción minera latinoamericana de 1937 a 1947, comparada con la producción mundial y con el aumento de población. Esta última relación revela que la producción minera *per capita* ha disminuído en el último decenio. Se examina el estímulo provocado por la guerra, la declinación en la actividad en los dos primeros años de postguerra y la recuperación iniciada en 1947. Las cifras de exportación revelan una sana tendencia a la disminución de la parte de la minería en el total. En relación con esto se señala también el desarrollo de las industrias metalúrgicas nacionales y el aumento de exportaciones de productos refinados sobre minerales naturales. Se analizan también, en términos demasiado esquemáticos, las posibilidades de desarrollo de la industria del hierro y el acero en Latinoamérica. El deterioro secular de la relación de intercambio entre productos mineros y productos agrícolas se atribuye a un aumento mucho mayor en la productividad minera que en la agrícola, y al carácter relativamente constante de la demanda de minerales, debido a la organización monopólica del comercio mundial de estos productos. Si los salarios mineros en Latinoamérica son en general más altos que los agrícolas y menores que los de las principales industrias, ello se debe a la protección arancelaria, pues la productividad *per capita* en la minería latinoamericana es muy alta y comparable en ciertos casos a la de los Estados Unidos. No obstante, existe una seria escasez de obreros calificados y sobre todo de técnicos nacionales, que debe remediarse por medio de la cooperación internacional. Respecto a las inversiones mineras, se señala el predominio casi absoluto del capital extranjero, sobre todo inglés y norteamericano. Se indican las principales soluciones intentadas para resolver el problema de la pequeña participación del capital nacional. En forma vaga y cautelosa, la CEPAL menciona el problema de la legislación minera latinoamericana y sus efectos en las inversiones extranjeras.

Se plantea el problema agrícola latinoamericano en función de la elevada proporción de la población ocupada que absorbe la agricultura, comparada con la proporción mucho más baja, aunque importante, del ingreso agrícola en el total. Se dan datos sobre la producción y el consumo de alimentos y su variación en el período 1937-1947, observándose un aumento de más del 10 % en el consumo *per capita* y una ligera disminución en la producción. Se observa que en general los niveles de consumo son muy bajos.

La importancia que las materias primas agrícolas tienen en la producción industrial latinoamericana es muy grande, de acuerdo con las cifras que da el *Estudio* y que se refieren al valor de la producción y a la mano de obra ocupada. Se indica que las industrias consumidoras de materias primas agrícolas han crecido más rápidamente que la producción de éstas,

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

creándose situaciones de escasez, que han limitado las posibilidades de un desarrollo mayor.

De acuerdo con las cifras de la CEPAL la participación de los doce principales productos agrícolas en la exportación total de América Latina pasó del 53 % al 52 % entre 1937 y 1947. Disminuyó el volumen de las exportaciones latinoamericanas de alimentos en tanto que aumentaba el de fibras. En cuanto a la participación latinoamericana en las exportaciones mundiales, se observan disminuciones muy considerables en los cereales y aumentos en las oleaginosas, las fibras, el azúcar y el arroz. La relación de exportaciones a producción interna aumentó en México y en Cuba y disminuyó en los demás países.

El *Estudio* proporciona una serie de índices sobre los aumentos en la producción agrícola para los diversos países latinoamericanos. Los índices de aumento más grandes los registran México y Cuba. El informe analiza detalladamente los cambios en la producción de los principales cultivos, en conjunto y por países.

Se hace hincapié en los altos costos de distribución de los productos agrícolas, señalando las deficiencias en los sistemas de transporte, de almacenaje y de comercialización de los productos.

Se subraya atinadamente que el problema de financiamiento es más grave en la agricultura que cualquiera otra actividad productiva en Latinoamérica, debido fundamentalmente a las características de la técnica y de los sistemas de propiedad vigentes. En relación con esto se describen los sistemas de financiamiento por intermediarios, la escasa participación de la banca comercial en estas actividades y la actuación de bancos especializados oficiales o semioficiales.

La segunda parte del *Estudio* se inicia con un bosquejo demográfico de América Latina. Se dan las cifras de población total en 1937 y 1947 y la parte de la mundial que aquella representaba en ambas fechas, así como las densidades para el conjunto, por países y por grupos de países, comparándolas con las de otras regiones.

La distribución por edades revela una proporción muy alta de menores de 15 años, en tanto que la expectativa de vida en Latinoamérica oscila alrededor de 40 años, mientras que en Europa Occidental y los Estados Unidos gira alrededor de 60. Se indica que las altas tasas de fecundidad han producido un crecimiento medio de 1.8 % anual, a pesar de la elevada mortalidad.

Aunque la urbanización crece rápidamente en toda Latinoamérica, hacia 1940 sólo Argentina y Chile (y Uruguay, agregaríamos nosotros) mostraba más del 50 % de su población habitando en las ciudades.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Hay un análisis de las cifras de inmigración a la Argentina y al Brasil, su distribución por nacionalidades y su influencia en el crecimiento de la población de estos dos países. Se menciona la inmigración a otros países y la importancia de la inmigración asiática a América Latina. Se examinan las perspectivas de la inmigración a Latinoamérica en los próximos años. Extraña la falta de referencia al problema de la emigración mexicana a los Estados Unidos y a las migraciones interlatinoamericanas, especialmente importantes en Centro América y en las Antillas.

El capítulo dedicado a transportes señala que los ferrocarriles están al servicio de las actividades exportadoras, las carreteras a las necesidades interiores y las vías fluviales tienen relativamente poca importancia.

Se presentan estadísticas sobre la red ferrocarrilera latinoamericana, su crecimiento —casi detenido desde 1913—, y su relación con la superficie y población de los diversos países, observando la insuficiencia de la red existente. La escasez de equipo de tracción se pone de manifiesto al comparar el material rodante y la longitud de las vías con el número de locomotoras existentes. La composición del tráfico de carga revela un notable predominio de las materias primas, consecuencia evidente de la orientación exportadora de los sistemas ferrocarrileros. Se señalan como principales problemas de los ferrocarriles latinoamericanos los obstáculos naturales, los diferentes anchos de vía dentro de un mismo sistema, la competencia de las carreteras y los aumentos de costo registrados en los últimos años y no compensados por aumentos de tarifas, comparando los índices de aumento de carga y pasaje de 1937 a 1947. Se observa el predominio de las inversiones extranjeras en los ferrocarriles, aunque se menciona la gradual rapatriación de éstas. Se hace especial mención de las inversiones proyectadas para ampliar las redes y renovar el equipo ferrocarrilero.

La gran importancia que han adquirido las carreteras a partir de la introducción de los automóviles se revela con los datos sobre longitud de las redes carreteras, la proporción que en ella representan los caminos pavimentados y la relación entre kilometraje, población y superficie de los países. Se indican los progresos realizados en la construcción de la Carretera Panamericana y las perspectivas económicas de ésta. Las estadísticas de camiones y automóviles revelan un crecimiento muy considerable de 1929 a 1947 en todos los países. El *Estudio* atribuye las dificultades de financiamiento de las carreteras al escaso volumen de tráfico actual.

En lo relativo a las vías fluviales el informe hace un breve pero cuidadoso análisis de las cuencas del Amazonas, Paraná-Paraguay, Magdalena y Orinoco, y del Lago Titicaca. En cuanto a transportes marítimos se dan los índices del tonelaje de entradas y salidas de los puertos latinoamericanos y de las flotas mercantes de los principales países, analizando en seguida

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

los problemas de desarrollo de la marina mercante latinoamericana y afirmando que su posición competitiva internacional ha mejorado después de la guerra. La gran importancia que tiene el transporte aéreo en toda la América Latina se muestra a través de los índices de pasajeros-kilómetro, con fantásticos aumentos de 1937 a 1947.

El capítulo dedicado al comercio exterior insiste en la importancia de las exportaciones como factor dinámico de la economía latinoamericana. Se describe la estructura triangular del comercio latinoamericano, que a base de un excedente con Europa saldaba su déficit con los Estados Unidos, y las dificultades para restablecerlo después de la guerra. Si bien a corto plazo la compensación bilateral parece tender a resolverlo, a la larga es probable que Europa equilibre sus transacciones con América Latina, rompiendo así uno de los lados del triángulo. Se indica que el *quantum* de la exportación latinoamericana aumentó en sólo 16 % de 1937 a 1947, en tanto que la relación real de intercambio —que había venido deteriorándose desde el último tercio del siglo XIX— apenas si ha mejorado ligeramente, lo que refuerza el punto de vista favorable a la industrialización como futuro dinámico del desarrollo latinoamericano.

Se describen las tendencias del comercio exterior de 1937 a 1947, en conjunto y por países, señalando los cambios relativos de *quantum* y valor, la participación de Latinoamérica en el comercio mundial (especialmente los 25 productos de exportación principales) y el rápido crecimiento de la exportación de manufacturas. Los cambios de composición y distribución geográfica de importaciones y exportaciones revelan el aumento del comercio interlatinoamericano. Las variaciones en la relación real del intercambio demuestran que los países agrícolas han mejorado de 1938 a 1947 en tanto que los mineros han sufrido un ligero deterioro. Para el conjunto, la relación de intercambio había mejorado en un 20 % en 1946 sobre 1937, aunque el año siguiente la ganancia era sólo de 17 %.

Se presenta la balanza de pagos de América Latina en 1947, distinguiendo el déficit con los Estados Unidos y el superávit con el resto del mundo, y señalando las formas de financiamiento del déficit. Se analiza la evolución de algunas balanzas comerciales con el aumento de reservas. Una de las consecuencias más importantes de los enormes excedentes de los años de guerra —indica la CEPAL— fué la disminución de la deuda pública exterior latinoamericana. Esta disminución afectó en mayor medida a Inglaterra, que redujo sus inversiones latinoamericanas a la mitad entre 1937 y 1948. El informe menciona brevemente los renglones invisible de la balanza de pagos, destacando en México los ingresos por concepto de turismo y braceros. Esta sección concluye describiendo la magnitud, la composición y los saldos de la balanza de pagos de Latinoamérica con los Estados Unidos.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

El penúltimo capítulo del informe está dedicado a la inflación. Plantea en primer término la disminución general de reservas monetarias en Latinoamérica al iniciarse el año de 1949, en contraste con la acumulación inusitada de los años de guerra. Se observa que el fenómeno de disminución de reservas durante el auge en los países industriales contrasta con lo ocurrido en épocas anteriores de la historia económica latinoamericana. Esto se explica en función de la gran expansión monetaria registrada en Latinoamérica, que presiona intensamente sobre las reservas, debido a la alta propensión al consumo. Aunque en general las reservas en 1948 estaban a un nivel todavía muy superior al de 10 años antes, el crecimiento mucho más que proporcional en el valor de las importaciones explica la escasez de dólares y su gravedad.

Al analizar los factores internos de expansión, el informe indica que de 1938 a 1944 la inflación tuvo un origen predominantemente externo, mientras que en los años siguientes el impulso decisivo es de origen interno. Los precios, por su parte, aumentaron moderadamente de 1937 a 1941-1942, y después con mayor intensidad.

La CEPAL examina las repercusiones de la inflación en la estructura de costos y precios, que puede debilitar la posición competitiva latinoamericana en los mercados mundiales. Esta es seguramente la parte más floja del informe. No se describen con detalle los factores internos de expansión ni se dice nada de los efectos de la inflación en la distribución del ingreso nacional por sectores de la población y en las partes destinadas al consumo y a la inversión. Ni siquiera se mencionan las variaciones en la velocidad de circulación del dinero ni las variaciones relativas de ingreso real. Es muy extraño que en un campo en el que se cuenta con instrumentos teóricos tan perfeccionados se haga uso simplemente del comentario de unos cuantos cuadros estadísticos, en contraste con el amplísimo desarrollo —muy justificado por cierto— dado al problema de la industria manufacturera.

El informe concluye con un capítulo relativo a los efectos del restablecimiento económico de Europa en la economía latinoamericana, que repite la descripción del comercio triangular de la América Latina y la necesidad de la recuperación europea para nuestros países. Se citan los datos de compras europeas en Latinoamérica proyectadas por el Plan Marshall y su distribución por mercancías y por países abastecedores. De las proyecciones a largo plazo sobre el comercio europeo-latinoamericano sobre la base de las estimaciones de la E.C.A., se deduce que Europa planea equilibrar en el futuro sus transacciones con Latinoamérica, por lo que ésta deberá equilibrar sus balanzas de pagos con Estados Unidos o incrementar sus exportaciones a otras partes del mundo. Todas estas especulaciones tienen un carácter bastante superficial.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

En resumen, el *Estudio Económico de la América Latina* presenta una visión sintética y clara de nuestros países. Mucha de la información estadística contenida en el estudio es original y toda ella es de un valor inapreciable para el estudioso. El análisis de algunos problemas es muy acertado, como en el caso de las manufacturas, el de otros se reduce a mera descripción, y hay algunos aspectos como el monetario que están tratados en forma francamente deficiente. El saldo es indiscutiblemente favorable para la CEPAL que, bajo la dirección de distinguidos economistas latinoamericanos, ha contribuido así eficazmente al conocimiento de nuestros problemas y a la forma de resolverlos.—*Juan F. Noyola V.*, México.

HENRY C. WALLICH y JOHN H. ADLER, *Proyecciones Económicas de las Finanzas Públicas: Un Estudio Experimental en El Salvador*. México: Fondo de Cultura Económica. Pp. 356.

Es éste, sin duda, el primer libro que se escribe sobre esta materia en la América Latina. Y casi nos atreveríamos a asegurar que son muy contados los países que, como El Salvador, cuentan con un estudio tan amplio y exhaustivo sobre uno de los aspectos de mayor importancia económica. No se puede menos que felicitar al país y a los señores Wallich y Adler por su "pionerismo" en estas cuestiones y desear que otros países —sobre todo del tipo de México, Argentina y Brasil— sigan el ejemplo dado por uno de sus hermanos menores, que en este caso les lleva ventaja.

Una cosa tenemos que lamentar: que sean especialistas de allende el Bravo quienes hayan realizado esta estupenda obra. Nuestra lamentación no es, empero, la del xenófobo, sino que tiene una doble causa: en primer término, nos dolemos por el hecho de que nuestros países aún no cuentan con economistas de envergadura como los autores del libro que aquí se comenta, o que si los tienen —como podemos asegurar que los hay— sus propios países no les brindan la oportunidad deseada o bien, por su escaso número, los tienen totalmente ocupados en tareas de política económica que los alejan *a fortiori* del campo de la investigación.

En segundo lugar, lo sentimos porque algunos graves errores que a nuestro juicio salpican un tanto esta magnífica obra —como específicamente lo haremos notar líneas abajo— surgen como consecuencia de la natural incomprensión que el sajón tiene de los problemas latinoamericanos; o, para no inmiscuir a pueblos, y así evitar susceptibilidades que no existen, o no deben existir, la incomprensión que tienen los habitantes de países desarrollados de los problemas de los poco desarrollados.

Hecha esta digresión que nos parece más que útil, necesaria, entremos

EL TRIMESTRE ECONOMICO

a tratar el tema del libro, con lo compendioso que exige una nota de este género.

En primer término, y como característica de orden general, se hace hincapié en esta obra en la relación finanzas públicas-ingreso nacional (o para el caso, producto nacional) que sustenta todo el estudio. En contraposición al examen parcial, microscópico y, a nuestro juicio, acarreador de falsas conclusiones de obras y estudios sobre esta materia realizados hasta hace poco años, y aun en nuestros días seguidos por aquellos que no desean o no pueden despertar a las nuevas corrientes teóricas, Wallich y Adler ponen el énfasis en lo general, en el análisis macroscópico, que para ellos seguramente ya no es novedoso, pero que para muchos de los economistas contemporáneos, nutridos en la vieja escuela del equilibrio parcial, sigue siendo *terra ignota*. Producto de esta nueva visual, que no es otra que la teoría y políticas keynesianas, surgen muchos de los aciertos de esta obra. No nos cansaremos de repetir —aunque para algunos suene a obvio— que éste es el camino adecuado para el economista de hoy, a menos de que en él exista la inquietud por transformar el régimen en que vivimos.

Por tanto, y siguiendo el punto de vista general, la obra tiene un mérito indiscutible: da la pauta, e incluso señala el método que puede seguirse en estudios semejantes que se lleven a cabo en otros países, incluyendo aquellas modificaciones o variaciones que señalen las características de la estructura económica general, así como las idiosincracias que presenten los sistemas fiscales de los países. Visto desde este ángulo, el libro que aquí se comenta es de utilidad indiscutible para el estudioso o para el estudiante de estas cuestiones, quienes tienen la rara oportunidad de ver aplicados a un caso concreto los conocimientos más modernos en materia de finanzas públicas; y de igual manera, o con mayor razón, para el pragmático o el trabajador de cosas fiscales, para quien este libro puede constituirse en un estupendo manual de trabajo.

Pero si en lo general estamos totalmente acordes con el libro que aquí se anota, en lo particular discrepamos con amplitud o en el detalle con algunas de sus aseveraciones o procedimientos empleados, quizás por lo que antes decíamos: la diferencia entre los que propugnamos el desarrollo y los que ya cuentan con él.

La insistencia de los autores en los beneficios que acarrea el equilibrio monetario y presupuestal como factor positivo de desarrollo económico en los países que lo necesitan no la aceptamos quienes no tenemos la convicción de que este elemento lleve a la iniciativa privada a invertir sus ahorros en la capitalización del país. Y qué mejor prueba podemos ofrecer que El Salvador, el cual, según afirman los autores, es de los pocos países "privilegiados" que durante un período de catorce años ha gozado "de un presu-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

puesto equilibrado, un tipo de cambio estable y un mercado de cambios libre de control". No negamos que esto constituya una ventaja, pero por otra parte el resultado objetivo no es tan halagador, pues la capitalización que ha sufrido este país deja mucho que desear, como puede deducirse de los cuadros 52 y 53 del libro. Tomando dichos datos y considerando que el producto nacional incluye la depreciación, casi podríamos llegar a afirmar que en el Salvador no ha habido inversión neta, o si existió, fué en magnitud desdeñable, pese a las condiciones excepcionales que señalan los autores. En otras palabras, podemos afirmar con base en este mismo estudio, que la economía salvadoreña se caracteriza como *una economía estática de consumo*.

Por otra parte, no aceptamos la afirmación de Wallich y Adler en el sentido de que en El Salvador "la desproporción entre las necesidades que deben atenderse por medio de gastos públicos y los recursos fiscales, no se ha puesto de manifiesto". Una cosa es que los gobiernos anteriores no la hayan querido tomar en consideración y otra el hecho de que estas no existan. Los objetivos de las finanzas públicas, en cuanto a promoción del desarrollo económico y mejoramiento de las condiciones culturales y sociales, que ellos señalan en su capítulo IV, son válidas en la actualidad en cualquier país, y en El Salvador sin duda alguna.

En síntesis, la posición que se adopta en este libro nos parece en extremo conservadora para un país que, como los nuestros tienen:

- a) una inversión bruta y neta relativamente baja al ingreso o al producto nacional.
- b) un lento crecimiento del ingreso nacional real.
- c) un bajo nivel de vida de la mayoría de la población, con una gran proporción de desocupación oculta.
- d) inversionistas tímidos y acostumbrados al ingreso de renta fija.

En síntesis, un país poco desarrollado y sobrepoblado, con grandes necesidades económicas, sociales y culturales. En estos países se está dispuesto a sacrificar el equilibrio presupuestal al desarrollo y, además, a aceptar que el impulso inicial deba partir del Estado.

Es cierto, sin embargo, que no hay aún un consenso entre los economistas sobre cuál es el desequilibrio que, dadas las diferentes circunstancias y estadios del ciclo, sea el que mayores provechos y menores males acarree. Este es campo que debe ser explorado, insistimos, por economistas de países poco desarrollados.

Pasando a otros aspectos del libro, consideramos optimistas (no encontramos un adjetivo más adecuado) las tentativas que se hacen para determinar las incidencias de los impuestos en los distintos grupos: negocios y consumidores. Los esfuerzos son dignos de elogio, pues como se sabe la

EL TRIMESTRE ECONOMICO

incidencia impositiva es quizás la parte más oscura de las finanzas públicas, pese a los intentos de los marginalistas de darle visos matemáticos a esta cuestión. Sin embargo, consideramos que los autores llevan sus pronósticos a extremos incompatibles con las técnicas económicas imperantes; aunque, insistimos, el esfuerzo es laudatorio.

En resumen, se tiene aquí un libro de lectura indispensable para el estudioso y el práctico de las cosas económicas en general, pues hoy día no puede negarse ya el efecto tan decisivo que la política fiscal tiene sobre todas las ramas de la economía y sobre todo con el comercio internacional, los problemas monetarios y todos los referentes a desarrollo económico.—*Raúl Salinas Lozano, México.*

LEONEL TORRES, *La Actividad Económica Colombiana: formación del índice general*. Bogotá: Imprenta del Banco de la República. 1947. Pp. 183.

Los índices sintéticos o "totalizadores" se han elaborado con el fin de efectuar previsiones relativas a la situación económica del futuro inmediato, proyectando hacia adelante las tendencias de una combinación de índices, cada uno de los cuales refleja las variaciones de algún fenómeno sensible al cambio de las condiciones económicas. También se calculan para conocer las fluctuaciones de la actividad económica en el transcurso del tiempo y en este caso se forman con índices indicadores de la trayectoria que siguen la producción, las finanzas, etc. El índice calculado por el Sr. Torres pertenece a esta última categoría, a juzgar por su propósito, expuesto en un pasaje introductorio de la obra, de realizar una cuantificación integral de los progresos alcanzados por Colombia en el campo de la economía durante el período comprendido entre los años 1934 y 1946, para el cual se cuenta con estadísticas atendibles. Sin embargo, el índice presenta algunas características que más bien corresponden a los elaborados con fines de previsión, como, por ejemplo, la de estar "severamente depurado de cuanto se haya encontrado ajeno a la coyuntura".

Sin hacer ninguna consideración previa acerca de los posibles medios de que pudo haberse valido para lograr su intento, con lo cual da por sentada la idoneidad inobjetable de los índices sintéticos, el Sr. Torres procede a describir en forma prolija la composición del índice de la actividad económica de Colombia, en cuya elaboración aprovechó ampliamente un proyecto presentado por el Dr. Francisco de Abrisqueta a la Sección de Investigaciones Económicas del Banco de la República. El trabajo que se comenta sigue este proyecto con tanta fidelidad que apenas se perciben algunas diferencias en la selección de las series estadísticas incluidas en el índice, es

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

decir, en el campo más propicio a la controversia cuando se trata de realizar un cálculo de esta índole. Casi puede afirmarse que la obra se contrae a explicar los motivos por los cuales se desechan algunas series propuestas en el mencionado proyecto o se aceptan otras y aún en la discusión de este asunto las decisiones del autor son discutibles en algunos casos. Así, por ejemplo, elimina la producción agrícola como componente del barómetro de la producción arguyendo que "su presencia estará incrustada [*sic*] en las cifras de transporte, así como el café se hallará en las de exportación y se proyectará en el medio circulante" (p. 14). Con el mismo criterio, y hasta por razones de simetría, pudo haber excluido toda serie relativa a la producción industrial, que se refleja directamente en la generación de energía eléctrica para usos industriales y en forma indirecta en la actividad de los transportes, el valor de los cheques pagados, el movimiento de la bolsa de valores, etc., series que se encuentran incluidas en el índice.

El lector que espera encontrar conclusiones de interés una vez que han sido presentados los resultados del cálculo, se encuentra con que el Sr. Torres no saca el menor provecho de las cifras obtenidas para ensayar una interpretación de los fenómenos a que ha dado expresión numérica; ni siquiera las utiliza para verificar la bondad del proceso de selección de las series incluidas en el índice, y deja sin comentario un aumento de 86 % que registra su índice sintético en 1946 con respecto al año anterior.

Causa extrañeza que antes de emprender la laboriosa empresa de construir este índice el autor no se haya preguntado —pues nada parece indicarlo así— si el procedimiento que seguía era el más adecuado para lograr su objetivo. Desde hace por lo menos un decenio, economistas y estadísticos han reconocido unánimemente las ventajas que tienen los cálculos de ingreso, producto y gasto nacionales sobre cualquier índice sintético de la actividad económica. En efecto, mientras estas series proporcionan una *medida* integral de la actividad económica de acuerdo con los factores que la determinan y, consecuentemente, de las fluctuaciones que presenta a lo largo del tiempo, los índices permiten, a los sumo, obtener una *indicación* del sentido y magnitud de dichas variaciones a través de los cambios registrados por series estadísticas relativas a ciertos fenómenos importantes, pero aislados. La misma estructura de los índices sintéticos puede dar lugar a que presenten indicaciones falsas; así ocurre cuando las actividades no captadas por el índice presentan movimientos contrarios a la tendencia de las series incluidas en el mismo. Por otra parte, las estimaciones que se engloban bajo el rubro de ingreso nacional, ordenadas en forma de cuentas nacionales, facilitan, más que cualquier índice sintético, el análisis de la actividad económica de los diferentes sectores de la economía, de sus relaciones de dependencia mutua

EL TRIMESTRE ECONOMICO

y de su importancia relativa, así como de la composición de la producción y el destino que se da a los ingresos originados por la misma.

El Sr. Torres no parece reconocer la manifiesta superioridad de las estimaciones de ingreso nacional sobre los índices sintéticos; ni siquiera se plantea la alternativa de proyectar hacia adelante y retrospectivamente las cifras de ingreso nacional de Colombia calculadas por el Instituto Interamericano de Estadística para el año de 1940 (L. M. Domínguez, "National Income Estimates of Latin American Countries", *Studies in Income and Wealth*, Vol. 10, Nueva York, 1948, Parte III). Todavía más: en el único pasaje de la obra en que hace alusión a las estimaciones de ingreso nacional emprendidas por el Banco de República, lejos de considerar que éstas vendrán a substituir con gran ventaja al índice sintético, se propone obtener de ellas la información necesaria para asignar coeficientes de ponderación a los índices que integran el barómetro (p. 175).

Sin embargo, a falta de datos sobre el ingreso nacional, no deja de ser necesario utilizar, como aproximaciones, índices generales, aunque, como es evidente, dejan mucho que desear.—*Consuelo Meyer L'Epée*, México.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, *El Ingreso Nacional de Venezuela*. Caracas. 1949. Pp. 187.

En las dos últimas décadas las estadísticas del ingreso nacional han adquirido una importancia considerable en el análisis económico. El uso de los modelos del ingreso y producto, como parte del análisis económico de tipo macroscópico y a corto plazo, se ha desarrollado a últimas fechas en dirección de las llamadas "cuentas nacionales" que permiten relacionar el ingreso y el gasto de la comunidad.

Una de las tareas más apremiantes en el desarrollo estadístico de muchos de los países latinoamericanos es la de llenar los grandes vacíos que impiden aún llevar a cabo el análisis cuantitativo de la estructura y relaciones existentes entre los diversos componentes de su economía, que es lo que viene a ser el sistema de cuentas nacionales.

El presente estudio del Banco Central de Venezuela sobre el ingreso nacional de ese país incluye una exposición teórica de los principios de la contabilidad nacional, siguiendo los lineamientos marcados por las más recientes investigaciones en esta materia. El estudio revela, sin embargo, las dificultades con que se tropieza en Venezuela —no obstante este excelente esfuerzo— para calcular, no ya las cuentas sociales, sino el ingreso nacional mismo, debido a la carencia de datos estadísticos básicos. La investigación del ingreso nacional de Venezuela se limita al año de 1936, y sólo se tienen datos parciales para años posteriores. La necesidad de planear la obtención

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

de los datos fundamentales para las cuentas nacionales nos la demuestra el hecho de que el conocimiento de los grandes totales o de una sola de las partes de la cuenta —en este caso de Venezuela, la del ingreso— poco nos dice de la estructura de la economía y de las relaciones existentes entre el ingreso y el gasto para fines de análisis económico.

La obra sugiere algunos comentarios concretos y otros más generales. Entre los primeros es de hacer notar que aunque se habla en esta publicación de la obtención del ingreso de los residentes, la parte de sueldos y salarios, rentas e intereses y dividendos (de empresas distintas de las de petróleos) recibidos del extranjero y pagados al extranjero no fué posible tenerla con el detalle necesario. Otra observación es la de que en la exposición teórica de los principios que deben normar la estimación del gasto gubernamental no se hizo especial mención, como en los otros casos, de la necesidad de obtener primero las compras netas de bienes y servicios por el Estado, antes de deducir los pagos de transferencia a fin de obtener la parte que el gobierno aporta al ingreso y al producto nacionales.

No fué posible obtener las cifras del producto nacional o el gasto incurrido en la adquisición de éste por las razones apuntadas anteriormente y, por tanto, no se puede conocer la proporción de los recursos que se destinan al consumo y a la inversión. Esto motivó que se tuviera que acudir, cuando se trató de establecer la parte del producto que se exporta o el gasto incurrido por los extranjeros en la adquisición de parte de la producción nacional, a la relación existente entre el ingreso nacional al costo de los factores, es decir, sin incluir impuestos indirectos, y el valor de las exportaciones que sí incluyen los impuestos indirectos; es decir, relacionar peras con manzanas.

La elaboración del ingreso nacional por ramas de la actividad económica en Venezuela permite comprobar un hecho repetido en numerosos escritos acerca de las características de la economía de los países de Latinoamérica, es decir, el atraso existente en la técnica de la explotación agrícola. La parte del ingreso nacional generado en la agricultura durante 1936 representó un 26 %, con una gran parte de la población activa dedicada a la agricultura; en cambio, la industria representó cerca de un 30 % del ingreso nacional, cifra importante, sobre todo si se tiene en cuenta que el ingreso derivado de la industria petrolera, que no fluye hacia los residentes, no forma parte de ese total.

El comentario general que sugiere el estudio ofrecido por el Banco Central de Venezuela es que cabe esperar que en un futuro no lejano, y como producto de éste y otros esfuerzos de investigación similares, se lleguen a estructurar métodos de estimación más acordes con las características de nuestras economías. Por ejemplo, ¿sería mayor o menor el error en que se

EL TRIMESTRE ECONOMICO

incurriría si se incluyeran, dentro del ingreso nacional, los intereses de la deuda pública, dado que los fondos obtenidos de empréstitos han sido destinados, sobre todo en los últimos años y en la mayoría de estos países, a la construcción de diversas obras públicas, a diferencia de países como Estados Unidos, donde gran parte de los empréstitos ha servido para financiar guerras? Si los intereses miden más o menos las rentas que se derivan de esta propiedad pública, su inclusión en el ingreso nacional tal vez represente, en nuestro caso, un error menor que su total eliminación. Otro punto posible de interés podría ser la elaboración de la cuenta consolidada del gobierno, dada la importancia que las empresas del Estado han adquirido en el panorama económico de estos países. Cabría así preguntarse acerca de la conveniencia de estructurar una cuenta particular de las empresas descentralizadas y cuál sería el tratamiento que se les daría a las utilidades o pérdidas de estas empresas. En el caso de México, el simple paso de las empresas de ferrocarriles y petróleos de manos de la iniciativa privada a manos de las empresas descentralizadas hubiera significado una reducción del ingreso nacional de acuerdo con el método seguido por Estados Unidos y Venezuela.

El objeto de estas notas no es, sin embargo, presentar una lista exhaustiva de posibles diferencias de método, sino más bien hacer resaltar la necesidad de realizar estudios de ellas a fin de poder instrumentar un mejor análisis de nuestra realidad económica latinoamericana. Debe felicitarse al Banco Central de Venezuela por contribuir tan valerosamente a despejar el terreno.—*Rafael Urrutia Millán*, México.

NACIONES UNIDAS, *International Capital Movements in the Inter-War Period*. Lake Success, 1949. Pp. iii, 70.

A medida que los organismos dependientes del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas han ido encauzando su trabajo y abordando uno tras otro los problemas económicos internacionales de importancia, el competente personal del Departamento de Asuntos Económicos ha respondido, con pocas excepciones, con una serie de estudios situados dentro de la excelente tradición de la antigua Sociedad de Naciones. El problema del desarrollo económico quizá ha ocupado preferentemente la atención del Consejo Económico y Social, y el estudio que aquí se reseña es uno de los que han servido para la discusión de dicho tema, a petición de la Subcomisión de Fomento, que celebró reuniones desde 1947 hasta 1949. Al examinar y discutir el papel que podría desempeñar el capital extranjero en el desarrollo económico de la postguerra, muy natural era preguntarse cuáles habían sido los movimientos de capital internacional entre las dos contiendas mundiales, en qué sentido se habían desplazado las inversiones, hacia qué campos y con

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

qué grado de éxito para deudores y acreedores. Es este el contenido general de la presente obra. Pero no se trata de un simple relato estadístico, sino que abarca interpretaciones de extraordinaria importancia. Se comentarán a continuación algunas de las conclusiones del estudio.

El hecho fundamental acerca de las inversiones internacionales es éste: al principiar la primera guerra mundial, su monto era de unos Dls. 44,000 millones, de los que 18,000 eran inversiones inglesas, 9,000 francesas, 5,800 alemanas, apenas 3,500 norteamericanas y el resto de otros países. Estaban invertidos en Europa Dls. 12,000 millones del total, en Canadá y Estados Unidos 10,500, en América Latina 8,500 y el resto en los demás continentes. La mitad de las inversiones extranjeras inglesas y norteamericanas eran indirectas (préstamos y compra de títulos) y la otra mitad directas (propiedad de empresas subsidiarias). La catástrofe de la guerra cambió totalmente la estructura antes señalada. Inglaterra, Francia y Alemania, los tres más grandes inversionistas, tuvieron que liquidar o perder entre Dls. 4,000 y 5,000 millones cada uno. Estados Unidos salió de la guerra como principal acreedor (aun sin contar los préstamos con fines de ayuda militar). Las inversiones en Europa central y oriental y en el Cercano Oriente quedaron sin valor. Inglaterra tuvo cuando menos la ventaja de que ya hacía muchos años había estado liquidando sus inversiones en Europa para traspasarlas a América Latina, que a fines del siglo pasado y principios del actual empezó a desarrollarse con rapidez. Como característica principal de tales inversiones y de las de los otros países que se mencionan está la de que su orientación predominante fué la promoción de actividades de exportación en los países prestatarios, es decir, tendieron a ampliar la llamada economía internacional, pero sin operar grandes transformaciones en las economías nacionales de las zonas carentes de capital, entre ellas, por ejemplo, América Latina.

El renacimiento de las inversiones a partir de 1919 tenía que ser lento. Como en la postguerra actual, se dió atención preferente a la rehabilitación europea, y no fué hasta después de 1921 cuando se reanudaron las exportaciones de capital en general, aunque no gran cosa por parte de Europa. A mediados de la década el movimiento de capitales a corto y a largo plazo entre países exportadores e importadores de capital fué de unos Dls. 2,000 millones al año, suma respetabilísima teniendo en cuenta el poder adquisitivo del dólar de entonces (cerca del doble del de ahora). Y de esas enormes sumas, la mayoría se invertía en los países más desarrollados. "Los países poco desarrollados, en donde la carencia de capital debía ser mas pronunciada, recibieron menos capital, en términos absolutos y en proporción a su población, que los que ya habían progresado en forma considerable en su desenvolvimiento económico" (p. 17).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

Hasta 1929 hubo un auge ininterrumpido para los inversionistas internacionales, no obstante las perturbaciones que había sufrido el orden económico general. Inglaterra y Estados Unidos, sobre todo este último, parecían constituir una fuente inagotable de capital para el resto del mundo —y en efecto se dice ahora que los empréstitos norteamericanos se concedían con una falta de prudencia que mal refleja la “sabiduría” de los banqueros neoyorquinos— Pero nadie reparó entonces —y aun hoy es un hecho poco reconocido, pero que el presente estudio demuestra sin lugar a dudas—, que las bolsas norteamericana e inglesa se estaban alimentando en gran parte de créditos e inversiones a corto plazo procedentes de Francia. Esto lo comprueban los datos sobre la balanza de pagos de Estados Unidos y la información disponible sobre Inglaterra (pp. 22-23). Tan pronto cesó el aflujo de capital francés en 1928 y, aun más, en cuanto éste empezó a repatriarse en gran escala, quedaron los mercados financieros angloamericanos en situación sumamente inestable: habían prestado e invertido a largo plazo (y a veces sin la más elemental prudencia) con obligaciones a plazo corto o a la vista, pecado máximo en la banca. Estados Unidos tuvo que hacer frente a la retirada del capital francés al tiempo que se desataba una especulación interna que distraía casi todos los fondos disponibles y que culminó en la famosa crisis financiera de 1929. Pero ya para entonces había decaído visiblemente la exportación de capital norteamericano a largo plazo. Se habían secado las fuentes. Hubo un ligero pataleo en 1930 y 1931, mas muy tenue; en 1931 sólo Canadá, Japón y el trust internacional de los fósforos emitieron obligaciones en Estados Unidos. A partir de 1931 y hasta el término de la reciente guerra, puede decirse que el mercado financiero privado de Estados Unidos permaneció indiferente a las aventuras extranjeras. Inglaterra por su parte, orientó sus capitales privados hacia su imperio.

La historia a partir de 1932 es bien conocida. Sin comercio multilateral ni estabilidad de cambios, las inversiones internacionales fueron pocas, tanto por los riesgos como por la destrucción de los mecanismos de pagos. Esto último lo destaca muy bien el estudio de las Naciones Unidas (pp. 46-50). Incluso la inversión de tipo “colonial” en artículos de exportación (minerales, etc.) dejó de tener el atractivo de antes. En la época del multilateralismo, el país inversionista podía vender los productos del país deudor en terceros países (intermediarios del comercio internacional como Alemania y en general Europa) y recuperar triangularmente el producto de la inversión. En los años treinta, este producto sólo fué obtenible por exportación directa del país deudor al acreedor, lo que limitaba mucho el campo de las inversiones. Los “intermediarios” quedaron excluidos y tuvieron que recurrir a la compensación bilateral. Lo anterior es cosa que se ha olvidado en muchas de las discusiones de los últimos dos años, cuando se ha insistido

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

tanto en Estados Unidos en que el problema de estimular las inversiones no es más que cuestión de otorgar las garantías necesarias.

Y hay más todavía. En 1929, las inversiones anglo-norteamericanas en el exterior (Estados Unidos ya tenía sus inversiones directas colocadas principalmente en los países poco desarrollados) eran predominantemente tipo siglo XIX, es decir, como ya se ha señalado, en actividades de exportación o actividades de distribución relacionadas con el comercio exterior, y no porque para transferir los rendimientos fuera más fácil aumentar las exportaciones del deudor que disminuir sus importaciones —como asegura el estudio que se comenta (p. 33), afirmación que me parece superficial—, sino porque las inversiones jamás tuvieron otro fin que el de obtener para el país inversionista las materias primas y productos alimenticios que le hacían falta (ya lo dice el mismo estudio, al hablar de la expansión de la economía internacional como característica de las inversiones). Si, como se asienta en el párrafo anterior, tal tipo de inversiones ofrecía pocos atractivos durante los años 1930, ¿qué decir de las inversiones destinadas a producir manufacturas para los mercados internos de los deudores, que eran absoluta minoría? Y sin embargo, entre 1933 y 1939 hubo inversiones, principalmente norteamericanas, en industrias manufactureras (no olvidar que entre ellas están las ensambladoras de automóviles); pero fueron de poca cuantía y un tanto forzadas, según afirma el estudio (pp. 46-48), por el control de cambios y el proteccionismo de los deudores, es decir, fueron en gran parte reinversiones de utilidades que no era posible extraer del país; inversiones nuevas casi no hubo. En lo que hace a los países poco desarrollados la explicación de la falta de inversiones en industrias de mercado interno debería completarse, en mi opinión, añadiendo algo más fundamental y que es aplicable a todo el período de inversiones internacionales: la estrechez y raquitismo de los mercados internos de los países poco desarrollados no pudo, como no puede hoy en la mayoría de los casos, ser un aliciente económico para invertir capital extranjero en abastecer dichos mercados y quizá aún impidiera, como lo impide hoy todavía más, establecer las mínimas unidades técnicas de producción que son costeables. Antes, cuando el capital se movía por ganar mayor rendimiento, era obvia tal limitación. Hoy, cuando fundamentalmente busca seguridad, es más obvia, porque los países poco desarrollados, como ya se ha demostrado, no ofrecen seguridad al capital extranjero sino en contados casos. Y, para hacer referencia de nuevo a las tendencias actuales en Estados Unidos, las garantías al capital extranjero que tanto se pregonan como indispensables no serán suficientes mientras no exista aliciente económico para invertir en manufacturas y mientras las condiciones de la economía internacional (y de la política) no sean adecuadas para estimular inversiones en materias primas, etc., como en el siglo XIX. Todo lo cual equivale

EL TRIMESTRE ECONOMICO

a decir que nada será tan atrayente para el capital extranjero como el desarrollo económico mismo de las zonas no desarrolladas; un aparente sinsentido, pero comprobado por la experiencia del siglo xix y hasta el año 1914, como ya se dijo al principio.

Estamos hoy en día, entonces, en un aparente círculo vicioso en que los países *menos* desarrollados, por su misma falta de desarrollo, no atraen el capital extranjero sin el cual no pueden acelerar su desarrollo. Pero creo que es aparente, porque, por un lado, no se depende en la actualidad tan sólo del capital extranjero privado sino que existen organismos oficiales e internacionales que pueden suministrar capital y, por otro, porque creadas ya en muchos países subdesarrollados las condiciones básicas del desenvolvimiento, o sean los servicios públicos y de comunicaciones construídos por el capital extranjero en épocas pasadas, y formulados programas más o menos coherentes de desarrollo con utilización más o menos intensa del ahorro interno privado y público, se avanza lentamente hacia el ensanchamiento de los mercados nacionales sin el cual no puede haber incentivo para la inversión industrial. Claro que para muchos países no hay tal posibilidad de ampliación de mercados de consumo interno por motivos estructurales o por su lentísima evolución sociopolítica; pero es ya un hecho palpable tal desenvolvimiento económico en muchos otros.

El comentario que me parece obligado acerca de todo lo anterior es —y es éste el mérito principal de este estudio de las Naciones Unidas— que si es evidente que las causas de la carencia de inversiones internacionales son en el fondo económicas, es tanto más lamentable que en las deliberaciones de la postguerra actual no se haya reconocido claramente y que se empeñen los gobiernos y las agrupaciones privadas en sostener que con sólo un código internacional de inversiones, garantías adecuadas, etc., se crearía el “clima” necesario para reanudar los movimientos de capital extranjero. Incluso el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, y no obstante las bellas palabras que a veces aparecen en sus informes anuales y en otros informes que ha rendido a las Naciones Unidas, se empeña *en la práctica* en comportarse en igual forma y con igual actitud que los banqueros e inversionistas privados: desconfía del deudor, le pide mil garantías, muestra preferencia por promover actividades de exportación (materias primas, etc.), tiene poca fe en la industrialización, y, para colmo, recomienda con persistencia que se obtenga capital privado y no el que el mismo Banco puede suministrar. Si el Banco, que no busca el lucro, pudiera desempeñar en gran escala la función que apenas principia a asumir, la de facilitar la realización de los proyectos básicos —las obras hidroeléctricas, de comunicaciones, de riego, portuarias, etc., *sin las cuales no puede haber desarrollo económico en el sentido moderno de la palabra*—, sería el principal factor de interrupción

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

del círculo vicioso, como ya se insinuó antes. Por desgracia no lo es aún, y el Eximbank de Estados Unidos, que tiene funciones semejantes y es algo más audaz, ha entrado en general en una etapa negativa en que, por lo que respecta a los países poco desarrollados, está ya recuperando anualmente casi tanto como lo que presta (véase el *World Economic Report 1948*, de las Naciones Unidas, pp. 243-244). Como tampoco se están realizando inversiones privadas de cuantía, excepto en el petróleo de Venezuela y de Arabia (mismo informe, pp. 242-243), el único factor de promoción económica importante en los países desarrollados, con contadas excepciones, es la utilización del ahorro nacional y el impulso de programas de fomento más o menos coordinados.

Es curioso observar, según lo demuestra este estudio de las Naciones Unidas que se comenta, que la decadencia de las inversiones internacionales entre las dos guerras obedeció no sólo a los factores internacionales mencionados y a las limitaciones que presentaban los países deudores y poco desarrollados, sino también a la restricción deliberada de las exportaciones de capital por los mismos países inversionistas (pp. 53-55): en Inglaterra desde la primera guerra mundial hasta 1921 y a partir de 1930; en Estados Unidos, desde 1922 a la fecha, tanto por legislación restrictiva como por actitudes políticas y, en épocas más recientes, mediante el requisito de que los empréstitos se gasten en Estados Unidos solamente. Esto no rige para el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, al menos en teoría, pero ocurre en cierta medida en la práctica.

Sin extenderme mucho más en esta nota, no quisiera dejar de comentar brevemente dos puntos de importancia. El primero es la extraordinaria significación, ya mencionada antes, del capital francés en la evolución de los movimientos internacionales de capital: primero, la importancia de las inversiones francesas hasta 1914; luego, las enormes pérdidas que para Francia acarreó la guerra; después el papel que las inversiones francesas a corto plazo desempeñaron en Inglaterra y en Estados Unidos entre 1921 y 1929, que puede decirse hicieron posible la exportación de capital norteamericano e inglés con la magnitud que alcanzó; y finalmente los efectos trágicos de la repatriación de dicho capital a Francia en momentos decisivos y que contribuyó a provocar la crisis financiera de Estados Unidos en 1929 y con ella la crisis económica general, que entre otras consecuencias tuvo la de desmembrar los mercados internacionales, desarticular el comercio internacional y hacer casi imposible la reanudación de los movimientos internacionales de capital de inversión. No fué el único factor, claro está, el comportamiento del capital francés, mas no deja de haber ejercido una influencia desproporcionada.

El otro punto sobre el que llama la atención el estudio (p. 67) es la

EL TRIMESTRE ECONOMICO

ambigüedad de la expresión "sobreinversión" en el campo internacional, sobre todo aplicada al hecho de que en algunas épocas, como entre 1924 y 1929, se destinaron empréstitos internacionales a obras improductivas. Se hace ver, y con toda razón, que lo importante no es el fin concreto al que se destinan los fondos sino el uso que se da en su conjunto a la suma total de capital nacional y extranjero. Si un préstamo para fines improductivos libera fondos nacionales que se destinan a inversiones productivas, no se debe negar la utilidad del primero. Y un empréstito para una obra hidroeléctrica que permite a un país despilfarrar una suma equivalente de sus propios fondos en gastos de consumo no contribuye al progreso del país ni garantiza económicamente la bondad de la inversión. El reconocimiento de esto en los organismos internacionales ha sido lento, y más lento aún, por desgracia, en los países deudores, donde con frecuencia se cree salvado el porvenir porque se obtienen empréstitos para obras constructivas, sin reparar en el uso improductivo que al mismo tiempo se da al capital nacional. Y lo irónico es que es, por ejemplo, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, cuyo espíritu ha sido hasta ahora más bien negativo y conservador, a más de aferrado al mito de las inversiones extranjeras de capital privado, el que ha venido pidiendo a los países prestatarios que formulen planes de inversión total y coordinen sus distintas clases de inversiones a fin de obtener el máximo de utilización del capital nacional y el exterior que a él se añada.

Resulta muy tentador seguir comentando este excelente estudio, pero no se justificaría restarle al lector el gozo de encontrar en la lectura del mismo otras muchas ideas sugerentes y estimulantes. Es un alto servicio el que han prestado los economistas de las Naciones Unidas al formular este trabajo que, como otros recientes sobre el tema del desarrollo económico, están introduciendo sentido de la realidad a la discusión del problema.—*Víctor L. Urquidí, México.*

THEODORE W. SCHULTZ, *Production and Welfare in Agriculture*. Nueva York. The Macmillan Co. 1949. Pp. 225.

Advierte el profesor Schulz en el prólogo que una parte del material incluido en esta publicación ha aparecido ya en forma de artículos en varias revistas científicas, pero hay que añadir que aunque muchas de las ideas presentadas no son nuevas, la impresión de conjunto que causa esta obra es de unidad y consistencia metodológica.

El autor expone en los cuatro primeros capítulos un método crítico por medio del cual juzga el resultado que ha tenido la intervención del estado en la economía agrícola norteamericana. El criterio para evaluar los diferen-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

tes aspectos de la política agrícola tiene una doble base: en primer lugar, la utilización de recursos escasos con el propósito de obtener el mayor grado de eficiencia en la producción; en segundo, la distribución de ingresos en función de ciertas ideas sobre la justicia social.

Schultz utiliza sistemáticamente los conceptos de eficiencia y bienestar social para analizar los aspectos más interesantes de la política seguida por el Departamento de Agricultura y otras dependencias del gobierno de los Estados Unidos a partir del *New Deal*. De su crítica se desprenden varias sugerencias que de acuerdo con el autor deberían adoptarse para darle mayor sentido y eficacia a la política agrícola. Como medida preliminar propone la consideración de la agricultura como sector del ingreso nacional de tal forma que se valore su contribución a éste por los ingresos que produce y los recursos que consume, lo que permitiría lograr una mayor eficiencia en la utilización de los recursos agrícolas. El método del ingreso haría posible a la vez señalar los casos en los que el grado de bienestar social fuera inferior al mínimo aceptable y haría posible mejorar el nivel de vida de las personas o grupos que se encontrarán en dicha situación.

La explotación agrícola familiar o *family farm* es uno de los conceptos lo suficientemente vagos como para convertirse en el recurso favorito de quienes viven de la demagogia en las zonas rurales norteamericanas. Schultz analiza y define dicho tipo de unidad productiva en sus aspectos económicos, sociales y políticos y señala las ventajas y limitaciones de la misma, añadiendo que muchas de sus deficiencias no han sido estudiadas en forma precisa, lo que impide que sean corregidas.

Estudia también la política de la paridad de precios, demostrando que en muchos casos dicha política acentúa la pérdida de recursos que podrían utilizarse más eficazmente, y que, en el caso del pequeño agricultor y del arrendatario, sólo sirve para perpetuar una situación submarginal. Otro tema de interés es la crítica del Plan Brannan, propuesto por el Secretario de Agricultura de los Estados Unidos para substituir la política de precios de paridad.

Para el economista mexicano la primera parte de esta obra no deja de ser estimulante. El método expuesto puede aplicarse al análisis de la política agrícola de cualquier país y se antoja evaluar nuestra reforma agraria utilizando los conceptos de la eficiencia productiva y bienestar rural, en vez de repetir las meras descripciones ya tan manoseadas y carentes de sentido. La facilidad con que el profesor Schultz maneja los diferentes factores que intervienen en la economía de la agricultura, sin perder de vista el carácter esencialmente dinámico de los mismos y la inestabilidad económica que los enmarca contrasta con la tendencia tan común en México de plantear los problemas de nuestra agricultura sin tomar en cuenta el efecto de los factores

EL TRIMESTRE ECONOMICO

dinámicos que han alterado profundamente, durante las tres últimas décadas, las características de nuestra economía.—*Edmundo Flores*, México.

NACIONES UNIDAS, *Recent developments in the world economic situation*. Lake Success, 1949. Pp. vi + 48.

Este opúsculo contiene un informe que el Secretariado de las Naciones Unidas presentó a la Cuarta Asamblea General sobre la situación económica del mundo hasta el tercer trimestre de 1949. El trabajo, preparado por recomendación del Consejo Económico y Social y planeado por la División de Estabilidad y Fomento Económicos, se elaboró en el Departamento de Asuntos Económicos con material estadístico de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, así como con estadísticas y análisis económicos de las comisiones económicas regionales.

El estudio comprende un prefacio y capítulos relativos a las variaciones de los niveles de la actividad económica, las finanzas y el comercio internacionales, y la organización internacional para mantener la ocupación plena. Incluye al final tres apéndices: el apéndice A consiste en estadísticas de la actividad económica en los diversos países del mundo; en el B se comprenden los convenios internacionales y la organización para lograr el mantenimiento de la ocupación plena y la estabilidad económica; por último, el apéndice C se refiere a las medidas de carácter nacional e internacional para mantener tanto la ocupación plena como la estabilidad económica.

Las condiciones económicas del mundo, que habían mejorado durante 1947 y 1948 en muchas partes, mostraron una tendencia descendente en 1949, y en algunos países esa reducción en las actividades se apreció desde mediados de 1948 y principios de 1949, como consecuencia de los problemas de ajuste económico derivados de la guerra. Se logró expandir la producción mundial a niveles más altos que los de preguerra, aunque con distinta intensidad en cada país. También se elevó el consumo en algunos países. Sin embargo, para una gran mayoría se mantuvo al mismo nivel o fué ligeramente más bajo que antes de la guerra. Por otra parte, se logró reconstruir y reconvertir la industria en la mayoría de los países, pero la productividad se mantuvo relativamente estacionaria.

El capítulo inicial analiza las variaciones del nivel de actividad económica. Examina sucesivamente los aumentos de producción industrial y de producción de alimentos y el efecto que unos y otros han tenido en el alivio de la presión inflacionaria en casi todo el mundo. A continuación se señala la disminución de la actividad económica norteamericana, se intenta precisar las causas que la determinaron y se mencionan las soluciones apuntadas en el informe económico del Presidente, para evitar su conti-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

nuación y agravamiento. Por último, se analizan las variaciones de la actividad en las principales industrias y en los distintos países y los probables efectos de las devaluaciones de septiembre de 1949 en la actividad económica mundial.

El capítulo siguiente analiza el aumento del *quantum* del comercio mundial en el primer semestre de 1949 con relación a los años anteriores. Indica el estudio reseñado que los precios en dólares de las mercancías de comercio internacional tendieron a reducirse desde fines de 1948, invirtiendo así la orientación seguida desde la terminación de la guerra. Se señalan los cambios de distribución ocurridos entre 1948 y 1949, destacando el aumento de la participación norteamericana en el valor de las exportaciones mundiales.

Se pone especial énfasis en la resultante intensificación de la escasez de dólares, y en el hecho muy importante de que las inversiones privadas juegan un papel prácticamente nulo en el alivio de esta situación, forzando así la pérdida general de reservas en todo el mundo y la continuación de la ayuda norteamericana a muchos países. Entre las características más graves de la escasez de dólares se destaca la virtual desaparición del comercio triangular entre Europa, Estados Unidos y el resto del mundo. Como caso especialmente agudo en el problema de pagos mundial, el estudio menciona el de Inglaterra y toda el área esterlina, que condujo finalmente a la devaluación general de septiembre. Se describen también los problemas de pago de Europa y de América Latina, indicando cómo los países de esta última zona se vieron obligados a intensificar sus controles en 1949.

El Consejo Económico y Social, a la luz de la información sobre la situación económica y los planes y políticas para el mantenimiento de la ocupación plena y la estabilidad económica disponibles en agosto de 1949, consideró deseable que todos los países se preparasen para tratar el problema de la desocupación cuando se presente la necesidad de poner en práctica esas medidas. El Consejo solicitó que el Secretario General sometiese a la Asamblea General la información más reciente sobre la situación económica del mundo, dirigiendo su atención a "los convenios internacionales y a las medidas ... acordadas para mantener la ocupación plena y oponerse a que se extienda cualquier contracción internacional". También solicitó el Secretario General que se le someta la más reciente información sobre "las medidas de carácter nacional e internacional para lograr o mantener la ocupación plena y la estabilidad económica".

El apéndice B describe los convenios que han sido ideados para tratar los problemas de ocupación plena y estabilidad económicas, y que culminarían en el establecimiento de una organización internacional para mantener la ocupación plena. Uno de los fines de esta organización sería tratar de equilibrar las relaciones económicas internacionales. Otro sería considerar los

EL TRIMESTRE ECONOMICO

problemas individuales de los países que pretendan mantener la ocupación plena por medio de medidas internas y hacer frente a las presiones deflacionarias del exterior, resultado del fracaso de otros países para mantener la ocupación plena. En vista de que el mantenimiento de un alto nivel de demanda efectiva y, por tanto, de un alto nivel de importaciones ante una baja de exportaciones, daría por resultado dificultades de balanza de pagos, se considera necesaria la ayuda financiera a los países sujetos a la presión deflacionaria externa.

El apéndice C informa del resultado de una encuesta realizada por el Secretario de las Naciones Unidas en 1948 sobre las medidas nacionales e internacionales propuestas por los gobiernos y por los organismos especializados para alcanzar a mantener la ocupación plena, en cumplimiento de la resolución adoptada en la Sexta Sesión del Consejo Económico y Social. También se incluyen en ese Apéndice las respuestas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que fueron consultados sobre sus planes y recursos disponibles para ayudar a sus asociados a evitar una baja de la actividad económica y de la ocupación. Ambos organismos contestaron que no creían estar en aptitud de proporcionar una protección adecuada contra los problemas de balanza de pagos en caso de que se extendiese la depresión.—*Félix Chaires G.*, México.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA EUROPA DE LAS NACIONES UNIDAS, *European Steel Trends in the Setting of the World Market*. Ginebra, 1949. Pp. 148.

Este estudio de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas es un análisis de los acontecimientos actuales que afectan la industria siderúrgica europea y de la posición que probablemente se presente en 1953 con base en estos acontecimientos. Se ha dado especial atención a los problemas que confronta la industria y se sugieren los posibles remedios para resolverlos. En realidad, el estudio fué hecho originalmente para servir de base en las consideraciones del Comité de Acero de la Comisión Económica para Europa en su programa de trabajo futuro para resolver los problemas inherentes a la industria europea del ramo.

En el capítulo 1 se examinan las perspectivas europeas para la exportación de acero a otras regiones. Con el fin de calcular el nivel máximo que probablemente alcancen en 1953, se hizo necesario determinar, para todas las regiones principales y aun para los países más importantes, el ritmo futuro de la producción y el consumo. Las importaciones netas fueron obtenidas de un cálculo *a priori* de estas variables; los cálculos sobre la producción y consumo fueron logrados por un examen de la situación post-bélica y de las perspectivas de la tendencia de estos acontecimientos desde 1925. Se llega a

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

la conclusión de que el máximo probable que Europa esté en condiciones de exportar a los mercados de ultramar en 1953 es de 4.100,000 toneladas, o sea el 80 % de las necesidades de importación de ultramar, que son alrededor de 5 millones de toneladas. En el capítulo II se trata de establecer el nivel máximo probable del consumo de acero europeo en el año de 1953. Se consideraron cuatro distintos métodos para medir los niveles máximos probables del consumo de acero europeo en 1953. El primer método fué obtenido por correlación con la tasa de incremento más rápida del consumo de acero dentro de Europa en los últimos tiempos, esto es, por el período 1925-1929; en el segundo, el movimiento del consumo de acero se relacionó con la producción total industrial; en el tercero, se hizo una proyección del consumo de acero por sus principales categorías de uso, y el cuarto método se basó en un cálculo de las necesidades cuantitativas de acero según aparecen en los planes de desarrollo nacional de diversos países. La Secretaría de la División del Acero llegó a la conclusión de que el consumo máximo efectivo en Europa en 1953, considerando que sea un año de ocupación plena, será de 58 millones de toneladas.

En el capítulo III se examinan las condiciones de la producción europea desde los siguientes puntos de vista: 1) condiciones apropiadas de las materias primas; 2) posición competitiva de la industria del acero europeo en comparación con la de los Estados Unidos y 3) reducción al mínimo de los costos de producción del acero.

El estudio hace hincapié en que para lograr una economía europea que se abastezca por sí sola en forma eficiente y que permita un alto nivel de consumo de acero, y que facilite a Europa la obtención de un 80 % de los mercados mundiales del acero, los precios de las materias primas en Europa deben de reducirse y la producción debe mejorarse por medio de una modernización apropiada de las plantas y equipos. Con excepción del mineral de manganeso, Europa, *en su conjunto*, puede ser autosuficiente sobre una base económica en cuanto a las materias primas para la fabricación de acero y, por lo tanto, descansa en su capacidad para mejorar su eficiencia en la producción y restaurar su habilidad competitiva en los mercados mundiales.

En el capítulo IV se considera la existencia de planes de producción de acero, en contraste con el antecedente de las perspectivas delineadas en las partes anteriores del texto. Se llega a la conclusión, con los presentes hechos, de que los países europeos planean un volumen de inversiones desproporcionado para aumentar la capacidad productiva del acero, y se sugiere que el desarrollo del consumo de acero podría conformarse a una prioridad, relativamente alta, por el incremento de inversiones en la construcción, fuerza motriz, obras de ingeniería y de otras industrias que usan acero. Además, este capítulo señala las principales líneas de acción cooperativa entre los paí-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

ses europeos con respecto al acero, lo que es útil y aun necesario, si las necesidades comunes de acero barato, abundante y de buena calidad, han de lograrse.

En virtud de la conclusión de que la estructura de los tratados comerciales bilaterales en materias primas ha aumentado artificialmente el costo del acero, se sugiere una acción internacional para reducir el costo de las materias primas utilizadas en la fabricación del acero. En vista de que una producción eficiente necesita de operación en gran escala para la fabricación de muchos productos de acero, se propone también la acción internacional para reducir las barreras del comercio intraeuropeo. Además, para lograr el mejoramiento de la producción tanto a corto como a largo plazo, deben de hacerse arreglos para un intercambio regular de información técnica, con el fin de estimular la investigación técnica y para llevar a cabo estudios posteriores sobre la productividad, los que son considerados como caminos prácticos de cooperación. Otros aspectos de la cooperación internacional en el campo del acero pueden ser el examen continuado de los planes de producción del acero, con el fin de permitir la coordinación en las inversiones y el estudio regular de los mercados de acero, y los esfuerzos para desarrollar el intercambio informativo de las posibilidades de consumo.

Finalmente, en el capítulo v se considera el caso especial de los planes y perspectivas de la producción y el consumo en Europa de los productos de acero planos, recalcando la necesidad de equipo nuevo y de uso eficiente que deberá ser instalado en Europa y de la política de precios que deberá de estimular también el uso de los productos de acero planos.

Los apéndices indican en detalle las medidas usadas para establecer los elementos básicos en el análisis de las perspectivas de exportación a otras regiones fuera de Europa y el nivel máximo probable del consumo europeo de acero en 1953. Por último, en los anexos estadísticos a este estudio se incluye una recopilación de información básica de interés para los gobiernos, la industria del acero y las personas interesadas en los problemas de la siderurgia.—*Marcelo G. Arámburu*, México.

MANUEL BRAVO J., *Plancación Industrial en México: notas sobre ensayos y experiencias*. México: Banco de México, S. A., Investigaciones Industriales. Pp. 87.

El Departamento de Investigaciones Industriales del Banco de México acaba de publicar un pequeño ensayo de Manuel Bravo Jiménez sobre las experiencias de esa oficina en su papel de promotor de la industrialización de México. El trabajo cuenta con cinco capítulos y un apéndice técnico, todo en 87 páginas.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

En la primera parte de su ensayo el autor trata el problema del desarrollo económico, haciendo referencia concreta al caso de México y de algunos otros países latinoamericanos, examinando en forma breve lo que en su opinión son las principales características de este proceso de desarrollo.

Los tres siguientes capítulos los dedica a estudiar el papel que el gobierno ha desempeñado en la industrialización de México y los factores de la planeación industrial.

El capítulo v es quizá el más interesante de todo el trabajo. El autor se ocupa en él del funcionamiento y organización de la Oficina de Investigaciones Industriales del Banco de México, S. A., así como de la experiencia obtenida por ella tanto en la investigación de los problemas industriales como en su papel de consultora de la industria en problemas técnicos y económicos.

El autor pone mucho énfasis en los buenos resultados obtenidos por los equipos mixtos de ingenieros y economistas en el estudio de los problemas industriales y asegura que "la experiencia actual ha demostrado que la naturaleza y fines del estudio de las características económicas y técnicas de una empresa industrial" obligan a dividir el trabajo de investigación entre ingenieros y economistas. Así pues, "el análisis de las características económicas y técnicas de la empresa industrial debía encomendarse a los ingenieros mientras que los economistas deberían ocuparse de todos los factores económicos externos que influyen en el funcionamiento de la unidad industrial". Aunque este sistema de investigación se encuentra en una etapa experimental, los resultados obtenidos hasta la fecha son bastante prometedores.

Este trabajo cuenta con un apéndice técnico en el cual afirma el autor que "...sólo mediante la práctica y la experimentación puede llegar a establecerse un adecuado fundamento para una estructuración económica de los distintos elementos del proceso del desarrollo industrial". Se examinan ciertos postulados económicos que en opinión del autor deberían guiar el análisis sistemático de la experiencia adquirida en el proceso de desarrollo.—*H. Flores de la Peña, México.*

SOLOMON FABRICANT, *The Rising Trend of Government Employment*. Nueva York: National Bureau of Economic Research. 1949. Pp. 30.

En un pequeño folleto, el Dr. Solomon Fabricant adelanta algunas de las conclusiones que se presentarán en el informe completo del estudio sobre el tema del empleo público en los Estados Unidos.

Dado el hecho de que hoy día una de cada ocho o nueve personas ocupadas en los Estados Unidos presta sus servicios en la administración pública—incluidos los empleados de los gobiernos estatales y locales tanto civiles

EL TRIMESTRE ECONOMICO

como militares —se efectuó una investigación relacionada con este dato a fin de buscar adecuada respuesta a las interrogantes siguientes: 1) ¿Es dicha proporción una consecuencia de la guerra y puede esperarse que con el tiempo disminuya sensiblemente, o era también considerable antes de la guerra? 2) Si era grande la proporción antes de la guerra, ¿reflejaba ello un concepto distinto de las funciones del gobierno como resultado de la política del *New Deal* o era en parte el resultado de una tendencia iniciada con anterioridad a la gran depresión? 3) Si es parcialmente el resultado de una tendencia secular, ¿cuál es su significado?

El estudio de diversas fuentes estadísticas le permiten hacer observaciones interesantes que indican que la tasa de incremento neto total del empleo privado es muy inferior a la tasa de aumento del empleo público, pues mientras el primero creció 120 % de 1900 a 1948 el segundo aumentó en 500 % aproximadamente.

En relación con la primera de las preguntas que se plantean en el estudio, concluye el autor que el crecimiento del número de servidores públicos obedece en forma principal al incremento en los servicios que prestan los organismos públicos *per capita*, pues en tanto que de 1900 a 1948 la población se incrementó en un 100 % el número de empleados públicos aumentó en un 500 %; no sólo creció el volumen de los servicios proporcionados sino también el número de los mismos. Hoy día el número total de servidores públicos asciende a 6.7 millones, correspondiendo 3.4 millones a empleados estatales y locales y 3.3 millones a personal federal. El mayor porcentaje de expansión ocurrió en actividades relacionadas con: 1) bienestar público (seguridad social, ayuda al desempleo, etc.); 2) salud pública (hospitales, etc.); 3) obras públicas (Valle del Tennessee, Canal de Panamá, etc.); 4) conservación de los recursos (suelos, bosques, etc.); 5) actividades relacionadas con el cumplimiento de las leyes en el sector federal (Oficina Federal de Investigaciones, Servicio de Inmigración, etc.). En consecuencia, el incremento de la burocracia no es una resultante de la guerra únicamente, aunque ésta constituye un factor de importancia del mismo.

No puede esperarse que el empleo disminuya sensiblemente, pues las estadísticas muestran que tanto en la postguerra pasada como en la actual el personal federal, estatal y local no sólo guardaba relación con la tendencia de aumento de la época de preguerra sino que llegó a nuevos niveles máximos.

Tocante al segundo punto, relacionado con la política del *New Deal* y su influencia en las funciones gubernamentales, Fabricant concluye que aunque los grandes incrementos ocurrieron de 1933 a 1940, ello no refleja en general un concepto distinto de las mismas, pues las funciones que el gobierno desempeñaba durante los años de la preguerra no difieren sustancial-

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

mente de las ejecutadas a principios del siglo xx, por importantes que hayan sido los cambios cuantitativos operados en el número de personas encargadas de su prestación. Pone como ejemplo la importancia que se dió a la conservación de los recursos naturales y humanos que, aun cuando durante la gran depresión y la época del *New Deal* recibieron un gran estímulo, se originaron en las décadas anteriores.

Para terminar expone que la tendencia secular del crecimiento tiene origen en las causas siguientes: 1) el aumento del ingreso nacional *per capita* hizo posible el incremento de los servicios gubernamentales recibidos por los consumidores y al mismo tiempo presionó la demanda de los mismos por parte de los usuarios; 2) las causas que sirvieron de base a la expansión del ingreso nacional motivaron ciertos gastos a los que hizo frente el gobierno; entre éstos se encuentran los costos de suministrar los servicios esenciales en las comunidades urbanas, así como los costos de las actividades reglamentarias del creciente y complejo funcionamiento del sistema económico y el suministro de ayudas sociales originado por las aberraciones de su operación; y 3) el cambiante panorama internacional y la reacción del pueblo norteamericano ante dicha situación. Esto puede expresarse numéricamente como sigue: personal civil y militar empleado en oficinas militares, 1900 - 160,000; 1925 - 350,000, más del doble que en 1900; y 1948 - 2.300,000, seis veces más que en 1925.—*Felipe Tobin*, México.

NOTA BREVE

COMISIÓN PROVISIONAL DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE COMERCIO, *El Ataque a las Barreras Comerciales*. Informe sobre el funcionamiento del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio desde enero de 1948 hasta agosto de 1949. [Montevideo], 1949. Pp. 36.

Este folleto describe el alcance, las limitaciones y las perspectivas del AGAAC (*GATT*). En una breve perspectiva histórica se relatan los principales esfuerzos realizados desde la gran depresión de 1929 para restablecer el comercio multilateral y reducir los aranceles, mencionando de modo especial la política Hull de tratados comerciales, los convenios de ayuda mutua de tiempos de guerra, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. El folleto se refiere entonces a la Carta de La Habana, examinando las dificultades que han impedido hasta hoy su ratificación, y que han conducido a algunos países signatarios a las negociaciones iniciadas en Ginebra en 1947 y reanudadas en Annécý en 1949.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

que culminaron en el GATT. La reducción de aranceles durante las dos etapas de negociaciones y las técnicas seguidas son analizadas detalladamente.

El folleto expresa que el tratamiento de la nación más favorecida constituye la principal disposición del Acuerdo, indicando a continuación las principales excepciones, como las preferencias y las uniones aduaneras. En relación con este problema, se mencionan las medidas tendientes a garantizar la no discriminación arancelaria.

Se plantea el problema de proteger las concesiones otorgadas a través del Acuerdo contra medidas indirectas, como restricciones cuantitativas, impuestos internos discriminatorios, etc., indicando el tratamiento especial que debe darse a estas medidas cuando se destinan a restablecer el equilibrio de la balanza de pagos.

El folleto concluye analizando las posibilidades del Acuerdo y señalando sus limitaciones. Indica especialmente la carencia de una organización capaz de dar ayuda técnica permanente a las Partes Contratantes entre los períodos ordinarios de sesiones. Esta falta sólo podrá ser suplida con el establecimiento definitivo de la OIC. Esto a su vez depende de la ratificación de la Carta de La Habana, que es tanto más urgente —a juicio de los autores del folleto— cuanto que impide la vigencia definitiva del Acuerdo y la reforma de la legislación contraria al espíritu de la misma Carta.