

U. N. L.

FACULTAD DE ECONOMIA

Monterrey, N.L.

ENSAYOS

	Página
LATIFUNDISMO NACIONAL Dr. Ingolf H. E. Otto	1
EL CAPITAL EXTRANJERO Y EL DESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO. Lic. Eduardo L. Suárez	13
ALGUNAS RELACIONES ENTRE CONTABILIDAD Y ECONOMIA. Alfonso Montemayor, C.P.T.	41
EL ENTREMETIDO DON ECONOMISTA Lic. Eduardo L. Suárez	57
REFLEXIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LA TEORIA DEL DESARROLLO. Dr. Fernando Cardoso Pedraza	66
LAS FINANZAS PUBLICAS MUNICIPALES Lic. J. Jesús Rodríguez Muro	77
COMO FIJAN EL PRECIO A SUS PRODUCTOS ALGUNAS FIRMAS EN MONTERREY. . . . Manuel Galván Caldera	93

VOL. 1 NUM. 1
Octubre de 1964

ENSAYOS es una nueva publicación en nuestro medio académico. Esperamos que no sea una publicación más.

ENSAYOS aparecerá dos veces por año -en los meses de abril y octubre- y será fundamentalmente un medio de expresión para el personal docente y de investigación de la Facultad de Economía de la Universidad de Nuevo León. Se incluirán también algunas producciones de los alumnos, para estimularlos a la investigación en una etapa temprana de su vida académica.

Salud.

EL DIRECTOR DE
LA FACULTAD

LATIFUNDISMO NACIONAL	Dr. Ingolf H. E. Otto	1
EL CAPITAL EXTRANJERO Y EL DESA ROLLO ECONOMICO EN MEXICO.	Lic. Eduardo L. Suárez	13
ALGUNAS RELACIONES ENTRE CONTA BILIDAD Y ECONOMIA.	Alfonso Montemayor, C.P.T.	41
EL ENTREMETIDO DON ECONOMISTA	Lic. Eduardo L. Suárez	57
REFLEXIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LA TEORIA DEL DESARROLLO.	Dr. Fernando Cardoso Pedrao	66
LAS FINANZAS PUBLICAS MUNICI PA LES	Lic. J. Jesús Rodríguez Muro	77
COMO FIJAN EL PRECIO A SUS PRODUC TOS ALGUNAS FIRMAS EN MONTERREY. . . .	Manuel Galván Caldera	93

LATIFUNDISMO NACIONAL

Ingolf H. E. Otto

Historia del pensamiento económico

Muchas personas denuncian los latifundios, sin entender precisamente en qué estriban sus efectos indeseables. El mero hecho de que existan grandes extensiones de tierras no implica necesariamente nada malo: puede ser que en las circunstancias dadas una finca de 10,000 hectáreas constituya una unidad económica óptima, y cualquiera repartición de esos terrenos terminaría en el minifundio, con toda su ineficiencia y derroche de recursos escasos. Igualmente, la concentración de riqueza y altos ingresos en pocas manos no tiene necesariamente que ver con grandes extensiones de tierras. El método más eficaz --quizás el único método eficaz-- de combatir una concentración desmesurada de poder económico es por medio de los impuestos: impuestos progresivos sobre la renta personal, e impuestos altos sobre herencias. Cuando un país tiene un sistema impositivo regresivo, y casi ningún impuesto sobre las herencias, se puede aceptar tal arreglo como una decisión colectiva en favor de un alto grado de concentración económica. Bajo esas circunstancias, restringir el número de hectáreas en poder de una sola persona carecería de cordura, tanto como restringir el número de bonos por tenedor. Es una manera singularmente ineficaz de impedir lo que se puede vedar tan fácilmente con la herramienta de los impuestos.

¿En qué, entonces, radica el gran y generalmente reconocido mal del latifundismo? ¿Solamente en factores históricos y sociológicos de prestigio e influencia? ¿O tal vez existe, dentro del campo económico, un efecto poderoso y maligno?

Claro que existe, pero no tiene nada que ver con el análisis simplista de la demagogia. Para entender este efecto, cabe considerar el caso típico de un latifundio grande de tierras fértiles, pero medio incultas, carente de las mejoras necesarias para convertirlo en una fuente de riqueza para el país y para los que los trabajan. El proceso de convertir esas tierras en una unidad económica eficiente no es misterioso. Es un proceso harto estudiado y conocido. Claro que se necesitan los factores esenciales de producción: mano de obra capacitada, maquinaria adecuada, semillas buenas, fertilizantes suficientes, cierta cantidad de crédito, etc. Pero todo eso es solamente el comienzo. En México hay manzanos que producen 14 fanegas de manzanas, mientras los del otro lado de la carretera producen 3. Los factores de producción no se manejan por sí mismos: hay que saber organizarlos y aprovecharlos. Y ese proceso es largo, difícil, y--para muchas personas-- bastante desagradable. Requiere la atención constante y cuidadosa de un sinnúmero de detalles pequeñísimos para asegurar que cada gota de agua y cada semilla se coloque en condiciones y lugares óptimos, que las herramientas y las máquinas se mantengan limpias, y que sus usos sean costeables, y así sucesivamente. La diferencia entre este cuidado fanático y el trabajo común y corriente es precisamente la diferencia entre una finca rica y productiva, y otra que casi no puede alimentar

a sus propios labradores. Es una diferencia que se puede ver en muchos países donde los menonitas, con su esmero y dedicación, sacan de la tierra dos o tres veces el rendimiento de sus vecinos. "Il n'y a, pour voir, que l'oeil de maitre".

Y ¿cuál es la manera de proceder de un latifundista típico?

Primero, esta figura típica no será ningún ingeniero agrónomo, o especialista. Podemos suponer que, típicamente, será un hombre acaudalado y más o menos inteligente, pero sin la formación técnica de un verdadero especialista en agronomía, y sin la pasión por la tierra de un menonita. Claro que en la historia han existido ejemplos de los otros también: latifundistas técnicamente calificados y latifundistas muy ligados a la tierra, pero se les puede considerar como atípicos. La actitud y la manera de proceder de nuestro latifundista típico sería más bien la siguiente: con un deseo de convertir todas sus propiedades en algo hermoso y productivo, empezaría con grandes planes para obras de riego, nuevos edificios por todos lados, mecanización total, el uso de las técnicas más avanzadas, la contratación de especialistas en cada rama de la agronomía, planificación integral de todas sus operaciones, y así por el estilo. Muy pronto se dará cuenta de la imposibilidad de llevar a cabo sus proyectos de esta manera. Su caudal no es infinito, ni su crédito tampoco. Muchas mejoras que le parecen deseables, o hasta imprescindibles simplemente no son costeables.

Al llegar a este punto, el latifundista, lejos de convertirse en gerente laborioso y perito, se disgusta, pierde la paciencia, y --al final-- decide olvidarse de las partes apartadas de su latifundio para

dedicarse al desarrollo y cuidado de la parte central: la casa grande, las huertas y jardines, y las tierras más cercanas a esta parte central. En cuanto a las demás tierras, sólo piensa en ellas de vez en cuando, con cierta impaciencia, para averiguar cómo puede sacar recursos o dinero de ellas, para adelantar sus obras de mejoría, tan interesantes. De esta manera, el latifundio se convierte en una entidad económica poco eficiente, con una casa principal grande y hermosa, unas hectáreas a su derredor bien cuidadas, y lo demás en ruin estado. Los labradores favoritos viven muy bien; los otros, en la miseria. El factor crucial no tiene que ver con la eficiencia, capacidad, o productividad, sino sola y puramente con la voluntad --el capricho-- del latifundista.

Lo que puede suceder en una finca puede ocurrir también en el caso de un país entero. El mundo de hoy nos muestra bastantes ejemplos de países potencialmente ricos y prósperos, con gente sana e inteligente, con recursos naturales magníficos, que han derrochado sus ventajas básicas por medio de lo que se puede llamar "latifundismo nacional". Se lo puede definir como el manejo de un país, no a base de criterios económicos, sino al mero gusto de las personas en el poder.

Es importante señalar claramente la diferencia entre este "latifundismo nacional" y el centralismo. El mero hecho de que la actividad económica de un país se concentra en una ciudad, sea la capital política o no, es económicamente neutral. Entre un grupo de ciudades, una casi siempre lleva algunas ventajas en cuanto a localización, materias primas, medios de transporte, etc. La concentración de la actividad económica en la ciudad así favorecida aumenta, cet. par., el bienestar general. Algunos especialistas en la teoría de la localización hasta comparten la opinión

del destacado August Loesch, cuando dijo: "En cuanto a las relaciones entre las regiones económicas y las otras, es preciso que el sistema regional de mercados tenga un centro. En casos raros, y especialmente afortunados, esos centros económicos son al mismo tiempo centros culturales y políticos, llegando a ser por eso el corazón verdadero de su región, como la es París para con Francia". Las dificultades no surgen de las ventajas naturales de la capital, sino de los mismos defectos de egocentrismo y etnocentrismo que causaron tantos disgustos en el viejo latifundismo. Siguen causándolos en el latifundismo nacional.

La forma más obvia que puede tomar ese egocentrismo en el caso nacional, como en el privado, consiste en el empobrecimiento de los rincones apartados, para embellecer y enriquecer el centro. La manera más fácil de hacerlo es por medio del sistema impositivo. Si año tras año existe un desequilibrio entre las recaudaciones y los gastos del gobierno en la capital, por un lado, y entre las recaudaciones y los gastos en la provincia, por el otro, se puede sospechar que el desequilibrio persistente, en favor de la capital, tiene menos que ver con necesidades irreductibles que con el egocentrismo latifundista. No existe, por supuesto, ninguna razón para exigir que el gobierno gaste todo lo que reciba en la población, ciudad, o región donde lo recaude. Puede ser que existan razones excelentes para proporcionar más a una región que a otra: fomentar el desarrollo de una industria nueva aquí o allá, o enviar ayuda a un estado devastado. Pero no existe ninguna necesidad tampoco de concentrar los burócratas gubernamentales en un solo sitio, ni de

edificar enormes palacios y rascacielos para su uso. Una ciudad como Washington, con sus monumentos, edificios gigantes, parques lindos, y avenidas magníficas, es una gloria para el arquitecto, pero una vergüenza para el economista. El arquitecto ve las obras maestras de su arte; el economista ve la miseria del contribuyente marginal que las pagó. Para determinar la existencia de esta manifestación del latifundismo, hay que investigar los reportes anuales de recaudaciones por región y gastos por región. Si esos informes no existen, o si muestran un desequilibrio constante en favor de la capital, se puede suponer que este tipo de latifundismo nacional probablemente existe.

Otra forma bastante común de favorecer a la capital es por medio de subsidios al costo de la vida. Hay poca diferencia en este respecto entre los gobiernos de hoy en día y los de la antigüedad clásica. La plebe se apacigua con pan y circos --en terminología moderna, con subsidios a los artículos de primera necesidad y a las distracciones. Al mantener bajos los precios del transporte, departamentos, entradas al cine, trigo, y maíz, por ejemplo, el gobierno puede crear el espejismo de un costo de vida moderado, pero ¡a qué costo! La congelación de alquileres de viviendas, como en el caso de Nueva York, trae consigo toda una serie de trastornos y desviaciones económicas, con el triste resultado de que el grueso de la carga real recae frecuentemente sobre los matrimonios recién casados. El control del precio de las entradas al cine, con un tope muy bajo, produce también muchas consecuencias:

la más obvia, quizás, es una industria cinematográfica raquítica, que produce casi sólo churros. Los subsidios al trigo, maíz, y transporte, resultan en salarios más bajos, el traslado de fábricas al sitio así favorecido, el flujo de gente de la provincia a la capital, y -posiblemente- un aumento en el desequilibrio impositivo, para poder pagar los subsidios.

Los subsidios directos a la industria tienen un efecto similar. Las fábricas favorecidas pueden rendir más. Si los subsidios (o remisión de impuestos) se conceden libremente en la capital, las nuevas fábricas se construirán allá, o las ya existentes se trasladarán allá. La existencia de subsidios provoca más subsidios, más gastos, al aumentar la oferta, como en el caso tan conocido del trigo en los EE. UU. El resultado final es la desviación y el derroche de recursos escasos, el empobrecimiento cada vez mayor de la provincia, el enriquecimiento superficial de la metrópoli, pero sobre cimientos de arena. En esas condiciones, cualquier impulso puede causar una catástrofe: una sequía, la construcción de una Brasilia, la contracción del crédito. El proceso es tristemente conocido. Se puede investigar fácilmente con las herramientas comunes y corrientes del economista. Quizás el indicador más útil para descubrir su existencia es la razón de capital. Si, en un período de varios años, la razón de capital para todo el país sigue disminuyendo, muy bien puede indicar los efectos de esta clase de mala localización de fábricas, causada por el latifundismo nacional.

Claro que el proceso no se limita a industrias o empresas en el sector privado. Produce los mismos efectos en el caso del sector

público. Por ejemplo, los ferrocarriles nacionalizados pueden, por medio de subsidios obvios, o por medio de contabilidad sui generis, mantener el precio privado del transporte por debajo de su costo social. Los resultados serían, entre otros, (1) un aumento en el uso de los transportes, (2) un aumento en los subsidios necesarios, (3) una disminución -cet. par.- de otros gastos públicos, o, por medio de un alza en los impuestos, una disminución de los gastos privados, (4) la reducción de la importancia de los costos de transporte en la competencia de empresas en el mercado, (5) la consecuente ventaja de las empresas ya establecidas, o con economías de escala, o con subsidios. Casi siempre, este último resultado implica una ventaja para las empresas de la metrópoli que pueden, a base de fletes artificialmente bajos, competir en todos los rincones del país, y así prevenir el desarrollo de las industrias de provincia. Este análisis no se restringe a ferrocarriles: las mismas condiciones pueden surgir no solamente en otros medios de transporte -camiones, aviones, correo- sino en la producción de gas, electricidad, y otros servicios públicos. El efecto puede ser el mismo: desviar recursos económicos hacia la metrópoli.

La concentración en la capital de las personas con el poder político, de los industriales más grandes del país, y del grueso de la actividad cultural, junto con el egocentrismo humano, trae consigo otra consecuencia. Como es muy natural, pero no muy admirable, surge la tendencia de favorecer a los profesionistas de la metrópoli sobre los de la provincia. Cuando se necesita un ingeniero para encargarse de obras públicas en el extremo sur o norte del país, automáticamente se

selecciona uno de la capital. Cuando se forma una comisión para fomentar el desarrollo de esta o aquella región, el presidente resulta por casualidad un licenciado del centro. Y así indefinidamente. Aun en los casos en que sean esenciales conocimientos íntimos de regiones apartadas, raras veces aparece un profesionalista de provincia como director de la actividad. Los mismos efectos se ven en las empresas. Las construcciones grandes se conceden a empresas de la metrópoli, sin pensar mucho en las posibilidades de las de provincia. Y así la parte favorecida del latifundio nacional crece y se desarrolla más cada año.

Al mismo tiempo, como parte y como consecuencia del latifundismo nacional, los empresarios, o simples ciudadanos de provincia se ven obligados de acudir a la capital, casi como peones con sombrero en mano, para pedir permiso para continuar sus actividades económicas, para trasladar sus mercancías al otro lado de la frontera, para importar nuevas máquinas que reemplazarán las ya desgastadas, o para recibir las materias primas necesarias. En estas actividades ellos se encuentran al mismo nivel que sus compañeros del centro: ambos tienen perfecto derecho de visitar los despachos de cada secretaría cada día. El hecho de que el uno puede hacerlo con una inversión de dos pesos y quince minutos, mientras el otro tiene que gastar mil pesos y tres días, no cambia sus condiciones de igualdad. Como dijeron en otro caso famoso, está igualmente prohibido a los ricos y a los pobres dormir bajo los puentes de París. Esta postura de súplica, tan característica del viejo latifundismo, no es menos característica del nuevo latifundismo nacional. Su solución es la

misma en cada caso: abolir la necesidad de pedir permiso para tantas cosas. La justificación que se presenta muchas veces para todos esos trámites es la necesidad de planificación. En cuanto a ese argumento, cabe recordar que papeleo no es planificación. Como dijo una vez un personaje histórico que murió en México hace algunos años, "Si pudiera existir una mente universal que se proyectara a sí misma dentro del sueño científico de Laplace; una mente que registrara simultáneamente todos los procesos de la naturaleza y de la sociedad, que pudiera medir la dinámica de su movimiento; que pudiera prever los resultados de sus interacciones; tal mente, por supuesto, podría trazar a priori un plan económico minucioso e infalible, que incluyera desde el número de hectáreas de trigo hasta el último botón de un chaleco. En realidad, la burocracia cree a menudo que una mente de esta naturaleza se encuentra a su disposición; esta es la causa de que se libere a sí misma con tanta facilidad del control del mercado y de la democracia soviética". El punto básico de estas palabras de León Trotsky es la diferencia enorme entre la intervención económica al estilo del latifundismo nacional y la planificación económica. Es un punto difícil de comprender para muchas personas hoy en día, puesto que el hombre de la calle está acostumbrado a pensar en términos de explotación y latifundismo basados en la propiedad privada. No entiende que en el mundo económico de hoy pocas cosas tienen menor importancia que meros títulos de propiedad. La que sí importa es la posesión, el usufructo, y los términos de arrendamiento. Por eso las grandes empresas estudian cuidadosamente las maneras de

deshacerse de edificios, maquinaria, camiones, etc., a veces hasta regalándolos para quedarse con su uso en condiciones favorables. Es mucho más provechoso controlar y disfrutar de un latifundio cuyo título legal se halla en el sector público. De esta manera, los latifundistas nacionales pueden gozar de todos los beneficios de su posición sin sufrir las acusaciones y disgustos que tienen que afrontar sus semejantes en el sector privado.

Y ¿cuál es la solución de tantas dificultades? La manera tradicional de acabar con los latifundios es por medio de la reforma agraria. Eso quiere decir, más que nada, quitarle al latifundista sus facultades de malgastar recursos económicos a su capricho. La solución en el caso del latifundismo nacional es la misma. Desde el punto de vista de un economista es fácil: lo que hay que hacer es poner fin al desequilibrio fiscal, a los subsidios directos o indirectos, -en una frase, a toda manera de favorecer económicamente al centro a base de criterios no-económicos. Eso se dice fácilmente, pero -como es obvio- su realización será quizás más difícil que la lucha interminable para acabar con los latifundios convencionales. No obstante, su realización es por lo menos tan importante, y puede que sea más importante, como la reforma agraria misma.

Resumen

El "latifundismo nacional" consiste en el manejo y desarrollo de un país, no a base de criterios económicos, sino al mero gusto de las personas en el poder. Su forma más característica es el favorecimiento de una ciudad o de una región con perjuicio de las demás.

Este proceso puede manifestarse en varias formas:

1. Desequilibrio entre recaudación de impuestos y gastos del gobierno, por regiones, a favor del centro.
2. Subsidios a artículos de primera necesidad en el centro.
3. Subsidios a la industria o al comercio del centro.
4. Mantenimiento de precios artificialmente bajos en el sector público, por debajo de su costo social.
5. Favorecimiento de las empresas y los profesionistas del centro sobre los de provincia.
6. Centralización de las decisiones económico-sociales, con la consecuente ventaja para las personas y empresas del centro.

Para acabar con el latifundismo nacional, el remedio es obvio pero, difícil: suprimir estos abusos.

EL CAPITAL EXTRANJERO Y EL DESARROLLO ECONOMICO EN MEXICO

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ECONOMIA OCTAVO SEMESTRE
HISTORIA ECONOMICA DE AMERICA LATINA
LIC. E. SUAREZ L: ENSAYOS Vol. 1 #1
Oct. 1964 A: Lic. E. Suárez PP. 13-40

E. L. SUAREZ
Introducción a la Economía

La mayor parte de los países ahora desarrollados en el mundo han contado con la ayuda de capital extranjero en las etapas cruciales de su proceso de desarrollo. Tal vez es seguro afirmar que únicamente Holanda presenta una excepción a esta regla general, ya que aun Inglaterra tuvo el auxilio de los fondos holandeses durante su revolución industrial. Si esto es así, resulta sin duda una afirmación arriesgada la de que México se ha desarrollado sin ninguna ayuda extranjera importante, y tal vez a pesar de ella. Los datos estadísticos son escasos, y de menos que completa confiabilidad, hasta por lo menos la cuarta década de este siglo. Pero aunque se dispusiese de todos los datos, no siempre es posible determinar en un caso dado cuáles son todos los efectos de una operación de préstamo o de inversión sobre el proceso general de crecimiento de la economía que la recibe. Sin embargo, creo que es posible presentar aquí la evidencia disponible en apoyo de mi afirmación anterior. La conclusión seguirá siendo meramente provisional.

Antes de entrar en los detalles del caso, se imponen algunas consideraciones teóricas. Ningún país se puede desarrollar sin tener a su disposición los recursos productivos necesarios. Casi por definición, el recurso más escaso es el capital, ya que el estado de subdesarrollo puede ser identificado con una imposibilidad para producir en exceso de las necesidades del consumo corriente. La iniciación del proceso de formación de capital a través de los medios domésticos parece especialmente difícil, debido a la falta misma de capital, que se

traduce en niveles muy bajos de la productividad de la mano de obra. Este es el conocido círculo vicioso de la pobreza: un país es pobre porque es pobre.

En esta situación, el capital que viene del exterior debería aparecer como una bendición sin calificativos: aumentaría las potencialidades del país receptor sin sacrificar los niveles corrientes de consumo, que generalmente se encuentran en el límite de la subsistencia. Pero es obvio que el capital por sí solo no puede hacer nada. Si aparece en forma de préstamos, puede ser despilfarrado, dejando a la economía sin cambio, excepto por las cargas adicionales del servicio de la deuda. Si aparece en forma de inversión directa, puede dejar de producir beneficios debido a la falta de demanda efectiva para sus productos, o de factores productivos complementarios; o aun resultando redituable para los inversionistas, los beneficios que de allí se deriven pueden ser transferidos in toto al país inversor, sin dejarle nada al país receptor, más que algunas instalaciones materiales incapaces de ejercer influencia en otras partes de la economía. Desde un punto de vista más sutil, es posible que la inversión extranjera tienda a convertirse en una fuerza política en el país receptor, generando de esta manera intranquilidad social y sentimiento de rencor, perjudiciales al desarrollo económico, y también puede obstaculizar la emergencia o el desarrollo de las habilidades empresariales de los nativos.^{1/}

^{1/} No quiero decir que este sea el caso necesariamente. Sin embargo, este cuadro sombrío se dibuja porque el mismo se apeg a muy probablemente a la experiencia mexicana de acuerdo con la tesis de este trabajo. Algunos economistas del "bajo mundo" han inferido ciertamente reglas generales de estos aspectos de la inversión extranjera, y tienden a considerar la misma como un mero instrumento de explotación internacional, siempre perjudicial para los países subdesarrollados. Véase, por ejemplo, H. W. Singer, "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", American Economic Association, Papers and Proceedings, mayo de 1950; y P.A. Baran, The Political Economy of Growth (New York: Monthly Review, 1957), passim.

Estas influencias indeseables aparecerán casi con toda seguridad cuando el país receptor se encuentre en una etapa muy atrasada de desarrollo, cuando las condiciones previas para el crecimiento no se encuentran presentes en las gentes nativas y en las estructuras domésticas, sociales, políticas y económicas. La naturaleza exacta de tales condiciones previas permanece más bien vaga, a pesar de las extensas discusiones que se encuentran en la literatura, pero tal vez pueda identificarse en general con la existencia de problemas de infraestructura, de un sistema financiero adaptable al crecimiento, es decir, que la etapa de la "economía natural" debe haberse superado sustancialmente; de un sistema productivo también capaz de adaptarse a las condiciones nuevas; de un nivel mínimo de educación en las masas de la población; y sobre todo, de clases gubernamental y empresarial hábiles e imbuídas de la "filosofía del crecimiento", es decir, el crecimiento de la economía debe considerarse como un objetivo fundamental, ya sea por sí mismo o como un subproducto de ambiciones relacionadas con él.

En suma, el capital extranjero puede ser útil sólo cuando no recaiga en él toda la carga del desarrollo, es decir, que este capital puede ayudar, pero nunca resolver los problemas fundamentales del crecimiento. Es una paradoja que esta clase de capital sea más útil cuando es menos necesitado. La razón de esto reside tal vez en el lado negro de la naturaleza humana. Considérese a un hombre rico que temporalmente necesite financiamiento: muy probablemente lo encuentre en términos razonables, sin que nadie trate de aprovecharse de su necesidad, y tal vez hasta tendrá que escoger entre muchos oferentes, ansiosos de obtener una ganancia segura, aunque pequeña. Un hombre pobre que necesite un préstamo para asegurar su subsistencia, y la de su familia, tendrá

que enfrentarse a condiciones muy difíciles, si es que puede conseguir el préstamo de alguna manera, porque representa un gran riesgo de incumplimiento, y porque aun en ausencia de tal riesgo puede ser explotado con toda confianza. No creo que esta analogía pueda ser exagerada demasiado en el caso de los países, si se hace la salvedad de que un país es un cuerpo multi-personal, en el que algunas personas pueden estar participando de los beneficios de los explotadores extranjeros. La experiencia mexicana tiene mucho de esto, aunque la inversión en transportes y en servicios públicos debe considerarse ciertamente como representando una mejoría material, aun cuando haya fallado en el desencadenamiento de reacciones posteriores. Ahora paso a un examen breve de tal experiencia.

II

Para los fines de este ensayo, podemos dividir la historia mexicana en los siguientes cinco períodos: 1810-77, 1877-1910, 1910-30, 1930-40, 1940-50. En el primero de estos períodos, el capital exterior vino en cantidades insignificantes, y bajo condiciones increíblemente onerosas; el segundo período fue la época de oro para el capital exterior, que entró al país en cantidades sustanciales, principalmente en la forma de inversiones directas, hasta el punto de controlar virtualmente el grueso de la actividad económica del país. Que este capital no estimuló el desarrollo económico se hace claro en la explosión revolucionaria de 1910, donde los campesinos empobrecidos formaron las masas de la rebelión.

Durante el período revolucionario, y después, hasta aproximadamente 1930, casi no hubo inversión extranjera en el país. En el siguiente período esta

tendencia fue invertida, aunque en pequeña medida, debido sucesivamente, a las insolvencias del pasado, a la Gran Depresión, y al surgimiento de un gobierno fuertemente opuesto a las influencias del exterior. En el último período, el país entró en un proceso de desarrollo económico claro y ostensible, a un ritmo casi inexistente hasta la fecha; sin embargo, debe aceptarse que las condiciones precedentes a dicho proceso se habían estado afirmando desde la Revolución, y particularmente durante el régimen del presidente Cárdenas (1934-40), por medio de la reforma agraria, la banca central, la legislación social; y de facilidades tales como carreteras, transportes, y proyectos de irrigación y electrificación. En este último período, el capital exterior fluyó reanimado escasamente, aunque incrementándose en cierta medida, a pesar de los esfuerzos deliberados de dos administraciones (1940-1952) para eliminar los obstáculos existentes, tales como la consolidación y el pago de la vieja deuda, y el aflojamiento de algunas anteriores leyes anti-extranjeristas. Este es un nuevo enunciamiento, dentro de un contexto particular, de mi afirmación anterior: cuando el capital exterior vino a México, el país no experimentó ningún desarrollo sustancial; cuando tal proceso parece haber ido por buen camino, por otro lado, el capital exterior fue casi totalmente inexistente. Consideremos con más detalle esta historia.

III

Tan pronto como México obtuvo su independencia (1810-21), fue considerado en ciertos círculos europeos como campo propicio para la realización de inversiones, y aun como el modelo sobre el cual se deberían edificar otras

economías latinoamericanas. En 1825, Inglaterra garantizó el primer préstamo al gobierno mexicano por una cantidad de 6 millones de libras, de los cuales -debido a su característica falta de fuerza negociadora-, el gobierno sólo recibió el 50%, que fue totalmente gastado en disputas civiles.^{2/} También se realizaron algunas inversiones directas por parte de Inglaterra, en la minería y en establecimientos comerciales; las primeras constituyeron un verdadero fracaso, debido a la prolongada situación de inestabilidad política; las otras estaban orientadas principalmente hacia el comercio exterior y, aunque el volumen de tal comercio era insignificante,^{3/} tuvieron más éxito que las primeras.

De esta fecha, hasta 1867, no entraron nuevas cantidades de capital al país sino en escasa medida, y fueron nuevamente gastadas en su totalidad en el financiamiento de la lucha del gobierno en las interminables disputas civiles. El problema fue agravado por sucesivos incumplimientos, y por ajustes en los servicios de amortización y del interés.^{4/} En 1860, el gobierno emitió 15 millones de pesos en bonos, vendiéndolos en mercados europeos, pero sólo recibió en efectivo 750,000 pesos, pues lo restante fue a dar a manos de los intermediarios, y, como de costumbre, la suma recibida fue usada en el financiamiento de la guerra. Dos años después, Maximiliano

^{2/} Robert Edmister, "México", Economic Development, ed. A. Pepelasis (New York: Harper & Brothers, 1961), p. 331.

^{3/} Ibid, loc. cit.

^{4/} Raúl Ortiz Mena, et al, El Desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior (México: Nacional Financiera, S.A., 1953), p. 452.

pidió prestados 114 millones de pesos de fuentes europeas, recibiendo sólo el 50% en efectivo, lo cual fue gastado en la infructuosa defensa del Imperio.^{5/} En 1864, el Banco de Londres, México y Sud América empezó sus operaciones con un capital inicial de sólo 500,000, constituyendo, así, el primer intento de integración de una estructura financiera que favoreció materialmente al país, hasta que fue casi completamente destruída durante la Revolución. De acuerdo con McAleb, después de Maximiliano "...la industria y el comercio tomaron nueva vida bajo el impulso de la empresa y el capital extranjero".^{6/} Pero no se dan cifras, y parece evidente que dicha "nueva vida" se refiere solamente al sector externo de la economía, en manos de extranjeros.

Este debe de haber sido el preludio del porfiriato, cuando el capital extranjero entró al país en cantidades sin precedente. Dicho capital también cambió de dirección, ya que el capital norteamericano reemplazó en gran medida al europeo.^{7/} Esto parece haberse debido a los cambios estructurales que tuvieron lugar en la escena mundial, así como a consideraciones particulares, tales como la insatisfactoria experiencia del capital inglés en la mayor parte de las empresas mexicanas.^{8/} La inversión fue principalmente incorporada a

^{5/} Edminster, op. cit., p. 332.

^{6/} W. F. McAleb, Present and Past Banking in Mexico (New York: Harper & Brothers, 1920), p. 3.

^{7/} McAleb estima que en los ochentas la mayor parte del capital invertido en México provino de los Estados Unidos, y agrega que "Este movimiento fue una continuación de la gran corriente económica que abrió a la colonización el Valle del Mississipi y los Estados del Oeste. Junto con la procesión fueron los ferrocarriles, y pronto penetraron hasta los rincones más apartados del país. Además, la expansión industrial traspasó fácilmente el Río Bravo, y pronto prácticamente todas las fuentes de riqueza en México sintieron el impacto de una nueva vida", Op. cit., p. 20.

^{8/} En 1913, la inversión norteamericana en México representó alrededor del 40% del total de la inversión norteamericana en el extranjero. Véase W. Ashworth, A Short History of the International Economy, p. 174.

los ferrocarriles, la minería, el comercio exterior e interno, y fue atraída por una política del gobierno en extremo favorable, la cual tomó la forma de libres concesiones para la explotación de minerales, incluyendo derechos sobre el subsuelo, y una despiadada supresión de las organizaciones laborales. Los ferrocarriles -financiados por capitales ingleses y norteamericanos- parecen haber sido el centro más importante de inversión, ya que en 1910 el país tenía 10,000 millas de vías férreas, las cuales se han mantenido hasta la actualidad, excepto por cambios de poca importancia.^{9/}

Aparentemente, el país estaba en camino hacia la iniciación de un desarrollo sostenido, pero el proceso estaba aún en sus principios, ya que casi la totalidad de la actividad económica en el mercado, estaba en manos extranjeras, mientras que el resto formó un sector fuera del mercado y estaba completamente subdesarrollado:^{10/} un caso evidente de los "dos mundos" que el capital extranjero ha desarrollado a menudo en los países subdesarrollados. Sherwell estima los siguientes porcentajes de posesión extranjera para diferentes industrias: hule y guayule, 95; café 67; chicle, casi 100; plata, cobre y plomo, alrededor del 90;^{11/} mientras que el sistema bancario estaba completamente en manos de extranjeros: francés (Banco Nacional de México) e inglés (Banco de Londres y México), compartiendo el monopolio de la emisión de moneda en la ciudad de México;^{12/} y, por supuesto, los ferrocarriles deben ser agregados a la lista. Las únicas industrias de exportación de alguna

^{9/} Edminster, op. cit., p. 333.

^{10/} Ibid, p. 337.

^{11/} G. B. Sherwell, Mexico's Capacity to Pay (Washington, 1929), p. 9.

De los 150 millones de pesos a que ascendían las exportaciones mexicanas en 1909-10, más del 90% correspondía a empresas extranjeras.

^{12/} Edminster, op. cit., p. 333.

importancia poseídas por mexicanos fueron las del henequén, caña de azúcar, ganado vacuno y pieles.^{13/} El gobierno favorecía tan decididamente la inversión extranjera, hasta el punto de desalentar claramente la empresa nacional, que fue llamado "la madre de los extranjeros y la madrastra de los mexicanos".^{14/}

Era inconcebible que el gobierno, siendo "liberal puro", interviniese en la función productiva. Esto se evidencia por el destino dado a los préstamos extranjeros que ahora le eran ofrecidos con complacencia.

En 1888 se consiguió un préstamo para consolidar la deuda pública. En 1893 otro "trajo una tremenda revitalización al tesoro".^{15/} Esta última afirmación nos muestra otro aspecto interesante de las proporciones de la influencia extranjera en la economía mexicana: el grueso de los ingresos del gobierno provenían de empresas extranjeras. No dispongo de datos sobre esto en el período en cuestión, pero aun para el período revolucionario (1910-26), cuando toda la economía sufría grandes daños, se ha estimado que "si no fuera por las actividades y la presencia de personas e intereses extranjeros en México, la tributación federal hubiera desaparecido en su totalidad".^{16/} Esto sugiere la consideración de que la contribución de las empresas extranjeras en la economía mexicana estaba casi limitada al mantenimiento de un gobierno que les fuera favorable, el cual no hacía nada por fomentar el desarrollo económico.

^{13/} Sherwell, loc. cit.

^{14/} S. A. Mosk, Industrial Revolution in Mexico (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1950), p. 259.

^{15/} McAleeb, op. cit., p. 88.

^{16/} Ibid, p. 105.

→ El empleo proveído por los establecimientos extranjeros era realmente insignificante, pues sólo estaba representado por menos de 100,000 trabajadores, de una fuerza de trabajo de 5.3 millones.^{17/} La importancia de las repercusiones indirectas de tal empleo en la totalidad de la economía puede ser juzgada por el hecho de que el volumen de exportación de manufacturas creció sólo 12% en el período 1900-1910,^{18/} empezando desde muy bajos niveles: un logro más bien pobre, dada la cantidad total de capital extranjero invertido, que, según se estima, sobrepasaba los 2,000 millones de pesos durante el período 1890-1910.^{19/} Las condiciones en la agricultura fueron algo mejores, pues la producción de alimentos se incrementó en un 63%, de 1895 a 1910, mientras que la población subió en un 20%; de manera que, suponiendo que el número de campesinos se incrementó en la misma proporción, la producción por trabajador debe de haber aumentado en un 36%, a un promedio anual de 2.5%. Muy probablemente este incremento se debió a que se aumentaron las tierras en cultivo, más bien que a incrementos en la producción por hectárea.^{20/}

Hacia el final de este período, la pobreza general de las masas de la población estaba produciendo un clima de inestabilidad social suficientemente evidente como para que el gobierno se enterara de ella, y la acostumbrada confianza en el capital extranjero surgió nuevamente a través de la queja de que la grave situación imperante se debía principalmente a la falta de fondos

^{17/} Edminster, *op. cit.*, p. 334.

^{18/} Edminster, *loc. cit.*

^{19/} Sherwell, *op. cit.*, p. 119. Esta cifra incluye las reinversiones.

^{20/} Véase sobre este punto Edminster, *op. cit.*, p. 336.

suficientes provenientes del exterior y a las deprimentes condiciones del comercio exterior.^{21/} Se volvieron nuevamente las miradas hacia Europa, y fue obtenido un préstamo de 25 millones de francos (equivalente a 5,652,509 pesos) del Banque de Paris et Pays Bas, que trajo cierto alivio, pero "los negocios marchaban mal en todas partes".^{22/} Por lo tanto, si bien el porfiriato logró la paz del país mediante una dictadura fuerte, no pudo lograr el fomento del desarrollo económico y concluyó en un colapso absoluto. Los niveles de vida de los campesinos -un 75% de la población- se deterioraron continuamente a través de todo el período, a causa de que sus salarios permanecían invariables mientras se consolidaba una inflación continua, determinada por los precios declinantes de la plata en los mercados mundiales -mientras que México continuaba usando moneda de plata-, y también a la declinación de los precios de las exportaciones mexicanas durante la primera década del siglo.^{23/} "El ahorro forzado de los campesinos no se tradujo en incremento del stock de capital, sino en revolución".^{24/}

^{21/} Limantour, Ministro de Finanzas, decía en la primavera de 1908: "A causa de la persistente escasez de divisas, situación creada en parte por los bajos precios de nuestros principales productos de exportación, así como por la insignificancia del capital extranjero que se invierte ahora en el país, la situación en todo el país es grave". Véase McAleb, op. cit., p. 197.

^{22/} McAleb, loc. cit., De hecho, el capital extranjero, por lo menos en términos contables, estaba creciendo casi a su tasa "normal" para este período, ya que la inversión ascendió a 100 millones en 1909-10, pero la mayor parte correspondía a reinversiones, y presumiblemente lo que el Gobierno necesitaba era capital "nuevo", para cubrir el déficit en cuenta corriente, que en 1910 ascendía a 96 millones de pesos. Véase sobre este punto a Sherwell, op. cit., pp. 114-19.

^{23/} Véase sobre esto: R. Fernández y Fernández, "La Reforma Agraria Mexicana: Logros y Problemas Derivados", El Trimestre Económico, 1957, pp. 143-159.

^{24/} Edminster, op. cit., p. 337.

IV

De 1910 a 1920, el período revolucionario, casi no tuvo lugar ningún tipo de inversión, ni nacional, ni extranjera, y el nivel de la actividad económica se mantuvo muy bajo, por lo menos hasta 1930.^{25/} Hubo un auge en la industria petrolera en el período comprendido entre 1911 y 1914, pero el incremento en la producción provino de plantas ya instaladas, con escasas adiciones de equipo; además, este auge fue efímero, pues mientras que en 1920 México fue el segundo más grande exportador de petróleo crudo en el mundo, y que en 1921 las exportaciones de dicho producto constituían un 76% del valor total de las exportaciones mexicanas, en 1929 esta proporción había bajado a un 15%.^{26/}

El patrón de los préstamos extranjeros volvió a adquirir sus características anteriores, liberando temporalmente a los gobiernos en dificultades del problema más presionante de financiar la supresión de las revueltas militares, que se suscitaban virtualmente por todo el país. A principios de 1912, la Unión Parisienne prestó al Banco Central (el banco del Gobierno), aproximadamente un millón de pesos, cantidad que resultó pequeña para procurar ningún alivio sustancial. Después, en junio, Speyer and Co., de Nueva York, prestó 20 millones de pesos a la misma institución y, poco después, se hizo otro préstamo por la misma cantidad.^{27/} En la primavera de 1913 -todavía bajo la dictadura de Huerta-, el Banque de Paris et Pays Bas prestó 6 millones; la totalidad del préstamo fue gastada en las revueltas revolucionarias y, consecuentemente, el Banco Central se vio en una situación de serias dificultades

^{25/} Ibid, p. 346.

^{26/} McAleb, *op. cit.* p. 205.

^{27/} Ibid, *loc. cit.*

financieras. En el verano de 1913, bajo la presión de un comité francés que representaba a fuertes accionistas extranjeros, el acervo de capital del Banco Central fue reducido de golpe de 30 a 10 millones de pesos, con la finalidad de cubrir las pérdidas.^{28/} En 1915, el Gobierno garantizó la emisión de 50 millones de pesos en bonos oro, que fueron vendidos en los mercados europeos; este capital fue ahora prestado a la empresa privada, pero la distribución fue tan desigual que 96 individuos recibieron la totalidad del préstamo. A la postre, ni siquiera lo pagaron.^{29/}

En 1914 fue declarada una moratoria sobre el pago de los servicios de la deuda externa y, a través de sucesivas renovaciones de dicha moratoria, no se hizo ningún pago durante todo el período, a pesar de haberse realizado un acuerdo conciliatorio en 1922, con un Comité Internacional de Banqueros.^{30/} Después, en 1925 y principios de 1926, fueron decretadas una Ley Sobre el Petróleo y una Ley Sobre Tierras Extranjeras, para cubrir las reclamaciones del exterior al respecto. Hasta antes de 1942 casi no se hizo ningún pago.

El período que estamos estudiando nos presenta el cuadro descorazonador de un país subdesarrollado que experimenta el retroceso económico, y que tiene deudas no saldadas cuyos intereses se hacen cada vez más gravosos. Para 1926, como puede verse en el cuadro 1, la deuda externa total llegaba a los 1,253 millones de pesos, de los cuales un 32% estaba representado por intereses acumulados (es decir, los intereses representaban casi un 50% del capital, y aproximadamente un 60% del valor total de las exportaciones

^{28/} Ibid, p. 211.

^{29/} Ibid, p. 232.

^{30/} Mosak, op. cit., p. 84.

para ese año). Esta suma no incluye otras reclamaciones internacionales, de tierras expropiadas ni reclamaciones por daños a los ferrocarriles nacionales durante la Revolución, que montaban -tal como lo medían los acreedores- a más de 1,900 millones de pesos.^{31/} Así, la economía se hundía a niveles aún más bajos que antes de la Revolución.

El volumen de la producción agrícola disminuyó en 1929 en un 23%, si lo comparamos con el de 1910.^{32/} Esto es especialmente significativo en un período en el que la proporción de trabajadores en la agricultura se mantenía virtualmente al mismo nivel.^{33/} La causa fundamental de la situación depresiva, independientemente de los daños causados por la Revolución, era relacionada con el capital exterior tanto por parte de los acreedores extranjeros como por la del gobierno revolucionario, pero desde puntos de vista totalmente opuestos.

La Revolución virtualmente terminó con la nueva Constitución de 1917. Don Venustiano Carranza, como Presidente, había sido suficientemente claro al expresar su disgusto acerca de las empresas extranjeras y las instituciones nacionales con ellas relacionadas,^{34/} alegando que eran responsables de los bajos niveles de vida de la población. La nueva Constitución representó un ataque radical a las fuerzas conservadoras. Estatuyó (en su artículo 27) que la propiedad del suelo y del subsuelo pertenece originariamente a la

^{31/} Distribuidos como sigue: Comisión General Reclamadora Norteamericana, \$866,000; Comisión Especial Reclamadora Norteamericana, \$830,227; España, \$163,028; Francia, \$36,534; Alemania, \$6,731; Gran Bretaña, \$5,980.- Sherwell, *op. cit.*, p. 68.

^{32/} Véase el cuadro 2. La producción manufacturera aumentó en alrededor del 5% por año después de 1922, pero desde muy bajos niveles iniciales.

^{33/} Véase el cuadro 3.

^{34/} McAleeb, *op. cit.*, p. 253.

Nación Mexicana, quien puede delegarla a individuos particulares, pero sujeto a todas las limitaciones que demande el interés público. Consecuentemente, se estatuyó también que el Ejecutivo tenía autoridad para revisar, declarar nulas y abolir, todas las concesiones existentes sobre minas, petróleo y agricultura en manos de extranjeros, y que se hubieran convertido en monopolios. Por otro lado, dió a los trabajadores (Art. 123) el derecho de organizarse, de recurrir a la huelga, e inclusive de permanecer en huelga sin necesidad de recurrir a los tribunales para el arreglo final de la disputa.^{35/}

Los acreedores extranjeros decidieron que México no debería recibir más crédito sin pagar previamente todas sus deudas no saldadas: una reclamación bastante razonable, por lo menos desde un punto de vista formal. Pero fueron más lejos todavía, declarando abiertamente que México no podría sobrevivir sin la participación del capital exterior. McAleb, un fiel representante de esta posición, escribió en 1929: "Junto a la importante necesidad de estabilidad política y social, el progreso económico de México y, consecuentemente, su capacidad de pago, debe necesariamente continuar dependiendo del tipo de recibimiento que se dé al capital y a las empresas extranjeras. México no puede disponer de capital exterior a menos que y hasta que el país y los mexicanos produzcan suficiente riqueza para comprar los intereses extranjeros establecidos allí. Medidas de otro tipo difícilmente podrán tener otro resultado que el caos económico y el descrédito internacional".^{36/}

^{35/} Sherwell consideró esto como especialmente perjudicial para los intereses extranjeros. Op. cit., p. 107.

^{36/} McAleb, op. cit., p. 119.

Esta creencia se basaba en la premisa de que la gente mexicana era absolutamente incapaz de solucionar sus propios problemas.^{37/} Se decía que la incapacidad del gobierno para pagar la deuda se debía a que no quería pagar, más bien que a dificultades en la balanza de pagos, pues mientras que en 1910 la balanza comercial era favorable por 10.3 millones, en 1926 era también favorable por 76 millones, pero la diferencia en la cantidad del pago de la deuda hacía aparecer un déficit de 96 millones en 1910, y un déficit correspondiente de 17.3 millones en 1926.

Se puede observar que los ingresos del gobierno guardaban una situación análoga, ya que, mientras en 1910, con ingresos totales de 106 millones, 27.75 millones fueron usados para pagar la deuda externa, en 1926, con ingresos totales de 322 millones,^{38/} sólo 26.7 de ellos se dedicaron a realizar dichos pagos. El problema parece haber tenido un cierto carácter circular: el gobierno no podía pagar la deuda porque no disponía de capital exterior (la formación de capital nacional no podía llevarse a cabo en un período tan corto), y éste no entraba al país a causa de la falta de pago. A pesar de la situación de depresión general los fundamentos del desarrollo futuro del país se estuvieron estableciendo a través de los beneficios derivados de un período desacomodadamente prolongado de paz y de estabilidad

^{37/} "Es bien sabido que relativamente pocos mexicanos han mostrado la iniciativa, la preparación y la habilidad empresarial para iniciar y administrar grandes negocios". Sherwell, *op. cit.*, p. 104.

^{38/} En términos reales el incremento debe de haber sido sustancialmente menor que el que aquí se menciona, debido a la continuada inflación. Esta consideración no invalida la comparación que aquí se hace en términos relativos, pero nos advierte contra falsas esperanzas de un desarrollo económico real.

política, que se extiende desde 1917 hasta la actualidad. El establecimiento del Banco Central, en 1925, inició la edificación de una estructura financiera sólida.

V

El período de 1930-40 muestra nuevamente una cantidad insignificante de capital extranjero que entra al país. Al "descrédito internacional" al que nos hemos referido debe sumarse la depresión de los primeros años 30 y después la renovada ola de radicalismo y de política antiextranjera de la administración de Cárdenas.^{39/} Del lado del desarrollo vemos que las cifras estadísticas muestran un estado general de estancamiento, pero es muy probable que las condiciones necesarias para el desarrollo hubiesen estado creándose durante el período, puesto que, la reforma agraria fue ampliada de manera extraordinariamente rápida y se hicieron importantes inversiones en trabajos de irrigación.^{40/}

En el período 1929-32, el valor en pesos de las exportaciones mexicanas bajó en un 48%, habiéndose registrado la más grande baja en los minerales, donde el decaimiento fue de un 77%,^{41/} exceptuando el petróleo y los metales preciosos. El volumen de la producción agrícola permaneció casi estacionario durante todo el período 1930-40, mientras que la producción alimenticia decayó en algo así como un 6%.^{42/} La producción de manufacturas

^{39/} Durante toda la administración de Cárdenas (1934-40), el capital extranjero estaba "reacio a invertir en México, y el Gobierno por su parte se mostraba hostil al mismo". Mosk, op. cit., p. 83.

^{40/} Véase acerca de esto a Fernández, op. cit., *passim*.

^{41/} Edminster, op. cit., p. 350

^{42/} Véase el cuadro 2.

continuó aumentando a una tasa de 5% por año, pero este incremento debe haber tenido lugar principalmente en las industrias intensivas en trabajo, puesto que el índice de capital disponible era más bajo en 1940 que en 1925.^{43/} Como resultado de estas tasas diferenciales de crecimiento, la participación de las manufacturas en el PNB creció de un 11.9% en 1929 a un 24.2% en 1940, mientras que la participación de la agricultura disminuyó durante el mismo período de 23.7 a 14.6.^{44/} Es posible, sin embargo, que estos cambios representen principalmente una variación en los términos internos de intercambio entre los productos agrícolas y los manufacturados, puesto que la proporción de fuerza laborable empleada en ambas industrias no cambió sustancialmente.^{45/}

En 1938 el gobierno expropió todas las compañías de petróleo que operaban en el país, cuando se rehusaron a sujetarse a las decisiones de la Suprema Corte con respecto a la validez de un contrato-ley requerido por el Sindicato de Trabajadores. Esto creó una situación muy seria. Las compañías expropiadas, que controlaban los canales de distribución, declararon un embargo internacional a las exportaciones mexicanas de petróleo. Se produjo una fuga sustancial de capitales hacia el exterior, reduciendo aún más los recursos del país, que en dicha época, y bajo condiciones tan severas, parecía aproximarse al colapso, en opinión de la mayor parte de los observadores extranjeros.^{46/} Mientras que en 1913 la inversión norteamericana en México llegaba a algo así como \$1,040 millones de dólares,^{47/} en

^{43/} Edminster, *op. cit.*, p. 349.

^{44/} Ibid, p. 348.

^{45/} Véase el cuadro 3.

^{46/} Véase acerca de esto a Edminster, *op. cit.*, p. 350.

^{47/} Ashworth, *op. cit.*, p. 174.

1940 era de sólo \$292.2 millones, de los cuales escasamente algo más de \$10 millones se concentraban en las manufacturas, y el resto en la minería, el transporte y los servicios públicos.^{48/}

Pero el país no sufrió el colapso. Por el contrario, bajo el estímulo temporal de la Segunda Guerra Mundial -la cual significó más altos precios para sus exportaciones- y quizá, lo más importante, a medida que la infraestructura creada bajo el régimen de Cárdenas vino a soportar empresas secundarias, probablemente beneficiándose ya de las ventajas de las economías externas, México empezó finalmente a experimentar tasas de crecimiento que podían confirmar la afirmación de que estaba ya realizando el "despegue". El P.N.B. creció a una tasa media de 5.5% al año entre 1939 y 1950^{49/} en términos reales, es decir, un poco por debajo del 3% en términos per-cápita, puesto que la población también empezó a crecer a la explosiva tasa de 2.6% anual.^{50/}

A este incremento la agricultura contribuyó sustancialmente más que la producción industrial (comprendiendo las manufacturas y la producción petrolera principalmente), puesto que mientras que la primera creció en un 89% la segunda se desarrolló sólo en un 54.1%.^{51/} Esto puede ser explicado por la naturaleza del impulso dado a la economía a principios del período, es decir, las exportaciones incrementadas de productos alimenticios y de materias primas agrícolas.^{52/} La demanda incrementada fue satisfecha

^{48/} U.S. Department of Commerce, American Direct Investment in Foreign Countries (Washington, 1942), p. 13.

^{49/} Véase el cuadro 4.

^{50/} Datos de la Dirección General de Estadística de México.

^{51/} Véase el cuadro 5.

^{52/} Esta tendencia se ha invertido después de 1950, cuando la política gubernamental en favor de la industria...

gracias al programa de irrigación iniciado bajo el período del Presidente Cárdenas. El área bajo irrigación se incrementó de 121,000 hectáreas en 1934 a 1.5 millones en 1954.^{53/}

El capital extranjero no sólo no contribuyó a este desarrollo, sino que significó un factor negativo, puesto que, a través del período, las salidas de capital superaron sustancialmente a las entradas. La cifra neta negativa fue de \$32 millones de dólares de préstamos, y de \$382 millones de inversión directa.^{54/}

Esto, a pesar del marcado cambio en la política del gobierno respecto al capital extranjero, tan pronto como Cárdenas dejó la presidencia. En 1941 se logró un acuerdo con miras a la indemnización de las compañías petroleras norteamericanas, la cual había sido fijada en \$24 millones de dólares, para ser pagada en anualidades, la última de las cuales fue pagada en 1947. Ese año se realizó otro acuerdo con las compañías petroleras inglesas, por la cantidad de \$87 millones de dólares. En 1942 se realizó un nuevo arreglo respecto al anterior convenio de 1922 con el Comité Internacional de Banqueros, que había permanecido totalmente insatisfecho.^{55/} Entiendo que esta deuda ha sido totalmente pagada a la fecha.

Durante la administración de Avila Camacho (1940-46), el capital norteamericano entró al país casi exclusivamente en forma de préstamo, y esto en pequeña proporción, pero un cambio significativo de énfasis en la aplicación de los préstamos por parte del gobierno mexicano empezó a

^{53/} Luis Yáñez Pérez, Mecanización de la agricultura mexicana (México: Instituto Mexicano de Investigaciones Económicas, 1957), p. 77.

^{54/} Mena et al, op. cit., p. 451-2.

^{55/} El nuevo arreglo no incluyó los bonos ferrocarrileros, pero éstos fueron incluidos en 1946. Mosk, op. cit., p. 84.

aparecer. Los préstamos fueron \$15 millones de dólares para equipo de ferrocarriles, \$20 millones para electrificación, \$10 millones para equipo de refinación de gasolina, y \$8 millones para equipo de extracción de acero.^{56/} A estos préstamos deben agregarse otros \$24 millones que resultaron de una transacción realizada a través de la Comisión Mexicana-Americana para la Cooperación Económica en 1944, que fueron empleados en la producción de materias primas necesitadas por los esfuerzos de guerra de los Estados Unidos.^{57/} En 1945, una empresa mexicano-norteamericana logró que sus acciones fuesen enlistadas en la Bolsa de Nueva York, trayendo alguna esperanza de que otras empresas podrían aprovechar esta fuente de capital, pero nadie tuvo éxito en esta aventura.^{58/}

A pesar de la amistosa disposición de la nueva administración hacia el capital extranjero, los sindicatos obreros y las organizaciones de trabajadores agrícolas, que habían ganado fuerza inesperada, se opusieron fuertemente a la nueva política,^{59/} así, el gobierno tuvo que ser bastante precavido. En la Conferencia de Chapultepec, en 1945, México se adhirió a otros países latinoamericanos en su proposición de que el capital extranjero debe ser controlado "cuando es contrario a los principios fundamentales del interés público", y otra vez se expresaron temores contra la "política liberal" de los Estados Unidos.^{60/}

Bajo la administración del Lic. Miguel Alemán (1946-52) la actitud amistosa hacia el capital extranjero (especialmente el norteamericano), no sólo fue reforzada, sino que adquirió niveles indignos. El mismo Presidente,

^{56/} Ibid, p. 86. Todas las industrias beneficiadas son propiedad del Gobierno.

^{57/} Ibid, p. 95.

^{58/} Ibid, p. 225.

^{59/} Ibid, p. 101.

^{60/} Mosk, *op. cit.*, p. 19.

y sus más cercanos colaboradores, aprovecharon toda ocasión favorable para hacer público el deseo del gobierno de atraer capital extranjero bajo condiciones de privilegio.^{61/} A pesar de esto, no consiguieron nada hasta 1950, excepto un préstamo de \$50 millones garantizado por el Exim-Bank en 1947.^{62/} El grueso del capital usado en el proceso de crecimiento fue suministrado por el Banco de México (el Banco Central) y la Nacional Financiera (El Banco de Fomento del Desarrollo), derivados de ahorros nacionales privados y públicos, pero principalmente de estos últimos.^{63/}

El cuadro 6 muestra que el pago de la deuda había sido regularizado en 1950, y constituía un desembolso normal, de acuerdo con las entradas corrientes de comercio internacional (10-15% del mismo). La Comisión Mixta México-Norteamericana estimaba que la deuda existente en 1950 sería totalmente liquidada en 1976.^{64/}

La situación ha cambiado: México está ahora pagando sus deudas, y su economía ha crecido de tal manera que ha podido hacer de esos pagos una carga moderada; su prestigio internacional ha sido recuperado al fin, y es posible que nuevas cantidades de capital vengan a un país nuevo, que se encuentra ya en la etapa de desarrollo necesaria para que ese capital sea realmente útil, más bien que perjudicial, como en el pasado.

^{61/} Por ejemplo, en 1944 se promulgó una ley estableciendo que el Gobierno podría impedir el establecimiento de sociedades anónimas que tuviesen menos del 51% de capital mexicano. Los términos de la Ley eran vagos, y muy probablemente su promulgación se dirigía contra el capital alemán, italiano, y japonés, más bien que contra el norteamericano. Sin embargo, el Presidente Alemán se esforzó grandemente por aclarar que la Ley se aplicaba únicamente en casos especiales (estaciones radiodifusoras y periódicos, principalmente) y no contenía una regla general.

^{62/} Mosk, *op. cit.*, p. 88.

^{63/} Edminster, *op. cit.*, p. 352.

^{64/} Mena *et al*, *op. cit.*, p. 464.

Cuadro 1.-

Deuda Exterior Mexicana al 31 de diciembre de 1927
(\$1,000 o Dls. 500)

	Principal	Intereses Acumulados
Cubierta por el acuerdo con el Comité de banqueros:		
Deuda Federal y Estatal	529,073	343,840
Deuda ferrocarrilera garantizada por el Gobierno	<u>137,945</u> 667,018	<u>125,480</u> 469,320
Menos pagos hechos bajo los acuerdos de la Huerta y Pani-Lamont	<u>.....</u> 667,018	<u>75,126</u> 394,194
Otra deuda no cubierta por el acuerdo con el Comité de banqueros	27,889	2,384
Deuda flotante	<u>161,620</u>	<u>.....</u>
Totales:	856,527	396,578

Fuente: G. B. Sherwell, Mexico's Capacity to Pay (Washington, 1929), p. 67.

Cuadro 2.-

Indice del volumen de la producción agrícola
(1929 = 100)

	Indice general	Alimentos
1908-10	141.9	161.4
1925-29	111.3	120.0
1930-34	102.2	112.5
1935-39	113.9	113.4
1940-44	144.8	147.3
1945-49	159.4	179.0
1950	215.3	227.0

Fuente: N. L. Whetten, Rural Mexico (Chicago: University of Chicago Press, 1948), p. 255, para cifras hasta 1944; R. C. Mena et al, El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior (México City: Nacional Financiera, S. A., 1953), para el resto.

Cuadro 3.-

Distribución ocupacional de la fuerza de trabajo
(en porcientos)

	<u>1921</u>	<u>1930</u>	<u>1940</u>
Agricultura	71.5	70.6	65.4
Minería	0.6	0.9	1.8
Manufacturas y construcción	10.9	10.2	10.9
Comunicaciones y transportes	1.2	2.0	2.5
Comercio y otros	14.6	13.5	16.0
Administración pública	1.2	2.9	3.3

Fuente: U. N. Economic Comission for Latin-America, Economic Survey of Latin¹-America, 1949, p. 401.

Cuadro 4.-

Producto Nacional Bruto a precios constantes, 1939-1950
(Millones de pesos de 1950)

1939	20,505
1940	20,721
1941	23,289
1942	26,373
1943	27,358
1944	29,690
1945	31,959
1946	34,084
1947	34,517
1948	36,080
1949	37,627
1950	41,500

Fuente: Dirección General de Estadística.

Cuadro 5.-

Indice de Producción Industrial
(1945= 100)

	<u>Indice general</u>	<u>Manufactureras</u>	<u>Petróleo</u>
1939	79.6	65.9	87.0
1940	79.4	70.1	80.4
1941	82.9	74.7	85.4
1942	87.4	82.2	80.2
1943	91.3	86.6	85.7
1944	93.8	94.6	91.1
1945	100.0	100.0	100.0
1946	100.1	102.0	110.0
1947	103.2	103.0	129.0
1948	106.1	107.1	129.4
1949	111.3	111.0	141.0
1950	122.7	121.4	153.5

Fuente: Banco de México, Informe Anual, 1956 y 1957.

Cuadro 6.-

La deuda exterior mexicana y la balanza de pagos,
1939-1950

	Servicio de la deuda pública e inversión <u>directa</u> (millones de dólares)		Servicio de la deuda como % de los ingresos en cuenta co- rriente	Servicio de la deuda como % de los ingresos en cuenta corriente, excluyendo la rein- versión
	Interés	Amortización*		
1939	16.1	1.6	10.9	9.1
1940	27.7	4.6	17.6	16.3
1941	33.2	10.9	22.9	19.7
1942	29.0	10.9	17.2	15.0
1943	41.4	28.4	21.3	18.4
1944	32.3	23.5	15.9	12.2
1945	36.6	21.0	14.0	10.8
1946	43.9	31.2	15.6	12.2
1947	75.1	40.1	19.1	12.2
1948	68.1	38.2	17.7	10.4
1949	77.0	37.7	19.3	11.3
1950	60.5	n.d.	n.d.	7.2

* Incluye reinversión.

Fuente: R. O. Mena et al, op. cit., adaptado del cuadro 150.

ALGUNAS RELACIONES ENTRE CONTABILIDAD Y ECONOMIA

Alfonso Montemayor, C.P.T.

Contabilidad para economistas

Aun cuando los antecedentes históricos de la contabilidad pueden remontarse a la Edad Media, mediante referencia al célebre tratado de Luca da Borgo Pacioli, o al sistema de contabilidad del no menos famoso mercader Francesco da Marco Datini, es sólo hasta la segunda década de este siglo cuando aparece la profesión contable propiamente dicha.

Siendo por otra parte tan antiguo el estudio de la economía, no es de extrañar que haya diferencias entre los pensamientos contable y económico, pues la aparición del primero es tan reciente que no ha habido todavía tiempo de intentar un acercamiento. Me parece que estas discrepancias no constituyen reales controversias; de todos modos, vale la pena analizarlas, sobre todo para apreciar a través de esto cuál es el futuro cercano de las relaciones entre estas dos actividades. Me propongo en este artículo pasar somera revista a algunas de las diferencias surgidas entre contadores y economistas.

I. INTRODUCCION

Las relaciones entre contabilidad y economía no pueden de ninguna manera calificarse de conflictivas. Por el contrario, son en algunos casos particularmente felices, siendo el mejor ejemplo de esto los sistemas de cuentas nacionales, los que en el fondo son solamente una extensión, un aumento de escala (por cierto muy apreciable) de los sistemas de con-

tabilidad de las empresas privadas.

En efecto, la empresa privada busca, por definición, la máxima utilidad, y emplea en el logro de este objetivo varios recursos, entre los que destaca el sistema de contabilidad, que es "una organización de formas, registros e informes, coordinados íntimamente para facilitar la administración del negocio a través de la determinación de cierta información básica y necesaria"^{1/}, pues es evidente que la administración de la empresa no puede funcionar a base de adivinanzas, sino que trabaja tomando decisiones a partir de las cifras reportadas por la contabilidad. Igualmente, el gobierno no puede influir en la marcha de la economía del país guiado por la simple intuición de los políticos; requiere cifras nacionales para formar sus opiniones. Por supuesto, una vez reconocida la necesidad de la intervención pública, quedaba abierto el camino para la llegada de los sistemas de cuentas nacionales.

Este tema es de sobra conocido por los economistas. Remito al lector en él interesado a otras fuentes, pues pienso dedicarme aquí a comentar otros temas que son de interés para los economistas y en los que, hasta donde mi conocimiento alcanza, el punto de vista de la profesión contable permanece casi completamente ignorado, probablemente a causa de la idea tan difundida de que el contador público actúa brillantemente en los negocios, pero no tiene nada que hacer en círculos académicos. Por cierto, éste es sólo uno de los muchos ejemplos de incomprensión que pueden citarse; en gracia a la amenidad, traigo al lector la opinión de

^{1/} John J. W. Neuner y Ulrich J. Neuner, Accounting Systems; International Textbook Co., Scranton, 1955, p. 1.

Elbert Hubbard acerca del auditor, considerado por él como "petrificación humana, con ojos de bacalao y corazón de feldespato", "carente de todo atractivo, pasión o sentido del humor", etc. Concluye sentenciosamente que "para nuestra fortuna nunca tienen hijos, y todos van finalmente al infierno"^{2/}.

Es indudable que los economistas, en una u otra forma, usan datos preparados directa o indirectamente por contadores públicos, siendo muy frecuentes las quejas acerca de su falta de significado, defectuosa compilación, errónea clasificación, etc. No pretendo de ninguna manera desarmar a ningún crítico, pero abundo en lo ya dicho acerca de que, en mi personal opinión, tales censuras provienen más del desconocimiento de la teoría que gobierna el trabajo del contador que de cualquiera otra causa, si bien de este desconocimiento, justo es reconocerlo, es en buena parte responsable la propia profesión, que no se ha preocupado de difundir su teoría adecuadamente. Es en este sentido en el que, en lo que sigue, procuraré enfatizar.

2. LAS CRITICAS DE LOS ECONOMISTAS.

Una de las censuras más frecuentes es la referente a que los datos contenidos en estados de pérdidas y ganancias, y en balances, son puramente monetarios, de modo que, en circunstancias especiales, contienen severas inexactitudes. Hay que distinguir en esto los cambios de precios,

^{2/} Citado por Maurice H. Stans en C.P.A. Handbook; American Institute of Accountants, New York, 1956, p. 9.

y los cambios en el valor de la moneda; también, y por razones prácticas, (es decir para no extender este artículo más de lo necesario) conviene tratar este problema únicamente por lo que respecta al cálculo de la ganancia.

2.1 Fluctuaciones de Precios. Supongamos el caso de una persona con \$1,000.00, que dedica \$750.00 a la compra de mercancía -digamos 600 unidades a \$1.25 c/u- mismas que vende luego en \$900.00. Contablemente, no haría falta más información: se podría concluir la obtención de \$150.00 de utilidad neta.

Un economista, en cambio, no hablaría de la ganancia en esos términos, es decir, a base de reportar el pasado; daría pleno reconocimiento a la posibilidad de que eventos futuros afecten hechos pasados, y pensaría en el problema de recuperar la mercancía vendida (mediante nueva compra), por ser este el único indicio cierto para él de que la ganancia se obtuvo. Si la persona no puede volver al punto de partida, y tener todavía un sobrante, la ganancia no existe: "debemos definir la ganancia de un hombre como el valor máximo que él puede consumir durante una semana para seguir considerándose tan bien al fin de la semana como lo estaba ya al principio"^{3/}. Evidentemente, el contador habla de costo histórico, en este caso \$750.00, y el economista piensa en el costo de reemplazo. Supongamos que sea de \$1.40 por unidad, o sean \$840.00 en total; se requiere esta suma para quedar igual, es decir, para quedar con los \$250 originales a mano y 600 unidades de mercancía:

^{3/} J. R. Hicks, Value and Capital; Oxford University Press, 1946, p. 172.

la ganancia sería solamente de \$60.00 y los \$90.00 de diferencia se explican multiplicando las 600 unidades por \$0.15, diferencia de precio.

2.2 Cambios en el Valor del Dinero. Otro caso distinto se presenta con el aumento de gastos ocurrido a raíz del reconocimiento de la depreciación. Aquí el economista opina que el contador mezcla en el cálculo de la ganancia unidades monetarias de muy diverso valor, ya que las cifras de ventas, y algunas de costos y gastos, están calculadas a pesos del año, mientras los gastos por depreciación, si ésta se calcula a base del costo original del activo fijo, van a pesos de hace varios años (quizá 8 o 10). A causa del alza operada en el nivel general de precios durante este intervalo, no tiene sentido esta comparación.

Aquí no es la idea de costo de reemplazo la que se opone al costo histórico, sino la de un índice de precios que actúe como criterio para ajustar el cargo anual por depreciación, dándole así plena consideración al hecho de que la unidad de medida (el dinero) es ahora completamente distinta a la que se usaba hace algunos años.

Los contadores hacen caso omiso de los costos de reemplazo, y de las fluctuaciones en el valor de la moneda (atendiendo a razones que trataré de explicar más adelante), pero es raro encontrar fuera del medio de los contadores alguna opinión en el sentido de que este tratamiento puede ser, desde cierto punto de vista, correcto. Sin embargo, no cabe duda que tales opiniones existen; en un texto sobre ciclos, se reconoce que "el valor en libros está con frecuencia sujeto a consideraciones

especiales"^{4/} aun cuando los autores recalcan que "esta medida tiene también sus inconvenientes"^{5/}.

3. EVALUACION DE LAS CRITICAS

Una apreciación justa de esta situación requiere de algunas observaciones adicionales. Van en seguida.

3.1 Distintos Puntos de Vista. Una razón importante por la que a veces contadores y economistas no concuerdan, es la de adoptar puntos de vista no sólo distintos, sino aun en ocasiones opuestos. Esto es particularmente grave cuando los dos emplean el mismo vocablo para referirse a alguna situación, pues si ésta no es contemplada de la misma manera por ambos, es claro que la misma palabra tiene en cada caso distinto significado.

Por ejemplo, la ganancia es para el contador una medida del progreso financiero del negocio, mientras para el economista significa la contribución de éste al bienestar de la comunidad. Aun cuando eliminemos la complicación monetaria, no podría haber unanimidad de criterio para juzgar la ganancia de, digamos, un lote de autos usados: el economista insistiría en que tal ganancia no existe, y evidentemente tendrá razón; por otra parte, si el lote vende a precios superiores a sus costos, es claro que se enriquece, y esto basta al contador, para quien el correlativo empobrecimiento de los compradores es irrelevante.

^{4/} J. Tinbergen y J. J. Polak, Dinámica del Ciclo Económico; Fondo de Cultura Económica, México, 1956, p. 38.

^{5/} Ibid.

Creo que este ejemplo pone de manifiesto como algunos de los desacuerdos son sólo aparentes, y como algunas de las críticas son infundadas: si la persona del ejemplo tratado en 2.1 no intenta reemplazar la mercancía, sino solamente hacer un viaje de placer, es claro que puede perfectamente gastar \$150.00 y no quedar más pobre que antes. Tendrá los mismos \$1,000.00 con que contaba originalmente, y puesto que el valor de las cosas que le interesa comprar no ha variado, está igual después del gasto que antes de la ganancia. No cabe duda que, desde el punto de vista personal, tal ganancia fue auténtica.

3.2 Limitaciones Prácticas. Me parece que hablar de un sistema de contabilidad a base de costos de reemplazo, índices de precios y otras complicaciones, involucra una serie de dificultades enormes, tales que solamente una altísima estima de sus pretendidas ventajas podría motivar su implantación.. Esta opinión es personal, aunque dudo que alguna persona conectada con el ambiente de los negocios no la comparta, pero no pienso aquí enfatizar este punto, sino comentar las desventajas de los índices de precios. Es decir, no se trata de aceptar la actual información contable como la mejor por ser también la única susceptible de ser producida, sino suponer que es posible introducir en la contabilidad de las empresas ajustes por índices de precios, y preguntarse si tan revolucionaria idea vale realmente la pena.

Un primer problema estriba en la dificultad de conseguir un índice apropiado para cada empresa, pues estos son por definición muy generales. Por otra parte, es claro que un índice general no sirve en este caso, pues los efectos que este índice mide quizá se hayan dejado sentir efectivamente

en el país (tomado éste en su conjunto), pero es muy dudoso que una empresa en especial los haya sufrido con igual intensidad.

Otra dificultad, y aún mayor, deriva de la penosa obligación de reconocer que los índices de precios, dada la forma en que se calculan, son de muy relativo valor. Aunque hubiera índices disponibles para todas las empresas, no podría hacerse nada con ellos, pues como dice un conocido autor "saber lo que ha ocurrido con el precio de la combinación consumida en el año base, no tiene sino un interés arqueológico, porque la combinación que se ha consumido en los años posteriores es de todo diferente"^{6/}. No cabe duda que reportar utilidades monetarias no es indicio de perfección, ni mucho menos, pero la empresa no tiene a su favor el beneficio de la compensación de errores que ocurre al trabajar con grandes números. Sería insensato dejar de ajustar las cifras nacionales por cambios en el valor del dinero, pero peor sería ajustar las cifras de cada empresa, pues en ella se trabaja con mayor exactitud y no cabe duda que "ni la práctica, ni aún quizá en la teoría, es posible medir con exactitud los cambios en el valor del dinero"^{7/}

3.3 El Argumento del Tiempo. El hecho de que los cálculos de ganancia preparados por los contadores se hallen en pleno uso en los negocios (y no hay ningún indicio de que vayan a ser abandonados) debería ser, me parece, suficiente para por lo menos sospechar que cumplen la misión que tiene encomendada.

^{6/} D. H. Robertson, Dinero; Fondo de Cultura Económica, México, 1955, p. 3.
^{7/} Ibid, p. 32.

En efecto, una manera moderna de hablar de la empresa es llamarles "centro de presiones". Los clientes y la competencia obligan a vender a bajo precio, y por otra parte el gobierno quiere más impuestos, los proveedores quieren mejores precios, los obreros piden más salarios, los accionistas solicitan mayores dividendos, etc. A todas estas demandas se enfrenta la administración; si ha podido satisfacerlas en el pasado tomando decisiones a base de las cifras calculadas por los contadores, por algo será.

No digo ni remotamente que la actual forma de hacer las cosas sea inmejorable. Es más, hay casos en que la información derivada de los libros debe ser modificada antes de ser aplicada o la solución de problemas administrativos. Lo que no creo es que valga la pena atender a las sugerencias que de tiempo en tiempo presentan los economistas; confío, por otra parte, en que la profesión pueda reaccionar positivamente cuando un cambio de las condiciones del medio en que se desarrolla así lo exija, y me aventuro a pronosticar que si tal reacción se va a producir, no será por haber atendido voces extrañas.

4. HACIA EL RECONOCIMIENTO DE LA TEORIA CONTABLE

El sistema de contabilidad de la empresa (manejado por su propio personal) está planeado para proporcionar la información que la administración necesita, y para facilitar la revisión que del mismo hace un contador público (auditoría). La idea central de este apartado es la de que dicha revisión se practica a base de la comparación de los datos de la empresa con un modelo teórico que pone de manifiesto la existencia

de la teoría contable.

4.1 Características Actuales de los Negocios. En los países industriales, organizados bajo el sistema de libre empresa (por mucho que esta libertad esté cada vez más limitada), hay dos características fundamentales que distinguen perfectamente a los negocios: la duración indefinida, y la separación tajante entre propiedad y administración.

Hay algunos cuantos negocios organizados temporalmente, para explotar alguna concesión, por ejemplo, o que dependen de la vida del dueño, en cuyo caso al fallecer éste, el negocio acaba. Tales casos son completamente excepcionales: las actuales empresas, en contraposición a los negocios de aventura de otras épocas, se organizan como sociedades para asegurar su indefinida duración, y plantean un grave problema de medición de utilidad, pues no es posible esperar a la terminación del negocio para conocer sus resultados, sino que es necesario preparar cálculos intermedios (los que, dicho sea de paso, son por fuerza provisionales).

Este problema es particularmente agudo, porque la ganancia es el criterio para juzgar el funcionamiento de la empresa, y si éste se encuentra a cargo de personas que no son los dueños (tanto por razones de financiamiento como por especialización del trabajo) es de cardinal importancia que se le determine correctamente, para que los accionistas estén bien informados de la clase de labor que los administradores han estado desarrollando con su dinero. Bajo este cuadro de circunstancias trabaja el contador público.

4.2 Necesidad de los Principios de Contabilidad. Frecuentemente surgen dudas acerca de por qué hay contadores públicos y privados, o bien acerca de cuál es la diferencia entre ellos. Tales dudas deben de estar ya resueltas con lo dicho anteriormente: el contador adquiere el carácter de público cuando se especializa en el trabajo de auditoría, es decir, en la función de juzgar los balances y demás informes presentados por los administradores, apoyándolos con su opinión si le parecen correctos, y protegiendo así al gran público inversionista que necesita informes anuales y confiables para conocer el estado que guardan sus inversiones.

Evidentemente, esta labor no puede confiarse al juicio personal de cada contador. Es indispensable la existencia de un modelo generalmente reconocido por ellos, una norma profesionalmente aceptada que permita la uniformidad en las opiniones vertidas, pues de lo contrario se llegaría al absurdo de ~~encontrar~~ *encontrar opiniones iguales para balances pre-* parados en forma distinta, o su equivalente, opiniones distintas para balances preparados en la misma forma. Tales son los llamados principios de contabilidad generalmente aceptados, a los que se hace referencia en todos los balances auditados.

Estos principios gobiernan no solamente la emisión de opinión por parte de los contadores públicos, sino también el trabajo diario de los contadores privados, pues es claro que éstos no van a violarlos deliberadamente durante el año para encontrarse al final de éste con la novedad de que deben corregir los saldos presentados para obtener la firma del auditor. Se da el caso de tener que proponer a la empresa algunos ajustes para poder emitir favorable opinión del balance preparado por su

contador, pero usualmente el trabajo de auditoría consiste no en corregir saldos, sino simplemente en cerciorarse de su corrección.

4.3 Intento de Codificación. Como no hay ninguna autoridad legislativa que gobierne la profesión, es claro que no hay ningún código de principios de contabilidad generalmente aceptados: "La autoridad que apoya los principios de contabilidad debe buscarse en las prácticas de los negocios, las opiniones de los autores, las publicaciones de los comités técnicos y las opiniones de los funcionarios públicos"^{8/}. Sin embargo, el hecho es que hay substancial acuerdo entre estos grupos de interesados: (uno de los significados de la palabra general) es el de "muy extendido o prevaleciente, distinto de universal... Es en el sentido de esta última definición en el que se usa esta palabra en la frase principios de contabilidad generalmente aceptados"^{9/}.

Prueba de la existencia de este acuerdo es la uniformidad de las opiniones de los tratadistas: "Mediante una adecuada selección de autores, es fácil notar que los diversos trabajos tienen en el fondo un criterio común sobre el cual se ha escrito, atacando el tema por partes susceptibles de concatenarse"^{10/}; a base de esta posibilidad se ha hecho un intento de codificación que cito en seguida.

Los principios de este código son cuatro, complementados por

^{8/} Carmen G. Blough, Accounting Principles and their Application; CPA Handbook, American Institute of Accountants, New York, 1956, p. 18.

^{9/} Ibid.

^{10/} Pedro Barraza Cabledes, "Principios que gobiernan el criterio contable" en Revista ECEA VII, 28, octubre de 1955, p. 353.

24 reglas de aplicación^{11/}. De momento interesa destacar solamente dos de ellos:

Principio del Costo. La causación de gastos, y la adquisición de activo que no corresponda a los grupos de efectivo o derechos, debe contabilizarse de acuerdo con la disminución de activo o aumento de pasivo o capital que provoque.

Principio del Período Contable. Para efectos de información, la vida de la empresa se divide en partes. Los costos aplicados a los resultados de cada parte deben estar en concordancia con los ingresos considerados para la misma.

4.4 Principios del Costo y el Período. Estos principios se hallan tan íntimamente unidos que en verdad no pueden entenderse sino conjuntamente. La vida indefinida y continua del negocio obliga a establecer artificialmente fracciones, con objeto de calcular para cada una de ellas la ganancia, y juzgar así la marcha del negocio. Este cálculo de la ganancia se hace a base de acumular los ingresos de la fracción o período contable, y calcular los costos que han expirado simultáneamente, es decir, los costos asociados con las actividades generadoras del ingreso. El concepto contable de ganancia es residual, es "el remanente del ingreso luego de deducir el costo de ventas y otros gastos, incluyendo los de operación"^{12/}.

^{11/} El artículo continúa en el número VIII, 30, de abril de 1956 y concluye en el VIII, 31, de julio de 1956.

^{12/} Eric J. Kohler, Dictionary for Accountants; Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 1957, p. 249. El lector interesado en consultar las modificaciones que en este concepto produce la adopción en cuentas de la clasificación fijo-variable de los costos, puede ver mi "Estudio sobre el Costo Directo y su Efecto en Estados Financieros" (tesis recepcional); Revista ECEA XIII, 52, Oct. 1961; XIV, 53, enero 1962, y XIV, 54, abril 1962.

La principal razón por la cual hay que distinguir valor de costo, es decir, mantener toda consideración económica al margen de los cálculos de la ganancia, es la absoluta imposibilidad de verificación que surge al adoptar la valuación como criterio. "Lo que se desea de la contabilidad son medidas objetivas"^{13/} que hagan factible el acercamiento de propietarios y administradores a través de la auditoría, no subjetivas apreciaciones imposibles de comprobar. Cuando la utilidad se define como el derivado de un proceso de asociación de costos e ingresos puede estar sujeta a comprobaciones; cuando se habla de ella como un enriquecimiento real, se introducen complicaciones tales como costos de reemplazo, índices de precios y demás, cuya selección y aplicación a los saldos son meramente subjetivos. Imaginemos el problema de verificar en 1964 costos de reemplazo de inventarios de 1960 al ofrecerse una auditoría de ejercicios pasados para una empresa que puede ser proveída por cualquiera de 50 fábricas, y podemos concluir que tal verificación es tan difícil que se puede calificar de imposible. Con el criterio del costo, basta localizar dentro de la empresa los comprobantes de sus compras.

No cabe duda de que las fluctuaciones, ya sean solamente de precios, o bien del valor de la moneda, pueden dar, y de hecho dan, muchos problemas a las empresas. No cabe duda tampoco de que han sobrado recomendaciones de extraños acerca de lo que los contadores

^{13/} Alexander S. Sydney, "Income Measurement in a Dinamic Economy" en New York Study Group on Business Income, Five Monographs on Business Income; American Institute of Accountants, New York, 1950, p. 203.

debieran hacer. "Sin embargo, ninguna de las soluciones que para este problema se han propuesto ha encontrado aceptación importante, ni en el mundo de los negocios, ni por la profesión contable"^{14/}

No es posible hablar de principios de contabilidad como si fueran parte de alguna ciencia natural. Es claro que son mutables, pero la idea de que la contabilidad sea socialmente útil implica reconocer que puede serlo solamente funcionando como una técnica al servicio de los negocios y conformada en cada época, a las condiciones en que éstos se hallen; por tanto, la idea de modificar la teoría contable tiene sentido solamente como una de las muchas consecuencias que producen los cambios sociales.

^{14/} Carmen G. Blough, op. cit. p. 15.

EL ENTREMETIDO DON ECONOMISTA

Lic. Eduardo L. Suárez

Frecuentemente se acusa a los economistas de meterse en terrenos que no les corresponden. Los sociólogos, antropólogos, y psicólogos sociales, afirman que la explicación del fenómeno del desarrollo económico -que los economistas han considerado con toda naturalidad como perteneciente a sus dominios- sólo les corresponde a ellos, ya que el economista puede manipular cifras estadísticas, y encontrar parámetros de conducta, pero le está vedado conocer cómo se produjeron aquellas cifras o estos parámetros*; y los procesos de causación de estos fenómenos son los que realmente importan cuando se quiere "manejar" a discreción las cifras, elevándolas o reduciéndolas -según convenga- para acelerar el proceso de desarrollo.

Por lo que hace a las relaciones tecnológicas que determinan casi exclusivamente las funciones de producción, el economista es poco más que un observador, que toma sus datos tal como buenamente se los dan los técnicos de producción.

Y cuando el economista juega con las cifras -que no sabe cómo se formaron- y formula una proposición de tipo práctico, se convierte de nuevo en un simple observador de los extraños manejos de los políticos y de los administradores públicos -que son quienes decidirán qué es lo que se hace con la proposición en cuestión- incapaz de influir sustancialmente en la decisión.

* Por ejemplo, se puede determinar que la propensión marginal al consumo es de 0.8 en una sociedad, o la relación capital -producto es de 3, pero estas cifras sólo son el resultado definitivo de la acción de fuerzas -psicológicas, sociológicas, o tecnológicas- acerca de cuya naturaleza el economista no sabe nada.

En este punto, uno empieza a preguntarse si el economista sirve para algo útil, en realidad, si no es un "bulto" más, de los que corroboran la "Ley de Parkinson". Un alivio a la tremenda tensión nerviosa que este dilema crucial causa en el espíritu de los pobres economistas, se encontraba generalmente en la creencia -¿o es una profesión de fe?- de que la teoría económica -con su rigor analítico- proporciona criterios más racionales que los comúnmente en uso para la evaluación de un gran número de fenómenos que en una u otra forma influyen en el bienestar material de los hombres.

Pero aquí aparece un nuevo ogro -en la persona del Prof. Montemayor- afirmando que los criterios de valuación de las utilidades propuestos por los economistas son poco más que especulaciones de escritorio, sin ningún contenido práctico, y que su pretendida imposición dentro de la técnica contable es otra incursión arbitraria del economista por terrenos en los que no tiene nada qué hacer.

Esto -como cualquier economista sensato reconocerá de inmediato- es ya demasiado, y por tanto no tengo más remedio que levantar mi lanza y arremeter contra don Alfonso, sin dejar de reconocer que su artículo es una contribución importante para la aclaración de controversias entre representantes de dos profesiones distintas, que podrían tal vez eliminarse por completo, si sólo se pusieran todos de acuerdo acerca de lo que quieren decir. En este punto, hemos de reconocer que los economistas no han brillado por la claridad de su exposición.

10. ¿Costo de reemplazo, o costo de adquisición?

El costo de una venta debiera ser aquél en que se adquirió lo que se venda. Pero también debiera ser lo que nos cuesta volver a

adquirirlo. Estos dos costos serían la misma cosa, si no hubiese pasado nada entre el momento de la adquisición y el de la venta, y sólo podrán diferir por una de dos causas -o una combinación de ambas-: un cambio en el precio del bien o servicio en cuestión -debido a que hayan cambiado la oferta o la demanda del mismo- o un cambio en la dimensión peculiar de la unidad de medida (en este caso, el poder adquisitivo de un peso). En el primer caso, no hay ninguna diferencia sustancial entre los dos criterios de medición; en el segundo, la diferencia sí es importante.

El ejemplo del Prof. Montemayor -en el punto 2.1- parece caer dentro de la primera hipótesis, y por tanto él tiene toda la razón al considerar que en ese caso el beneficio obtenido es de \$150.00, o sea la diferencia entre el costo de adquisición y el precio de venta. Pero el mismo resultado se obtendría si considerásemos el costo de reposición, pues si en el "año" 2 la unidad le costará al comerciante del ejemplo \$1.40 (en lugar de \$1.25, como en el "año" 1), también es probable que la venta a un precio mayor que antes*; la magnitud en que pueda hacerlo dependerá de la elasticidad de la demanda por el bien en cuestión. Pero en todo caso esta es una nueva historia, contablemente independiente de la anterior. Las utilidades de una empresa en cualquier período que se considere están formadas por las utilidades "parciales" que se hayan

* Si la vende a \$1.65 -es decir, pasando los 0.15 de aumento al consumidor final- y dedica a la operación, como antes, \$750, obtendrá un beneficio de \$135; si la vende a \$1.68, -es decir, pasando al consumidor el total del aumento porcentual- obtendrá el mismo beneficio de antes: \$150.

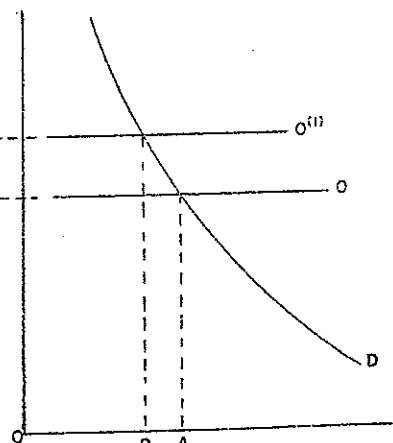
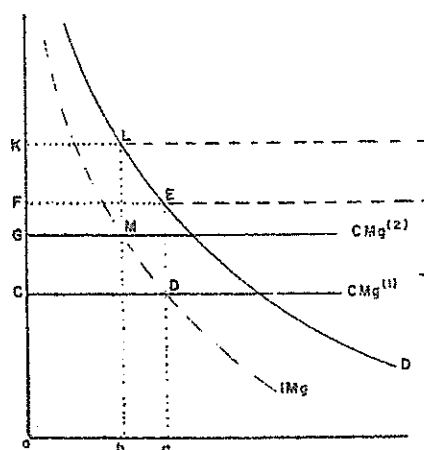
obtenido en cada una de las operaciones semejantes a las del ejemplo, cada una de las cuales opera con su propia "dimensión de tiempo", independientemente de lo que venga antes o después*.

En cambio, si entre el momento de adquisición y el de la venta, la unidad de medida -el peso- ya no es la misma -con un peso compramos menos cosas que antes, cualesquiera que éstas sean, a menos que se trate de ciertos bienes o servicios que hayan bajado de precio en relación con el promedio de los demás bienes-, es claro que el costo de adquisición ya no puede compararse con el de venta para calcular el beneficio. Ya no se trata aquí de dos períodos ("años" 1 y 2) independientes, sino de algo que ha sucedido dentro del mismo período con la unidad de medida, que nos obliga a ser más cuidadosos en nuestros cálculos.

* Un teórico partidario del análisis marginalista diría que, en el ejemplo, la curva del costo marginal se movería hacia arriba, pero al hacerlo interceptaría a la del ingreso marginal en un punto correspondiente a menor cantidad vendida, y por lo tanto a un precio mayor. En estas condiciones, si la curva de demanda para la industria es suficientemente inelástica, el beneficio total no disminuirá grandemente, como se sugiere con los siguientes diagramas:

SITUACION DE LA EMPRESA
INDIVIDUAL

SITUACION DE LA INDUSTRIA



El área GHJK -que representa el beneficio total en el "año" 2- puede aproximarse grandemente al área CDEF -beneficio en el "año" 1-. El hecho de que no pueda ser menor -ni siquiera igual- se debe únicamente al supuesto de que se trabaja con costos marginales constantes.

Un ejemplo extremo aclarará las cosas: supongamos que con mil billetes de a peso adquirimos 100 cuadernos de ejercicios (a \$10.00 cada uno), y que luego los vendemos en dos mil monedas de cincuenta centavos. Ni un cliente del Dr. Camelo se atrevería a decir que en este caso obtenemos un "beneficio" de mil monedas de cincuenta centavos. Y sin embargo, eso es exactamente lo que el contador (perdón por la comparación, Prof. Montemayor) hace cuando reporta beneficios contables, sin atender a los cambios generales en el nivel de precios.

Adviértase que se habla de cambios generales en el nivel de precios, no de cambios en el precio del bien o servicio que produzca una empresa en particular. Volviendo al ejemplo del Prof. Montemayor, si al final del período todos los precios hubiesen subido en un 12% (la unidad del ejemplo subió en esa proporción, de \$1.25 a \$1.40), es claro que los \$150 de beneficio se reducirían a sólo \$50, porque los \$900 de ingreso por ventas sólo equivaldrían a poco más de \$800* computados con la medida original de valor. Si el comerciante del ejemplo quisiera gastar sus \$150 de beneficio en un viaje de placer se encontraría con que no puede hacerlo, porque al adquirir otros bienes de consumo necesario -a precios mayores- sólo le quedarán \$50 libres para su viaje. El ejemplo sería todavía más claro si supusiésemos un aumento general de precios del 20% -o sea la diferencia entre el costo de adquisición y el precio de venta, en el ejemplo- pues en este caso todo el "beneficio" del comerciante se esfumaría al adquirir todos sus bienes

* \$803.57

de consumo y de inversión a precios mayores que antes, y no le quedaría un solo centavo para su viaje de placer.

2o. La depreciación

Exactamente lo mismo ocurre en el caso de la depreciación*, Supongamos que un bien de capital se adquiere en un millón de pesos y tiene una duración de veinte años. De acuerdo con la técnica contable, se deprecia cada año un 5% del valor del bien, o sea que \$50,000 se separan de las utilidades -es decir, se suman a los costos- para reponer ese bien cuando se destruya por completo. Ahora, supongamos que en el período se ha observado una tasa de inflación del 50% anual**. Esto significaría que el bien en cuestión ya no costaría uno, sino 3,325 millones cuando se tratase de reponerlo. En estas condiciones, ¿para qué serviría un pobre millonaje? Y si el empresario decidiese no reponer la máquina, sino gastar el millón en otra cosa, se encontraría con que no podrá adquirir sino las mismas cosas que ahora adquiere con \$300, o sea prácticamente nada.

Calcular la depreciación sin tomar en cuenta la tasa de inflación equivale a estimar los costos de producción por debajo de su verdadero valor, y por lo tanto a exagerar el monto de los beneficios, con todas las consecuencias que ello pueda implicar para la marcha futura del negocio.

Al llegar a este punto, tal vez el Prof. Montemayor está saltando

* En realidad, este caso es idéntico al anterior. No nos explicamos la misteriosa diferencia que el Prof. Montemayor hace entre las fluctuaciones en los precios y en el valor del dinero, siendo éste necesariamente el recíproco de aquéllos.

** De nuevo tomamos un caso extremo, para que se vea más claro nuestro argumento.

de su asiento, ansioso de hacer notar que yo no he dicho nada que él no haya previsto ya, y que su argumento estriba precisamente en que, aun cuando debiera hacerse algún ajuste por los cambios de precios, nadie ha inventado un método para medir con exactitud los ajustes necesarios. Esta es una cuestión debatible, sin duda. En un terreno puramente filosófico, tal vez el profesor Montemayor estaría de acuerdo conmigo en que hacer un ajuste defectuoso -pero en la dirección correcta, y de modo que se aproxime al valor real que se busca- es mejor que no hacer ninguno. En el terreno técnico, demostrar que los índices de precios cumplen esa función requeriría de una larguísima y específica exposición de sus características.

Pero para tener una idea intuitiva de que esto es así, bástenos recordar que los índices de precios se construyen computando las variaciones de precios que observan ciertos artículos que se estiman representativos de la totalidad de los bienes y servicios a los que tales índices se refieren. El cálculo no puede ser exacto, porque entre el inicio y el final del período considerado algunos bienes ya no forman parte del grupo, mientras que otros nuevos entran al mismo, y todos los que permanecen allí pueden cambiar de calidad, y variar su importancia relativa dentro del grupo. Esto nadie puede dudarlo, pero reflexiónese en que absolutamente todos los cálculos de las ciencias sociales son de este tipo, y precisamente por esa razón no se llaman ciencias exactas. Cuando decimos que el nivel de precios en Monterrey se elevó en un 3% durante 1963, estamos perfectamente conscientes de que la cifra verdadera pudo haber sido 2%, o quizá 4%, pero también

estamos seguros de que los precios no se mantuvieron estables, ni bajaron, sino que subieron "un poco". ¿Se puede pedir más?

Lo que tal vez tuvo en mente el Prof. Montemayor -y en lo que no habría objeción seria- es que los cambios pequeños de precios, -tal como son reflejados por el índice- no son lo suficientemente confiables como para justificar complicados ajustes contables de los beneficios. Pero en cambio, su argumento de que el índice de precios aplicable debiera ser uno diseñado especialmente para cada empresa, no se justifica, porque la deflactación -o revaluación- debe hacerse exclusivamente sobre los beneficios, expresados en pesos, es decir, en una medida común para todas las empresas, y no sobre bienes o servicios específicos, según se expuso más arriba.

Hasta aquí lo que tengo que decir en defensa de la teoría económica. Lo demás son puntos secundarios que bien podrían haberse quedado en el tintero. Los expondré brevemente, sólo para tratar de contestar todas las objeciones del Prof. Montemayor.

Por ejemplo, el hecho de que los métodos contables sigan en boga -después de algunas centurias de antigüedad- no prueba nada por sí solo, porque los errores humanos pueden durar eternidades y el solo paso del tiempo no los va a enmendar: ¿Por cuánto tiempo se creyó que la tierra era plana, o el centro del universo; o que el átomo era indecomponible, o que ni siquiera existía? ¿Qué más: por cuánto tiempo se calcularon los beneficios de las empresas sin emplear el método de la partida doble? Además, el hecho de que la empresa haya podido

"satisfacer todas las demandas que enfrenta la administración"*, proba-
blemente se haya logrado a pesar de sus métodos contables, y no preci-
samente debido a ellos: ¿hay alguna prueba en contrario?

Por lo demás, mi felicitación al Prof. Montemayor por su brillante
defensa de la profesión contable contra invasiones de extraños, ¿pero no
sería posible ver en las sugerencias del economista una ayuda, más que
una intromisión? Después de todo, el economista ha ayudado antes. Por
ejemplo, ¿no es un buen adelanto en la técnica contable la consideración
de los costos imputados (el trabajo del empresario, el interés de su propio
capital, la renta de sus propios edificios), que deben computarse para no
inflar las utilidades reales? Quizá el economista pueda ser algo más que
un charlatán que inventa conceptos complicados e inútiles para darse tono,
y para ocultar su supina ignorancia.+

-
- * Que por cierto se hacen aparecer tan terribles que uno no puede menos
de sentir lástima y admiración por estos esforzados hombres de empresa.
 - + Para terminar, una pequeña perla: los beneficios de los propietarios de
lotes de autos usados sí se incluyen en el ingreso nacional, porque se
estima que el hecho de poner en contacto a compradores y vendedores
es una actividad "productiva".

REFLEXIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LA TEORIA DEL DESARROLLO

Dr. Fernando Cardoso Pedrao

DESARROLLO ECONOMICO

1. Indudablemente el desarrollo económico plantea una problemática distinta de la que se había propuesto la teoría económica hoy día llamada ortodoxa -neo-marginalistas y neo-clásicos- no porque el desarrollo sea un tema nuevo, sino porque establece, como condiciones esenciales para el razonamiento económico, (a) la que se estén considerando los sistemas económicos en el largo plazo e integrados con el resto del mundo y (b) la de que las decisiones económicas están intrínsecamente articuladas con un determinado cuadro social y político. No existe ninguna razón aparente para esperar que el desarrollo se cumpla sólo, sea, de que todas las naciones se desarrollen, si los poderes públicos no intervienen de algún modo, buscando ayudarlo, por el simple hecho de que el desarrollo antes ha sido la excepción que la regla general en la historia. Evidentemente que, cuando se habla de que el sector público trabaje pro-desarrollo, no se están cuestionando en ese momento la calidad y la importancia relativa del sector público. Esa calidad y esa importancia volverán adelante, como variables de cada problema específico de desarrollo. La razón por la cual los economistas se preocupan de desarrollo en esa mitad del siglo XX varía bastante: Los países más desarrollados están empeñados en una competencia tecnológica ligada al balance internacional de poder, o tienen que reajustar el crecimiento de su ingreso a la decadencia de imperios coloniales formados en el siglo anterior. Los países menos desarrollados sienten claramente el ensan-

chamiento de la distancia de nivel de desarrollo entre sus economías -- y las desarrolladas y tienen problemas extra-económicos de organización social y administrativa adecuadas al progreso. Pero el interés en el tema es común. En esta etapa histórica no se puede operar teóricamente sobre el supuesto de que hayamos llegado a una culminación social y económica, como fué posible en el momento del auge del capitalismo -- europeo. La emersión de nuevos países como naciones independientes, la concentración del poder mundial en super potencias --países con dotaciones de población y recursos metropolitanos incomparables con las -- que disponían los estados europeos clásicos de los tiempos modernos -- la existencia de formas distintas de organización económica con muchas variantes, son datos que no se puede dejar de considerar, si se preten de despegar razonamientos encauzados en la realidad de nuestra época. De la ciencia económica se pretenden políticas económicas, conjuntos de decisiones científicamente fundadas, específicas, adecuadas a resolver problemas. Así que no parece fuera de propósito inquirir cuál viene siendo el esfuerzo teórico para resolver los problemas de subdesarrollo.

2. La mayor parte de los esfuerzos de índole teórica que se han hecho en el dominio de lo que se viene llamando la teoría del desarrollo, son intentos de reducir la problemática de la expansión económica a modelos matemáticos o simbólicos, tautológicos, de razonamiento implícito; son descripciones de economías subdesarrolladas más o menos colmadas de cuadros estadísticos y gráficas, igualmente de tautologías; o son llamamientos discretos a la buena voluntad de las personas, ingenuamente ajenos al razonamiento económico. En la medida en que se opera tomando como base el ajuste formal de los modelos, se tiende a caer en la desviación del pensamiento analítico, correspondiente a buscar el ajuste

del modelo antes que las dificultades de la realidad que hacen difícil el ajuste del modelo; en la medida en que se abandona el rigor del razonamiento económico, hay una tendencia para mezclar el análisis teórico explicativo con el género de estratagemas que se puede utilizar en la política económica. La acumulación de informaciones sin estar dirigida por hipótesis explicativas ha tenido la consecuencia de multiplicar los metros de volúmenes más o menos inútiles sobre el asunto y se ha limitado a aumentar los recursos bibliográficos para otros trabajos posibles. Si se mira el problema teórico del desarrollo desde una posición conceptual, es descorazonadora la pequeñez del avance. Si el desarrollo es un fenómeno relacionado esencialmente con cambios en las dotaciones de recursos y de mano de obra especializada y si, por otra parte, esos cambios están ligados a otros tantos cambios en la técnica, hay una serie de cuestiones por contestar y que han quedado prácticamente intactas. ¿Cuál será por ejemplo, el efecto de la evolución de la técnica sobre la demanda global y cual será la parte de la demanda global que estará relacionada con el consumo? ¿Qué parte de las inversiones asignar a capital social? Por otra parte, ¿cuál será el efecto del proceso de sustitución en la demanda de materias primas sobre la actual estructura de la oferta? La viabilidad del desarrollo de las economías subdesarrolladas depende de sus posibilidades de aprovechar sus recursos naturales, pero la exploración de los recursos naturales tiene que ser hecha con el capital disponible. Y si el capital está inmovilizado en la generación de una oferta cuya venta depende de lo que pase con la competencia tecnológica y la prosperidad de los países más desarrollados. Hay una tendencia muy generalizada entre los economistas para considerar el proceso de desarrollo como análogo al proceso de acumula

ción de capital. Sin embargo, la simple acumulación de capital, aunque esté asociada al monto del producto realizado y del ingreso, no es su causa necesaria. Por el contrario, esa asociación falaz ha encubierto repetidamente el meollo del problema. ¿El tipo de acumulación de capital que se obtiene puede promover un ajuste entre oferta y demanda, o está produciendo inversiones destinadas a perder su rentabilidad en el proceso de competencia técnica?

Esas cuestiones tienen todas un punto común entre sí: Hacen sobresalir la importancia radical del acierto conceptual de las premisas sobre las cuales se desarrollan los modelos econométricos y con el modo por el cual el esfuerzo de explicación del desarrollo mantenga una coherencia fundamental con las bases de la teoría económica y no pretende como a veces parece ser una teoría aparte.

La actitud de insatisfacción, marcada entre los economistas de países subdesarrollados, no debe ser interpretada como una pretenciosa negociación de la teoría. Expresa la conciencia de la necesidad de una revisión de premisas, lo cual, obviamente, no significa una invalidación de las reglas generales de raciocinio, ni el abandono de las conquistas instrumentales. Parece correcto suponer que la insatisfacción conceptual sea frecuente en las personas cuyas experiencias ponen de relieve una serie de condicionantes y variables que en otra oportunidad pudiesen ser desechadas por secundarias sin disminución de los resultados.

Sin embargo, los economistas de países subdesarrollados suelen ser personas (a) que recibieron una formación teórica deficiente o que reciben una formación en patrones ortodoxos, importados; (b) que enseña a escasos años de estudio son absorbidos por funciones ejecutivas, desligándose de preocupaciones teóricas, o de simple investigación cien-

tífica; (c) que disponen de recursos escasos para investigar y que no cuentan con centros de investigación universitaria y pública que les puedan respaldar con trabajo empírico. Y el resultado es que esos economistas han presentado una contribución teórica muy reducida y sobretodo, muy desigual desde el punto de vista de su consistencia. El resultado es que la validez del aparato analítico que manejan está limitada por la relación entre sus supuestos originales y los fenómenos que pretendían explicar. La mayor parte del instrumental utilizado en el análisis del desarrollo es una adaptación de proposiciones anteriormente formuladas hacia otro género de problemas, justificadas a otro nivel de abstracción. De hecho, la mayor parte de esas proposiciones fue enunciada sin ninguna preocupación de que viniesen a servir para analizar el desarrollo, como sucede con la teoría keynesiana. Las igualdades tautológicas que la fundamentaban y le permitían extender inferencias como $Y = P$ y $A = I$ guardaban determinada relación con las condiciones reales en las que funcionaban los sistemas económicos que se proponía estudiar y esa relación era lo que daba la consistencia material de la teoría. La transposición de las ponencias originalmente destinadas a explicar fenómenos estáticos para las condiciones de desarrollo, suele ser la causa de una disminución de su validez y es muy frecuente que los economistas se dejen llevar por el uso inmoderado de esas formulaciones.

Sería muy fácil considerar esos errores como la consecuencia pura y simple de incompetencia de algunos profesionales, pero en realidad, eso sería tan sólo un modo de evitar el problema principal, o sea, el de que no se disponga de una teoría global del desarrollo, y que haya necesidades urgentes de análisis y política que actúan de mo-

do de estimular los economistas a operar como si hubiese tal teoría. En tales circunstancias se hace muy fácil resbalar a una supuesta solidez del aparato de análisis y a tranquilizar sus propias inquietudes dando como buenos los resultados. Pero hay algunos aspectos más serios a considerar.

En primer lugar, el renacimiento del interés por la expansión económica y ahora la urgencia de trabajo empírico y de diagnóstico empezada después de la Segunda Guerra Mundial, no podría esperar el perfeccionamiento de un lenguaje adecuado de análisis. Por otra parte, no sería exagerado afirmar que solamente se ha venido formando una conciencia aproximada de la naturaleza de los problemas de desarrollo, cuando se ha tratado de definirlos y resolverlos con el instrumental analítico disponible, o sea, después de algunos años de trabajo empírico con ellos. Eso, en cierta forma, explica por qué, aunque sean muchos los que escriben sobre el tema no sean tantos los que tienen vivencia personal de ese tipo de trabajo y que están en condiciones de sentir la insuficiencia del análisis realizado hasta ahora y lo que es peor, de sus resultados. Claro que justamente una parte de la insuficiencia de los resultados tiene su causa en la relativa falta de entreñamiento de los economistas que operan en los países subdesarrollados, pero esa es, exactamente, una de las contingencias de la situación de subdesarrollo, siendo redundante dedicarse a protestar contra ella. Lo que pasa pura y simplemente es que el objetivo de reducir la diferencia de desarrollo entre unos y otros países ha planteado una serie de cuestiones que los economistas no podían contestar y que muchos de ellos tardaron bastante en darse cuenta de la necesidad de trabajar en equipo con profesionales de otras ciencias. La demanda de

instrumentos de análisis se fue definiendo en la medida en que se *descubría que las anteriores preocupaciones teóricas relacionadas* con problemas de equilibrio y ocupación plena= habían alejado la Economía Política de los problemas planteados por la expansión de los sistemas y el cambio en la forma de las relaciones internacionales.

La conciencia de la necesidad del trabajo en equipo aproxima diversas soluciones, pero no las puede proporcionar. Lo inadecuado del aparato de análisis para ese tipo de problemas es común a las diversas ramas de las ciencias sociales y no debe chocar a nadie... que se diga que los economistas están justamente entre los que primero han despertado para ellos y que los conocen relativamente mejor, por haberlos enfrentado enseguida. Así es que tan poco hay por qué alimentar ilusiones de que la "importación" de puntos de vista y adelantos de otras ciencias pueda resolver cuestiones que son esencialmente de Economía Política. Tales cuestiones quedan como tarea exclusiva para los economistas y el estudio de la teoría económica del desarrollo se tiene que realizar con materiales de información económica y utilizando el razonamiento económico.

4. Se trata, pues, por lo menos en parte, del conocimiento efectivo de en qué consiste el desarrollo económico cuando se ha presentado y de en qué consiste el subdesarrollo cuando no ha habido desarrollo.

El conocimiento del proceso de desarrollo depende de hecho de la recolección de informaciones y de su elaboración de tal modo que ellas puedan permitir inferencias, generalizaciones y comparaciones.

Informaciones que han sido obtenidas por los gobiernos y por las universidades, sobretudo por las últimas. Y hay que convenir en que el conocimiento empírico del proceso de desarrollo está por debajo de -- cualquier crítica, manifestando desde luego, como principales defectos:

- a/ Escasez y desorden de informaciones que pueden ser obtenidas de las instituciones existentes, sin nuevas inversiones -- en el servicio de información y análisis económico.
- b/ El derroche de los servicios de información y análisis en la recolección de informaciones de importancia secundaria y en la elaboración de estudios empíricos que jamás se acercan a -- los temas que tienen prioridad para la explicación de cada caso.
- c/ La utilización inadecuada de las informaciones existentes, generando la aberración de elaboraciones econométricas que utilizan datos gruesos, realizando estudios cuyos resultados no -- contribuyen en nada a explicar la razón interna de la dinámica de cada país.

Pero además de esos detalles y de un modo general, el trabajo empírico realizado es muy pequeño. Poco se sabe sobre la estructura de la empresa en los países subdesarrollados y sobre la relación entre la -- distribución del ingreso y la formación de capital y sobre la relación -- entre la distribución internacional del ingreso y la distribución interna. Sin embargo, esas cuestiones se cuentan entre los temas más hablados por los economistas, aunque muy poco se diga además de hipótesis y -- especulaciones sobre una base limitadísima de datos. De cualquier modo, sin embargo, sería posible obtener mucho mejores resultados teóricos, si hubiese un adecuado intercambio de informaciones. Aunque pese a -- diversos intentos, América Latina no cuenta hasta ahora con ninguna aso--

ciación de economistas profesionales con fines científicos y casi no hay publicaciones que sean leídas en más de un país. Obviamente, la falta de diálogo, al mismo tiempo que refleja una falta de interés por la teoría, también refleja las inmensas dificultades que cercan inmediatamente las publicaciones. Y define la debilidad del trabajo universitario. El poco que queda se contenta con un espejismo enajenado de los trabajos publicados en los países anglosajones.

5. Pero además de la lentitud del avance teórico, en el campo práctico-analítico y en el campo de la política económica se mantiene una contradicción que en vez de resolverse, parece agudizarse: El contraste entre lo que pretende ser el dicho análisis macroeconómico y el análisis microeconómico del desarrollo, o las medidas microeconómicas para desarrollo. El análisis macroeconómico se ha vuelto cada vez más cifrado y refinado, a pesar del viejo problema de malas informaciones: Se hace una advertencia en el comienzo de los trabajos y se sigue aumentando la complicación de los modelos econométricos. Pero del lado microeconómico, la urgencia de los problemas y la necesidad de proveer políticas muy objetivas y definidas para elaboración de proyectos de desarrollo, suele conducir los economistas más o menos a dejar sin aprovechar el trabajo macroeconómico cuando pasan a trabajar en proyectos, o bien a "justificar" proyectos más bien que fundamentarlos en un encuadramiento macroeconómico. El desconocimiento de los distintos tipos de unidad productiva en operación en las economías subdesarrolladas conduce a una descoordinación en el trabajo de proyectamiento y por extensión, a la aluda falta de realismo de los planteamientos macroeconómicos. El desconocimiento de la empresa es igual al desconocimiento de la función

de producción y más, de la tendencia de la formación de capital. -- Pretender conocer la tendencia de la formación de capital por intermedio del gasto público constituiría una falacia, puesto que equivaldría a ignorar la utilización global de recursos a que se dedica el sistema económico. En fin, deja de lado sin ninguna observación el problema de la disminución de valor de activos fijos que se dejan de utilizar -- por cambios en la demanda externa.

Y es justamente cuando se empieza a considerar la naturaleza -- de la demanda que sostiene las economías subdesarrolladas, que se -- notan dos hechos de importancia trascendente: (a) De que la demanda externa para la cual destinan la mayor parte de sus hombres-hora -- disponibles está gobernada en el largo plazo por una competencia tecnológica librada a un nivel de desarrollo, en la cual los países subdesarrollados no pueden intervenir y la cual tiende a empeorar la viabilidad internacional de negocio de sus invariables productos de exportación; (b) Que el patrón interno de distribución del ingreso en las -- economías subdesarrolladas mantiene fuera del mercado la mayor parte de sus presiones de demanda, concentrando la capacidad de demandar en grupos sociales reducidos, reduciendo la viabilidad de mercado para cada producto específico. Tal situación constituye una dificultad -- para que esas economías diversifiquen su oferta, no importa cómo el -- análisis de los precios la justifique y explique.

Curiosamente, sin embargo, toda la capacidad de presión política de América Latina se despliega en el sentido de obtener condiciones de negocio para los mismos productos. No será esa negación de enfrentarse desde ahora con la competencia tecnológica, una consecuencia de una falacia del análisis que fundamenta la actual política? No será

todo eso, en el fondo, un problema teórico? Habrá un componente aleatorio en esa competencia tecnológica de los países desarrollados. Seguramente habrá. Pero es mucho más racional identificar el área aleatoria de un determinado problema que negarla. ¿Y el reconocimiento del área aleatoria ya no podrá ser un comienzo, un buen comienzo, para el establecimiento de nuevas determinaciones para las variables utilizadas en el análisis?

6. Por desiguales que puedan ser, estas observaciones llevan un rasgo común: La necesidad de realismo, de volver a los fundamentos del análisis teórico para una verificación de valor y de ahí partir para una crítica del análisis empírico y de la política económica. Lo que se pueda obtener del análisis empírico será entonces el material que nos podrá llevar a dar un auténtico paso en la teoría del desarrollo.

El Presente estudio ha sido realizado por el Lic. J. Jesús Rodríguez Muro, colaborador de este Centro y Profesor - del Curso de Finanzas Públicas en la Facultad de Economía. Lo asistieron en la elaboración del Informe sus alumnos Marín Maydón Garza y Jesús Marcos Yacamán.-En la elaboración de los -- cuadros estadísticos, y en la investigación directa que culminó en la misma, cooperaron todos los alumnos del 4º. Año de la - Facultad durante el año escolar 1963-1964.

EL DIRECTOR.

I N T R O D U C C I O N

Inicialmente, con fines puramente académicos, se decidió llevar a cabo un estudio de las Finanzas Municipales del Estado de Nuevo León. Se pretendía conocer la forma en que la Ley de Ingresos funcionaba, su rendimiento, y su comportamiento a través del tiempo. Además se quiso tener una idea de como este ingreso se gasta y analizar sus efectos económicos.

Para el estudio se buscaron las fuentes más apropiadas, - que resultaron ser los informes mensuales que rinden las tesorerías municipales al Departamento de Estadísticas del Gobierno del Estado; con esto no pretendemos decir que las fuentes sean consistentes y correctas, sólo que a falta de algo mejor se tuvieron que utilizar estos informes. Las otras alternativas hubiesen sido: primero, los informes que de acuerdo con el Art. 128 de la Constitución local deben rendir los municipios al Congreso del Estado, - pero desgraciadamente no se cumple con esta obligación, por lo que a pesar de que la cercanía física de las oficinas de este poder nos hubiesen permitido laborar sin grandes molestias, nos fue imposible utilizar esta fuente; la segunda alternativa hubiese sido ir a visitar cada una de las tesorerías municipales, pero el costo, y la muy relativa utilidad que se hubiese obtenido y el tiempo que se habría gastado nos hicieron desde un principio desecharla, ya - que por otra parte, en muchos municipios, debido a su pobreza, hubiese sido difícil encontrar los datos adecuados.

Los materiales con que se ha trabajado abarcan en principio un período de 5 años (1959-1963), pero en este lapso hay muchos informes faltantes: en algunos años, faltan unos meses, y en otro, como es el de 1959, llegó a faltar medio año. Los errores de su mas, la mala colocación de los rubros, la absoleta forma impresa en que se rinden los informes, y las partidas muy generales, como las de "Otros", dificultaron enormemente la elaboración de los cu dros básicos, y se tuvo que recurrir a un nuevo rubro de "errores" para balancear los ingresos y egresos, tal y como pretendíase que debían venir.

Los materiales fueron copiados, corregidos y analizados por los alumnos de 4º año de la Facultad de Economía, en su curso - de Finanzas Públicas, los cuales dedicaron un enorme número de horas a trabajos mecánicos de copia y suma, y relativamente poco al análisis, pero gracias a ese esfuerzo combinado, nos es posible presentar este breve informe que pretende describir y analizar las - Finanzas Municipales en el Estado de Nuevo León, excluida la Ciu dad de Monterrey.

A N A L I S I S

Generalidades.

Para realizar el estudio de las Finanzas Municipales se -- procedió a copiar y corregir de errores aritméticos los informes - estadísticos, los datos que en esta forma se obtuvieron han sido la base de presente estudio. Una vez que se contó con cifras, - se procedió a hacer una crítica de las mismas, tratando de evitar duplicaciones y verificar los datos obtenidos. Se elaboró un plan de trabajo que contemplaba la posibilidad de dividir los impuestos de acuerdo con las fuentes señaladas en la Ley de Ingresos, y - en esta misma forma se procedió con los Derechos, Productos y Aprovechamientos, pero al tratar de llevar a cabo esta clasifica-- ción, surgieron dificultades imposibles de vencer, entre las que se pueden mencionar las siguientes: modificación, de acuerdo con el criterio particular de los Tesoreros Municipales de los rubros, en forma tal, que era posible encontrar bajo el rubro de Derechos, cifras que correspondían a Impuestos; ingresos que no correspon-- dían a los señalados por la Ley; manejo discrecional de las co--- lumnas del informe, e inclusive, ingresos, tales como el 5% de - contribución Federal, que solamente aparecían las cantidades cobra das pero que no se sumaban al total de ingresos del Municipio. Tales dificultades, hicieron necesario un esfuerzo especial de los estudiantes dedicados a este trabajo, para tratar, al menos dentro

de lo posible, por poner cierto orden en los informes de tesorerías municipales. Una vez que se contó con datos más o menos confiables y congruentes, se procedió a realizar análisis de las principales fuentes de ingreso y gasto, y se sugirieron para cada Municipio^{1/} las modificaciones, que de acuerdo con los principios de equidad, economía y capacidad de pago, deban de realizarse en las Leyes de Ingreso y en la forma del Gasto, así como sugerencias para cambiar la presentación de los datos estadísticos.

^{1/} Cada estudiante de Finanzas Públicas, de la generación 60-65, tuvo a su cargo 2 ó 3 Municipios.

Ingresos.

Con el fin de hacer accesibles los datos de las Finanzas - locales de los municipios del Estado, una vez que se elaboraron los cuadros de cada uno de los municipios se procedió a zonificar los en función de las actividades fundamentales de cada uno de ellos, y así encontramos que tenemos las siguientes zonas: a) ganadera b) agrícola c) frutícola d) industrial e) avícola f) comercial. Esto se hizo con base en investigaciones de campo y en el conocimiento del número de empresas o personas dedicadas a cada una de las actividades señaladas. Posiblemente se pueden objetar de algunos de los municipios que se encuentre en una u otra zona, pero es un tanto difícil estar en condiciones de cuantificar en un momento dado, la exacta posición de cada uno de ellos.

Se optó en elaborar estos cuadros para tener un concepto -- claro, de la forma en que los ciudadanos contribuyen al sosteni--- miento del Municipio, y estar en posición de realizar un análisis -- objetivo de cuáles son las fuentes de donde se derivan los ingresos para este poder público. En esta forma, nos basta con observar -- las cifras de totales, tanto de columnas, como de renglones, para establecer la ineficiencia de la actual Ley de Ingresos en función -- de las distintas actividades fundamentales en los municipios.

Así podemos ver en los cuadros números uno al diez, que los promedios mensuales de ingresos de los años de 1959 a 1963 de los municipios cuya actividad fundamental es la ganadería,^{1/} han pasado de 218 605.46 a 292 145.83 lo cual acusa un incremento de 33.6% en el período estudiado. De estas cifras corresponde el mayor incremento al rubro de participaciones, y esto es muy significativo, puesto que dependiendo estas participaciones de un sistema tributario que afecta el consumo o producción, cuando la participación es federal, o principalmente a la propiedad -- cuando es estatal, nos señala el hecho de que el actual sistema tributario, por lo que a estos municipios ganaderos se refiere, es bastante ineficiente, sobre todo si tomamos en cuenta que la -- actual estructura de ingresos municipales está prácticamente, -- elaborada para gravar la actividad comercial, industrial y de ser vicios que se realiza en el área Metropolitana de Monterrey, y que en ningún momento se preve la necesidad de gravar las acti vidades económicas de los municipios que no tienen una estructu ra económica como la de Monterrey.

Si continuamos analizando lo referente a las demás zonas en que hemos dividido el Estado, nos vamos a encontrar condicio

^{1/} Para 1959 sólo se obtuvieron datos de enero a junio; en 1960 -- normalmente se obtuvieron datos para todos los meses; en 1961 faltaron dos o tres meses de agosto a octubre; en 1962 se ob tuvieron normalmente datos para 11 meses; y en 1963 solo se -- tomó de enero a agosto.

nes similares en los municipios que abarcan la zona agrícola, así como en la frutícola y avícola, en donde las mismas causas de la estructura de la ley nos presentan un rubro de impuestos con una tasa de crecimiento muy reducida, y uno de participaciones que lo hacen en forma más acelerada.

Pero en cuanto pasamos a la zona industrial de la que hemos excluido el Municipio de Monterrey por merecer un estudio aparte, y a la zona comercial que corresponde a Municipios colindantes de la ciudad de Monterrey, nos encontramos un cambio inmediato, y vemos que el incremento en los ingresos derivados de los impuestos crece en mayor proporción que la de las participaciones, y esto es obvio debido al sistema impositivo que rige en la actualidad.

Como demostración de la inequidad, y ausencia de una ley de Ingresos que afecte por igual a todos los ciudadanos, tenemos el hecho de que la contribución per cápita anual en 1962 al nivel municipal en la ciudad de Monterrey es de \$6.44, en los municipios que abarca la zona industrial \$2.68, y en cambio en la zona ganadera solamente llega a \$1.54; teniendo los mismos derechos a exigir el cumplimiento de sus obligaciones a las autoridades municipales todos los ciudadanos, justo es que contribuyan a que estas tengan los medios económicos con que cumplirlas.

Egresos.

Si ahora pasamos a examinar los egresos tal y como lo hemos hecho para los ingresos, nos encontramos que los mayores rubros de gastos están asignados a la administración general y que son escasos los gastos que se realizan en "Fomento Económico", - en "Inversión y Protección Sociales". Aunque hemos separado los gastos en "Protección Pública" de los de "Administración General", en esencia, y dada la forma en que se llevan a cabo, el mayor volumen de fondos es destinado al pago de sueldos, principal erogación de estas dos partidas.

Si analizamos las zonas excluyendo la comercial e industrial, podemos observar que los gastos prácticamente se concretan al pago de los servidores públicos, y que solamente en la zona industrial - tiene alguna importancia la inversión y protección sociales. Esto - es así porque los ingresos de cada uno de los Municipios son insuficientes aun para pagar salarios conforme las leyes laborales los fijan, y así vemos que hay municipios en que el Presidente Municipal no cobra sueldo, y que apenas si el Tesorero o el Secretario - del Ayuntamiento cobran sueldos de \$200.00 o \$300.00 mensuales. En aquellos Municipios en que los ingresos son mayores, también - la responsabilidad municipal aumenta y carece de los elementos necesarios para impartir los servicios de protección y administrativos en todo su territorio, y por supuesto es imposible que realicen in-

versiones que beneficien a la comunidad y que puedan ser útiles para elevar el nivel de ingreso.

Dentro de los rubros en que hemos dividido los gastos nos hemos visto obligados a utilizar una columna de "Gastos no Especificados", y si la observamos nos encontramos que su cuantía - en algunos Municipios llega a ser mayor del 20% de los ingresos totales; posiblemente las autoridades municipales, debido a deficiencias en la forma impresa en que deben rendir sus informes mensuales al Departamento de Estadística del Estado, no hayan encontrado forma de especificar en qué se realizaron estos "gastos no especificados". Además tenemos el rubro de "Otros" que se encuentra en el mismo caso que el anterior, para lo cual, si es que se desea tener una idea clara de la forma en que se gastan los dineros públicos, será necesario proporcionar un instructivo a las autoridades municipales con el fin de que sepan en qué rubro de su informe deben colocar todos y cada uno de sus gastos.

Conclusiones.

Tal y como actualmente se encuentra la Ley de Ingresos Municipales, la rendición de los informes de Tesorería, y la vigilancia nula que por parte del Congreso del Estado se hace de los presupuestos municipales, se ha considerado que si se desea

dar medios económicos para que los municipios, --que son las autoridades más cercanas al pueblo-- cumplan con los servicios más elementales, será necesario tomar las siguientes medidas:

- a) Reestructurar para hacerla más equitativa la Ley de Ingresos --gravando las actividades fundamentales de los municipios.
- b) Exigir que se rindan los informes a Estadística en forma apropiada, de tal suerte que sea posible analizar la tendencia de ingreso y gasto, y posibilitar en la medida que sea posible las recomendaciones necesarias para resolver los problemas que se vayan presentando.
- c) Crear respetando la libertad municipal, una sección o departamento con personal idóneo en el Congreso del Estado que pueda --asesorar al Poder Legislativo en esta rama de la Hacienda Pública.

Reformas recomendadas a la Ley de Ingresos Municipales.

Para llevar a la práctica estas medidas se han elaborado una serie de proposiciones concretas, que afectan los principales rubros de la actual Ley y que crean nuevos impuestos. Probablemente la innovación más importante de las propuestas consiste en gravar las actividades agropecuarias, puesto que es a todas luces inequitativo que por el sólo hecho de dedicarse a ellas se encuentren los ciudadanos prácticamente exentos de contribuir al sostenimiento de las autoridades municipales, y siendo la mayoría de los municipios del

Estado ganaderos, frutícolas, o agrícolas, es necesario que contribuyan para hacer posible que el Municipio les preste a estas mismas personas los servicios a los que tienen derecho, pero para los cuales no contribuyen en forma debida.

A continuación presentamos un esquema de las modificaciones que tendrían que hacerse a la Ley de Ingresos para lograr los fines anteriormente mencionados:

a) Art. 2º

Se propone su eliminación, o al menos una reducción sustancial en sus tarifas, en virtud del Impuesto a la Ganadería propuesto. El impuesto que actualmente se cobra grava el consumo, e incide -- principalmente sobre los consumidores del Area Metropolitana de Monterrey, pero también se traslada a los ganaderos y no reporta ningún beneficio a los municipios productores de ganado. (Apéndice 5)

b) Art. 3º

Se propone una reestructuración en su base, de tal suerte, que se grave de acuerdo con el ingreso, y no con cuotas máximas y mínimas que se prestan a inequidades y que no cuentan con un criterio claro para su aplicación. (Apéndice 2)

c) Art. 4º

Se deberá de quitar el párrafo tercero, dado que el cobro que se hace por "revisión y estudio de escrituras" pertenece al rubro de Derechos, y agregarse al Art. 17.

d) Art. 6º

Deberá de eliminarse el primer párrafo, puesto que este tipo de juegos está prohibido por la Ley federal sobre la materia, y cuando se llega a conceder permiso es únicamente con fines sociales o benéficos. Además se señalan modificaciones a las tarifas. (Apéndice 3)

e) Art. 7º

Se recomienda dejar establecido que los vendedores ambulantes no pagarán el impuesto señalado en este artículo, no importando que usen o no aparatos fonéticos, puesto que se establece un impuesto específico para este tipo de actividad comercial. (Apéndice 4)

f) Art. 8º

Deberá suprimirse la fracción III, debido a que se encontraría gravada fuertemente en el Art. 3º. Además será necesario agregar artículo de modo que exista uno para la fracción I, que es un impuesto indirecto, y otra para la fracción II, que grava a los propietarios de los terrenos sin bardear y que por lo tanto es un impuesto directo.

g) Art. 9º

Dado que los derechos que se señalan en las fracciones I-VI, son en realidad un Producto, se recomienda que se agreguen al Art. 24 de la presente Ley.

h) Art. 14 Frac. VIII

Se deberán aclarar a que impuestos y derechos se refiere la Ley de Planificación, y articularse en el lugar correspondiente a ésta la Ley de Ingresos.

i) Art. 17

Deberá de agregarse el párrafo tercero del Art. 4º.

j) Art. 27

Deberá de eliminarse, puesto que al reformar la base tributaria del Art. 3º, ya no es necesario.

k) También agregamos en los Apéndices 5 a 8 los impuestos -- propuestos para gravar las actividades agropecuarias, y los que -- graven ciertas actividades específicas.

Asimismo se recomienda que las sanciones señaladas para esta Ley de Ingresos se reúnan en un sólo Artículo y que no se -- continúe con la práctica de señalarlas en el mismo Artículo en que se señala el gravamen.

h) Art. 14 Frac. VIII

Se deberán aclarar a que impuestos y derechos se refiere la Ley de Planificación, y articularse en el lugar correspondiente a ésta la Ley de Ingresos.

i) Art. 17

Deberá de agregarse el párrafo tercero del Art. 4º.

j) Art. 27

Deberá de eliminarse, puesto que al reformar la base tributaria del Art. 3º, ya no es necesario.

k) Un impuesto específico a los vendedores ambulantes que tenga como base tanto el medio de locomoción, como el ramo a que se dediquen.

l) Un impuesto a la ganadería, con base en el número de cabezas de ganado, el tipo de ganado y la raza del mismo.

m) A la avicultura se propone gravarla con base en gallina ponedora.

n) Los propietarios o usufructuarios de tierras abiertas al cultivo y con agua de riego se considera que deben de contribuir con las Autoridades locales, y para el efecto se propone que sean gravados.

o) Un impuesto a la fruticultura con base en el árbol y producción del mismo, de acuerdo con su edad y aspectos climáticos.

p) Asimismo se recomienda que las sanciones señaladas para esta Ley de Ingresos, se reúnan en un sólo Artículo y que no se conti-

nue con la práctica de señalarlas en el mismo Artículo on que se
señala el gravamen.

COMO FIJAN EL PRECIO A SUS PRODUCTOS ALGUNAS FIRMAS E.: MONTERREY

Manuel Galván Caldera
Alumno del 2o. año.

1. INTRODUCCION.

El problema de la fijación del precio a los productos que saldrán al mercado, es uno al que se presta mayor atención en cualquier negocio establecido. Ello es debido a la importancia y trascendencia que este hecho tiene. De la fijación acertada del precio, depende en gran parte la aceptación que en el mercado tenga el producto, y por ende, el futuro de la firma. No hay empresario que no sepa algo al respecto, según el resultado de mi investigación.

El trabajo de investigación lo realicé en el mes de mayo,* y abarcó la zona comercial de Padre Mier y la industrial del norte de la ciudad; tenía como finalidad obtener información directa de los gerentes o propietarios de las firmas visitadas, acerca de cómo era marcado el precio a los productos que vendían, es decir, qué factores y situaciones eran tomados en consideración para adoptar una política de fijación de precios dada. Las empresas visitadas fueron las siguientes:

Telas Blanco

Automóviles y Camiones

Centro Mercantil de Monterrey

Condumex, S. A.

El Nuevo Mundo

Promociones Industriales, S. A.

Fábrica de Vestidos Animar

Tuberías y Válvulas del Norte

* De 1964.

Almacenes García	Bombas Barnes
Barateros de México	Re-Mex
Telas Aguila	Puertas Venecia
Telas Asturiano	Cafés Solubles
Modas del Norte	Maderas del Norte
Concretos Monterrey, S. A.	Materiales El Paso
Ladrillera Garza	Bebidas Mundiales, S.A.

En todos estos negocios me entrevisté con el gerente general, o -- de ventas, y en algunas ocasiones con el propietario. No pusieron difi-- cultades, ni trabas de ninguna especie, a pesar de que suelen ser muy -- reservados con los datos que sólo a ellos les competen.

Hubiera deseado visitar más firmas, y en efecto hice el intento, -- pero me fue imposible lograrlo, debido a los requisitos que se necesitan -- en algunas de ellas, tales como citas previas, cartas autorizadas de la Pa-- vidad, y otras cosas más. Sin embargo, creo que con los datos obtenidos es suficiente para formarse una idea muy aproximada de la situación general. Es por eso que he puesto de título a este trabajo "cómo fijan el precio a -- sus productos algunas empresas. . ." y no " cómo fijan el precio a sus -- productos las empresas. . ."

2. EXPOSICION DEL TEMA.

2.1) Generalidades.

Cuando se estudia por vez primera la teoría de la demanda y la -- oferta, y para ser más exacto, cuando se está en primer año en esta Escuela, uno piensa que la mayoría de las empresas hacen uso de estas herramientas -- de análisis económico para resolver el problema de la fijación del precio, de máxima ganancia o mínima pérdida; se piensa que poseen tablas de demanda --

y de costos, y que conocen a la perfección el mercado sobre el cual trabajan. Pero la realidad es diferente. Lo más seguro es que los empresarios nunca hayan oído hablar de la teoría marginalista, ni de costo marginal = ingreso marginal, que no tengan tablas de demanda, y que los costos los conozcan muy superficialmente.

¿Cómo entonces estos señores empresarios se las arreglan? ¿Cómo hacen para subsistir en un mundo de competencia? ¿Cómo hacen para saber qué tanto producir y a cómo venderlo? Indudablemente, por regla general no se apela a medios enteramente arbitrarios; la respuesta es más bien: Un poco de experiencia, resultado de dolorosos experimentos, una poca de valentía, un poco de osadía, un poco de decisión, y por supuesto, un poco de dinero. En efecto, los empresarios por lo general tienen una intuición casi perfecta del mercado sobre el cual trabajan, que sustituye en gran parte las herramientas del análisis económico. Sin embargo, no deja de ser recomendable que los empresarios supieran algo de estas herramientas, para bienestar de ellos y de la comunidad.

Después de este breve paréntesis, voy a concentrarme en el tema de la fijación de los precios, y a dejar de lado todo lo demás.

2.2) Iniciación de la empresa.

Una gran parte de los empresarios de Monterrey que quieren iniciar un negocio, para fijar el precio a sus productos toman como indicador o guía la tasa de interés del mercado. La idea es aproximadamente la siguiente: Si un empresario tiene una cantidad de dinero igual a ----

\$ 200,000.00 y la tasa de interés es de 1% mensual, sabe que si --- presta dinero al banco o a la financiera, en un mes tendrá \$2,000.00 de ganancia; entonces, si quiere iniciar un negocio, el precio que pone al producto es aquel que invirtiendo los \$200,000.00, le dé a ganar cuando menos \$2,000.00 en un mes. Generalmente los empresarios hacen muy poca estima de su trabajo implícito. Un ejemplo numérico de lo antes dicho sería:

Si la tasa de interés es de 1% mensual, y los datos mensuales son: 1,000 unidades producidas y vendidas, con costo unitario de \$3.50; el precio unitario mínimo es de \$5.50.

Respecto al margen apropiado de ganancia, se puede decir que -- este depende, o está en razón directa, a la clase de artículo y a su demanda; así, en el ejemplo numérico anterior, el precio unitario mínimo para ganar lo mismo que prestando el dinero al banco era de \$5.50, pero el empresario podría muy bien marcar un margen mayor, y poner un precio de \$5.60, \$6.00 o \$7.00. Para marcar un margen grande o pequeño, muchos empresarios toman muy en cuenta la clase de artículo y su demanda; a artículos tales como autos, camiones, maquinaria pesada, etc., generalmente le ponen un margen muy grande, en tanto que a bienes como lápices, cuadernos, etc., les ponen un margen muy pequeño. La respuesta es que, los bienes del primer caso no se venden en gran cantidad: entonces, en cada unidad se trata de ganar el máximo; en el segundo caso lo que interesa es vender un gran volumen: entonces no importa ganar un pequeño margen en cada unidad. Esto es sin duda una burda aproximación de la realidad, pero los factores mencionados tienen mucha influencia para algunos -- empresarios.

2.3 La empresa establecida. Encuesta.

Hay sin duda algunos empresarios que al tener su negocio ya establecido, no dan importancia a la tasa de interés como guía de fijación de precios, sino que se atienen a otros elementos, tales como precios por tanteos, o aproximaciones sucesivas, precios imitativos, establecidos, arbitrarios, etc. Estos elementos quedan al descubierto al transcribir algunas encuestas, en forma resumida.

En Telas Blanco se les pone un margen arbitrario de 25% o 30% sobre el costo, a artículos de mucha demanda; y un margen de 5%, o menos, a artículos poco demandados. En Centro Mercantil de Monterrey, se pone un margen según el artículo, y se espera la reacción del mercado; si el producto tiene aceptación, se mantiene o se eleva al margen, si no lo tiene, el artículo se vende al costo, o a menos del costo: de ahí las famosas baratas. En estas mismas tiendas tienen un kárdex para registrar el movimiento y la aceptación de las mercancías. En El Nuevo Mundo, el método es parecido: el margen sobre el costo depende de la aceptación del artículo. Cosa semejante sucede en Los Barateros de México, Almacenes García, Telas Aguila y Asturlano. En Fábrica de Vestidos Animar, que es un negocio familiar sin mucha experiencia, se ponen márgenes arbitrarios de 35%. En algunas clases de vestidos son presionados por la competencia norteamericana y tienen que reducir los márgenes.

En Bomas Burnes, en algunas clases de bomba, el precio está influido por la competencia. Al iniciarse la fábrica, los precios fueron imitados de otras empresas. En la actualidad tiene gran influencia la experiencia como determinante del precio. En Re-Mex, fabricante de caseta para camionetas, al costo de materia prima y mano de obra se le car-

ga un 60%, luego a los gastos indirectos, de administración, de renta, luz, impuestos, etc., se le agrega un porcentaje de utilidad que varía entre 15% y 30%, según lo que aconseje la experiencia. En total, el margen sobre el costo viene siendo casi un 90%, lo cual se explica por ser el único fabricante de este artículo en la localidad. En Puertas Venecia el procedimiento es parecido; al costo de la madera se le agrega un 10% para desperdicio, al costo del triplay otro 10%, sobre los costos de mano de obra, gastos de administración, gastos de pegamento, renta, luz y gasto de fisco, se le agrega un porcentaje de utilidad variable debido a la competencia, contra la cual pregonan la propaganda de calidad. La Ladrillera Garza al iniciarse, puso el precio de los competidores; en la actualidad tiene su propia clientela y puede tomarse algunas libertades con el precio. Dado que en el mercado del ladrillo existe una competencia oligopólica, el precio en las diferentes fábricas tiende a ser casi igual, diferenciándose sólo en la calidad del producto. El precio del ladrillo es influido por el de los productos sustitutos, y está fijado con un porcentaje sobre el costo, el cual tiende a permanecer estable por largas temporadas. En Automóviles y Camiones el precio de las unidades está fijado por la Secretaría de Industria y Comercio, con un gran margen sobre el costo. En Condumex, Promociones Industriales, y Tuberías y Válvulas del Norte, el precio es fijado por la matriz siguiendo procedimientos similares a los antes mencionados, es decir, fijando un margen sobre el costo. En Cafés Solubles existe un precio fijado oficialmente, pero debido a que es muy alto, todos los productos trabajan con un precio muy inferior. Este precio tiende a ser casi igual en las diferentes clases de café soluble, es decir, existe competencia oligopólica. En Maderas del Norte el precio está influenciado -

grandemente por la competencia; sin embargo, tiene su clientela y -- puede fijar su precio hasta cierto punto; hacen uso de la experiencia y la costumbre. En Materiales El Paso, y Concretos Monterrey, los cuales compiten monopolísticamente, el precio de sus productos está fuertemente influenciado por el de sus competidores, y hacen lo posible por lograr el mínimo costo de producción. En Coca Cola el precio también está fijado oficialmente, pero es demasiado alto, obligando a los productores a trabajar por debajo de él. La industria de los refrescos está dominada por 7 competidores, que aparte de la Coca son: Pepsi Cola, Grapette, Bimbo, Pep, Peña Blanca, y Doble Cola, y por lo tanto el precio es producto de un acuerdo tácito de ellos. En la fijación del precio ha influido la costumbre y la imitación.

2.4) Conclusiones.

Observando los datos de mi pequeña encuesta, puedo deducir -- que existen cuando menos 4 métodos empleados por los empresarios regiomontanos encuestados para fijar los precios, y que con nombre técnico son: Precios por encima del costo o de margen, intuitivos, de aproximaciones experimentales, y estables-imitativos.

PRECIOS POR ENCIMA DEL COSTO. Consiste en agregar un margen al costo de producción. Así, si se quiere obtener un margen del 40%, fijará un precio de \$7.00 a un artículo que le cuesta \$5.00. El problema para el fabricante consiste en obtener una estimación correcta del costo de producción, y elegir el margen apropiado para una reacción favorable del cliente. Para resolver el problema, el fabricante hace una estimación del costo unitario de mano de obra, de materias primas, de costos fijos para cierto nivel de producción; en cuanto al margen, usa con frecuencia el concepto del precio justo, pero sin embargo éste depende algunas veces de la competencia del mercado en que se encuentre. La costumbre juega un papel muy importante en todo esto. Así, muchos con-

sideran justo un precio en el mercado, simplemente porque ha permanecido tradicionalmente. Este método del margen de utilidad, es hasta cierto punto justificado porque es simple, y además útil para obtener ganancias cuando no se conoce la demanda.

PRECIOS INTUITIVOS. Consiste en fijar el precio según la impresión que produce el mercado, siempre con un margen sobre el costo. Este método es muy parecido al anterior, sólo que en aquel el margen depende de cuestiones mecánicas, y en éste se puede decir que depende de variables psicológicas.

PRECIOS DE APROXIMACIONES EXPERIMENTALES. Es un método que se emplea para llegar al precio óptimo, o sea aquel que proporcione la máxima utilidad. Este método es poco usado aquí en Monterrey.

PRECIOS ESTABLES IMITATIVOS. La estabilidad en los precios de ciertos artículos, en ciertos períodos de tiempo considerables, es muy usual, pues no es muy práctico para los empresarios estar modificando los precios cada semana, o cada mes. Así, y con mucha frecuencia en los mercados oligopólicos, como el de los refrescos y el ladrillo aquí en Monterrey, se tiende a una estabilidad en el precio unitario por largos períodos de tiempo, pues una baja en el precio por una empresa podría dar origen a una guerra ruinosa de precios, lo cual no es muy deseable para los empresarios desde el punto de vista de las utilidades. Unida a la estabilidad de precios, está la política de precios por imitación. Esta política es adoptada generalmente en los mercados oligopólicos y ahorra gastos y tiempo en investigación de la demanda. Esto permite a la empresa, ocuparse más de la publicidad y la promoción de ventas.

Se terminó de imprimir en la Sección
de Impresos de la Facultad de Eco
nomía de la Universidad de Nue
vo León, el día 14 de Octubre
de 1964, Abasolo 907 Ote.-
Monterrey, N.L. México.
La edición consta de
300 ejemplares.-