

Cámara Nacional de la Industria de
Transformación.

COMISION EJECUTIVA 1952

PRESIDENTE:

Alfonso Cardoso.

1ER. VICEPRESIDENTE:

Ing. José Crowley.

2º VICEPRESIDENTE:

Alberto Frost.

1ER. VOCAL:

Leopoldo Peralta.

2º VOCAL:

Ing. Eugenio Eibenchutz Abeles.

3ER. VOCAL:

Ing. Alfredo Ortiz Acosta.

TESORERO:

Sr. Juan Martínez del Campo.

SUBTESORERO:

Eduardo Ahedo Ortiz.

ASESOR:

Ing. José Domingo Lavín.

ASESOR:

Ing. Agustín Fouque.

ASESOR JURIDICO:

Lic. Carlos Alvarez García.

VOCALES:

Francisco Robles,
Guillermo Castro Ulloa,
Flavio Pulido de la Vega.

SECRETARIO GENERAL:

Lic. Héctor Barona.

JORNADAS INDUSTRIALES

Organo mensual de la

CAMARA NACIONAL
DE LA INDUSTRIA
DE TRANSFORMACION

AV. CHAPULTEPEC 412

TEL. 11-36-03

MEXICO 7, D. F.

Registrado como artículo de 2ª clase en
la Administración General de Correos
de México, con fecha 29 de junio, 1948.

2ª EPOCA, Nº 20 SEPTIEMBRE DE 1952

Director:

LIC. JESUS REYES HEROLES

Nota: Esta revista es de circulación gratuita y
controlada, y se distribuye exclusivamente en-
tre las personas interesadas en los problemas
que trata.

EDITORIAL

¿Estrechas soluciones monetarias?

ESTE AÑO las asambleas anuales del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que siempre se efectúan simultáneamente, tuvieron por escenario la capital de nuestro país. Ello permitió—y acaso se trate de un efecto buscado calculadamente por nuestras autoridades al gestionar que tan importantes reuniones deliberaran en nuestra capital—poner un acento más vigoroso que en las ocasiones anteriores en los problemas de los países en desarrollo como el nuestro.

El presidente Alemán, en su mensaje de apertura de los trabajos, tuvo el cuidado de subrayar uno de esos problemas, cuando dijo que "por importante que en muchos de ellos (los países en desarrollo) ha sido el esfuerzo para diversificar y fortalecer sus economías y ganar así una mayor capacidad de resistencia y de autonomía frente a las fuerzas exteriores... todavía su situación está muy ligada con factores que escapan por completo a su control, principalmente con la actividad de los centros altamente industrializados...".

Hasta dónde es cierta esta afirmación lo puso de relieve el Secretario de la Tesorería de los Estados Unidos, John W. Snyder, en sus declaraciones preliminares al comienzo de los trabajos, y en las que se pronunció en contra de la inflación provocada en los países hispanoamericanos como efecto inevitable de los planes de fomento económico. Snyder, no pudiendo ocultar la realidad de la actual economía de guerra de los Estados Unidos, distinguió en sus declaraciones entre una inflación derivada del rearme ("inevitable, aunque molesta"), y la procedente de otras causas, no menos molestas, aunque evitables a juicio del máximo representante de las finanzas oficiales de Norteamérica.

No tardaron en descubrir los delegados de los países al sur del Bravo el significado anti-industrializador, por así llamarlo, de lo expuesto por mister Snyder, ya que en la realidad de las cosas dichos países se enfrentan al dilema de desafiar los peligros de la inflación—y a la exigencia de controlar ésta una vez desatada—o renunciar al desarrollo económico, del cual depende "la capacidad de resistencia y de autonomía frente a las fuerzas exteriores", que el mensaje del presidente Alemán señaló como un desiderátum.

No puede, pues, renunciarse a la política de desarrollo económico sólo por evitar unos efectos inflacionistas que tanto molestan a mister Snyder, y en los cuales él ve, más que otra cosa, perturbaciones indeseables para la buena marcha del comercio exterior y de las inversiones privadas de los Estados Unidos en el extranjero. Claro es que no sería buena política la de permanecer con los brazos cruzados ante los efectos infla-

cionistas de la industrialización, sino que es menester buscar la manera de controlarlos, compensarlos y contrarrestarlos, sin abandonar los carriles del desarrollo económico.

JORNADAS INDUSTRIALES ha abogado siempre por ello y hoy vuelve a proclamarlo. Precisamente en tal sentido dejó escuchar su voz, en la junta del FMI, don Raúl Prebisch, eficaz y capacitado presidente de la Comisión Económica para la América Latina, organismo de la ONU que tiene su sede en Santiago de Chile. Según Prebisch, "generalmente los países latinoamericanos han recurrido a la inflación para aumentar sus inversiones de capital, y acelerar su desarrollo económico. Son pocos los que han conseguido este objetivo, y menos aún los que al conseguirlo han logrado mantenerlo persistentemente. Como quiera que fuere, cualquier política anti-inflacionista que reduzca permanentemente el nivel de inversiones y dificulte el ritmo del desarrollo de los países hispanoamericanos podrá ser una solución en el sentido monetario estrecho, pero no en el más amplio y dinámico de la economía en general. Los pueblos latinoamericanos necesitan, pues, renovar sus medidas económicas, pero renovarlas con cuidado".

Este es, aproximadamente, el espíritu que nos anima. Consideramos nocivas las medidas anti-inflacionistas que reduzcan el nivel de inversiones y frenen nuestro desarrollo económico. Postulamos, por el contrario, medidas anti-inflacionistas que intensifiquen nuestro desarrollo económico, saneándolo y orientando cuidadosa y rigurosamente la inversión de nuestros recursos. Expedientes como el control selectivo del crédito demuestran que la teoría del desarrollo económico de las áreas infra-desarrolladas tiene que elaborarse, fundamentalmente, con aportaciones de estas áreas.

30 días de economía mexicana

El sexto informe del Presidente Alemán

CUMPLIENDO con su deber rutinario del informe ante el Congreso, el presidente Alemán compareció ante los diputados y los senadores el lunes primero de septiembre para dar cuenta de las labores realizadas por su gobierno durante el ejercicio oficial transcurrido entre el primero de septiembre de 1951 y el 31 de agosto de este año. Por ser, además, el último informe correspondiente a sus 6 años de mandato, el primer magistrado hizo una recapitulación general de la obra que ha realizado desde que entró al poder el primero de diciembre de 1946.

Constriniéndonos a la política económica, que es la que más nos interesa, y a la cual consagra una atención preferente el documento presidencial, comentemos, en primer lugar, la parte relativa al último ejercicio oficial. El informe habla de aumentos en la producción de las industrias, tanto extractivas como de transformación, y de la agricultura. En el caso de la minería señala además amplias perspectivas de crecimiento futuro en renglones tales como rocas fosforíticas y azufre, fierro y carbón y uranio. El volumen de lo producido por la industria de transformación creció en un 12% en 1952 en comparación con 1951. También aumentó la producción textil, salvo en el renglón de lana. Lo mismo sucedió con las industrias alimenticias. En lo tocante a la agricultura, se produjeron 3.400.000 toneladas de maíz en 1951 y se espera un aumento de 300 mil toneladas este año; se produjo más trigo; se espera una cosecha de frijol más alta que la de

1951; otro tanto sucede con el arroz y con el azúcar.

Para lograr el aumento de la producción, el gobierno (en los términos del informe presidencial) otorgó protección a varias industrias, entre ellas la productora de resinas sintéticas, la de artículos de fierro y acero, la textil, la del vestido, la de muebles y la manufacturera de bombas para pozo profundo. En el renglón agrícola, siguieron efectuándose los trabajos para combatir las plagas; encontrar y propagar variedades maiceras y cañeras de rendimiento más alto y mejor adaptadas a las peculiaridades climáticas del país; mejorar los cultivos de café; propagar raíces aéreas y sarmientos de olivo; abrir nuevas tierras a la colonización (4 millones de hectáreas de terrenos nacionales en Sonora; reparto, entre agricultores mexicanos, de 668 mil hectáreas, que ya están en explotación, del ex latifundio extranjero de Palomas).

También habla el informe de amplio aumento en la producción petrolera (que ascendió a 79 millones de barriles en el período septiembre de 1951-agosto de 1952), y de mejoramiento y ampliación de las instalaciones y las redes de distribución de combustibles. En materia de ferrocarriles, se consignan los trabajos de ensanchamiento y modernización de vías, estaciones, talleres y material rodante y se habla de un aumento de dos mil toneladas kilómetros brutos en el índice general de eficiencia de los trenes de carga.

Por lo que se refiere a la situación en materia de precios, "el índice al mayoreo

registra un incremento menos acelerado". La CEIMSA continuó otorgando subsidios para el maíz, el trigo, la harina, el frijol y el huevo; emprendió la construcción de silos en México, D. F. y en Veracruz; adquirió 200 carros tolva para el transporte de granos; además, el gobierno está erigiendo en Tlalnepantla una planta para producir harina de maíz y otra para rehidratar leche.

En el capítulo sobre la situación financiera, se habla del doble empeño de mantener el valor estable del peso y estimular, al mismo tiempo, la expansión de las actividades económicas. Se recuerdan los trastornos acaecidos al principiar este año, por virtud del fuerte crecimiento de las importaciones, de cierta desorientación entre los capitalistas especuladores con divisas que acapararon dólares, temerosos de desórdenes con motivo de las elecciones y de que ello acarrearía una devaluación. Se hace ver que en tal trance se redujeron las reservas del Banco de México, aunque sin llegar a un límite peligroso, y que la propia institución, por instrucciones de la Secretaría de Hacienda, permitió que se ampliara el margen entre el precio de venta y el de compra de dólares, con lo cual se dió agilidad al mercado de los cambios y se frenaron las especulaciones. Pasado ese momento, "el Banco de México ha venido recuperando sus reservas, que en la actualidad están prácticamente al mismo nivel que tenían el año pasado en esta misma fecha; el peso ha mostrado su firmeza constante".

También para cubrir las reservas, el gobierno restringió el crédito destinado a importaciones y elevó moderadamente el arancel para varios artículos no esenciales, aunque mantuvo las facilidades existentes para importar maquinaria y equipo y materias primas y semi-elaboradas para la industria nacional. Para estimular las exportaciones y poner sus precios a tono con los del mercado extranjero, se disminuyeron los impuestos respectivos, con lo cual disfrutan de tratamientos excepcionales 458 artículos de exportación. De septiembre de 1951 a mayo de 1952, la balanza comercial

arrojó un saldo desfavorable de \$1,298 millones, que se vió compensado por los ingresos procedentes del turismo y otros renglones de la balanza de pagos, de suerte que esta última sólo arrojó, en total, un déficit de \$285 1/2 millones.

Las fuertes importaciones las explica el informe en los términos de la necesidad del país de adquirir bienes de capital en el extranjero para hacer frente a las exigencias del programa de desarrollo económico interno. "En efecto: la maquinaria y equipo importados fueron el 40% del total; las materias primas ascienden al 38%; los artículos no indispensables llegaron sólo al 10 1/2%; los combustibles y energía eléctrica, al 3%; los alimentos, al 2%, y, otros renglones, al 6%..."

En materia de crédito, se alude a la regulación cuantitativa y cualitativa puesta en vigor por el gobierno de acuerdo con los banqueros. "Se han obtenido los resultados que se buscaban y se ha manejado el crédito con suficiente flexibilidad para atender las condiciones variables del mercado..." Se produjo "una saludable contracción del medio circulante, cuya repercusión sobre los precios se hizo sentir desde luego".

Los gastos del gobierno se cubrieron en su totalidad con los ingresos normales del fisco, de suerte que "no se ha tenido que recurrir a emisiones de dinero de carácter inflacionista..." Se "continuaron los esfuerzos para intensificar el ahorro y para encauzar los recursos del crédito privado hacia la producción, aplicando las reglas expedidas por el Banco de México para el manejo de los depósitos de los bancos particulares". El gobierno se abstuvo de elevar sensiblemente los impuestos y procuró simplificar los sistemas fiscales y corregir prácticas viciosas.

Se han mantenido al corriente los servicios de amortización e intereses de las deudas exterior e interior. Al 30 de junio de este año, la deuda pública directa del gobierno federal llegaba a \$3,354 millones, incluyendo algunas deudas de los gobiernos de los estados que fueron asumidas por el federal. La cifra consignada representa

una reducción de \$261 millones en relación con la que se registró un año antes. En cuanto a créditos extranjeros obtenidos para la industrialización del país por conducto de la Nacional Financiera, el gobierno recibió las siguientes cantidades durante el último ejercicio: 67 1/2 millones de dólares del Banco de Exportaciones e Importaciones de Washington y 29,700,000 dólares del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

La obra del sexenio

En la parte final del informe, el presidente Alemán trazó el resumen de su obra económica de 6 años. México tiene hoy 15 millones de hectáreas de tierras cultivadas; de ellas el actual gobierno abrió 1 1/2 millón de hectáreas. Se beneficiaron con regadío suficiente 500 mil hectáreas en los distritos de riego, y 350 mil hectáreas mediante norias y pozos. La inversión en obras de riego durante el sexenio ascendió a \$2,103 millones. Se emprendieron las grandes obras del Papaloapan y del Tepalcatepec, para el desarrollo integral de dos amplias regiones del país. La Comisión Nacional de Colonización estableció 6,049 colonos en 645,070 hectáreas (a razón de 106 hectáreas por colono). Entre los colonos figuraron campesinos "que tenían a salvo derechos agrarios". Se dictaron resoluciones de dotación de tierras que entregaron 5,360,000 hectáreas a 93,215 campesinos (a razón de 57 hectáreas por campesino), y se ejecutaron resoluciones presidenciales que dieron 4,900,000 hectáreas a 84,214 campesinos (a razón de 56 hectáreas por campesino).

En materia de industrialización, el presidente Alemán habló de los amplios recursos naturales de que dispone el país: petróleo y gas, caídas de agua, minerales, particularmente plata, oro, cobre, plomo, zinc y otros, aparte del hierro, el carbón y el azufre. "Podemos alentar una industria que proporcionará cada vez mejores y más numerosas fuentes de trabajo para nuestra

población". En materia de recursos carboníferos, México tiene los grandes depósitos de carbón coquizable de Coahuila (con existencias de no menos de 1,200 millones de toneladas) y de Oaxaca. La industria del acero inició una gran expansión durante el último quinquenio; se espera que para 1954 se tenga una producción siderúrgica de 800 mil toneladas. La expansión ha sido paralela a un proceso de mejoramiento de los costos. "La industria siderúrgica mexicana estará en condiciones de abatir sus costos en forma muy importante, y por lo tanto, de integrarse gradualmente no sólo como un punto de apoyo para la industria manufacturera del país, sino para formar el núcleo de la industria pesada nacional".

La Comisión Federal de Electricidad invirtió \$1,912 millones durante el sexenio; de ellos \$1,396 millones procedieron de sus recursos propios y el resto de créditos exteriores. Con ese dinero, la Comisión aumentó a 215 las 23 plantas generadoras que tenía en 1947 y elevó la generación de ellas de 44,300 kilovatios a 390 mil kilovatios. Petróleos Mexicanos, al terminar el actual período de gobierno, habrá duplicado la producción de petróleo y aumentado en gran proporción la de gas. "Hemos ensanchado notablemente el mercado nacional mediante el notable aumento de nuestras carreteras troncales y secundarias, el mejoramiento y la extensión de nuestras vías férreas, el desarrollo de la aviación y el de las telecomunicaciones. Se invirtieron en construcción de caminos \$2,289 millones durante el sexenio, y se invirtieron \$1,013 millones en la rehabilitación de los Ferrocarriles Nacionales. Se importaron aproximadamente \$10 mil millones de pesos en bienes de capital y equipo para la agricultura, la industria y los transportes.

El gobierno incrementó sus ingresos sin recurrir a un aumento en general ni exagerado de los impuestos", sino más bien a base de simplificar los métodos de recaudación y de evitar el fraude al fisco. El aumento de las recaudaciones permitió mantener un presupuesto equilibrado. A lo largo

del sexenio, el gobierno realizó dentro de sus presupuestos normales inversiones que ascendieron a más de \$5 mil millones de pesos, sin contar con las hechas por los organismos descentralizados, ni las realizadas por medio de financiamientos. Los esfuerzos para aumentar la producción se expresaron en la elevación en un 42½% del índice del volumen de la producción

industrial en 1952 en comparación con 1946.

De todo lo cual, el presidente desprendió la siguiente conclusión final: "Las cifras y consideraciones anteriores ponen de relieve que fueron fructuosas los esfuerzos oficiales para combatir la miseria y para dar al pueblo mexicano una vida mejor..."

Subsidio a los Ferrocarriles; no aumento general e indiscriminado de tarifas

MÉXICO tiene un sistema ferroviario insuficiente para las necesidades del desarrollo económico nacional. La red primitiva, construída antes de la Revolución de 1910, apenas constituía un esqueleto rudimentario, tendido entre el centro del país y los puertos marítimos y fronterizos. Obedecía a la mira primordial de servir a las exportaciones de materias primas del país y a las importaciones de artículos manufacturados extranjeros. Los gobiernos revolucionarios, a partir de la época del presidente Cárdenas, iniciaron la construcción de nuevas rutas encaminadas a satisfacer las nuevas exigencias del país, como el Ferrocarril del Sureste y el de Baja California. Estas dos obras las terminó la administración del presidente Alemán.

El ferrocarril es el medio de transporte por excelencia para mover grandes volúmenes de mercancías a distancias largas. Como medio de integración económica interna es indispensable que cuente con un denso sistema de ramales y líneas interconectadas que puedan trasladar los productos (víveres, materias primas, maquinaria) de unas regiones a otras del territorio nacional. Tal es el caso de los ferrocarriles norteamericanos, lo mismo que de los soviéticos. A los ferrocarriles de México les

hace falta, precisamente, esa red de ramales e inter-conexiones sin la cual no podrán desempeñar la función que les señala el actual derrotero de la economía nacional.

Para completar el sistema ferroviario mexicano es preciso planear el desarrollo futuro que deba imprimirse, al parejo del desarrollo general del país. Ello no será posible si el estado, que tiene en sus manos la mayor parte de las rutas existentes en el país, no formula los programas necesarios y no realiza las inversiones que hacen falta. Por el hecho de no estar completo, el sistema no podrá dar utilidades que pudiesen atraer a la iniciativa privada, e interesarla en llevar hacia él sus recursos, de suerte que los ferrocarriles mexicanos han de ser considerados como un elemento de la organización económica nacional totalmente ligado al estado.

Cómo financiar la expansión ferroviaria

Hace pocos días, el Secretario de Hacienda, Lic. Ramón Beteta, y el gerente de los Ferrocarriles Nacionales, Lic. Manuel R. Palacios, invitaron a la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y a otros organismos a expresar sus puntos de vista sobre este problema y a sugerir fórmulas para solucionarlo. El punto principal es el

de cómo financiar el crecimiento ferroviario. En un informe que se proporcionó a la Cámara, elaborado por las propias autoridades, y el cual ha servido de base para los cambios de impresiones a este respecto, se señala cómo buena parte de la cuestión se despejaría si el país mismo pudiese suministrar, por medio de industrias propias, si no la totalidad, por lo menos la gran mayoría de los materiales y los equipos que hacen falta. El costo del programa de expansión se reduciría considerablemente, ya que tal como están hoy las cosas, existe la necesidad de gastar en importaciones el 80% del dinero disponible para la rehabilitación ferroviaria. Si pudiese crecer la producción de rieles y hubiese manera de fabricar carros de carga y góndolas, en cantidades considerables, dentro del país, se pondría una base bastante sólida en este aspecto.

Las personas comisionadas por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación para estudiar el informe y participar en los cambios de impresiones (don Jorge M. Heyser y don José Domingo Lavín) aprobaron totalmente ese punto de vista. "Es necesario—dijeron en una comunicación al Secretario de Hacienda y al gerente de los Ferrocarriles—planear la producción de materias primas y equipos (para afrontar las necesidades del crecimiento ferroviario) y entonces sería posible que el Estado afrontara la construcción de la red ferroviaria completa, tal y como ha venido haciéndolo con los caminos..."

Sin embargo, los representantes de la Cámara disintieron del parecer oficial en lo relativo a la cuestión inaplazable y primordial de cómo obtener recursos para financiar desde luego la rehabilitación ferroviaria. El informe que ha servido de base para examinar el punto señala tres posibles caminos: aumento general de las tarifas de flete, entre un 20% y un 50%, según los diferentes productos transportados; otorgamiento de un subsidio del Estado a los ferrocarriles, conservando las tarifas de carga a su nivel actual; aumentos parciales de tarifas junto con subsidios del Estado.

El informe se pronuncia por la primera solución. Se establece en él que el aumento de las tarifas daría estabilidad económica a los ferrocarriles, que son los propios usuarios los que deben pagar el mejoramiento del servicio y que la elevación propuesta se reflejaría muy débilmente en el nivel general de los precios. Los representantes de la Cámara sostuvieron que el aumento de las tarifas sí se propagaría a los precios de los diferentes productos, en una proporción mayor de lo que significaría el encarecimiento de los costos en virtud de la tarifa más alta. Añadieron que es incorrecto depositar la carga de la rehabilitación sobre las espaldas de los usuarios, ya que los ferrocarriles constituyen un servicio público "relacionado con la vida económica de toda la nación, independientemente de que cada flete sea pagado por un usuario en lo particular". Considera el documento oficial que la baratura actual de las tarifas resulta un subsidio que otorga el ferrocarril a los agricultores, industriales y comerciantes. A este respecto, hicieron ver los representantes de la Cámara que enfocadas las cosas desde tal punto de vista, los ferrocarriles constituyen un factor importante para el progreso económico del país, y que la supresión del subsidio "tendría un reflejo muy desfavorable en la economía". Aun admitiéndose que la supresión del subsidio diera a los ferrocarriles recursos para corregir las actuales deficiencias del servicio que prestan, y que con ello quedaría compensada la carga que se impondría a los agricultores, los industriales y los comerciantes con el aumento de las tarifas, sin embargo, la supresión de las deficiencias no vendría desde luego, sino que tardaría bastante tiempo. Sería muy malo "entrar de golpe a un régimen que negara el subsidio y mantuviera deficiente el servicio".

Otra necesidad: nivelar las tarifas

La segunda de las soluciones propuestas; el subsidio del Estado a los Ferrocarriles, mereció todo el apoyo de los representantes

de la Cámara. Según el informe oficial, el mejoramiento y la ampliación de los servicios ferroviarios exigirían del gobierno un subsidio anual de \$239 millones, a lo largo de un período de 12 años. Dadas las actuales condiciones de la hacienda pública, y el manejo inteligente que han hecho las autoridades del presupuesto federal, el cual está arrojando superávits anuales, no sería difícil cubrir esa suma, que significa apenas un 6% del presupuesto total; la mitad de ese porcentaje podría obtenerse de un reajuste en las diferentes partidas de egresos, y el resto se cubriría con el superávit. "Es incuestionable —asienta la comunicación de los representantes de la Cámara— que la inversión que hiciera el Estado mediante esos subsidios sería una inversión tan importante como la que hace en caminos o en presas, o en obras portuarias, pero con resultados productivos más rápidos. . ."

La tercera solución entraña una idea útil,

que debe llevarse a la práctica. Efectivamente: "Hay renglones de la tarifa —dice la comunicación— que se conservan en un nivel bajo por consideraciones o influencias políticas ajenas a las necesidades económicas del ferrocarril (caso del transporte, a base de una tarifa irrisoria, de minerales y metales). Eso debe corregirse, de suerte que todas las mercancías que puedan ser transportadas a precio remunerador para el ferrocarril sean objeto de una adecuada nivelación de tarifas. En todo caso, deben mantenerse sin variación las tarifas relacionadas con los bienes de consumo que influyan directamente en el costo de la vida. . ."

En síntesis: que el problema de financiar la expansión ferroviaria mexicana quedaría resuelto a base de un subsidio adecuado del Estado, y de una revisión de las tarifas en los casos en que éstas, por su bajo nivel, constituyen un privilegio del que disfruta sólo una parte de los usuarios.

Reanudación de las exportaciones ganaderas

EL PASADO día primero volvió a abrirse la frontera norteamericana para las remesas de ganado mexicano en pie. Había estado cerrada desde mediados de diciembre de 1946, en que se produjo un brote de fiebre aftosa en México —el cual se extendió rápidamente a los estados ganaderos del centro y del sur— y las autoridades sanitarias de los Estados Unidos implantaron, por razones de previsión, una severa prohibición de importaciones. Para combatir la plaga y exterminarla, en lo cual tenían interés, por igual, los gobiernos de los dos países, éstos realizaron conjuntamente una gran campaña, que logró dominar la situación hacia mediados de 1950 y declaró

finalmente libre al país de la epizootia a principios del año en curso.

Según los informes autorizados que han podido conocerse, las exportaciones de ganado de México a los Estados Unidos se realizarán conforme a las mismas cuotas que regían al estallar la fiebre aftosa, esto es, a razón de 500 mil reses anuales. Las existencias ganaderas del país, y particularmente las que se han acumulado en las regiones exportadoras, son suficientes para cubrir esa cuota, después de abastecer suficientemente el mercado nacional. Se calcula que el actual inventario ganadero arroja un aumento de más de 3 millones de ca-

bezas en relación con 1946, último año de ventas de reses en pie al extranjero.

El simple anuncio de la reanudación de las exportaciones constituye un hecho alentador para los productores de ganado que dependen del mercado exterior, ya que el cierre de la frontera les había acarreado trastornos de grandes consecuencias en la marcha de sus negocios. Sin embargo, hay un factor nuevo que debe tomarse en cuenta. Precisamente a resultados de la aftosa, de la pérdida de mercados extranjeros y de la necesidad de dar una salida a la producción nacional de carne, los propios ganaderos, apoyados firmemente por el gobierno federal, crearon 19 empacadoras de carne en los estados fronterizos y en el Distrito Federal, para realizar en ellas la matanza de una parte, al menos, del ganado que no podía exportarse, y refrigerar y empacar la carne para darle así salida hacia el exterior.

Apenas necesita subrayarse la importancia de las empacadoras. Surgieron, ciertamente, como un resultado de la crisis provocada por la aftosa, pero constituyeron desde el primer momento algo más que un simple expediente de emergencia. Obedecían a una necesidad que venía sintiéndose desde varios años atrás, y era la de modernizar la explotación de la industria pecuaria nacional y sustituir la remesa de materias primas en bruto (el ganado en pie) por la de productos elaborados o semi-elaborados en el país (carne empacada o refrigerada), de mucho mayor densidad económica, y cuya preparación en el interior del país habría de significar la apertura de nuevas fuentes de trabajo, la creación de nuevas oportunidades de ingreso, y el medio de aprovechar más racionalmente una parte importante de la riqueza nacional.

Sabemos que la operación de las empacadoras ha constituido un acierto, que sí han respondido a las expectativas que se tuvieron a la vista al crearlas, y que aparte de permitir vender al extranjero existencias ganaderas, transformadas en carne ya preparada, que de otra suerte se habrían perdido, han provocado una decisiva trans-

formación de la industria pecuaria, al modernizarla a tono con las exigencias del desarrollo económico general del país. Sin embargo, existe el peligro que las empacadoras sufran serio quebranto en su funcionamiento al reanudarse las exportaciones ganaderas. Ocurre que muchos de los productores de ganado, para los cuales, por lo visto, las empacadoras sólo constituyeron un simple remedio transitorio al que se recurrió en un momento de crisis, prefieren continuar exportando en pie, atraídos por la seguridad de obtener en esa forma beneficios pecuniarios más cuantiosos que si recurrieran a las empacadoras.

Es evidente que las 19 empacadoras existentes no están en condiciones de absorber la totalidad de las 500 mil reses anuales de exportación cubiertas por las cuotas norteamericanas. Proponer que lo hicieran sería sencillamente absurdo dadas las actuales condiciones, aunque no resultaría un programa desdeñable para realizarlo en el futuro. Pero también constituiría un absurdo dejar de abastecer de carne a las empacadoras mexicanas y segar así un impulso que entraña indudablemente beneficios para el país. Las empacadoras necesitan que se les abastezca, no sólo para preparar las carnes enlatadas, empacadas y refrigeradas por las cuales se obtienen mejores precios en el exterior que a cambio de las simples reses en pie. También necesitamos seguir contando con las empacadoras porque gracias a ellas ha sido posible iniciar en serio el aprovechamiento de una serie de productos y sub-productos del ganado que antes se despreciaban, o se utilizaban en escala muy modesta.

Uno de los renglones en donde tan útil avance es más perceptible, y más digno de preservarse y continuarse, es en el de pieles. Al exportarse las reses en pie, los cueros se perdían, a pesar de que hacían falta las industrias peleteras y zapateras nacionales, que se veían en la necesidad de importar cueros del extranjero, los mismos cueros que con tan gran falta de sentido de nuestros intereses estaban exportándose. En conjunto, las empacadoras dan ocupa-

ción a más de tres mil obreros y, descontada la carne, suministran productos o materias primas a la industria de la curtiduría, la de jabonería, la de fertilizantes y a la avicultura y la cría de cerdos. De cerrarse las empacadoras todas esas ramas productoras se verían otra vez en la necesidad de importar las pieles, el sebo, el *tankage*, la sangre deshidratada y otros artículos que utilizan.

Necesidad de proteger la Industria Empacadora

ES OBVIO, PUES, que la industria empacadora del país debe conservarse y acrecentarse, por bien de los propios ganaderos (a quienes podrían presentarse en el futuro trastornos como el que les acarreó la fiebre aftosa, y, por una razón u otra, verse en la imposibilidad de colocar reses en el extranjero), y también por las conveniencias económicas generales del país que arriba se apuntan. La primera de todas las medidas a aplicar en el presente momento es asegurar que siga abasteciéndose de ganado, cosa que bien podría no acontecer si se adopta una práctica de exportaciones libres.

Las bases conforme a las cuales podría regularse la exportación de ganado de suerte que se asegurara el suministro a las empacadoras nacionales, podrían ser las siguientes, tal como las ha formulado en un reciente estudio la Cámara Nacional de la Industria de Transformación:

Una primera solución consistiría en prohibir la exportación de becerros y de reses con peso inferior al de 250 kg. en pie, lo mismo que de hembras de cualquier peso. Las plantas empacadoras necesitan novillos de dos años. Si los becerros se exportaran

libremente no habría novillos. En cambio, habiendo novillos habrá siempre becerros y las empacadoras podrán funcionar normalmente y pagar a cambio de ellos precios iguales o superiores a los que cubren los criadores norteamericanos. "En esta forma—asienta la Cámara—se creará y fomentará la industria de la engorda de bovinos, dejando en México las utilidades que, de permitirse la exportación de ganado en pie, tendría el criador del otro lado de la frontera".

Una segunda solución, en defecto de la primera, sería la de fijar impuestos de exportación para el ganado en pie, precisamente por kilo, verificando el peso en básculas y en forma diferencial, o sea en términos de que el impuesto más alto correspondiera al ganado de menor peso, y el impuesto más bajo al ganado de mayor peso.

El estudio a que venimos refiriéndonos considera que "este sistema, sobre bases que oportunamente se fijarían, tendría la misma finalidad que la medida de prohibición anteriormente citada, pues por el alto impuesto que correspondería a los becerros, éstos no podrían exportarse en pie... y en cambio sí se podrían exportar, porque resultaría más costeable, reses en pie con pesos mayores que los de 250 kg. por animal... Dentro de este mismo sistema, las plantas entrarían en competencia con los criadores de los Estados Unidos y podrían pagar precios iguales o mejores que los ofrecidos por estos últimos, con igual o mayor beneficio para el ganadero mexicano, eliminándose así a los intermediarios y haciendo factible la creación de la importantísima industria de la engorda de ganados en nuestro país..."

Informe del Banco de México

EL INFORME presentado por el Consejo de Administración del Banco de México a la trigésima Asamblea General Ordinaria de Accionistas, contiene como es usual en estos documentos una información de primera mano sobre la situación económica nacional. Los datos de este documento resultan así de primordial importancia para precisar la marcha económica del país durante el año de 1951 y vamos a continuación a extractar algunos de estos datos.

Durante el año de 1951 el producto nacional bruto tuvo un aumento de 19.3%, incremento que fué en un 14% superior al registrado en el año de 1950. El producto nacional bruto de 38,112 millones ascendió a 45,543 millones. De la elevación total se calcula que correspondieron dos novenas partes a aumento en el volumen de la producción de bienes y servicios y el resto al aumento en los precios.

Se indica en el informe del Banco de México, que el desarrollo de la economía en términos reales aumentó en 1951 en 6.2%, ritmo que resultó inferior al de 1950. Indica que las compras realizadas por los consumidores finales en 51 si bien se elevaron en valor en virtud del alza de precios, el volumen sólo se modificó ligeramente. Indican que: "el bajo incremento en el volumen de las ventas, fué debido a que las mayores compras realizadas por el grupo de consumidores que perciben ingresos variables, y las nuevas compras efectuadas con el mayor ingreso de los trabajadores, tanto por los aumentos de salarios como por la mayor ocupación, fueron contrarrestados en parte, por el descenso del volumen de compras de la población de ingresos fijos". Aumentaron las adquisiciones de bienes de consumo y servicios por parte del gobierno y aumentó el total de la inversión privada, de empresas semioficiales y públicas, sobre todo por la importancia de bienes de capital, la edificación y construcción y el valor de los inventarios. Se indica que puede inferirse que el volu-

men de los inventarios se elevó en virtud de que el ingreso de los asalariados, se elevó en menor proporción que el alza de los precios al menudeo y se deduce que el incremento de inventarios corresponde principalmente a productos industriales de consumo popular y artículos durables.

Se indica que técnicamente la reserva del Banco de México tuvo en 1951 un aumento aproximado de 50 millones de dólares.

Se indica que aumentaron, tanto el porcentaje del ingreso nacional correspondiente al pago del factor capital como lo correspondiente a salarios y demás prestaciones a los trabajadores. El incremento en estos últimos fué consecuencia del nuevo personal ocupado y de la modificación de los salarios medios. Concluye en este aspecto el informe en el sentido de que: "La participación que reciben los factores trabajo y capital por la producción obtenida en el curso del año, medida por el ingreso nacional, ascendió en 19% con relación al de 1950, llegando a un nuevo nivel de... \$42,000,000,000.00". (Estimación preliminar).

Explicando las causas que motivaron el alza de precios, mismos que subieron un 19.7% en la primera mitad de 1951 y descendieron a partir de junio, el informe del Banco de México señala: a). Los altos precios de las importaciones en la segunda parte de 1950 y las cotizaciones aún más elevadas en el primer trimestre de 1951; b). Incremento del ingreso disponible de los individuos, por mayor ocupación, aumento de salarios y utilidades; c). Expansión crediticia; d). Causas de carácter psicológico (productos y distribuidores que se adelantan al alza o compradores que aceleran o anticipan sus compras).

Señala que durante los seis primeros meses el factor monetario no influyó decisivamente dado que el medio circulante se mantuvo con pequeñas variaciones al nivel de diciembre de 1950.

El informe, con el propósito de analizar más en detalle los acontecimientos de 1951, se refiere por separado a empresas y productores individuales, a intermediarios financieros, al sector gubernamental y al sector de consumidores finales. Además analiza por separado las relaciones de la economía mexicana con el resto del mundo.

Refiriéndose al sector de empresas y productores individuales señala que la contribución de este sector al producto nacional bruto tuvo la misma elevación del 19% que el agregado total.

En lo relativo a la agricultura, la producción agrícola alcanzó un nivel superior al de 1950. Hubo bajas en la producción individual de algunos artículos en volumen —henequén, cebolla y cítricos— y en valor de la producción —avena, cacao, haba, melón, piña y tabaco—. Aumentó la producción de maíz y frijol.

La contribución del sector gubernamental a la actividad agrícola se tradujo en un aumento del 78% de las superficies beneficiadas con riego y una elevación del 34% de las operaciones de crédito agropecuario.

Señala las condiciones climáticas desfavorables durante 1951 —bajas temperaturas, acentuado o prolongado período de sequía—. Indica que la política de subsidios a la agricultura continuó, sobre todo en lo relativo a cultivos afectados por las condiciones adversas del clima, por plagas o cuyos precios descendieron en el mercado internacional.

Precisa que en 1951 la aportación neta directa o indirecta de la actividad agrícola a la cuenta con el exterior tuvo una elevación de 24% con respecto a la de 1950. (Se incluyen remesas de braceros).

Los artículos en que se elevaron las exportaciones fueron legumbres, café y cacahuete. El algodón mismo aumentó en sus exportaciones en 67,000 pacas.

En materia agrícola el informe señala: "En resumen, el ingreso derivado de la agricultura fué superior al de 1950, no obstante la notable elevación de los costos en lo referente a maquinaria, equipo y fertilizantes, ya que los mismos se incrementaron

en menor proporción a la producción y a los mejores precios que prevalecieron en el mercado".

Se asienta que la ganadería incrementó su ingreso no obstante la sequía y el alto nivel de los costos de la cría de animales. Las exportaciones de carne fresca y refrigerada se elevaron, alcanzando su volumen un nivel tres veces mayor al registrado en 1950 y llegando su valor a 104.6 millones de pesos.

Refiriéndose al sector industrial se dice que: "El valor de la producción industrial en su conjunto, minería, petróleo, electricidad, construcción y manufactura, registró un nuevo máximo, debido a la elevación del volumen de las diferentes producciones y los mejores precios a que se cotizaron sus productos; únicamente la actividad minera acusa un descenso en el volumen producido con respecto al año anterior, pero los más altos precios elevaron el monto de sus ingresos".

La ocupación de la industria aumentó en virtud de aperturas e incremento de las actividades en establecimientos existentes. El ingreso de los factores empleados en la producción aumentó principalmente por el incremento del volumen producido, y en proporción menor, por el aumento del salario medio y de las tasas de utilidad.

El informe se ocupa dentro del sector de industrias específicamente de la minería, del petróleo, electricidad, construcción y manufactura.

En lo relativo a comercio y servicios se indica que el volumen de las ventas se contrajo en el curso del año de 1951. En cambio el valor de las ventas totales fué superior a 1950 como consecuencia de los aumentos de precios. Se dice que aun cuando el nivel a que efectuaron sus compras los comerciantes ascendió en el curso del año, las utilidades de los comerciantes "mostraron un alza de consideración" en virtud de que otros costos de venta, incluyendo salarios, se mantuvieron aproximadamente constantes.

Se destaca que el margen de utilidades del sector comercial registró una amplia-

ción de consideración debido a la diferencia de precios entre la época de compra y la de venta. Particularmente se presentó esta situación en lo que se refiere a productos agrícolas, específicamente granos, en que las ventas efectuadas por los comerciantes tuvieron precios superiores en relación con los que éstos pagaban a los productores agrícolas, hasta en un 50%. Se asienta que: "En relación con otros artículos, como los manufacturados, no existe una posibilidad semejante, ya que en los precios que percibieron los productores se registran las variaciones de acuerdo con lo que acusa el mercado; así pues, los intermediarios no se benefician en forma similar con el alza de precios. En efecto, los precios a que los industriales vendieron sus productos fueron en el mes de junio un 5% más elevados que en el mes de enero, mientras que los comerciantes mayoristas de la ciudad de México realizaron las ventas de los productos manufacturados a precios un 7% más altos".

De acuerdo con estos datos se concluye en el informe que hubo un aumento en las tasas de utilidad de los comerciantes por lo que el aumento en el ingreso derivado de esta actividad se dirigió en una mayor proporción al renglón de pagos al capital invertido, y en una menor parte al ingreso del personal ocupado.

En cuanto a transporte, la carga movida por los Ferrocarriles Nacionales tuvo una ligera reducción; aumentó el movimiento de pasajeros. Considerando el aumento del consumo de gasolina se cree que el transporte de personas y mercancías por la industria de autotransportes siguió en aumento aun cuando en proporción menor que en el año de 1950. El servicio aéreo continuó en ascenso, observando mayor incremento en materia de carga, y considerable fué el incremento que mostró el movimiento marítimo.

El turismo se elevó un 5.4% con respecto a 1950.

Ocupándose de los intermediarios financieros el informe del Banco de México indica que los servicios proporcionados por

este sector reflejaron en parte la política económica gubernamental tendiente a lograr una más estrecha vinculación entre sus instrumentos —coordinación de medidas monetarias y crediticias con disposiciones en materia comercial, impositiva y fiscal, orientadas todas ellas en el propósito de reducir presiones expansionarias.

Analizando el crédito bancario se señala que hubo mayores operaciones financieras, con una expansión crediticia superior a 1950. El total de crédito de inversiones en valores de las instituciones bancarias alcanzó la cifra de 10,121.6 millones de pesos, mostrando en relación con 1950 un incremento del 18.4 por ciento. Se indica que el Banco de México continuó practicando el control selectivo en materia de crédito.

Se dice que los bancos privados elevaron sus operaciones crediticias en un 24.1%.

Se señala que la cartera de los bancos comerciales estuvo constituida en promedio por 38% de operaciones con la industria; 19% por créditos en agricultura y ganadería y actividades conexas; 36% por el comercio; 2% por transportes, almacenaje y comunicaciones y 5% de consumo.

Se indica que en lo relativo al total de inversiones en valores del sector bancario mexicano hubo una variación en 51 debido al descenso de 260.5 millones de pesos en los valores de Estado que constituyen la Deuda Pública Interna por la amortización y rescate anticipado, hecho por el gobierno federal.

Se añade que los valores privados se elevaron en 155.9 millones, constituidos en su mayoría por obligaciones de empresas industriales.

En materia de política monetaria-crediticia se asienta que las autoridades monetarias recurrieron a algunas medidas para canalizar recursos hacia la agricultura e industria y se añade: "Por otra parte, sin restringir cuantitativamente esas necesidades legítimas de crédito, pusieron en vigor otras con el fin de contrarrestar las presiones expansionarias".

El informe se refiere a las medidas adoptadas en el curso del año de 1951 en relación con el control selectivo del crédito.

El medio circulante en poder de empresas y particulares se elevó llegando al finalizar el año de 51 a 6,800 millones de pesos. Hubo un aumento en el medio circulante de 13.5% en relación con el nivel de 1950.

Se indica que en la primera mitad del año de 51 los medios totales de pago sólo registraron un ligero ascenso—por la mayor contracción que ejerció la balanza comercial y por la esterilización de moneda—y se considera que estos fenómenos contrarrestaron la expansión durante el primer semestre. En cambio, en la segunda parte del año las causas de expansión reforzadas por la entrada neta de divisas, superaron los factores de contracción, elevándose el medio circulante en 543 millones para billetes y moneda metálica y 268 millones para las cuentas de cheques.

En 1951 el aumento registrado por el medio circulante en su conjunto fué menor al crecimiento de la actividad económica.

En lo que se refiere al sector gubernamental se dice que los ingresos ordinarios efectivos del Gobierno Federal se elevaron llegando a la cifra de 4,358 millones de pesos, mostrando una elevación de 34% en relación con 1950.

Se señala que la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio de 1951 autorizó la emisión de bonos de la Deuda Pública Interna por valor de 159 millones de pesos para hacer frente a valores emitidos con anterioridad y buscando equilibrio al mantener al mismo nivel la Deuda Pública. Sin embargo, en el curso del año el gobierno federal se abstuvo de hacer esta emisión bastándole las recaudaciones, que lo colocaron en situación de amortizar valores por 159.9 millones de pesos y de rescatar anticipadamente 108.8 millones de la Deuda Interna así como cubrir servicios de las cuentas exteriores por 189.2 millones.

El Gobierno Federal obtuvo un superávit en su presupuesto de 468.9 millones, mismo que fué utilizado en la reducción de la Deuda Exterior e Interior por la cantidad de 457.9 millones de pesos y el au-

mento de sus disponibilidades en 11 millones.

La Deuda Pública Exterior flotante disminuyó en 132.7 millones.

La Deuda Exterior Titulada registró un descenso mayor que el de 1950 pues se amortizó la cantidad de 56.5 millones.

En 1951 los impuestos al comercio exterior tuvieron la mayor importancia dentro del total recaudado y mostraron la más alta elevación con respecto al año anterior, pasando de 990.8 millones de pesos a 1,423.6 millones. Le sigue en importancia el impuesto sobre la renta cuya elevación fué de 766.2 a 1,199.5 millones de pesos. Los impuestos a empresas industriales aumentaron de 512 a 567. millones. Los gravámenes a empresas comerciales y de servicios, así como los demás impuestos, productos y aprovechamientos, ascendieron a 444 y a 1,050 millones, respectivamente.

El Informe en materia de relaciones económicas con el exterior se refiere a las perturbaciones originadas por el conflicto de Corea y por los programas de defensa. Señala que el alza en los precios de las materias primas al principio de 1950 se fundó en la idea de que los gastos de defensa se realizarían a un ritmo mayor y al no suceder ello los precios acusaron descenso. La elevación de los precios de los productos manufacturados aumentó los costos en los países en desarrollo. Al principio del año la demanda de los productos característicos de exportación de la América Latina, hizo subir las reservas monetarias de estos países, pero posteriormente esta demanda se redujo como consecuencia de la disminución de las compras norteamericanas para reservas de materiales estratégicos, la mayor lentitud en el ritmo de los gastos de emergencia y la actividad de la Conferencia Mundial de Materias Primas.

Esta situación, aunada a los mayores precios en las manufacturas, redujo las reservas de los países latinoamericanos.

En materia política comercial, el informe señala que las importaciones de productos europeos se elevaron en 109% en relación con 1950 y las exportaciones se elevaron

en 157%. Se indica que el déficit con Europa disminuyó en un 65%.

En lo relativo a cuenta con el exterior se señala que los ingresos totales superaron en 16% los de 1950 elevándose de 7,103 millones a 8,263 millones. El aumento se debió principalmente a un incremento del 20% de las exportaciones en valor en relación con las realizadas en 1950. Contribuyeron asimismo la producción de oro y plata, alquiler de películas y seguros y pasajes internacionales que se conservaron en el nivel de 1950. El turismo produjo a México la cantidad de 2,349 millones de pesos en 1951. Las remesas de braceros, ingresos de las misiones diplomáticas y las pensiones se elevaron a 316 millones de pesos.

Los egresos totales de la cuenta con el exterior llegaron a 8,887 millones en 1951, significando un incremento de 36%. Los egresos provienen principalmente de la importación de mercancías que se elevó a 7,597 millones de pesos. El resto de los egresos se refiere a dividendos, intereses, alquiler de películas, furgones de ferrocarril, intereses sobre préstamos privados, seguros y pasajes internacionales.

La composición de las importaciones muestra que se elevaron los renglones correspondientes a materias primas y bienes de capital que subieron de 78% que representan en 1950, al 79% en 1951. No varió el porcentaje relativo a la importación de bienes no indispensables, entre los que están los de lujo, e igualmente se mantuvo la misma proporción con respecto a la importación de alimentos. Se mantuvieron estacionarios los egresos relativos a compras de lubricantes y combustibles y energía eléctrica. Los egresos del sector gubernamental—intereses sobre deudas exteriores, gastos diplomáticos y contribuciones a organismos internacionales—permanecieron estacionarios.

Los gastos de viajeros mexicanos en el exterior ascendieron de 719 millones en 1950 a 835 millones en 1951.

El resultado final que arroja la cuenta

con el exterior, en transacciones corrientes de la balanza de pagos, fué desfavorable en 624 millones de pesos.

El Informe del Banco de México hace relación al resultado neto de la cuenta de capital con el extranjero y en este concepto señala la repatriación de capital mexicano que en 1951 fué más del doble del alcanzado en 1950 llegando a la cifra de 52 millones de dólares. La entrada de capital a largo plazo descendió de 67 millones de dólares en 1950 a 43 millones de dólares en 1951. Las salidas de capital ascendieron de 31 millones de dólares en 1950 a 59 millones de dólares en 1951. La discrepancia estadística y de renglones no investigados asciende a 34 millones de dólares. Como resultado neto de las operaciones con el exterior se indica que hubo una reducción de 0.6 millones de dólares de la reserva monetaria del país y atesoramiento de plata.

El informe indica que durante la primera mitad de 1951 salieron capitales especulativos que habían ingresado al país a fines de 1950 y principios de 1951 por la presunción de una revaluación.

Refiriéndose al sector de los consumidores finales el informe señala que las sumas que recibieron los individuos en calidad de consumidores finales por concepto de salarios, sueldos, intereses, rentas, utilidades e ingresos netos de productores individuales, superaron los del año anterior aun cuando el ascenso fué menor en el caso de los asalariados y de los propietarios de pequeñas empresas industriales. Los gastos internacionales de este sector fueron superiores a los de 1950 pero en mayor proporción que los ingresos, lo que origina que el ahorro de los consumidores en 1951 fuera menor que en 1950. Esta situación se debió al aumento de precios, dado que los sectores de ingresos fijos tuvieron que dedicar una mayor cantidad de éstos a la adquisición de artículos de consumo indispensable. El índice general de precios al mayoreo en la Ciudad de México aumentó 19.7% de diciembre de 1950 a diciembre de 1951.

30 días de economía internacional

Política económica electoral en Norteamérica

(Ideario Económico de las Plataformas Demócrata y Republicana)

En el mes de julio último, los dos grandes partidos tradicionales norteamericanos —el Republicano y el Demócrata— celebraron en Chicago sus respectivas convenciones para designar candidato a la Presidencia de la República. Tan importante y significativo como la postulación de candidatos —el Gral. Eisenhower y el gobernador Stevenson— fueron las plataformas electorales, cuyo contenido en materia económica arroja luz sobre la actual situación norteamericana y sus perspectivas futuras.

LOS DOS GRANDES partidos políticos de Estados Unidos, el Demócrata y el Republicano, se hallan enfrascados en plena lucha electoral por la presidencia de la república y por cierto número de diputaciones y senadurías. Ambos partidos se esfuerzan por atraer a las masas de su país y enarbolan ante ellas sus respectivas plataformas o declaraciones de principios, sin perjuicio de intentar otros medios de convencimiento. Dichas plataformas, si bien abundan en los inevitables aspectos circunstanciales que caracterizan los programas políticos en cualquier parte del mundo, presentan una serie de enunciaciones de orden económico que mucho nos interesa conocer a los mexicanos. Aunque se trata, más que nada, de simples declaraciones de propósitos que más tarde pueden desvanecerse o modificarse, de todos modos proporcionan algunos indicios de lo que puede ser la futura política económica de un gobierno democrático o de un gobierno republicano en los Estados Unidos. Dado que, cualquiera

que sea esa política económica, dejará sentir su influjo sobre muchos países, y, desde luego, sobre el nuestro, conviene intentar una glosa sumaria de los postulados económicos contenidos en las referidas plataformas, a fin de estar apercibidos de lo que puede traernos el futuro inmediato.

LA PLATAFORMA DEMOCRATA

APROBADA en la convención sostenida en Chicago, del 21 al 26 del pasado julio, el programa político de los demócratas se inicia con un preámbulo destinado a hacer el elogio de su propio partido. "Una apreciación objetiva del pasado demuestra claramente que el Partido Demócrata ha sido el instrumento escogido por los norteamericanos para alcanzar la prosperidad, construir una sólida democracia, poner los cimientos de la paz internacional y seguir marchando por una senda de progreso. La política y los programas del Partido Demócrata rescataron los negocios norteamericanos del colapso total, de las fatales consecuencias económicas resultantes de valores bursátiles inflados, especulaciones bancarias, ineptas y condiciones "holding companies", altas tarifas arancelarias y prácticas mercantiles inescrupulosas, todo lo cual prevaleció bajo las últimas administraciones republicanas. La política demócrata ha permitido al gobierno federal ayudar a todos los negocios —grandes y pequeños— así como obtener la más alta tasa de productividad, los más amplios mercados domésticos y mundiales, y las más altas ganancias de las empresas que registra la historia de la nación".

prometen "alentar la unidad económica y política de Europa", "sostener el Plan Schuman", "ayudar a la Alemania Occidental", a las naciones del Cercano Oriente, del Sur de Asia, de la Zona del Pacífico y "a todas las víctimas del imperialismo soviético". "En el Hemisferio Occidental nos comprometemos a proseguir la política del Buen Vecino". "Nos esforzaremos constantemente en fortalecer los vínculos de amistad y cooperación con los aliados latinoamericanos que se hayan unido a nosotros en la defensa de las Américas".

¿Liberalización del comercio internacional?

Seguirá el rearme propio, la movilización militar de los países aliados y las doctrina de buena vecindad

DESPUÉS de esta donosa alabanza en boca propia, que tiene extensa coda de ampliaciones y reiteraciones, los demócratas anuncian sus propósitos en favor de la paz y de la seguridad nacional de su país. Firme apoyo a las Naciones Unidas. Fortalecimiento de la defensa nacional. "El Partido Demócrata seguirá estando, inquebrantablemente, en favor de poderosas y equilibradas fuerzas defensivas de tierra, mar y aire". Los demócratas, en otras palabras, reiteran que seguirán llevando adelante el rearme, y con él el bombeo de estímulos que ha venido manteniendo en altos niveles de operación al gigantesco mecanismo económico estadounidense. Naturalmente, los Estados Unidos no desean enfrentarse solos a un posible agresor. "Esta nación necesita fuertes aliados, a través de todo el mundo, que hagan su máxima contribución a la defensa común". "La doctrina Truman en 1947, la defensa del Hemisferio Americano en el mismo año, el Plan Marshall en 1948, el Pacto del Atlántico del Norte en 1949, el Programa del Punto Cuarto... todos ellos no son sino aspectos sobresalientes del progreso alcanzado por Estados Unidos en la movilización de las fuerzas del mundo libre para mantener la paz". Los demócratas

DENTRO DE ESTE capítulo destinado al desarrollo de la cooperación internacional en favor de la política pacifista y armamentista de los Estados Unidos —con una referencia a la América Latina que parece un tanto breve, un poco vaga y un mucho condicional y admonitoria— la plataforma demócrata introduce su punto de vista acerca de la *expansión del comercio internacional*. El Partido Demócrata ha estado siempre en favor del ensanchamiento del comercio entre las naciones libres. Nos oponemos vigorosamente a cualquier política restrictiva que pudiera debilitar el tan satisfactorio programa de comercio recíproco formulado por Cordell Hull. Desde 1934 los Estados Unidos han tomado el liderazgo en el fomento de la expansión y liberalización del comercio mundial. Nuestra economía requiere amplios mercados de exportación para nuestras manufacturas y productos agrícolas, a la vez que importaciones cada vez más grandes de materias primas esenciales. La ampliación y liberalización del comercio internacional, brindará a nuestros amigos en todo el mundo la oportunidad de lograr por sí mismos la elevación de sus niveles de vida, disminuyendo de este modo su grado de dependencia respecto a la ayuda norteamericana".

Por lo visto, los demócratas quieren que Estados Unidos continúe siendo paladín de la plena libertad de comercio, sin perjuicio

de asumir en la práctica una actitud francamente restrictiva del comercio internacional. En esta misma sección de JORNADAS INDUSTRIALES, en el número anterior, mencionábamos las quejas de Inglaterra, Canadá y Bélgica, así como de la Cámara Internacional de Comercio, sobre las limitaciones de Estados Unidos a la importación procedente de países amigos. Conviene añadir que esta flagrante contradicción norteamericana entre lo que se predica y lo que se practica, de todos modos deja en pie la discusión sobre el libre cambio internacional. No necesitamos insistir, en este respecto, sobre la tesis de los países subdesarrollados, contraria al comercio irrestricto y favorable a márgenes flexibles de protección arancelaria, a fin de defender la incipiente industria nativa de la competencia sin cuartel que practican los cartels y trusts de las naciones de alto desarrollo económico.

Economía Interna

LO ANTERIOR por lo que hace a la política internacional norteamericana. En materia de política doméstica, la plataforma demócrata propugna por una economía estabilizada. Lucha contra la inflación. Deuda nacional tan baja como sea posible. Control de precios por todo el tiempo que sea necesario. Control de rentas donde haga falta. Distribución racionada de materias primas esenciales. "Nos comprometemos a mantener en cualquier tiempo un máximo de empleo, de producción y de poder de compra dentro de la economía norteamericana". Todo ello completado con el "honrado manejo de las finanzas gubernamentales" y un amplio apoyo a los agricultores del país, a través de la conservación de recursos superficiales (suelos, aguas, bosques, etc.), precios de garantía, fomento de la producción, crédito agrícola, seguro de cosechas, electrificación rural, salubridad, investigación de los problemas técnicos y sociales del campo y aseguramiento de mercados. "Debemos encontrar mercados lucra-

tivos para los productos de nuestras granjas, y producir todo lo que esos mercados puedan absorber. A este propósito continuaremos nuestros esfuerzos por reducir los obstáculos al comercio, tanto en el interior del país como en el exterior, y por hallar nuevos usos y nuevos clientes para nuestras fibras y nuestros artículos alimenticios en los mercados domésticos y en los extranjeros".

A los trabajadores norteamericanos la plataforma demócrata ofrece un "trato equitativo". Buenos ingresos, alto nivel de vida, cordiales relaciones obrero-patronales, repudio de la Ley Taft-Hartley y mantenimiento de diversas prestaciones sociales.

Libre empresa, monopolios y excesiva concentración de la riqueza

A LOS PATRONES se promete el fortalecimiento de la libre empresa, especialmente en los pequeños negocios independientes, que son "la espina dorsal de la libre empresa norteamericana". "La libre competencia debe seguir siendo libre y seguir siendo competencia, si es que las fuerzas productivas de esta nación han de continuar manteniendo su pujanza". Acto seguido viene el reconocimiento de la contradicción existente entre el supuesto ideal y la tangible realidad de la vida económica de Estados Unidos. "Nos encontramos alarmados por la creciente concentración del poder económico en manos de una minoría. Reafirmamos nuestro convencimiento en la necesidad de una enérgica aplicación de las leyes contra trusts, combinaciones y demás entidades que restringen el comercio; leyes que son de vital importancia para la salvaguardia del interés público y de los pequeños negocios contra los monopolios rapaces". A juzgar por estas afirmaciones, las quejas de países latinoamericanos y otras naciones atrasadas en contra de las depredaciones de los monopolios yanquis han de tener alguna razón de ser, donde los propios norteamericanos resienten dentro de su país esa misma influencia per-

turbadora del "juego natural de las fuerzas económicas". Este capítulo de la plataforma demócrata ofrece protección tanto a los intereses de los consumidores como a los de los inversionistas, y concluye afirmando enfáticamente que "debemos evitar todo control innecesario de los negocios".

Prácticamente, a esta altura termina la exposición de las ideas económicas que pudieran interesarnos. El resto de la plataforma demócrata se ocupa de recursos naturales, energía atómica, seguridad social, habitación, educación, cuidado de la infancia, veteranos de guerra y fortalecimiento del gobierno democrático.

LA PLATAFORMA REPUBLICANA

DURANTE LA RECIENTE convención republicana (Chicago, 7-11 de julio), se aprobó la plataforma del partido, que inicia su texto con una reafirmación de principios. "Creemos firmemente que el gobierno, y aquellos a los que el gobierno se ha confiado, deben imponer un alto ejemplo de honestidad, de sentido de la justicia, de desinteresada devoción al bienestar público; creemos que ellos deben laborar incansablemente por mantener la tranquilidad dentro del país y por conservar la paz y la amistad entre todas las naciones de la tierra".

Enjuiciamiento vitriólico de la política demócrata

UNA VEZ DECLARADO lo anterior, a guisa de necesario punto de apoyo para dar impulso a un ataque subsiguiente, los republicanos no pierden tiempo en enderezar contra los demócratas la más punzante y despiadada de las críticas. "Sostenemos que, durante los últimos veinte años, los dirigentes del gobierno de los Estados Unidos, bajo sucesivas administraciones demócratas y especialmente bajo la administración actual, han frustrado el cumplimiento de los referidos deberes. Al contrario de

lo que era su obligación, los han desconocido, los han beñado, y, a consecuencia de una larga serie de actividades corruptoras, han socavado los cimientos de nuestra república en forma tal, que su existencia misma se encuentra amenazada". "Acusamos a los demócratas de que arrogantemente, posesionándose de facultades que nunca fueron conferidas, han despojado a nuestros ciudadanos de sus más caras libertades". "Imputamos a los demócratas el haber trabajado incesantemente por alcanzar su propósito de implantar el nacional-socialismo. Les hacemos el cargo de haber quebrantado la tranquilidad interior, fomentando rivalidades entre los clases sociales con fines políticos mercenarios. Los acusamos de haber restringido las oportunidades económicas y de haber estorbado el progreso mediante una abrumadora e innecesaria carga impositiva".

"Los demócratas proclaman que ellos han traído la prosperidad, pero lo cierto es que la apariencia de salud económica se ha creado mediante gastos militares, despilfarros, extravagancias, emergencias preconcebidas y crisis bélica. Los demócratas han envilecido nuestro moneda, reduciendo a la mitad el poder adquisitivo del dólar".

"Acusamos a los demócratas de debilitar la autonomía de los gobiernos locales, lo que constituye un atentado contra la piedra angular de la libertad del hombre. Han protegido a traidores a nuestro país emboscados en altos puestos oficiales, y en el extranjero nos han creado enemigos donde debiéramos tener amigos. Los demócratas han violado nuestras libertades desatando sobre el país un enjambre de arrogantes burócratas y agentes de los mismos que se entrometen de manera intolerable en las vidas y ocupaciones de nuestros ciudadanos".

"Acusamos a los demócratas de haber llevado la corrupción a los altos puestos del gobierno, llenando de oprobio, con esos ejemplos de deshonrosa falta de honestidad, las normas morales del pueblo norteamericano. Acusamos a los demócratas de habernos arrojado a una guerra en Corea,

sin el consentimiento de nuestros ciudadanos a través de sus autorizados representantes en el Congreso, y de continuar manteniendo esa guerra sin el propósito de lograr la victoria".

La lectura de los anteriores conceptos provoca inevitables motivos de asombro. Asombro por el carácter virulento, vitriólico, implacable de la crítica, que casi parece confeccionada por los más intolerantes enemigos de la gran nación norteamericana. Asombro por lo que esa crítica pueda tener de verdad, para desilusión y pesadumbre de los sinceros creyentes en las excelencias del gobierno democrático de los Estados Unidos. Si las acusaciones de los republicanos son ciertas, no puede dudarse que buena parte del actual desbarajuste del mundo tiene su origen en el desbarajuste interno de Norteamérica. Y aunque en las acusaciones antedichas puede haber mucho de desahogo y pasión política, de todos modos resulta difícil desconocer que, algo de ello puede ser cierto. El espectáculo que han dado los republicanos de "sacar los trapos democráticos al sol", podría considerarse en cierta forma como deplorable. Sin embargo, tiene la gran utilidad de dar a conocer al mundo lo que un grupo numeroso y destacado de norteamericanos piensan sobre las lacras institucionales de su propio país. Es preferible reconocer que los Estados Unidos tienen grandes defectos y grandes cualidades y que no son mejores ni peores que las otras naciones del planeta, a aceptar la falsa imagen de un Tío Sam perfecto.

Reconquista de la paz

LOS REPUBLICANOS, una vez asentado el preámbulo transcrito, pasan a ocuparse de la política internacional de su país. Consideran que Estados Unidos ha dejado perder la fuerza y el prestigio sin precedente de que gozaba al terminar la segunda guerra mundial. Piensan que su país no sólo ha perdido la paz ganada con tanto esfuerzo, sino que ha hecho escarnio de sus pro-

prios compromisos en favor de la paz, como la Carta del Atlántico. Todo ello, naturalmente, se lo achacan a los demócratas. Y, a fin de enmendar esta política nefasta, los republicanos proclaman que "la meta suprema de nuestra política extranjera será lograr una paz justa y honorable. Nos dedicaremos a luchar por la paz y a ganarla".

Resentimiento latinoamericano y buena vecindad

CON REFERENCIA a la parte del mundo que queda al sur del río Bravo, después de deplorar que "los pueblos de las otras repúblicas americanas se encuentren resentidos por nuestra subestimación de sus legítimas aspiraciones y amistosa cooperación", los republicanos ofrecen que "nuestros lazos con las hermanas repúblicas de América serán fortalecidos". Al igual que los demócratas, los republicanos también quieren ser "buenos vecinos".

Precaución en la ayuda al extranjero

SOBRE EL COSTO que significa para E.U. la ayuda económica, militar y técnica a otros países, los republicanos se van con cuidado. "Distribuiremos mesuradamente nuestros compromisos con el exterior, de manera que podamos sobrellevarlos sin poner en peligro la salud económica o la estabilidad financiera de los Estados Unidos. No nos permitiremos el quedar aislados del mundo, pero tampoco arriesgaremos a ir hacia la bancarrota. No trataremos de comprar la buena voluntad extranjera. Procuraremos ganarla a través de una política sana, constructiva, llevada a cabo con sentido de dignidad".

Libertad para las exportaciones y restricción para las importaciones

EN MATERIA de comercio internacional los republicanos dejan ver su pensamiento con bastante claridad. "Estamos en favor de

una expansión del comercio mundial que sea ventajosa para todos. A fin de estimular la realización de este objetivo, haremos presión para que se eliminen las prácticas discriminatorias en contra de nuestras exportaciones, como son las tarifas preferenciales, la restricción de permisos y otros expedientes arbitrarios. Nuestros acuerdos de comercio recíproco serán celebrados y mantenidos sobre la base de verdadera reciprocidad y de protección de nuestras empresas domésticas y de las nóminas de sueldos de nuestros trabajadores contra la competencia desleal de las importaciones".

A la declaración anterior no puede pedirse mayor claridad ni mayor franqueza. Es tan evidente su sentido que casi resulta sobrante el comentario. Sólo cabe apuntar que su texto pudo ser más breve. Pudo decir, por ejemplo: "Para nosotros la libertad del comercio mundial es la libertad del comercio de los Estados Unidos". Pudo también decir: "Discriminaremos las importaciones, pero estaremos en contra de que se discriminen nuestras exportaciones". Francamente, creemos que desde un punto de vista internacional esta declaración ha sido de lo más desafortunado y lamentable, ya que compromete seriamente la confianza que en materia de comercio internacional pudiera tenerse en una Norteamérica bajo régimen republicano. Al juzgarse lo que cabría esperar de Estados Unidos en el futuro inmediato, esta declaración podría considerarse como un síntoma altamente intranquilizador.

Economía Interna

TERMINADO EL TEMA de política extranjera, la plataforma se refiere con brevedad a la defensa nacional ("Coordinaremos nuestra política militar con nuestra política extranjera"), menciona los usuales argumentos contra el peligro del comunismo y pasa a ocuparse de los problemas económicos del país, comenzando con una pequeña disertación sobre el papel de los pequeños negocios dentro de una economía libre.

Después de enumerar los perjuicios que ha sufrido la libre empresa durante veinte años de administración demócrata, los republicanos prometen que ayudarán a los pequeños negocios "en todas las formas posibles". "Removeremos abusos impositivos e injuriosos controles de precios y salarios. Terminaremos con los intentos de planear y regular cada una de las actividades de los pequeños negocios. Defenderemos implacablemente nuestro sistema de libre empresa contra las prácticas monopólicas y desleales al comercio". "Nuestra meta consiste en un presupuesto balanceado, una reducida deuda nacional, una administración económica y una disminución de impuestos. Creemos que la inflación debe combatirse estimulando la plena producción de artículos y alimentos, y no implantando un programa de restricciones".

La política monetaria republicana se enuncia en dos postulados: 1) Un sistema de la Reserva Federal que ejerza sus funciones dentro del mecanismo monetario y crediticio sin presiones con fines políticos de parte del Departamento del Tesoro o de la Casa Blanca. 2) Reconstrucción de nuestro economía doméstica, y uso de nuestra influencia en favor de una economía mundial tan estable como lo permita la realización de nuestros propósitos de establecer un dólar con plena convertibilidad en oro".

En materia agrícola se afirma que "el desarrollo de un sano programa agrario es un elevado deber nacional". En lo que toca a recursos naturales, también se aboga por "un programa completo y sistemático para el desarrollo y conservación de los mismos". En ambas cuestiones se plantean medidas concretas muy semejantes a las adoptadas por los demócratas. Finalmente, en asuntos de trabajo "el Partido Republicano opina que un ingreso adecuado y regular para el trabajador, junto con una producción ininterrumpida de bienes y servicios, a través del sistema de empresa privada, son factores esenciales para lograr una sana economía nacional, que sólo pueden desenvolverse en un clima de paz indus-

trial". "Teniendo in mente lo anterior, nos declaramos en pro de la conservación de la Ley Taft-Hartley, por considerar que garantiza los derechos de los trabajadores y de sus sindicatos".

Aquí concluyen de hecho los puntos económicos y conexos dentro de la plataforma republicana. Las otras partes de ese documento se refieren a obras públicas, veteranos, seguridad social, salubridad, educación, derechos cívicos, servicio civil, reorganización gubernamental, corrupción administrativa, etc., etc.

COMPARACION ENTRE AMBAS PLATAFORMAS

LA PLATAFORMA DEMOCRÁTICA es, en su mayor parte, un elogio y una justificación de la ejecutoria administrativa de su partido. Por el contrario, la plataforma republicana es, principalmente, una crítica acerba de los veinte años de gobierno demócrata. Los demócratas consideran estar salvando al país; los republicanos piensan que lo que aquéllos hacen es hundirlo. Los primeros se atribuyen la prosperidad que ha gozado la nación; los segundos sostienen que la prosperidad es aparente y que existe un serio peligro de bancarrota nacional. Aquéllos afirman haber obrado de acuerdo con la ley; éstos los acusan de hacer escarnio de la ley y de los principios morales del pueblo norteamericano. Según los demócratas, las cosas han estado bien y seguirán estando bien si ellos conservan el poder. Según los republicanos, las cosas han estado mal y seguirán estando peor si no salen del gobierno los demócratas y entran los republicanos a salvar la situación.

Numerosas coincidencias

DESDE el punto de vista de los principios, existe poca diferencia entre una y otra plataforma. Ambas coinciden en cuestiones de política internacional: apoyo a la O.N.U., fortalecimiento de la defensa nacional y de

la defensa colectiva del mundo libre, ayuda preferente a Europa, buena vecindad con la América Latina, etc. En materia de finanzas públicas no hay discrepancias: reducción de impuestos, de gastos gubernamentales, de deuda pública, etc. En asuntos agrícolas los postulados son prácticamente los mismos. Otro tanto acontece en los capítulos de recursos naturales, seguridad social, derechos civiles, educación, veteranos de guerra, etc., etc. Las diferencias más notorias parecen localizarse en los temas de comercio internacional, economía interior, empresarios y trabajo.

Ligeras discrepancias

EN EL RAMO de comercio internacional no existe en realidad oposición de conceptos, sino una ligera variante de omisión. No se discute la conveniencia de la expansión y liberalización del comercio y de la lucha contra las restricciones a la exportación de E. U., pero en este punto los demócratas se abstienen de opinar sobre algo que los republicanos declaran expresamente: la restricción a las importaciones que signifiquen competencia desleal para los artículos norteamericanos. En materia de economía interior, los dos partidos están en pro del estímulo económico que significa el rearme, si bien difieren en lo tocante a los controles de precios y rentas: los demócratas proponen controles moderados donde hagan falta; los republicanos están en contra de cualquier tipo de controles. Por lo que hace a política monetaria, los republicanos se inclinan por la deflación; los demócratas sostienen que una inflación moderada es preferible a la deflación. Para los empresarios, hay iguales promesas de protección a la libre empresa y de ayuda a los pequeños negocios; hay también declaraciones en contra de los monopolios, sin energía por el lado republicano y con cierto énfasis por el demócrata. Estos últimos, además, manifiestan su alarma por la concentración de riqueza en pocas manos que está registrándose en su país, problema sobre el cual los repu-

blicanos guardan absoluto silencio. Por último, dentro del tema de trabajo, los demócratas piden el repudio de la ley antiobrero Taft-Hartley, mientras que los republicanos ofrecen el mantenimiento de dicha ley, con algunas mejoras.

Ambos quieren lo mismo

COMO PUEDE OBSERVARSE, las diferencias entre una y otra plataforma distan mucho de ser radicales. En verdad, los postulados de los republicanos no son distintos de los demócratas. No se aprecia en ambos cuerpos de doctrina contradicción fundamental de principios, sino simples diferencias de matices, meros cambios de énfasis y algunas variaciones en el método o técnica de alcanzar los objetivos. Desde este punto de vista podría decirse que la plataforma demócrata es más liberal y que la plataforma republicana es más conservadora. Pero allí concluye la distinción, porque, en lo substancial, ambas son idénticas.

Lo que piensan los electores norteamericanos de las plataformas

TAL ES, CABALMENTE, la opinión de numerosos sectores norteamericanos. Pero hay algo más. Se dice en los Estados Unidos que las plataformas, además de ser iguales, prometen de todo a todo mundo, y que simultáneamente están en favor y en contra de los derechos de los Estados, de los com-

promisos en el extranjero, de los subsidios a los agricultores, de la regulación del trabajo y, en fin, de todas las grandes cuestiones. Piensan los electores norteamericanos que, durante la lucha política que están viviendo, los candidatos de los demócratas y de los republicanos pueden decir lo que quieran, como quieran y donde quieran, y aun así, tener de todos modos el apoyo de sus respectivas plataformas.

Fin de Fiesta

LO ANTERIOR no quiere decir que las plataformas que hemos venido examinando carezcan de significación e importancia. En el peor de los casos constituyen un valioso registro de problemas de gobierno, de cuestiones que están vivas, que preocupan a la gente, y a las cuales hay que enfrentarse. Constituyen, asimismo, un conjunto de posibles soluciones que, pese a su deliberada ambigüedad, circunscriben el ámbito, los extremos alternativos de una futura acción oficial. Las promesas podrán cumplirse o no cumplirse, o cumplirse a medias, o lograrse en cualquier punto intermedio de sus formulaciones opuestas. Señalan, como quiera que sea, un indicio de lo que puede esperarse, un rumbo aproximado de la posible marcha de las cosas, habida cuenta de la relatividad, de la inestabilidad, de la vulnerabilidad de los propósitos humanos y habida cuenta de la movédiza realidad económico-político-social que padece nuestro mundo de ahora.

El mercado interno de México

Un breve análisis

UNO DE LOS GRANDES temas y problemas, tanto para los economistas y sociólogos mexicanos como para los industriales, autoridades y productores del país, consiste en conocer la amplitud actual de nuestro mercado interno, su desarrollo en los últimos años y su posible crecimiento en el futuro inmediato y mediano.

Por lo pronto, ya se sabe que nuestro mercado interno ha sido y es reducido, y que semejante reducción proviene de la falta de poder de compra de una buena parte de la población, falta de poder de compra que, a su vez, se asienta en el desempleo o en el subempleo o en los bajos ingresos que percibe la población económicamente activa.

Se sabe también que el reducido mercado interno de México impide nuestro desarrollo industrial sobre bases sanas, desarrollo al cual no podemos llegar debido a la falta de poder de compra de una buena mayoría de la población.

Todo ello parece ser en verdad un círculo vicioso deprimente, pero a cuya salida todo mexicano debe cooperar.

Independientemente de las medidas que deben tomarse a fin de ampliar el mercado interior de México, es conveniente de todas suertes saber cuál es el ámbito de nuestro mercado actual.

Un análisis completo de este aspecto de nuestra economía nos conduciría a contestar esta doble interrogante, a saber: ¿Cuánto compran los mexicanos y cuántos de éstos

pueden comprar lo que se halla en el mercado interno?

Vamos a dejar de lado la respuesta a la primera cuestión para resolverla en un análisis posterior.

Por ahora, sólo nos limitaremos a intentar una contestación a la segunda cuestión, a la luz de un examen de la estructura de la población económicamente activa, del ingreso, para saber aproximadamente cuántos mexicanos pueden comprar lo que se halla en el mercado nacional interior.

Así, PUES, veamos primero los niveles de ocupación que existen en México con respecto a la población total del país. De los 25.677,032 millones de habitantes que en 1950 había en toda la República 7.569,589 se hallaban ocupados la semana anterior al levantamiento de los censos de ese año. Es decir, esta era la *fuerza de trabajo* con que contaba el país. Pero la *población económicamente activa* era un poco mayor, pues estaba integrada por 7.615,000 personas. Comparando esta cifra con la población total, veremos que un 29% de los mexicanos era productivamente activo en 1950.

No se conocen hasta ahora los detalles de las actividades ocupacionales de dicha parte de la población; pero los datos globales que se tienen arrojan las siguientes distribuciones:

1º El 61% de la población activa se encontraba trabajando en actividades prima-

rias, esto es, en la agricultura, en la minería y en industrias extractivas; y

2º El 39% restante trabajaba en actividades secundarias y terciarias, o sea en industrias de transformación, comercio y servicios.

Los datos anteriores nos dan ciertamente una idea muy borrosa de la capacidad de compra de la población económicamente activa, pues aun cuando los ingresos de la población que se dedica a la agricultura son proverbialmente bajos, no sabemos sin embargo, con el detalle debido, a cuánto ascendían éstos, ni tampoco a cuánto ascendían los ingresos de la población dedicada a la minería y a las actividades secundarias y terciarias, pues dentro de estas tres últimas actividades se registra una escala sumamente variable en el volumen de los ingresos, supuesto que tales datos no enumeran ni se comparan a los patronos, gerentes y altos empleados, de los asalariados y de los que trabajan solos o por su cuenta.

LOS DATOS recabados en Censos de población anteriores a 1950, relativos a la población económicamente activa—por ejemplo en los Censos de 1930 y 1940—, podrían servirnos para medir el desarrollo progresivo del mercado interno en nuestro país. Sin embargo, poca o ninguna utilidad pueden prestarnos tales datos, pues los censos de esas fechas se levantaron con criterios distintos en punto a lo que es y debe ser la población económicamente activa, al grado de que en 1930—año de depresión económica—había una cifra de un 31% de población económicamente activa con respecto a la población total de ese año, y en 1940—año de crecimiento económico con motivo de la Segunda Guerra Mundial—la cifra había descendido al 30% con respecto a la población total de este último año.

Es decir, de conformidad con ambas cifras, la población económicamente activa ha venido decreciendo proporcionalmente durante las dos últimas décadas, fenómeno

que se acentúa hasta 1950, en que la cifra baja aún más: al 29% con respecto a la población total de dicho año.

Semejante cosa es totalmente absurda, pues tanto los niveles de empleo como el mercado del trabajo han registrado ascensos muy notorios por virtud de estos tres factores ostensibles: la progresiva industrialización del país; varios millones de hectáreas más de tierras abiertas al cultivo en el curso de los últimos veinte años; y la ampliación del aparato burocrático y el crecimiento del comercio y de la banca.

CON TODO, y pese al presumible ascenso ocupacional debido a los tres factores antes enumerados, la totalidad de las personas que trabajaban en 1950 no lo hacían durante los seis días hábiles de la semana. En efecto, de los 7.569,589 de personas que se hallaban ocupadas, poco más de medio millón trabajaban cuatro días o menos a la semana; el resto trabajaba cinco días o más.

Esta circunstancia ayuda también a mostrar que la población no es toda ella potencialmente consumidora, por estar semipleada o subempleada, o por disfrutar—o mejor dicho, padecer—de bajos salarios, política esta última que la Cámara Nacional de la Industria de Transformación ha venido combatiendo pues preconiza una política de altos salarios basada en la justicia y en el mejor rendimiento de la fuerza de trabajo.

OTROS DATOS pueden servirnos igualmente para orientarnos en punto a la extensión y amplitud del mercado interno de México.

De toda la población económicamente activa, un 72.63% percibía ingresos provenientes únicamente de su trabajo; un 15.01% percibía ingresos originados de sus capitales, rentas y utilidades; un 11.64% tenía ingresos dobles, ya de su trabajo ya de otras fuentes; y un 0.72% se ignoraba el origen de sus ingresos (probablemente aquí,

en este último rubro, se hallan gentes que se dedican a actividades antisociales, tales como la vagancia, el lenocinio, la prostitución, el juego, etc., etc.).

□

PERO ACASO el dato más interesante para medir el mercado interno de México sea el referente al monto de los ingresos de las personas que trabajan, concepto éste que no incluye a capitalistas y rentistas ni a aquellos de quienes se ignora el origen de sus ingresos, pese a que unos y otros suman 1.190,696 personas y a que ambos representan el 15.73% de toda la población económicamente activa, cifra esta última que sin duda representa un factor consumidor justamente por virtud de la naturaleza y origen de sus ingresos.

□

MAS VEAMOS el monto de los ingresos de aquellos que perciben sólo el importe de su trabajo y de aquellos que perciben un ingreso doble: el del importe de su trabajo y el de otras fuentes. Unos y otros representan el 84.27% de toda la población económicamente activa y alcanzan la cifra de 6.378,893 personas.

Ahora bien, si esta última cifra la tomamos como 100.0%, advertiremos—de conformidad con los datos preliminares sujetos a rectificación proporcionados por la Dirección General de Estadística Nacional y extraídos del 7º Censo de Población, correspondiente a 1950—, que el 85.90% percibía ingresos mensuales menores de trescientos pesos y el 14.10% restante percibía ingresos mayores de dicha cantidad.

Pero si ambas cifras globales las desmembramos y las vemos detalladamente a la luz de los datos censales de 1950, notaremos algo más impresionante aún, a saber:

1º Que una séptima parte de la población que trabajaba en 1950 percibía ingresos menores de cincuenta pesos mensuales, es decir, el 14.38%.

2º Que poco más de la cuarta parte que

trabajaba en 1950 percibía ingresos mensuales de cincuenta a cien pesos, es decir, el 26.21%.

3º Que casi una tercera parte de la población trabajadora percibía ingresos mensuales de cien a doscientos pesos, es decir, un 30.00%.

4º Que casi una sexta parte de la población que trabajaba en 1950 percibía un ingreso mensual de doscientos a trescientos pesos, esto es, un 15.33%.

5º Que una doceava parte de la población trabajadora percibía ingresos mensuales de trescientos a quinientos pesos, es decir, el 8.67%.

6º Que una cuarentaiseisava parte de la población trabajadora percibía un ingreso mensual de quinientos a setecientos pesos, es decir, el 2.19%.

7º Que una cincuetaiiochoava parte de la población trabajadora percibía ingresos mensuales de setecientos a mil pesos, es decir, el 1.71%. Y, por último,

8º Que sólo una setentava parte de la población trabajadora percibía ingresos mensuales en 1950 de mil pesos o más, es decir, el 1.43%.

Todas las anteriores cifras cobran mayor relieve si tenemos en cuenta que en un alto porcentaje coincide la condición de jefe de familia con la condición de trabajador o persona ocupada, lo cual nos llevaría a decir *grosso modo* que de los 6.378.893 responsables o jefes de familia, casi seis séptimas partes de ellos ganan trescientos o menos; o dicho en otras palabras: que es harto presumible que el 85.90% de la población trabajadora que percibe ingresos mensuales de trescientos pesos o menos concurre muy relativamente al mercado interno, pues de conformidad con los precios vigentes de los artículos comestibles, apenas pueden satisfacer sus necesidades más apremiantes junto con las de sus familiares.

□

EN LOS APARTADOS precedentes hemos venido examinando la amplitud y expansión actuales del mercado interno nacional, ya

tomando en cuenta el monto de los ingresos provenientes de toda la población económicamente activa que trabaja, ya del sector de la población económicamente activa que recibe ingresos provenientes de rentas, utilidades e inversión de capital, ya, en fin, de la población económicamente activa que recibe ingresos cuya procedencia se ignora.

También se ha examinado la expansión del mercado interno nacional del año 1950 teniendo como base la cifra total de la población económicamente activa que, por cierto, nos proporciona datos bastante nebulosos de la propia expansión de nuestro mercado interior.

Intentamos igualmente medir el proceso de crecimiento del mercado interno de las dos últimas décadas teniendo como base los datos relativos del quinto, sexto y séptimo Censos sobre la población económicamente activa, y vimos que por virtud de la variación de la nomenclatura ocupacional de la República se arriba a la conclusión notoriamente absurda de que en 1950, México tenía una población económicamente activa inferior a la de las dos décadas precedentes. Si aquel dato fuese homogéneo—el de la clasificación y concepto ocupacionales—, nos permitiría medir con mayor rigor el crecimiento evidente que ha habido en los últimos veinte años de los niveles de empleo y ocupación en general, evidencia que se basa puntualmente en la progresiva industrialización del país, en la mayor extensión de tierras abiertas al cultivo de 1930 a 1950, y, en suma, en la notabilísima amplitud que ha adquirido el aparato de la burocracia federal y estatal, así como en el crecimiento de las actividades comerciales y bancarias.

□

PUESTO QUE la base de nuestro análisis para medir la posible extensión actual del mercado interno nacional es el dato de la población económicamente activa,¹ es con-

veniente que se repare en un hecho hasta cierto punto obvio, a saber: que no en todas las regiones de nuestro vasto territorio existe el mismo nivel ocupacional.

Así por ejemplo, si tomamos como 100.0% la cifra total de personas que trabajan una semana antes del levantamiento del Séptimo Censo de Población de 1950—según datos preliminares de la Dirección General de Estadística—, advertimos que:

1º Un 6.55% de toda la población económicamente activa correspondía a la zona del Pacífico Norte;

2º Un 20.11% de la población económicamente activa del país correspondía a la zona Norte;

3º Un 48.40% de la población económicamente activa del país correspondía a la zona Centro de la República;

4º Un 11.81% de la población económicamente activa correspondía a la zona del Golfo de México; y por último,

5º Un 13.03% de la población económicamente activa correspondía a la zona del Pacífico Sur.

Los datos anteriores muestran, casi sin comentario, la desigualdad de la distribución ocupacional de la República, y por tanto, el diverso poder de compra de la población en general, datos ambos que en última instancia nos muestran asimismo la variabilidad del mercado interno nacional: desde una región en donde está alojada casi la mitad de la población económicamente activa, la región central, hasta una zona en que se halla la novena parte de dicha población activa.

□

OTRO MÉTODO que puede conducir a tener ideas aproximadamente justas de nuestro mercado interior consiste en examinar la estructura de la sociedad mexicana desde el punto de vista de las clases sociales que la constituyen.

En un estudio reciente realizado en la Nacional Financiera² se divide a nuestra

¹ Ya se dijo que en una investigación posterior se indagará cuánto es lo que consumen los mexicanos que tienen poder de compra y en qué consiste lo que compran.

² La Estructura Social y Cultural de México, Fondo de Cultura Económica, 1951, p. 28.

sociedad de la manera siguiente: el 1.05% de la población total de 1940 pertenecía a las clases altas; el 15.87% pertenecía a las clases medias; y el 83.08% pertenecía a las clases populares.

A *grosso modo* podría afirmarse que la suma de las clases altas y medias de la República constituye el elemento que concurre a dar movimiento al mercado interno nacional, ora por el monto de sus recursos—esto en el caso de la clase alta—, ora por el volumen de sus necesidades, pese a lo reducido del monto de sus ingresos—esto último, sobre todo, en el caso de las clases medias—. Es decir, en una generalización relativamente válida puede afirmarse que el 16.92% de la población de México en 1940 era la que concurría al mercado interno nacional; pues el resto, apenas tenía ingresos para subvenir a sus necesidades más indispensables.

Ahora bien, si el análisis lo hacemos ya no *grosso modo* sino con datos más detallados proporcionados por la misma fuente oficial,³ veremos que la estructura de las clases sociales tiene un escalonamiento más minucioso.

Así, por ejemplo, la clase alta urbana significaba el 0.57% de toda la población existente en aquel año; es decir, este era el sector que poseía mayor poder de compra y, por tanto, el que le daba mayor actividad al mercado interior.

El 0.48% de la población total de la República pertenecía a la clase rural alta, sector éste que sin duda seguía inmediatamente después de la clase alta urbana—cuyos capitales son más cuantiosos—en su poder de compra potencial.

La clase media urbana representaba el 12.12% de la población total de ese año. La gama de posibilidades de compra de esta clase no ha sido objeto de un estudio minucioso hasta el presente, si bien—como antes se decía— independientemente del volumen de sus ingresos, sus niveles de educación y necesidades la fuerzan a ser una activa con-

sumidora, dando así una apreciable movilidad a nuestro mercado interior.

La clase media rural, justamente por su condición de vivir en el campo, donde las exigencias son menores, no concurre con la misma intensidad al mercado interior que la clase media urbana, porque no posee ni el mismo nivel de necesidades ni de educación que esta última, y ello, a pesar de cuál sea el índice de sus ingresos.

La clase popular urbana representaba en México, con respecto a su población total, el 22.40%. Esta clase, pese igualmente a la variabilidad de sus ingresos—a veces más altos que los de la clase media urbana—, no concurre sin embargo al mercado interior por un lamentable bajo nivel de necesidades y de educación. Empero, un cálculo estimativo, podría conducirnos a suponer que la quinta parte de la clase popular urbana—o sea, la tercera parte de los obreros industriales—, en los últimos años ha mejorado tanto sus necesidades como sus niveles culturales, circunstancia ésta que, unida a un mayor nivel de ingresos en la quinta parte estimada, de toda la clase popular urbana, le confiere a ese reducido sector una condición de activo consumidor.

Finalmente el 60.68% de la población total de México en ese año de 1940 pertenecía a la clase popular rural. Es sabido que tanto los índices de ingreso, como de necesidades y de educación de dicha clase—que prácticamente es la peana o sustentáculo de nuestra sociedad—son extremadamente bajos, pues en ese sector se halla la parte de la población que casi en su totalidad duerme en el suelo, vive en jacales, no usa zapatos, y en la cual se registra el mayor índice de mortalidad infantil y de analfabetismo, factores ambos que, ya se sabe, son perfectamente correlativos e indicadores de países infradesarrollados.

(A este respecto, vale la pena recordar aquí los datos ofrecidos en un apartado precedente, a saber: que una sexta parte de la población económicamente activa percibía en 1950 el bajísimo ingreso mensual de \$50.00; que más de una cuarta parte de la población ocupada percibía un ingreso de

\$50.01 a \$100.00; que casi una tercera parte de toda la población ocupada percibía un ingreso de \$100.01 a \$200.00. Es decir, que casi dos terceras partes de toda la población ocupada percibía ingresos menores de \$200.00, circunstancia ésta—hay que tenerlo bien presente—que se agrava, sobre todo si se toma en cuenta que a menudo coincide la condición de hombre ocupado con la de jefe de familia; todo lo cual permitiría decir que México en 1950 tenía un ingreso familiar, en las dos terceras partes de su población total, de menos de \$200.00 mensuales. O más claro aún: que si tomamos como constitución media de la familia mexicana la de cuatro miembros, cada persona de ese 60.67% de la población total percibe un ingreso de \$50.00 o menos).

Pero volvamos a la constitución de las clases sociales en 1950.

Es verdaderamente lamentable que no se haya podido disponer de datos relativos a 1950 en la investigación realizada por la fuente oficial sobre la estratigrafía social de México. Mas una cosa sí parece cierta y, como lo indica el trabajo oficial citado, es presumible que al comparar la estructuración de las clases sociales existentes en México en 1940 con la evolución sufrida en ese aspecto durante una década, advertiremos que en 1950 se ha podido registrar un aumento numérico proporcional tanto de las dos clases altas y de las dos clases medias como de la clase popular urbana, y ello, con una consecuente disminución numérica proporcional—no absoluta—de la clase popular rural.

Es decir, aun cuando en 1950 la clase popular rural—el sector de nuestra población que casi se encuentra al margen del mercado nacional interior—haya sido numéricamente mayor a la que había en 1940 desde el punto de vista de la población total, dicha clase social se ha reducido sin embargo en 1950 con respecto a la década anterior en el porcentaje que ocupaba dentro de la población total, porcentaje ese que nos podrán revelar los datos estadísticos del Séptimo Censo de Población cuando se publique dentro de breves meses; lo

cual quiere decir, expresado en otras palabras, que la población consumidora—por ejemplo las clases altas, las clases medias y algunos sectores de los obreros industriales urbanos—ha aumentado numéricamente de 1940 a 1950, tanto en cifras absolutas como en cifras porcentuales comparativamente a la población total existente entre ambas fechas.

□

EL ANÁLISIS realizado de nuestro mercado interno desde distintos ángulos puede llevarse a cabo desde una perspectiva más: desde la forma en que estaba distribuido el ingreso nacional.

El ingreso nacional en términos monetarios subió en 11 años de 5,670 millones de pesos en 1939, a 35,300 millones de pesos en 1950. Pero la elevación del ingreso nacional en términos monetarios se reduce si tomamos en cuenta la fluctuación de precios y otros factores registrados durante esos 11 años; así pues, el ingreso nacional real creció en 4,460 millones de pesos en 1939 a 9,270 millones de pesos en 1950. Esto es, creció durante dicho lapso más de 2 veces.

Ahora bien, como en dicho período la población registró un ascenso notorio (19,413,095 habitantes en 1939⁴ y 25,677,032⁵ en 1950), veremos que la distribución real del ingreso per cápita subió de 1939 a 1950 un 15%.

Mas es bien conocido el hecho de que la distribución del ingreso real por cada habitante del país, no ayuda a reflejar el grado de desigualdad social existente, como tampoco el grado de poder de compra que posee la población—y esto es lo que nos ocupa—, justamente porque semejante distribución es solamente un recurso que sirve para medir con validez el ascenso global o el descenso global de la renta nacional.

Los datos que tenemos a la mano sobre

⁴ Estimación.

⁵ Dato preliminar de la Dirección Nal. de Estadística.

³ La Nacional Financiera, S. A.

el destino del ingreso nacional durante el período que se viene considerando, son un tanto adversos al hecho, bien ostensible, de que nuestro mercado interior y la industrialización han venido desarrollándose en los últimos años, esto es, desde que estalló

la Segunda Guerra Mundial hasta el presente.

En efecto, según datos ofrecidos por el señor Secretario de Hacienda ⁶ la variación sufrida en la distribución del ingreso nacional fué como sigue:

Años	Monto del ingreso nacional en términos monetarios		Utilidades		Salarios y sueldos		Otros	
	(En millones de pesos)	%	(En millones de pesos)	%	(En millones de pesos)	%	(En millones de pesos)	%
1939	5,670	= 100.00%	1,480	= 26.1%	1,729	= 30.5%	2,461	= 32.4%
1950	35,300	= 100.00%	14,614	= 41.4%	8,401	= 23.8%	1,229	= 34.8%

El esquema precedente, aun cuando muestra que en 11 años la parte del ingreso nacional distribuída en sueldos y salarios disminuyó proporcionalmente desde 30.5% que ocupaba en 1939 hasta el 23.8% que tenía en 1950—, evidencia, empero, una cosa favorable a la ampliación de nuestro mercado interior: que en cifras absolutas sí ha crecido el poder de compra de la población, por cuanto que la diferencia existente entre 1,729 y 8,401 millones de pesos en ambas fechas es notable, ello independientemente de que en 1950 haya habido un porcentaje menor de población con poder de compra en relación con la población

total de ese año, pero cuya cifra absoluta —hay que insistir en ello— es mayor en 1950 que en 1939. En suma: en 1950 hubo más personas con poder de compra que en 1939, pese a la circunstancia de que el grupo de personas que concurrían al mercado interior haya sido proporcionalmente inferior a la población total de 1952 comparativamente al porcentaje que ocupaba la población consumidora en 1939 dentro de la población total de este último año.

⁶ El Universal Diario de la ciudad de México, de mayo de 1952. Discurso en la Asamblea de Banqueros en Chihuahua.

Apunte sobre el desarrollo industrial de México

DE 1938 a la fecha México logra un considerable incremento en su desarrollo industrial. Claro está que nuestro país aún no entra en la categoría de país desarrollado económicamente, pero es muy apreciable el progreso logrado en materia industrial. Para convencernos de ello basta ver el crecimiento en el volumen de producción de la industria de transformación que de 100 —base 1939— aumentó a 164.2 en 1949 y fué estimada en 222 para 1951, excluyendo en esta última cifra las industrias textil y del calzado.¹ La industria de la construcción logró un aumento de 210% en relación con 1939. Los datos sobre división del ingreso nacional por grupos de ocupación de acuerdo con las cifras de 1948 señalan que a la industria de transformación corresponde 5.13 en comparación con la agricultura a la que toca 3.20, la minería y metalurgia a la que corresponde 1.37, a la ganadería 0.99. En estos cálculos, por encima de la industria de transformación sólo se encuentra el grupo de comercio y finanzas con 5.49. Pero si a la cifra correspondiente a la industria de transformación se añade la relativa a la construcción, la actividad industrial pasa a primer lugar con el número 6.61. Ahora bien, comparando estas cifras con las correspondientes al censo de población de 1940 en que tocaba a la industria 0.6 frente a 3.8 en la agricultura, destaca palmariamente el progreso industrial logrado por México.

Si observamos el crecimiento de la producción en algunas industrias podemos apre-

¹ En 1951 disminuyó la actividad de la industria textil y de la industria del calzado, en relación con 1950.

ciar en una forma aún más gráfica el progreso industrial de México. Así por ejemplo, la producción de cemento que en 1939 fué de 409,784 toneladas, en 1950 alcanzó la cifra de 1,479,365 toneladas. La producción de acero y hierro de primera fusión de 99,948 toneladas en 1939 ascendió a ... 227,432. El azúcar de una producción de 292,000 toneladas en 1939 subió a 532,000 toneladas en 1950. El jabón corriente para lavar, de 64,000 toneladas en 1939 subió a 105,000 en 1950. La producción de cerveza, de 150,000,000 de litros en 1939 ascendió a 495,000,000 en 1950. Estos datos ponen de relieve el incremento en el desarrollo industrial de México. Otros datos nos señalan las lagunas que en nuestro desarrollo industrial se presentan y los escollos con que en el presente tropieza nuestro crecimiento industrial. El descenso, por ejemplo, en la producción de mantas, que de 18,000 toneladas en 1939 bajó a 14,000 en 1950.² Pero unas y otras cifras invitan a reflexionar aun cuando sea brevemente sobre el desarrollo industrial de México de 1939 a la fecha.

Factores del crecimiento industrial

Lo primero que debemos preguntarnos es cuáles han sido las causas y factores que han impulsado nuestro desarrollo indus-

² El descenso se explica fundamentalmente por pérdida de mercado exterior y disminución de la demanda interior y por reducción del poder de compra del sector consumidor. Hay que considerar igualmente el ascenso de ciertos núcleos de población que dejan de consumir manta.

trial. En principio un papel decisivo debe darse a la política financiera y económica de expansión adoptada por el Estado Mexicano a partir de 1938. Pero existen elementos iniciados con anterioridad. Desde luego está la política agraria de México iniciada hace 30 años y fundamentalmente el impulso dado a esta política de 1932 en adelante y especialmente de 1936 a 1939. El hecho de que de 14.000.000 de hectáreas bajo cultivo hayan sido repartidas 7.000.000 de hectáreas de 1932 a 1945 supone un incremento en el poder adquisitivo del pueblo mexicano que se tradujo en una posibilidad de mercado para la industria nacional. Pero además hay que señalar que indirectamente la política agraria aceleró el desarrollo industrial en cuanto como efecto reflejo supuso la inversión en la industria de capitales inmovilizados por propietarios agrícolas, a quienes al expropiárseles sus tierras, se les obligó a buscar un nuevo campo de actividad económica.

A la política agraria hay que agregar la política de obras públicas iniciada por el Presidente Plutarco Elías Calles, quien en el Informe rendido ante el Congreso de la Unión el 1º de septiembre de 1925 esbozó que de acuerdo con la reestructuración fiscal realizada por su gobierno, éste se encontraba en condiciones de iniciar la construcción de la red nacional de caminos y obras de irrigación. Si se mira a distancia y considerando el panorama económico de México en 1925, la estrechez del país, la reticencia de sus inversionistas, lo reducido de su ingreso nacional y los pavorosos problemas a que México se enfrentaba, no puede menos de admitirse que el Presidente Calles tuvo un gesto de auténtica intrepidez al iniciar la política de obras públicas. Esta política de obras públicas se ha mantenido en constante aumento desde entonces a la fecha con el criterio de invertir en obras de rendimiento económico y de beneficio social. De 1946 a la fecha la política de obras públicas ha recibido una considerable aceleración habiendo logrado un ritmo verdaderamente notable y habiendo sido un factor

decisivo en el desarrollo económico de México como elemento expansionador de la demanda y que ha abierto campos a la inversión productiva.

Es más, puede decirse que de 1940 a la fecha el Estado pasó de la política de obras públicas a una política de inversiones públicas y es así como del total del volumen de inversión nacional el 40% corresponde al gobierno y el 60% al sector privado.

Hay que considerar además, que de 1941 a aproximadamente fines de 1945 hubo elementos externos derivados de la guerra que contribuyeron a nuestro desarrollo industrial. En primer lugar aumentaron nuestras exportaciones características y esto se tradujo en una ampliación del poder adquisitivo interior. Por otra parte, por razones de la guerra se cortaron ciertos proveedores externos habituales de manufacturas requeridas por nuestro país y esto dió lugar al nacimiento de numerosas industrias que tenían por propósito suplir a dichos proveedores en la satisfacción de consumos internos. Añadamos que al país se presentó una oportunidad de realizar exportaciones de manufacturas a países de escaso desarrollo económico que ávidamente buscaban sustitutos a sus proveedores habituales cortados por la guerra. Un ejemplo de ello lo encontramos en nuestras exportaciones textiles. Finalmente, hubo también exportaciones de productos elaborados —que normalmente no exportábamos— a los Estados Unidos en virtud de que con motivo de la propia emergencia y de dificultades derivadas de ella —escasez de mano de obra, etc.— el mercado norteamericano requería estos productos.

A estos factores y elementos hay, finalmente, que añadir el surgimiento de un propósito industrializador, que postulando que sólo a través de la diversificación de producciones México podía lograr cierta estabilidad económica y mejoría en los niveles de vida de su población, creó el ambiente psicológico favorable a la inversión industrial y se tradujo en medidas legislativas y en acciones administrativas favorables al

desarrollo industrial. Citemos por ejemplo el Decreto de 22 de noviembre de 1939 que autorizaba exenciones de impuestos a industrias nuevas y necesarias, y en el mismo sentido la Ley de Industrias de Transformación del 13 de mayo de 1941. Asimismo, y sin creer que hayamos logrado una política arancelaria rigurosamente planeada y ajustada a las necesidades de nuestro desarrollo industrial, es ostensible que algo se ha mejorado sobre todo si se compara con criterios imperantes anteriormente. Compárese, por ejemplo, el pensamiento librecambista franco y general de los secretarios de Hacienda Alberto J. Pani y Luis Montes de Oca con los criterios que al respecto han expresado los secretarios de Hacienda subsecuentes.

Si la vista esquemática anterior revela lo alcanzado en materia de desarrollo industrial y los factores que han coadyuvado decisivamente para el logro de tal desarrollo, es conveniente, en forma igualmente esquemática, señalar los distintos escollos que el desarrollo industrial nacional padece en el presente.

Actuales obstáculos

Puede asegurarse, sin temor a equivocaciones, que el principal problema consiste en la falta de sincronización de nuestro desarrollo industrial con el desarrollo del mercado. La industria creada y arraigada en México está preponderantemente encaminada a satisfacer consumos domésticos. Nuestro desarrollo industrial tiene que ser pensado esencialmente en función del mercado interno y sólo subsidiariamente supone la creación de industrias de exportación para transformar productos naturales mexicanos, de característica de exportación. Ahora bien, hasta el presente, no se ha logrado una rigurosa coordinación entre el desarrollo industrial y el crecimiento del mercado. En concreto numerosas industrias se establecen sin un análisis previo de su mercado real y potencial y en general se puede decir

que nuestro mercado se ha quedado a la zaga del desarrollo industrial.

Siguiendo estadísticas del censo mexicano de 1950, los ingresos de las clases rurales mexicanas son muy bajos. El 24% de la población indígena y mestiza vive en condiciones sumamente miserables y el 39% de dicha población padece de extrema y crónica pobreza. Nuestras clases rurales de ingresos bajos no tienen acceso a la producción industrial, o mejor dicho, nuestros productos industriales no son asequibles a la gran mayoría de las clases rurales. No se ha interrelacionado nuestro desarrollo industrial con el mercado rural y de aquí proviene que el mercado interno no haya crecido en la forma requerida por el desarrollo industrial del país.

Si nos detenemos en el renglón salarios, el panorama no es tampoco alentador. En los últimos diez años aun cuando se han presentado elevaciones en los salarios nominales que hacen que el salario promedio de la mayoría de las ramas económicas del país se haya casi triplicado —en la industria de transformación se elevó de 100 en 1939 a 316.2 en 1950— este aumento no ha sido suficiente para contrarrestar la elevación en el costo de la vida, sobre todo si se toma en cuenta que el costo de la vida obrera en la ciudad de México, por ejemplo, aumentó —100 = 1939 a 412.6 en 1951—. El salario medio real de las industrias de transformación, de 100 en 1939 descendió a 88.4 en 1950 y este descenso se agravó durante 1951 y sólo ha experimentado ligera mejoría en 1952.

La necesidad de una rápida creación de capitales, la meta de capitalización nacional que se ha traducido en un aumento muy apreciable del ingreso nacional tanto nominal como real, no ha sido acompañada de una mejor distribución del ingreso nacional que incrementa el mercado y mejora sensiblemente las condiciones de vida del pueblo de México. No hay una disyuntiva entre incremento del ingreso nacional y una distribución más equitativa de éste. Por el contrario, en el presente está probado que

una buena distribución del ingreso nacional es un factor de aceleramiento de la capitalización. En México una mejor distribución del ingreso nacional al significar ensanchamiento del mercado, originaría aumentos de producción, nuevas demandas y por consiguiente necesidad de inversiones productivas y expansionaría el proceso económico, dando base para mantener un alto ritmo de desarrollo industrial.

La defectuosa distribución del ingreso nacional ha sido un elemento frenador del desarrollo económico de México, dado que por las acumulaciones de capital que ha engendrado ha originado un alto nivel de gastos suntuarios o superfluos y de desinversiones. Esta situación se ha traducido para numerosas industrias productoras de artículos de consumo corriente en una desproporción entre el poder de producción y el poder social de compra. Urge corregir estas condiciones y desterrar las anomalías al respecto existentes.

Esta situación de concentración de recursos ha sido causa de presiones inflacionarias y ha contribuido a la astringencia del crédito a que se enfrentan las actividades productivas nacionales, en cuanto los núcleos con ella beneficiados sustentan por una parte un concepto anticuado y estrecho de la liquidez y por otra parte esos mismos núcleos buscando los mayores rendimientos de los recursos de que disponen, los orientan preferentemente hacia las actividades especulativas. Esta astringencia del crédito a la industria se ha visto agravada dado que en ciertas circunstancias las autoridades financieras, aun cuando orientadas formalmente en un criterio de control inflacionario, en la práctica han recurrido, prescindiendo del instrumento del control selectivo del crédito, a medidas típicamente antiinflacionarias que se han traducido en una represión de la inflación reducida de la actividad económica y que al constreñir la expansión económica necesaria para el desarrollo del país disminuye producciones convenientes, origina deflaciones parciales y simultáneamente precipita la inflación general. Ciertamen-

te que la concentración de recursos a que nos hemos referido supone para las autoridades financieras vencer enormes resistencias para lograr la orientación del crédito a las actividades productivas convenientes para el país. Pero estas resistencias deben ser vencidas si es que se quiere obtener un aparato financiero fomentador del desarrollo económico y no frenador del mismo como lo es en el presente.

Salto de la economía agrícola a la financiera

De esta misma situación, acompañada de las características semicoloniales de algunos segmentos de la economía mexicana y de las orientaciones y canales a que recurren las inversiones privadas internacionales en nuestro país, se desprende la amenaza que se cierne sobre México de dar un salto antinatural en su evolución económica, consistente en pasar de país de preponderancia agrícola y minera a país de dominio financiero, sin pasar por la etapa previa de economía industrial. Si observamos el desenvolvimiento del capitalismo en cualquiera de los países altamente desarrollados, destaca que en su evolución han pasado de una economía de dominio agrícola a una economía de dominio industrial y de ésta a una economía de dominio financiero. En México, por las situaciones reseñadas, hay evidentes síntomas de que de una economía de dominio agrícola-minero se está pasando a una economía de dominio financiero. Anotemos que este tránsito no es químicamente puro sino que se presentan situaciones híbridas, intermedias y crepusculares, pero que en términos generales y sobre la base de considerar que nuestro país está cayendo prematuramente en una economía de dominio financiero. El núcleo que controla los recursos financieros del país y que no puede usar éstos en préstamos razonables a las actividades productivas, sí puede usarlos, y los usa, para adquirir las fuentes de producción nacional. Y es así como junto al auge de las actividades financieras se observa el control creciente de numerosas

industrias por capitales financieros solos o asociados a inversiones privadas internacionales.

Pero los escollos al desarrollo industrial de México no sólo son extrínsecos a él sino que también se presentan algunos intrínsecos. Estos, o afectan en líneas generales a nuestro desarrollo industrial o aquejan concretamente a numerosas unidades industriales.

En el primer tipo podemos señalar la falta de organicidad y articulación en nuestro desarrollo industrial. La inversión industrial no es ordenada y carece de un plan general. Las distintas ramas industriales carecen de organicidad y no se han estructurado sobre la base de constituir circuitos de autoabastecimiento industrial. De aquí que el porcentaje de importación de materias primas e intermedias para nuestras industrias de transformación sea muy alto. Por otra parte, las distintas ramas industriales no se articulan debidamente entre sí y ello engendra desaprovechamientos de subproductos y no organización de combinaciones o de industrias complementarias, con los efectos consiguientes sobre los costos industriales.

Al mismo tiempo, últimamente se ha presentado una tendencia elefantiásica en materia industrial. Al decir lo anterior, no condenamos las grandes inversiones que van a industrias básicas o a industrias fundamentales. Tampoco estamos en contra de grandes inversiones que al asegurar un mercado nuevo inciten a la producción de ciertos elementos básicos o de materias primas esenciales. Se condena la gran inversión industrial que no supone una u otra condición o bien que suponiendo alguna en cierta medida, no tiene la urgencia que para un país de escasos recursos como el nuestro revisten otras inversiones industriales.

Necesidad de encauzar las inversiones

Nuestro país tiene un deficiente suministro de capitales, de aquí que sea indispensable realizar nuestras inversiones de

acuerdo con un criterio de rigurosas prioridades de manera que procedamos escalonadamente y atendiendo en el tiempo a la urgencia o necesidad de las inversiones. Cuando México tiene apremiantes necesidades de inversión en industrias básicas —por ejemplo industria siderúrgica, química pesada, transportes, etc.—, son dudosas las razones económicas para realizar grandes inversiones en gigantescas industrias de transformación, que muy relativamente alivian nuestra balanza de pagos al suplir importaciones demandadas por nuestro consumo doméstico, dado que generalmente estas industrias requieren importaciones de materias primas e intermedias. Ni qué comentar, cuando estas industrias implican además el envío de dividendos al extranjero.

Nuestros recursos para la inversión son limitados y por consiguiente deben realizarse las inversiones en atención a un plan general acorde con las necesidades nacionales y que prevea estrictamente las condiciones de una nueva inversión industrial en relación con toda nuestra estructura económica. En nuestras inversiones industriales de gran calibre debe buscarse la mayor cantidad posible de efectos favorables —abastecer otras industrias de materias primas o intermedias, crear un importante mercado para un producto natural mexicano, ser un eslabón central que venga a constituir una verdadera cadena industrial, etc.—, pues sólo en esta forma podremos lograr un desarrollo industrial armónico, idóneo con nuestras necesidades, que aproveche al máximo los insuficientes recursos económicos con que contamos, a un costo razonable y que se traduzca en el mayor bienestar social posible.

En relación también con este mismo problema de escasez de capital para nuestro desarrollo económico, encontramos cierta equívoca tendencia consistente en establecer industrias cuyos costos derivan en gran parte de la amortización de maquinaria y equipo muy moderno. Frecuentemente esta maquinaria y equipo no puede ser empleado a toda su capacidad de producción por los

límites de la demanda nacional. Tal situación, como se comprenderá, eleva los costos, dado que se da el caso de una inversión excesiva en comparación con el límite de producción. Pero es más, generalmente esta maquinaria y equipo tiene como principal mérito el ahorrar considerablemente mano de obra y es dudosa la conveniencia de usar tal maquinaria y equipo en un país con población subocupada. Frente al problema de subempleo a que nuestro país se enfrenta y considerando la escasez de capitales, debe dirigirse la inversión industrial hacia unidades que requiriendo inversiones relativamente pequeñas o medianas absorban en forma adecuada mano de obra. Esto no es una regla general, pues evidentemente existen industrias en que el no usar la maquinaria más moderna supone tal pérdida de eficacia que no se contrarresta esta pérdida con la mayor absorción de mano de obra supuesta por estas industrias. Pero el caso que frecuentemente se presenta en nuestro país es el contrario: industrias cuya menor eficacia por el uso de maquinaria menos moderna se compensaría sobradamente desde el punto de vista nacional con la mayor absorción de mano de obra que ellas implican. Este es un problema importante que es necesario atender con el fin de evitar embotellamientos en el futuro y con el propósito, sobre todo, de ordenar racionalmente la inversión de nuestros limitados recursos.

Ya en concreto, en numerosas industrias mexicanas se observa una baja productividad en relación con el equipo y maquinaria de que disponen. Esta baja productividad en parte imputable a la falta de capacitación del obrero es en parte también imputable a la dirección industrial. La introducción en nuestras factorías de métodos modernos de producción, control de desperdicios, sistemas adecuados para el control de costos y en suma, de instrumentos que racionalicen la producción industrial, supondría un considerable incremento en la productividad de numerosas industrias con muy beneficiosos efectos en la economía nacional y con un costo pequeño, que permitiría emplear pre-

ferentemente nuestros recursos en nuevas industrias. Es decir, frente al postulado de modernización irrestricta que supondría un gran requerimiento de capitales, hay que sostener el postulado de modernización cuando éste resulte indispensable, y en la mayoría de los casos, de introducción de mejoras técnicas que no supongan nueva maquinaria o equipo en las unidades industriales, pues existe un amplio margen para incrementar la productividad industrial con la simple introducción de métodos eficientes de dirección industrial y en esta forma, capitales erróneamente dedicados a la modernización podrían encaminarse hacia el establecimiento de nuevas industrias esenciales para el país. A corto plazo, la mejoría en la administración y dirección de empresas traería saludables efectos sobre nuestra economía con un costo reducido.

Contra la concentración

Por la configuración geográfica de México, por la distribución de su población, de sus materias primas y por tradición, la idea rectora de nuestro desarrollo industrial no debe estar constituida por el principio de concentración, esto es, de grandes unidades industriales localizadas en unos cuantos centros urbanos. Por el contrario, nuestro desarrollo industrial debe orientarse en la idea de integración desconcentrada.

Deben integrarse las distintas industrias procediéndose a una rigurosa planeación interindustrial, pero sobre bases de desconcentración, de industrias medianas y pequeñas que absorban gran cantidad de mano de obra, que sean fermento de progreso en distintas zonas del país, de manera que el desarrollo industrial se traduzca en una verdadera mejoría nacional, en un ascenso económico gradual y parejo de todo el país, sin descompensaciones y desequilibrios peligrosos y contrarios al objetivo de bienestar social general que con el desarrollo económico se persigue.

Esto no excluye la gran industria. Hay

producciones y explotaciones que sólo pueden realizarse a través de grandes inversiones y ello resulta evidente en lo que se refiere a la industria básica. Pero la gran industria debe ser la excepción y la regla debe estar constituida por la mediana y pequeña industria. Nuestro desarrollo industrial debe extenderse en forma ramificada y abarcar como una vasta red el territorio nacional.

Para alcanzar este objetivo y depurar nuestro desarrollo industrial de los problemas que lo aquejan, México debe proceder a realizar una planeación interindustrial y

una planeación de inversiones de manera que éstas sean debidamente orientadas. Parejamente a estas planeaciones es indispensable luchar por la eficiencia industrial y adoptar dentro de los métodos sociales y económicos de que el país dispone, una política que incremente el poder adquisitivo de las mayorías mexicanas de modo tal que el desarrollo industrial y el desarrollo del mercado marchen sincronizadamente. Factor indispensable en esta sincronización, es realizar obras públicas de beneficio social —caminos, etc.—, que integren en la vida nacional importantes núcleos de población.

Organización y dirección industrial

Comentario

DE PRIMORDIAL importancia es para técnicos y directores industriales la lectura del libro que comentamos.¹ En el desarrollo industrial de México juega, como se comprenderá, un papel decisivo la dirección de las distintas empresas. Ciertamente que lo que se refiere al funcionamiento de industrias en nuestro país los principios directrices deben establecerse de acuerdo con nuestras necesidades y atendiendo a nuestras específicas condiciones. Esto supone necesariamente la existencia de un margen amplio para trabajar dentro de la norma de "ensayo y error". Así como los países subdesarrollados están creando día a día con su propia experiencia una teoría especial del desarrollo económico, así también se constituyen las orientaciones básicas para el funcionamiento de las industrias que en nuestro país se crean. Pero la anterior afirmación no significa una justificación absoluta del puro empirismo y de la más completa improvisación. Por el contrario, en materia de dirección industrial se presenta un amplio campo de adaptación de principios a las realidades de nuestro país. No es ni la mera importación ni la simple improvisación: es un no buscar en experiencias propias, métodos o normas que experiencias ajenas nos pueden proporcionar depurados. Es un cuidadoso proceso de adaptación, mediante el cual se acoplan a las realidades

y problemas peculiares de la empresa industrial mexicana principios de dirección precisados rigurosamente por la experiencia y la investigación de otros países.

Dentro de este espíritu la lectura y estudio del libro que reseñamos es fundamental para empresarios y técnicos industriales de nuestro país. Una dirección industrial óptima, esto es, ajustada a las necesidades de las distintas unidades industriales, realista y técnica a la vez, puede significar apreciables incrementos en la productividad industrial y métodos y sistemas efectivos para la reducción de los costos de producción.

El libro que comentamos reviste en la segunda edición en inglés, que es la traducida en nuestro país, la particularidad de que habiendo estado la primera edición orientada preponderantemente en la idea de incrementar la producción que era el problema básico para la industria norteamericana en 1945, la segunda contempla asimismo los problemas relativos a mejoras de calidad y reducciones de costos. Esta doble perspectiva de los autores, se traduce en una mayor riqueza de la obra y por lo consiguiente para el práctico o el técnico industrial mexicano, en una enseñanza más útil, efectiva y aplicable.

De aquí que no sea exagerado lo que los autores del libro asientan en el prefacio, en el sentido de que esta obra es útil para el grupo de los que practican la dirección industrial, dado que: "Para este grupo, una revisión de los principios básicos de la di-

rección industrial puede ser el modo de conseguir una mejor perspectiva, un medio que les permita ver tanto los bosques como los árboles". En efecto, el director de una industria, el empresario típico, a fuerza de tener enfrente una unidad, de ver y conocer una industria, en síntesis, de ver el árbol, pierde frecuentemente el sentido de las interrelaciones, la noción de las conexiones y llega a carecer de una visión de conjunto de la economía industrial de su país, en perjuicio a la larga de la propia marcha de su industria. Por el contrario, para el técnico en economía o en ingeniería industrial que observa el panorama general, el segmento industrial de nuestro país, la vista del bosque le puede impedir el comprender rápidamente una unidad industrial, y por ello le puede ser de extrema utilidad conocer un libro que detalla las directrices, los principios esenciales de organización y dirección industrial.

En la primera parte de este libro se analizan el molde de las actividades económicas, el campo de las empresas industriales y el crecimiento de la industria norteamericana. Particular importancia en esta parte, reviste el capítulo que estudia el control a mediados de este siglo y que fija la relación moderna entre el gobierno y los negocios, la administración industrial y la armazón moderna de la ley y el gobierno.

En esta primera parte se estudian las estructuras industriales básicas, las formas de la propiedad privada y pública y los tipos de actividades industriales—la unidad de operación centralizada, combinaciones horizontales, combinaciones verticales, combinaciones basadas en funciones divergentes y combinaciones basadas en funciones no relacionadas.

La segunda parte de este libro se ocupa de la organización de la empresa industrial, resultando los temas que en ella se comprenden fundamentales. Se hace un análisis de los riesgos industriales y su previsión y en este capítulo se ven los riesgos y problemas concernientes al producto y el análisis del mismo en relación con el mercado. Contiene anotaciones de gran calidad sobre

el análisis del mercado y la utilidad de los estudios relativos y señala las fuerzas que intervienen en la previsión económica, haciendo anotaciones muy interesantes sobre el empleo de los instrumentos económicos en las empresas industriales. Posteriormente se analizan riesgos específicos que afectan a la empresa considerada como conjunto, riesgos relativos a la administración y riesgos que giran en torno a la producción. Por último, se analizan los riesgos relacionados con los materiales y los debidos a cambios tecnológicos.

Más adelante se hace un estudio de la financiación de la empresa industrial y de las fuentes de capital. Particular importancia reviste en este estudio la parte relativa a planeación de la estructura financiera de la empresa industrial y los incisos relativos a sobrecapitalización e infracapitalización. Y de interés inmediato en nuestro país, es el análisis que se hace del problema especial del financiamiento de las empresas pequeñas.

En esta misma segunda parte se hace un estudio meditado sobre la construcción de la organización interna de la empresa industrial. La anatomía de la compañía moderna es presentada en un examen resumido pero completo. Los distintos tipos de organización, la organización lineal, la organización lineal y de cuerpo, la organización funcional, la organización lineal y funcional y la organización lineal funcional y de comités. Las distintas secciones de la empresa, la sección de dirección y la sección de operación y se describe la organización de fabricación de una compañía de tamaño medio.

También se ocupa este libro en esta parte del desarrollo de los productos. Se analizan los costos de desarrollo y fabricación, la utilización de los medios de fabricación y utilización de los medios ya existentes y se hacen consideraciones muy interesantes sobre subproductos o desperdicios. Esencial interés reviste el estudio que se hace sobre el desarrollo de los productos mediante la investigación organizada.

Otro capítulo de esta segunda parte y en

¹ Bethel, Atwater, Smith y Stackman: "ORGANIZACION Y DIRECCION INDUSTRIAL". Fondo de Cultura Económica. México, 1952.

relación con el desarrollo del producto, se refiere a simplificación, diversificación y normalización, temas que se tratan con claridad y precisión. Igualmente se contienen observaciones y exposiciones ordenadas y rigurosas sobre la organización de los medios materiales de la empresa industrial—edificios y localización de la planta—dándose criterios para la elección de la localización de la planta y precisándose las tendencias actuales en lo que se refiere a localización. Se trata lo relativo a la selección de los edificios de la planta y de las instalaciones de los edificios, para, por último, exponer lo relativo al equipo y la disposición de la planta, la selección del equipo de producción, preparación del arreglo de la planta y la instalación del equipo.

La tercera parte de este libro es la que a no dudarlo tiene mayor importancia por su utilidad concreta para el industrial mexicano. Comprende, en más de 500 páginas, la dirección de la empresa industrial. Todos los aspectos relativos al funcionamiento de una industria son tratados con conocimiento técnico y experiencia práctica por los autores. La planeación de la producción, el control de los materiales en lo relativo a compra, embarque, tráfico y recibo, el inventario y manejo de los materiales, el control de la producción en sus distintos aspectos o ramas, son expuestos en una forma rigurosa, objetiva y gráfica. Lo relativo al control de la calidad, los métodos de inspección y técnicas estadísticas al respecto existentes y el control y análisis de los métodos, son asimismo estudiados ampliamente, planteándose muy interesantes problemas tipo.

El capítulo XVIII se ocupa de la ingeniería de la planta abarcando mantenimiento de la planta y equipo, sustitución de equipo, seguridad de la planta y control de los desperdicios. Básico resulta el estudio del control de los desperdicios en que se trata de la prevención de éstos, métodos y recuperación y empleo de los desperdicios. Realmente la técnica y los métodos para el control de los desperdicios han sido muy perfeccionados y su implantación ade-

cuada necesariamente se traduce en un apreciable incremento de la productividad y en una no menos apreciable reducción de los costos. Seguramente en este aspecto el industrial mexicano encontrará útiles orientaciones y experiencias nada desdeñables, de posible aplicación, con la debida adaptación, al medio mexicano.

El capítulo XIX señala los principios de las relaciones industriales. Indica que estas relaciones se ejercen en tres direcciones simultáneas: a). Relaciones obreras; b). Dirección del personal (reclutamiento, selección, contratación, etc.); y c). Relaciones públicas. Destaca la importancia que desde el punto de vista de competencia tienen las buenas relaciones industriales y sobre todo las relaciones obreras. Precisa cuál es el fundamento de estas relaciones y presenta formas o modelos en sus distintos aspectos. Analiza la rotación de la mano de obra, los problemas del mercado de la mano de obra y las pruebas y su valorización para la selección de personal. Complementariamente señala el entrenamiento de los empleados, su organización y características del entrenamiento industrial y los aspectos sociales de las relaciones obrero-industriales.

En el capítulo relativo a la administración de sueldos y salarios se destacan los métodos y prácticas del estudio del tiempo, el cálculo del mismo y se pasa al estudio de los sistemas de incentivos. Se analizan las cuotas por unidad, la jornada media, la bonificación y desarrollo crecientes en el pago de salarios así como participación en las utilidades. A renglón seguido se estudia la clasificación del trabajo y la valoración del mérito, señalándose métodos de valoración y sistemas para la comparación de un trabajo con otro y brindándose instrumentos de medición.

También dentro de la operación de la empresa industrial se analiza el control de ventas, su planeación y promoción, los canales de distribución, la organización de ventas y se hace una breve consideración sobre el control de los costos de venta. Capítulo aparte se dedica a la publicidad y

promoción de ventas donde se vacía gran parte de la experiencia norteamericana.

El capítulo XXVIII que se refiere al control de las oficinas y de la contabilidad trata un tema de singular importancia como es el relativo al control de costos. Se analizan las finalidades de los procedimientos de costos, la organización del control de los mismos y los esfuerzos encaminados a reducir los costos. Los problemas relativos al control de costos, las distintas bases para realizarlo—la base es hombres-hora, la base proporcional a la maquinaria—rematándose ese capítulo con un estudio de la relación entre el costo y el precio.

Los dos últimos capítulos de esta tercera parte están dedicados al control presupuestario y a registros e informes. En lo que toca al control presupuestario se indican las finalidades de los presupuestos, la planeación, control y coordinación mediante el presupuesto, los distintos tipos de presupuesto (rígido, variable) y la forma en que se preparan los presupuestos. En lo que se refiere a registros e informes se estudian los requisitos de un sistema registrador eficiente, los tipos de informe, sus formas, la terminología y otros problemas.

La cuarta parte del libro está dedicada

al problema clave de la industria: la coordinación de la empresa industrial. En esta parte se analiza la coordinación interna, su alcance y control así como sus limitaciones y la coordinación externa, o sea la coordinación de la empresa con el mundo industrial, con la economía nacional, con la comunidad local y con las grandes regiones geográficas.

Por último, se trata la adaptación de la empresa a las condiciones cambiantes en que se hace un examen prácticamente exhaustivo sobre una serie de problemas directamente vinculados con el correcto engrace de la empresa y las condiciones de la economía. Prácticamente los problemas del futuro inmediato que afectan a la organización de la empresa industrial son abordados en esta última parte de este interesante libro.

De lo asentado se desprende la utilidad que para el director de empresas industriales, para el técnico y el economista reviste el estudio de este importante libro, donde además de una información de primera mano se encuentran sugerencias y observaciones de evidente provecho en el momento industrial mexicano.

Productividad del trabajo en la industria textil del algodón en cinco países latino-americanos

Síntesis*

I

INTRODUCCION

LA COMISIÓN ECONÓMICA para la América Latina emprendió el estudio de la industria de hilados y tejidos de algodón en algunos países Latino-Americanos, con el propósito de determinar los factores que influyen sobre la productividad del trabajo en dicha industria. También se tuvo el propósito de fijar el alcance de ciertos problemas, que han impedido que el desarrollo técnico de esta industria siguiera un curso similiar de las industrias textiles más avanzadas. Se estimó, asimismo, que un análisis de los resultados de la investigación podrían dar lugar a recomendaciones para el mejoramiento del estado actual de las fábricas textiles latinoamericanas.

Limitaciones de tiempo y de recursos materiales hicieron necesario restringir el presente estudio a cinco países—Brasil, Chile, Ecuador, México y Perú— las industrias textiles de los cuales ofrecen notorios contrastes por lo que hace a tamaño, modernidad, mercados y localización geográfica.

La medición de la productividad del trabajo, y el análisis de los factores que afectan

a ésta, se prefirieron sobre cualquier otro tipo de estudio de la industria, porque se supone que el nivel de productividad es el índice mejor de las condiciones de operación interna de las fábricas. En contraste con el costo de producción —aunque estrechamente relacionada con él— la productividad tiene un carácter universal, que no se ve afectado por diferencias en los precios de las materias primas, de la maquinaria y del trabajo, ni distorsionada por tipos de cambio extranjero e intereses sobre la inversión. Lo que es más, la productividad puede medirse fácilmente, de modo directo, y permite darse a conocer sin temor de revelar datos que los fabricantes consideren confidenciales.

II

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIA

LA INDUSTRIA TEXTIL del algodón, en los países visitados, comprende un total de 786 factorías, en las cuales se encuentran instalados 4.602,411 husos y 147,049 telares. Esto representa, aproximadamente, el 85% de la capacidad total de la América Latina en materia de hilado y tejido del algodón. La producción está casi exclusivamente de-

PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL

CHILE

LA MODERNIDAD del equipo es un hecho que llama la atención en la industria chilena de los textiles de algodón. La industria se compone de 19 fábricas con 173,534 husos y 5,012 telares, on incluyendo a 22 talleres de tejido que tienen menos de 20 telares.

El 77% de los husos y el 72% de los telares son enteramente nuevos. Esto proporciona un agudo contraste con el resto de la industria latinoamericana, y puede explicarse por el retraso del país en desarrollar su industria textil (la industria textil de Colombia, también a causa de su tardío desenvolvimiento, está equipada en su mayor parte con maquinaria moderna). Si bien una factoría textil de algodón se había establecido en Chile hacia 1867, el 72% de la presente capacidad hilandera del país y el 47% de su capacidad tejedora han sido instaladas a partir de 1938. Su vigoroso desarrollo, a partir de este último año, ha permitido a la producción doméstica reemplazar casi completamente a las importaciones, que en 1938 satisfacían el 60% del consumo total. El 79% de la industria se halla concentrada en Santiago y el resto se localiza en las proximidades de Concepción (12%) y Valparaíso (9%). En la actualidad, todo el algodón que se utiliza en Chile es importado, aunque se están haciendo esfuerzos para producir la materia prima en el país.

ECUADOR

LA INDUSTRIA ALGODONERA es bastante pequeña en Ecuador (10 fábricas con 37,286 husos y 1,454 telares) y se encuentra localizada, principalmente, en Quito y sus alrededores (65% del número total de husos). Otras fábricas han sido construídas en Riobamba (8%), Ambato (9%) y Otavalo (18%), lugares en los que las factorías buscaron originariamente fuerza hidráulica y mano de obra nativa. Esta última, por tradición, es extremadamente hábil en las labores textiles. Las factorías son sumamente

dicada a los artículos de consumo doméstico en los países mencionados, en los que —con la única exclusión del Ecuador— se satisface plenamente la demanda actual, por lo menos en lo tocante a los tipos populares de telas. La industria se caracteriza por la cabal integración de los procesos productivos del hilado y del tejido, excepto en las unidades muy pequeñas.

BRASIL

LA INDUSTRIA TEXTIL algodонера de Brasil es la más grande en la América Latina. Cuenta con 455 fábricas, 3.279,677 husos y 100,146 telares. Existen fábricas en el Distrito Federal y en dieciocho de los veinte Estados del país, si bien la producción se halla concentrada, principalmente, en el Estado de Sao Paulo (38.2% de los husos), en el Distrito Federal de Rio de Janeiro (27.3%), en los Estados del Noreste . . . (23.6%), y en Minas Gerais (12.2%). Las mayores instalaciones de la América Latina se encuentran en este país, aunque, como en casi todas las industrias de esta parte del mundo, la industria textil contiene una gran proporción de maquinaria vieja (91% de los husos y 95% de los telares), ya que el período de su mayor expansión tuvo lugar a principios del siglo actual. No fué sino hasta tiempos recientes que surgieron los intentos de modernizar las antiguas instalaciones o de establecer fábricas enteramente nuevas. Sao Paulo, sin embargo, es notable por la modernidad de sus equipos (aproximadamente 15% de la maquinaria es nueva), en comparación con el resto del país. Ello se debe, en su mayor parte, a que Sao Paulo se desarrolló con posterioridad a otras regiones, si bien la atmósfera general de progreso intensivo, propia de ese Estado, ha sido un estímulo para el mejoramiento de todas sus industrias. Sao Paulo suministra la mayor parte de la materia prima consumida por la industria brasileña del algodón. Después de que el consumo doméstico ha sido satisfecho, todavía queda un excedente para la exportación.

* Estudio formulado por la CEPAL, y presentado a la asamblea general de ese organismo, en México, D. F. junio de 1951.

pequeñas y casi toda la maquinaria es anticuada. Ello debe atribuirse a la circunstancia de que algunas de las factorías se construyeron a principios de siglo y no han experimentado renovación de sus equipos, a la vez que otras factorías, fundadas con posterioridad, utilizaron maquinaria importada de segunda mano. La mayor parte de la producción consiste en toscas telas populares, que abastecen alrededor del 60% de la demanda total de textiles de algodón. El 70% de la materia prima consumida por las factorías se obtiene en el país, aunque las deficiencias de la producción de algodón —especialmente la falta de selección de semillas y de adecuada organización en las operaciones de pizca y despepite— contribuyen a su pobre calidad (fibras cortas, irregulares y poco resistentes). Esto afecta el funcionamiento de las factorías y limita el tamaño del hilo que producen.

MEXICO

LA INDUSTRIA del algodón de México (278 fábricas con 935,582 husos y 34,132 telares) es la segunda en importancia después de la de Brasil, a la cual se asemeja estrechamente por la edad de su maquinaria (85% de los husos son anticuados y 95% de los telares no son automáticos). La primera etapa de su desarrollo tuvo lugar durante el primer cuarto de siglo, y pocos progresos se han hecho desde entonces. Las factorías se encuentran localizadas en el Distrito Federal y en dieciocho de los veintiocho Estados, aunque la mayor densidad se encuentra en Puebla (32.4% del número total de husos), Veracruz (17.6%), y en el Distrito Federal (12.2%). La mayor parte de las factorías se dedican a la elaboración de "manta" —tela burda tejida con hilo tosco— la que generalmente se usa por la población nativa para vestiduras.

Durante la segunda guerra mundial y años inmediatos a la cesación de hostilidades, la extraordinaria demanda extranjera de textiles y los altos precios que se obtenían, fueron un poderoso incentivo para la

industria textil mexicana. Como resultado, 15 factorías enteramente nuevas se edificaron y otras más fueron parcialmente modernizadas. El proceso de modernización ha sido aminorado en el pasado inmediato, especialmente desde los primeros años de la post-guerra, no obstante saberse que ciertas empresas cuentan con fondos suficientes para reemplazar su maquinaria. Estas firmas, sin embargo, se están esperando a la modificación de la presente legislación contractual empresario-trabajador, debido a que sus rígidas estipulaciones no toman en cuenta posibles desarrollos técnicos e impiden la modernización de equipo que daría lugar al ahorro de fuerza de trabajo. Las factorías establecidas como nuevas industrias, con maquinaria moderna, han maniobrado para evitar esta legislación contractual desde el principio de sus operaciones; han alegado que ellas constituyen industrias distintas, la maquinaria de las cuales no debe ser regulada por la legislación antedicha. Las factorías que desde tiempos anteriores estaban en operación no pudieron escapar de esas prescripciones jurídicas. Durante los últimos seis años se han hecho diversos intentos para modificar la ley. Parece que en el futuro próximo se alcanzará algún acuerdo, lo que probablemente conducirá a un incremento en el grado de modernización de la industria.

PERU

A PESAR de que la industria textil en Perú (24 factorías con 176,332 husos y 6,304 telares) también tuvo su desarrollo más intenso a principios del siglo XX, revela ciertos contrastes con la mayor parte de las industrias textiles latinoamericanas fundadas en la misma época, por cuanto la primera ha registrado un progreso relativamente más acelerado que las demás, no sólo en lo que se refiere al aumento de su capacidad, sino también en lo que respecta al grado de modernización de sus instalaciones (25% de husos nuevos y 35% de telares automáticos). De 1925 a la actualidad, la capacidad

productiva de la industria textil peruana ha aumentado 68%, mientras que la brasileña y la mexicana aumentaron 40% y 18%, respectivamente. Durante el mismo período, Perú ha modernizado alrededor del 30% de sus equipos, mientras que Brasil y México señalan tan sólo 7% y 10% de equipo moderno, respectivamente.

Al revés de otros países, este grado de modernización del equipo, en Perú, ha sido alcanzado principalmente por un reemplazo gradual de la maquinaria en los viejos establecimientos; en otros países, ese mismo resultado se ha conseguido, predominantemente, por medio de la construcción de nuevas factorías. De este modo, dentro de las propias factorías peruanas se encuentra, con frecuencia, una gran variedad de tipos diferentes de maquinaria, mientras que en otros países, por regla general, se puede trazar una distinción bastante clara entre las factorías viejas y las factorías modernas. La producción de la industria peruana se caracteriza por normas de calidad relativamente altas en comparación con las de otros países latinoamericanos. Esto puede atribuirse, en su mayor parte, a la excelente calidad del algodón que se cultiva en Perú. Es posible, sin embargo, que el hecho de que la industria peruana haya sido protegida en forma relativamente menor que en otros países latinoamericanos, ejerciera también influencia considerable, supuesto que la industria peruana ha tenido que competir constantemente contra la calidad de la producción extranjera. El grueso de la industria se encuentra localizada en Lima (89% del número total de husos), aunque también existen factorías en Arequipa (5%), Cusco (2%), Ica (1%) y Sullana (3%).

III

SINTESIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

LOS RESULTADOS de la investigación muestran que en los países visitados, considerando en su conjunto la parte antigua de

la industria, el consumo de mano de obra por kilo de tela producido (tomando en cuenta el proceso de hilado como el de tejido) es cinco veces mayor —esto es, la productividad resulta cinco veces menor— de lo que podría esperarse si se trabajara en mejores condiciones, por lo que hace a modernidad del equipo, tamaño de la factoría y organización y administración de la misma, todo ello dentro de las limitaciones prácticas impuestas por la realidad. Estas deficiencias de la productividad revélanse como altamente importantes, si se considera que aproximadamente el 90% de la industria en todos los países visitados (4,000,000 de husos y 130,000 telares) es definitivamente anticuada.

Sin embargo, la productividad de las viejas factorías no es demasiado baja en todos los países visitados. Por ejemplo, en México, el índice del consumo relativo de mano de obra alcanza 369, mientras que el de Ecuador llega a 1,210. También existen grandes variaciones entre las deficiencias en los telares de hilado y en los de tejido. En Ecuador, verbigracia, los telares de tejido son tres veces más deficientes que los telares de hilado, mientras que en México el consumo de mano de obra en ambos sectores resulta aproximadamente el mismo. Los viejos telares de tejido, en Ecuador, llegan al extremo de la baja productividad, ya que, en promedio, emplean más de 18 trabajadores para tareas que un solo hombre podría realizar en una moderna factoría, bajo condiciones óptimas de tamaño y de buena organización y administración.

Haciendo una síntesis de la totalidad de las deficiencias observadas, éstas pueden clasificarse en dos grandes grupos: "deficiencias de equipo" y "deficiencias de administración". De esta síntesis puede sacarse la conclusión de que, por lo menos en dos países (Brasil y Ecuador) es más importante reorganizar las viejas industrias sobre nuevas bases administrativas, que modernizar el equipo y expandir las instalaciones. En otros dos países (México y Perú) ocurre lo contrario; y para todos los países en su con-

junto, bien puede decirse que ambos grupos de causas ejercen aproximadamente la misma influencia.

Esta conclusión resulta interesante, porque demuestra que lo que ha sido llamado el "atraso" de la industria textil latinoamericana, y que generalmente ha sido atribuido por completo al equipo anticuado, se debe en buena parte a la falta de eficiente organización y administración de los talleres, aunque esta circunstancia no dependa por completo de la voluntad o de la capacidad administrativa de los empresarios. En los países latinoamericanos que no están en condiciones de comprar nuevo equipo, debido a su escasa capacidad de ahorro o a que tienen que dedicar sus capitales a necesidades más apremiantes, la considerable importancia de las deficiencias administrativas en los talleres textiles muestra que existe todavía un amplio margen para incrementar la productividad, sin necesidad de recurrir a cuantiosas inversiones. La corrección de las deficiencias administrativas también presupone algunos gastos, si bien estos son considerablemente menores que aquellos requeridos por la adquisición de nuevo equipo textil.

Los resultados de la investigación, en el sector moderno de la industria, muestran que las factorías modernas emplean 82% más trabajo (hombres-horas por kilogramo) del que sería consumido en una factoría de tamaño óptimo, bien organizada y bien administrada, en la cual estuviera instalado el mismo tipo de equipo. Al igual que en el sector anticuado de la industria, se encuentran grandes diferencias en el índice de productividad de las factorías modernas en los países visitados. Verbigracia, en Chile el consumo relativo de trabajo es 241 (un exceso de 141%), mientras que en México llega sólo a 137 (un exceso de 37%). Por otra parte, no existe muy notorias desigualdades en la deficiencia de productividad entre los talleres de hilados y los de tejido, dentro de cada país.

Apartándonos momentáneamente del análisis de deficiencias, y observando los índices correspondientes al grupo de causas de-

signadas por los términos "equipo" y "administración", puede sacarse la conclusión de que el sector moderno de la industria no saca plena ventaja de la modernidad de su equipo. Esto se debe a deficiencias administrativas, que elevan el consumo de trabajo en un 61%. El factor "equipo", que en este caso se refiere casi exclusivamente al pequeño tamaño de la industria, es responsable por un 13% de aumento en el consumo de trabajo.

Aunque se reconoce que parte de las deficiencias administrativas de la industria moderna puede ser atribuida al hecho de que algunas de las fábricas apenas han comenzado a operar desde hace pocos años —por lo que su funcionamiento no es aún normal— la existencia de tales deficiencias en todos los países visitados, y su gran importancia en casi todos los casos, sugiere la posibilidad de que esos factores generales, que dan lugar al atraso administrativo en las industrias anticuadas, estén también afectando a las fábricas modernas. En este caso, es de temerse que la industria textil latinoamericana continuará teniendo una baja productividad, pese a la modernización de sus equipos, a no ser que se emprendan esfuerzos deliberados para superar la presión ejercida por los mencionados factores.

El hecho de que existan ejemplos numerosos de factorías latinoamericanas en las cuales no se registran deficiencias administrativas, y ejemplos suficientes de factorías en las cuales no se encuentran deficiencias de ninguna clase, indica que los esfuerzos individuales de ciertos empresarios han hecho posible contrarrestar la influencia del ambiente económico. Esto constituye una excelente muestra de lo que puede hacerse en América Latina, a la vez que sirve también como fuente utilísima de experiencia para futuros proyectos.

IV

RECOMENDACIONES GENERALES

1.—Considerando que el atraso de los talleres textiles se halla estrechamente ligado

a factores dependientes del bajo grado de desarrollo económico de los países latinoamericanos, y que es imposible para la industria posponer su modernización hasta que una más alta fase de desarrollo cree circunstancias favorables, es de recomendar-se que la modernización de la industria existente se incorpore a los planes de desarrollo industrial, y que se emprenda una acción deliberada y sistemática para estimular su mejoramiento, tanto en materia de equipo como de dirección administrativa.

2.—Supuesto que uno de los problemas importantes en el mejoramiento de la industria textil es el de transferir a otras actividades productivas la mano de obra desplazada, es de recomendarse que se haga un esfuerzo, tan pronto como sea posible, para encauzar la migración de los sectores más jóvenes de trabajadores, que hasta ahora han sido normalmente absorbidos por la industria textil, hacia otras industrias donde la mano de obra no sea muy abundante. Hay posibilidades de alcanzar este propósito estableciendo escuelas para hijos de trabajadores textiles, en las cuales ellos puedan especializarse en diferentes ramas de la industria (una importante factoría textil, en el norte de México, ha establecido ya una escuela para los hijos de sus trabajadores, en la cual se les enseña a manejar maquinaria agrícola). Eso mismo puede llevarse a cabo modificando los programas de algunas de las escuelas existentes, de modo que, en lugar de preparar nuevos trabajadores textiles, se intensifique la preparación de aquellos que ya están trabajando en la industria. Posteriormente y en coordinación con otros proyectos de desarrollo industria, puede organizarse la migración de trabajadores textiles hacia nuevas fuentes de empleo.

3.—Se recomienda promover una mayor flexibilidad en ciertos contratos de trabajo, que actualmente impiden la reorganización de la industria. En virtud de que al rigidez de esos contratos descansa en el temor al desempleo, la modificación de los mismos tendrá que estar basada en una garantía de empleo para los trabajadores en industrias

distintas de la textil, y en la readaptación de los trabajadores a esos nuevos empleos. Esto obligadamente requerirá coordinar la modernización textil con los planes para el desarrollo de otras industrias.

4.—Se recomienda estimular el establecimiento de más escuelas para ingenieros y técnicos textiles, en las cuales, además de los cursos comúnmente asociados con la instrucción textil, se ponga un énfasis particular en las materias de administración.

5.—Se recomienda promover la difusión de ciertos conocimientos técnicos, que hasta ahora no han sido generalmente divulgados debido a la falta de métodos adecuados para su difusión. Uno de los medios más efectivos de conseguir este objetivo será dirigirse a expertos, solicitándoles que preparen manuales para la divulgación de conocimientos sobre las siguientes materias, presentadas en tal forma que puedan usarse directamente en las factorías latinoamericanas:

- a).—Organización del trabajo y determinación de tablas de rendimiento.
 - b).—Métodos de control de calidades.
 - c).—Métodos de control de desperdicios.
 - d).—Determinación de costos standard y simplificación de métodos de control de costos.
 - e).—Métodos para el control de la productividad del trabajo y de la eficiencia de los procesos de operación.
 - f).—Especificaciones standard en la construcción de edificios para factorías textiles, distribución de la maquinaria y de los talleres, protección contra incendios, tamaño óptimo de los talleres, iluminación, humedad y sistemas de transportación interna, todo lo cual ayuda al fabricante en la planeación de nuevas factorías o en la reconstrucción de las anticuadas.
 - g).—Adecuada preparación de las diversas medidas y tamaños de los productos elaborados.
 - h).—Organización de los servicios de mantenimiento y limpieza.
- 6.—Se recomienda promover la difusión de normas de producción para talleres de

diferentes tipos y tamaños, así como de un número suficiente de productos populares, a fin de que los fabricantes puedan tener bases de comparación de los resultados obtenidos en sus factorías.

7.—Se recomienda estimular encuestas sobre la unificación física y administrativa de las pequeñas factorías, con el objeto de crear mayores unidades, especialmente en donde estén ya desarrollándose planes para la modernización de un grupo de unidades o para el establecimiento de unidades nuevas.

8.—Se recomienda promover la preparación y establecimiento de normas para la fabricación y la calidad de las telas, que sirvan para estimular la simplificación de variedades, la standarización, de productos populares y la mejoría general de la calidad de las telas.

9.—Se recomienda estimular la fabricación latinoamericana de algunas refacciones

textiles, tales como carretes, lanzaderas, peines, etc.

10.—Se recomienda promover la investigación científica, con vistas a desarrollar nuevos tipos de maquinaria textil que estén mejor adaptados a la naturaleza de los recursos industriales latinoamericanas; es decir, equipos que se diseñen poniendo más énfasis en el incremento de productividad por unidad de capital invertido, que en la reducción de mano de obra. Es probable que las pequeñas fábricas de maquinaria textil localizadas en América Latina (existen estas factorías en Brasil y Argentina) ofrezcan buenas perspectivas en lo que se refiere al mejoramiento del equipo, supuesto que las características sobresalientes de sus factores de producción—gran cantidad de mano de obra y poca mecanización en sus operaciones—conducen a cierto grado de flexibilidad por lo que hace a cambios frecuentes en los diseños.

COLECCION "TEMAS ECONOMICOS"

Publicada por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación

Obras aparecidas hasta hoy:

EN LA BRECHA MEXICANA

José Domingo Lavín

Contiene las tesis con que se inició el movimiento moderno de la industrialización en México.

LA CARTA DE LA HABANA

Jesús Reyes Heróles

El estudio más completo que se ha publicado sobre el proyecto de reglamentación del comercio internacional y los graves problemas económicos de los países infra-desarrollados.

LA CARTA DE QUITO

Alberto Puig Arosemena

Una exposición sucinta de los problemas de la formación de uniones aduaneras entre países latinoamericanos.

EL TRATADO DE COMERCIO MEXICO-AMERICANO

Agustín Fouque

Un estudio completo de los tratados de comercio Hull, que se iniciaron bajo el gobierno del Presidente Roosevelt, en los Estados Unidos. Con análisis que interesan a todos los países hispanoamericanos. Antecedente indispensable en el estudio de las nuevas situaciones.

PETROLEO

José Domingo Lavín

Pasado, presente y futuro de una industria mexicana. Contiene la historia de la industria petrolera en México y un resumen completo de las cuestiones económicas internacionales, con datos hasta 1950, con todo lo cual se demuestra la influencia definitiva de la expropiación petrolera en el progreso económico de México.

PROBLEMAS INDUSTRIALES DE MEXICO

Joaquín de la Peña y otros

Notas para una planeación industrial, que contiene análisis de problemas concretos y la presentación de doctrinas económicas en forma accesible a todos los interesados en el desarrollo económico de México.

LA INDUSTRIA SIDERURGICA EN MEXICO

Joaquín de la Peña y otros

Investigación sobre las existencias de materias primas en nuestro país para el desarrollo vigoroso de una rama fundamental de la industria. Perspectivas futuras de la industria siderúrgica.

PIDA USTED ESTAS OBRAS EN LAS PRINCIPALES LIBRERIAS O A LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION (AVENIDA CHAPULTEPEC NUM. 412, MEXICO 7, D. F.)