

Procesamiento Técnico Digital
FDH-DEGT-UNAH



CULTURA COMERCIAL

REVISTA MENSUAL INDEPENDIENTE

AL SERVICIO DE LA CULTURA Y EL COMERCIO

AÑO VII

OCTUBRE DE 1966

Nº 10



*Gral.
Francisco
Morazán*

Derechos Reservados

Procesamiento Técnico Digital
FDH-DEGT-UNAH

¡No le Tenga
Miedo al

DESMONTE!

MOTORES DIESEL • TRACTORES
MOTONIVELADORAS
EQUIPO PARA MOVER TIERRA

¡Cuesta mucho limpiar una hectárea punta de hacha y machete! Hay mucha gente que pierde el ánimo en los trabajos de desmonte y deja sus tierras abandonadas como si todo fuese un imposible.

Pero hay una herramienta efectiva contra la selva hostil. Los Bulldózers Caterpillar se diseñan y construyen específicamente para trabajos pesados de desmontes: tumbar árboles, arrancar troncos, trozar los chaparrales bajos, amontonar la maraña y toda la *palizada* para prenderle fuego; y cuando todo esté limpio, con ellos se pueden construir zanjas y acequias, y más caminos.

Los Bulldózers Caterpillar son:

- De hoja recta o de hoja angulable
- Con control de cable o con control hidráulico
- En 21 modelos diferentes
- Para Tractores Caterpillar de cariles o de ruedas

¡Venga a vernos o llámenos! Podemos proporcionarle todas las informaciones hoy mismo.

CATERPILLAR

MARCA REGISTRADA



CASA COMERCIAL MATHEWS

CHOLUTECA

TEGUCIGALPA

SAN PEDRO SULA

Derechos Reservados

"Cultura Comercial"

REVISTA INDEPENDIENTE
AL SERVICIO DE LA CULTURA Y EL COMERCIO
N U M E R O 10

AÑO VII — TEGUCIGALPA, D. C. — HONDURAS, C. A.
MES DE OCTUBRE DE 1966

I N D I C A D O R

Directores:

J. EFRAIN SUAZO C.

y

PABLO M. BORJAS Z.



Administrador:

PABLO M. BORJAS Z.



Apartado Postal N° 239

Teléfonos 2-5069 y 2-6428



LOPEZ Y CIA.



PUBLICACION MENSUAL

PRECIO PARA EL INTERIOR

Número suelto L 0.50

Suscripción anual 5.00

Precio para el Extranjero

Número suelto US\$ 0.40

EN ESTE NUMERO:

La Contabilidad Gerencial como Actitud Profesional 5

La Coordinación de la Ayuda a los países en Desarrollo .. 12

Mejor Actuación de los Empleados con la Inspiración de la Dirección 22

Primer Foro Centroamericano en México sobre la Industria y el Comercio 27

El Reto de la Urbanización .. 34

El Cálculo Estadístico de la Carga Tributaria 36

El Cheque y el Peso Centroamericano en la Legislación Hondureña 41

Felipe Herrera propone Medidas Concretas para establecer el Mercado Común Latinoamericano 52

Planificación y Ejecución de Programas de Desarrollo Agrícola 59

Prevención de Accidentes ... 53

Oportunidades de Inversión en el Turismo 57

IBM MAQUINAS ELECTRICAS DE CONTABILIDAD

PRODUCTOS Y SERVICIOS IBM

* MAQUINAS ELECTRICAS DE ESCRIBIR

- De barra de tipos
- De elemento único de impresión
(una pequeña bola que contiene todos los caracteres siendo el carro inmóvil)

* MODERNOS EQUIPOS DE DICTAR

- (Funcionan con corriente 110 o con pequeñas batería en el caso del equipo portátil)

* SISTEMAS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS DE CONTABILIDAD Y ESTADISTICA

- De registro visible o posteo, incluyendo lectura de información registrada magnéticamente ya sea numérica o alfabética.
- Tarjetas perforadas. Desde un pequeño Equipo hasta los famosos Computadores que puede ahorrar hasta el 90% de las Electrónicos y con programa almacenado funciones del operador.

* OFICINA DE SERVICIO (SERVICE BUREAU)

- Con moderno Equipo IBM de Tarjetas Perforadas para realizar trabajos para aquellas Empresas que por su volumen no disponen de su propio equipo.

* SUMINISTROS DE INMEJORABLE CALIDAD

- Papel Carbón, Cintas de Carbón y Tela para Máquinas de Escribir, Cintas para máquinas IBM de Contabilidad, Cintas Magnéticas, Rollos de Papel para Máquinas IBM de Contabilidad, etc. etc.

IBM de Honduras, S. A.

2a. Avenida N° 802
Apartado N° 310

Comayagüela, D. C.
Teléfono 2-0161

LOTERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA

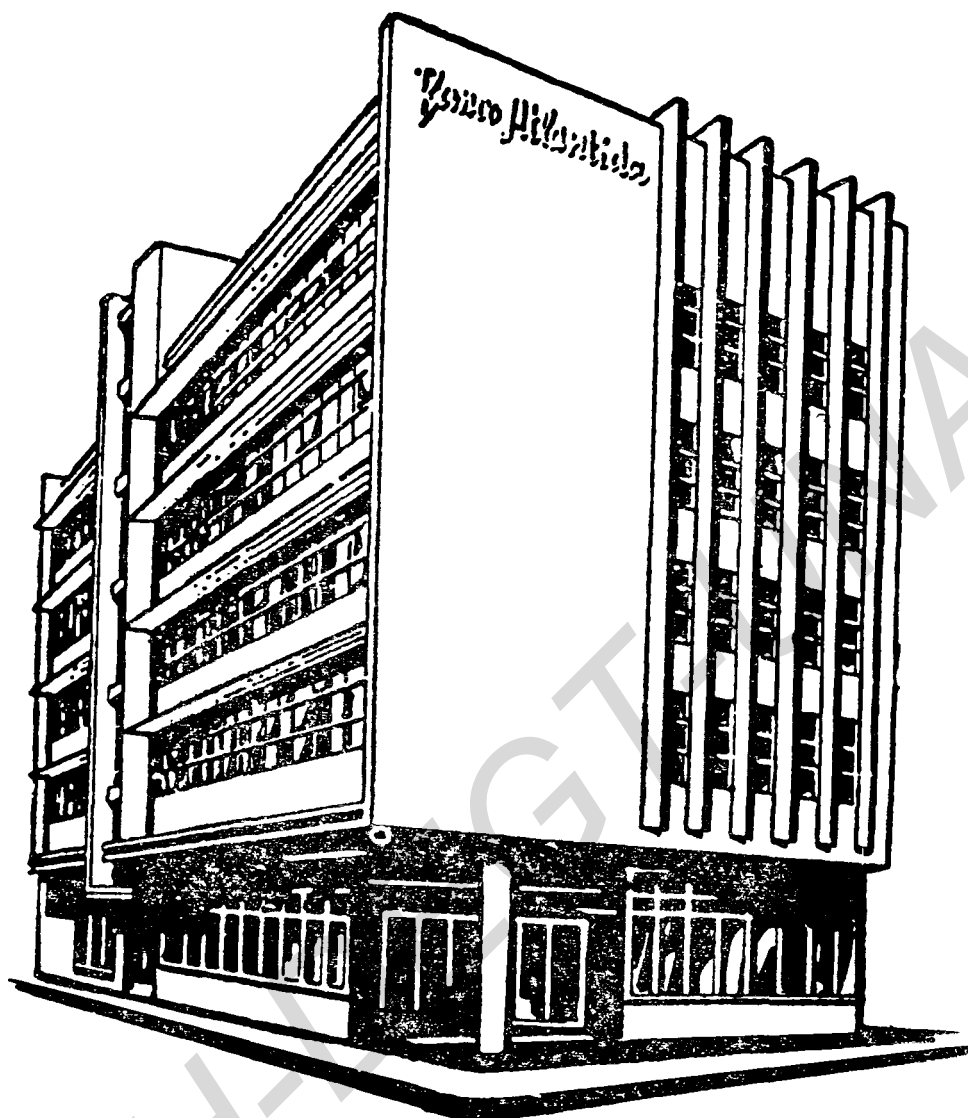
SIEMPRE AL SERVICIO DE LA CLASE HUMILDE Y
TRABAJADORA, OFRECE SU GRAN PREMIO MAYOR
DE (100.000) CIEN MIL LEMPIRAS MENSUALMENTE
COOPERE UD. CON LA LOTERIA NACIONAL
COMPRE BILLETES Y PARTICIPE
EN SUS SORTEOS

Principales Premios:

1º PREMIO	L 100.000.00
2º PREMIO	10.000.00
3º PREMIO	5.000.00
4º PREMIO	2.000.00

Y OTROS TANTOS PREMIOS MENORES, QUE PUEDEN SER
LA SOLUCION DE LOS PROBLEMAS DE SU HOGAR.

Procesamiento Técnico Digital
FDH-DEGT-UNAH



BANCO ATLANTIDA

(SU BANCO AMIGO)

Extiende sus servicios a cualquier lugar del mundo y cuenta con la mayor red de Bancos corresponsales.

Y en Honduras; con la mayor red de Sucursales y Agencias para servirle mejor.

Nacido en la Costa Norte en 1913. Cuenta con:
MAS DE 10 MILLONES DE CAPITAL Y MAS DE 84 MILLONES DE RECURSOS.

PREFERIDO POR MILLARES DE CLIENTES POR SU EFICIENTE SERVICIO,
AMPLIA EXPERIENCIA Y FUERTE RESPALDO ECONOMICO.

Derechos Reservados

VII CONFERENCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD.

Mar del Plata—República Argentina. Noviembre 1965.

La Contabilidad Gerencial como Actitud Profesional

Por Enrique G. Herrscher

(Continúa)

ENFOQUE II: LA PRACTICA

La empresa moderna requiere una contabilidad moderna.

¿Cuáles son las características que debe tener la contabilidad para cumplir eficazmente su función de sistema integral de información de la empresa?

Aun a riesgo de incurrir en una nomenclatura no muy ortodoxa y sujeta a mejoras, tratemos de tabular estas características, tal como a menudo las encontramos vigentes o latentes en las empresas, sea como expectativas o necesidades de la Dirección Superior (a veces drásticas e irrazonables, las más de las veces legítimas, a veces frustradas), sea como "desafío" o ansia de perfeccionamiento del propio profesional (a veces incomprendido, por lo general con sorprendente éxito, a veces gradual).

1) CONTABILIDAD FUNCIONAL

La Contabilidad es un servicio, y atiende la Información. Una eficaz y oportuna información es el requisito más importante para la Dirección para tomar decisiones, que sin ella son ni más ni menos tiros al aire. La contabilidad debe producir esta información con todos los medios a su alcance, en la forma, tiempo y

lugar requeridos por el usuario y no por el productor (y tome decisiones erróneas) o la tome de otro lado, creando circuitos "paracontables" que perjudican tanto la Empresa como la Contabilidad.

O sea: contabilidad referida a los requerimientos de la Administración (en particular al oportuno suministro de toda información pertinente para la mejor toma de decisiones) y no solo a una estructura formal correcta.

2) CONTABILIDAD ESTRATEGICA

Si está orientada a la toma de decisiones, debe contemplar no una sola acción, la efectuada, sino las demás que se podrían tomar o las que se podían haber tomado y se desecharon.

O sea: contabilidad referida a posibles acciones alternativas, y no solo a las efectivamente realizadas.

3) CONTABILIDAD ANTICIPADA

Si está orientada a posibles opciones, no tiene sentido que reporte cuando ya se han tomado. Debe anticipar a los hechos, previéndolos y estimándolos; debe proyectarse al futuro, estableciendo metas a corto, mediano y largo plazo, y controlar su cumplimiento.

O sea: contabilidad referida a posibilidades y objetivos futuros, y no solo a hechos pasados.

COMERCIAL

— 5 —

4) CONTABILIDAD
COMPARATIVA

Si está orientada al cumplimiento de metas, debe tender sistemáticamente a comparar; con lo previsto, con lo realizado anteriormente, con los logros de otras Compañías o del ramo. Sin comparación las cifras no tienen vida ni significado.

O sea: contabilidad referida a pautas de comparación (Standars, antecedentes, datos externos) y no solo a los valores en sí.

5) CONTABILIDAD CAUSAL

Si está orientada a comparar y evaluar, debe ir a las causas, no solo a los efectos. Los efectos, únicos registrados por la contabilidad primitiva, son siempre monetarios, pero las causas pueden ser monetarias o no monetarias; puede convenir expresarlas en pesos corrientes o constantes físicas, horas, o en cualquier otra unidad, porcentaje, índice o relación.

O sea contabilidad referida a hechos, y no solo a sus resultados.

6) CONTABILIDAD ANALITICA

Si está orientada a determinar causas, forzosamente debe abandonar el concepto de empresa como entidad o como inversión global, y en cambio ahondar en cada una de sus actividades. Deberá ponderar insumos, evaluar productos y determinar responsabilidades.

O sea: contabilidad referida a detalles específicos de cada función, sector y producto, y no solo a datos sintéticos del ente en conjunto.

7) CONTABILIDAD SELECTIVA

Si está orientada al análisis de enorme cantidad de hechos y datos, debe aplicar eficientes métodos de selección, a fin de descartar inmediatamente todo lo no importante y trasladar el resto automáticamente a distintos niveles mínimos de decisión. Para tomar decisiones infor-

SUPER GASOLINERA
“SAHURY”
LA MEJOR DE CENTRO AMERICA
OFRECE EL MEJOR SERVICIO,
ATENCION
Y
SURTIDO COMPLETO DE LO QUE UD.
DESEE Y NECESITE
Avenida La Paz
Teléfono N° 2-0585

mar en miles o millones, descartar cuentas o capítulos irrelevantes, resumir informes o análisis cuando ya no hacen falta, enfatizar datos críticos o hechos clave, y en general no dejarse atar (¡salvo donde hace falta, por ejemplo en la Contabilidad Patrimonial!) por una universalidad minuciosa y monótona como un censo (cosa que la Contabilidad Patrimonial justamente es).

O sea: contabilidad referida a datos relevantes, seleccionados y enfatizados según su “peso” y no solo a la universalidad de datos tipo censo.

8) CONTABILIDAD CONTINUA

Si está orientada al control analítico y selectivo, no puede estar sujeta a la división del tiempo en períodos (que de todos modos es ficticia, justificada tan solo por motivos jurídicos y fiscales). De acuerdo a la periodicidad en que convenga tomar decisiones o efectuar medidas correctivas, así debe ser la periodicidad de la información. Vale decir lo más cercana posible a los hechos controlados, habido debida cuenta del costo de la urgencia y su utilidad (¡la continuidad también es selectiva!)

O sea: contabilidad referida a cada proceso o fenómeno que sea dable corregir o influenciar, y no solo a un período contable completo

9) CONTABILIDAD ADAPTATIVA

Si está orientada a cada proceso de la empresa, se sigue que su metodología, normas e incluso nomenclatura deben adecuarse lo más posible a tales procesos, como así también a las características en general, usos, costumbres, organización, condiciones tecnológicas y criterios bá-

COMERCIAL

sicos de la empresa a la que sirven. Téngase en cuenta que solo consideramos aquí información gerencial, vale decir de uso y control internos, por lo que la garantía de su corrección y fácil verificabilidad está justamente en la precisión y adaptación al problema de que se trata, ya que informante e informado trabajan en equipo y “hablan el mismo lenguaje”. (Aclaremos que hay otras informaciones, típicamente la Contabilidad Patrimonial, que por estar destinadas primordialmente a terceros deben responder a normas y terminología uniformes —aún a costas de la adaptación— a fin de facilitar la comprensión y asegurar la verificabilidad).

O sea: contabilidad referida a las características y necesidades propias de cada empresa y no solo a los principios comunes de la técnica independiente.

10) CONTABILIDAD ACTIVA

Si está orientada a “hablar el lenguaje de la empresa” debe ubicarse netamente en su papel: plenamente incorporada al destino de la empresa, a la responsabilidad empresaria y a su dirección.

Con plena expresión de opiniones, recomendaciones y llamadas de alarma, aunque ello signifique abandonar la tradicional “objetividad” a ultranza (que igual es problemática hasta en la contabilidad más tradicional) y dejar el firme terreno de la certeza (sobre el cual de todos modos ninguna empresa está asentada).

O sea: contabilidad referida a la participación activa en la Dirección Superior y no solo al acopio y registro de datos.

ENFOQUE III: LA TEORIA

Un enfoque teórico significa un

análisis a cierto nivel de abstracción, lo cual suele requerir una herramienta especial de comunicación esquemática y precisa, vale decir un modelo.

El modelo que emplearemos será el de la teoría de la Información. Podríamos haber elegido también el de la teoría del Control, que es parte de aquella, o el de la teoría de la Decisión, de la que aquella es parte. Nos inclinamos a la primera porque la Contabilidad es intrínsecamente un sistema de información.

Básicamente (queda entendido que todo modelo es una simplificación) el modelo de la Información es:

Input — Datos — Transmisor — Transmisión — Receptor — Output, respectivamente:

- 1) Los datos pueden ser:
 - a) cuantitativos o cualitativos
 - b) monetarios o no monetarios
 - c) internos o externos
- 2) El transmisor se ocupa de:
 - a) seleccionar
 - b) codificar
 - c) transmitir
- 3) La transmisión requiere:
 - a) un cierto mensaje (señal)
 - b) un cierto lenguaje (código)
 - c) una cierta estructura (red)
- 4) El receptor se ocupa de:
 - a) recibir
 - b) decodificar
 - c) interpretar
- 5) El destino (inmediato) de la información puede ser:
 - a) procesamiento (sistematización)
 - b) registro (memoria)
 - c) salida (output)
- 6) El objeto (mediato) del output puede ser:
 - a) acción
 - b) decisión
 - c) realimentación (feedback)
- 7) La decisión puede ser:
 - a) programada (dentro del programa)
 - b) no programada (fuera del programa)
 - c) política (afectando el programa)

Llantas "DAYTON"

Baterías PREST-O-LITE

AUGUSTO DANIEL

Distribuidor.

Comayagüela, D. C.

TELEFONO 2-8357

- 8) La **realimentación** puede consistir de:
 - a) control de rutina (dentro del programa)
 - b) control por excepción (fuera del programa)
 - c) control de objetivos (afectando el programa)
 - 9) El **control de rutina** puede ser:
 - a) patrimonial
 - b) operativo
 - c) de resultados
 - 10) **Inconvenientes** pueden surgir por:
 - a) rumor (datos irrelevantes tomados por el transmisor)
 - b) ruido (señales no emitidas por el transmisor que llegan al receptor)
 - c) distorsión (errónea interpretación del mensaje por el receptor)
- 2) los datos se codifican (¡plan de cuentas!), pero no se seleccionan: se toman obligatoriamente todos los que hay;
 - 3) la información procede de acuerdo con una estructura fija: el método de la Partida Doble;
 - 4) el receptor recibe la información, y su interpretación está enteramente a cargo de él;
 - 5) el destino de la información es el registro;
 - 6) su eventual objeto posterior es su publicación para los accionistas, los Bancos, el fisco, etc.;
 - 7) las únicas decisiones que se toman sobre la base de esta información son la determinación de dividendos, de obligaciones fiscales y demás disposiciones formales reglamentarias;
 - 8) hay solamente un control de rutina;
 - 9) se aplica exclusivamente a la integridad del patrimonio;
 - 10) el inconveniente típico del sistema (aún aceptando sus limitaciones) es la distorsión, pues el receptor tiene elementos de juicio incompletos.

Apliquemos este modelo al concepto de la Contabilidad. Yendo al extremo del espectro para mejor señalar los contrastes, nos referiremos en primer término a la Contabilidad primitiva, en oposición a la Contabilidad Gerencial, como aquella que no ha incorporado ninguna de los elementos y conceptos de ésta. No se trata pues de la Contabilidad Patrimonial o Financiera vigente hoy en día con toda razón para responder a principios, objetivos y funciones propias distintas de las de la Contabilidad Gerencial, con la que comparte sin embargo muchos de sus elementos y conceptos (la comparación entre ambas merece un capítulo especial en un trabajo aparte sobre este tema).

En la Contabilidad tradicional:

- 1) los datos son siempre cuantitativos, siempre monetarios y siempre internos de la empresa;

- En la Contabilidad Gerencial:
- 1) los datos son también siempre cuantitativos (aunque complementados o no monetarios; y pueden ser internos de la empresa, sea de fuente interna (ejemplo: datos de un estudio de mercado) o de fuente externa (ejemplo: tendencias extraídas de series estadísticas oficiales);
 - 2) tanto los datos como los informes en sí, así como los códigos aplicados, se seleccionan de acuerdo a la índole e importancia;
 - 3) se usan distintas estructuras o redes: estados contables por Partida Doble, estadísticas, gráficos, flujos de fondos, etc.; y en

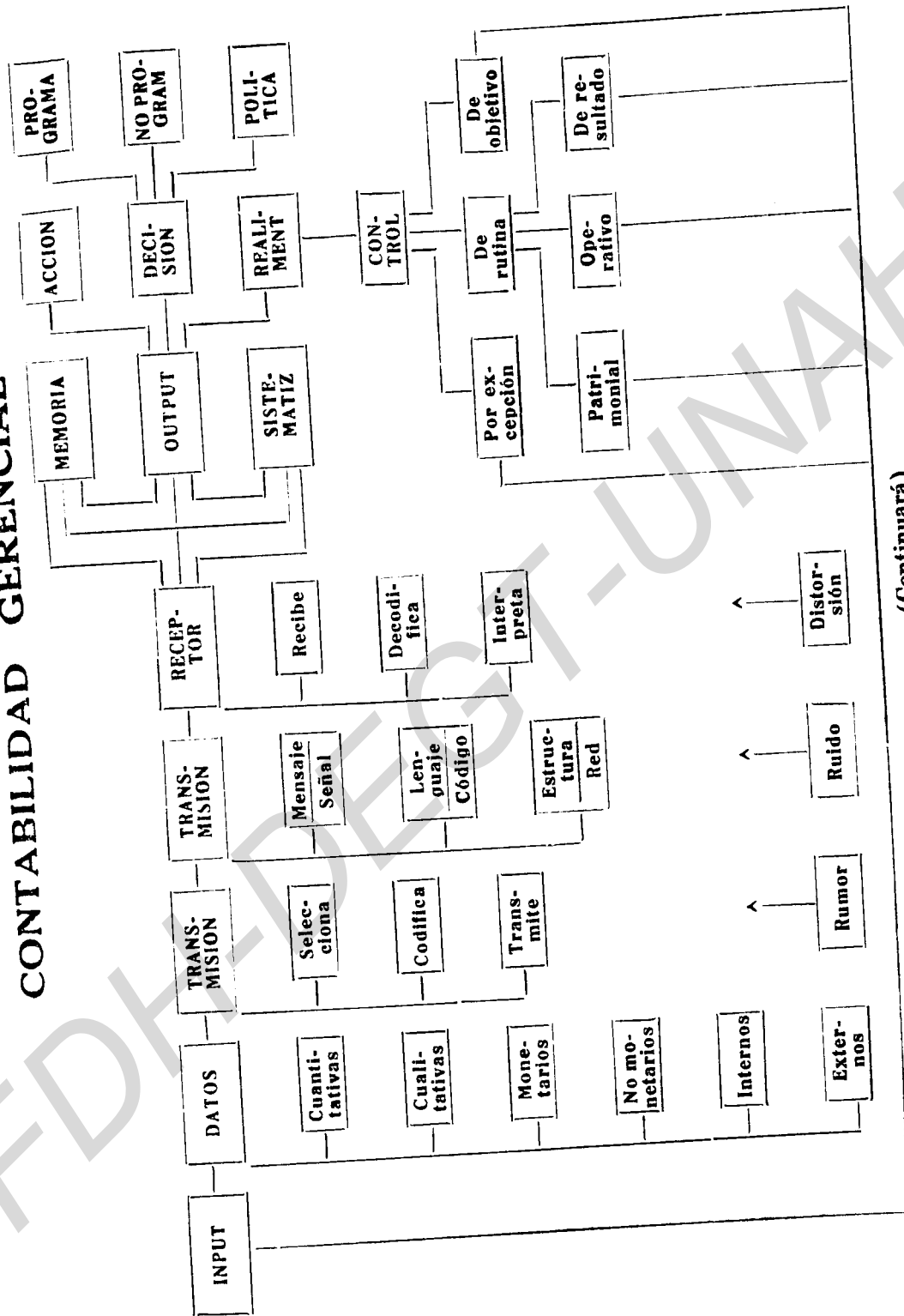
- cuanto a la técnica de procesamiento y transmisión: computadoras, telex, televisión por circuito cerrado, etc.;
- 4) el receptor interpreta la información en última instancia, pero también el trasmisor incluye su interpretación en el mensaje;
 - 5) el destino de la información, previo procesamiento y/o registro intermedio, es siempre su aplicación como output;
 - 6) el objeto del output puede ser: una acción (ejemplo: instrucciones automáticas), una decisión y o la realimentación;
 - 7) las decisiones pueden ser programadas, no programadas o políticas (misma clasificación que el punto siguiente);
 - 8) la realimentación puede consistir de control de rutina (ejemplo: control de stock), control por excepción (ejemplo: control presupuestario) o control de objetivos (ejemplo: ajustes en la programación a largo plazo);
 - 9) el control de rutina puede ser patrimonial (ejemplo: auditoría interna clásica), operativa (ejemplo: control de producción) o de resultados (ejemplo: la llamada auditoría operativa);
 - 10) el inconveniente típico del sistema (aparte de sus lógicas imperfecciones) es el ruido, en razón de la difícil (no imposible) aislación del factor inflación en todos aquellos datos que forzosamente deebn ser presentados en términos monetarios.

CAMISAS

B O L I V A R

**ORGULLO DE LA INDUSTRIA HONDUREÑA PARA
CONFORT DEL PUEBLO CENTROAMERICANO,
CALIDAD Y ELEGANCIA CON SUS DISTINTIVOS
MANUFACTURADAS POR: FABRICA BOLIVAR DE
ELIAS J. KATTAN & CIA., SAN PEDRO SULA
DE VENTA EN LAS TIENDAS DE MAYOR PRESTIGIO**

CONTABILIDAD GERENCIAL



(Continuará)

La Coordinación de la Ayuda a los Países en Desarrollo

La ayuda a los países en desarrollo proviene de muchas fuentes. La necesidad de coordinar la concesión de la ayuda, las medidas que a ese objeto se han tomado hasta ahora, y el cometido que en cuanto a ellas ha desempeñado el Banco Mundial se examinan en el presente artículo.

DAVID L. GORDON

Los países menos desarrollados son ayudados en su progreso económico mediante recursos que reciben a través de una extraordinaria variedad de conductos, uno más y otros menos importantes. Esta diversidad tiene considerable valor, ya que permite flexibilidad y experimentación, y, a veces, valerse de recursos de los cuales no podría disponerse de otro modo. Mas la diversidad entraña graves problemas, tanto para los otorgantes como para los receptores de la ayuda. La mayoría de los primeros tienen ante sí las formidables tareas de revisar el comportamiento económico de un gran número de variados países en desarrollo, sopesar las necesidades de esos países, y determinar su capacidad para atender el servicio de sus deudas; asimismo, deben juzgar los méritos de los proyectos que se propongan para los países y decidir las prioridades.

Solamente unos pocos de los más importantes otorgantes de ayuda pueden mantener un personal, ya sea en su sede o en el terreno, de la magnitud necesaria para asegurar que la ayuda se utilice eficazmente. Otros, careciendo del personal necesario pa-

ra extender sus actividades, pudieran concentrar sus esfuerzos en un pequeño número de países o de proyectos, y de ahí que corran el riesgo de parecer que discriminan arbitrariamente. Diversos otorgantes de ayuda pudieran encontrar que están compitiendo entre sí o que laboran para fines opuesto debido a que no tienen conocimiento de la ayuda que otros están concediendo. Igualmente, al faltarles información adecuada acerca de un país, pudieran inconscientemente alentar a que asuma una carga deudora mucho mayor de la que puede soportar sin peligro.

El gobierno del país que recibe la ayuda externa es, desde luego, el que en última instancia tiene la responsabilidad de adaptar esa ayuda a los objetivos y necesidades del desarrollo de dicho país. En varios países, el Ministerio o el organismo encargado de la planeación tienen suficientes conocimientos y cuentan con un acervo de experiencia lograda en el análisis de distintas ofertas de ayuda y su selección, en demostrar las necesidades del país y justificar los planes, y en negociar los términos de la ayuda. Pero en la mayoría de los países en desarrollo la administración económica carece de experiencia. En todas partes se halla recargada de trabajo, y el hecho de que tenga que atender a repetidas misiones integradas por políticos, economistas, y administradores de ayuda procedentes de los distintos centros financieros, no contribuye a hacer más fácil su labor. Y lo problemas de adecuar dentro de un pro-

grama racional de desarrollo todas las variantes de ayuda recibidas de muchas fuentes —dadas las diferentes preferencias y criterios por parte de los otorgantes de ayuda, los diversos tipos de material proveniente de varias fuentes, y los precios, tasas de interés, y términos de amortización que difieren grandemente, etc.— son a menudo abrumadores.

Finalmente, los gobiernos que proporcionan ayuda se encuentran ante la necesidad política de asegurar y demostrar a sus pueblos que la ayuda que proveen merced a los impuestos que pagan los contribuyentes se utiliza tan efectivamente como es posible a fin de fomentar el progreso económico. Del propio modo, los gobiernos que reciben la ayuda tienen que brindar análogas seguridades a sus pueblos, los cuales tendrán que aportar a la postre la contrapartida de recursos correspondiente a la ayuda recibida, ya sea en dinero o en fuerza de trabajo, y en algunos casos —al menos en parte— mediante reembolsos. Así pues, cada vez más se reconoce la necesidad de tener una evaluación fundada y objetiva de los programas de los países en desarrollo, de sus necesidades y del uso de la ayuda— o sea, una evaluación que goce de verdadera autoridad frente al público del país que concede la ayuda y frente al público del país que la recibe.

Como consecuencia de ello se ha prestado cada vez más atención al problema de la “coordinación” partiendo de dos aspectos. Uno de ellos se contrae a las necesidades globales, problemas y condiciones de la ayuda, y a la “distribución de la carga” entre los países que conceden la ayuda. El otro atañe a las necesidades de los países receptores de la ayuda y al destino que ha de darse

a ésta. Ambos aspectos evidentemente se relacionan entre sí, pero hemos de referirnos principalmente al segundo.

La ayuda técnica de las Naciones Unidas

Los primeros mecanismos formales para coordinar la ayuda exterior al nivel del país respectivo fueron creados en relación con el Programa Ampliado de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas (PAAT). Este programa, que actualmente emplea unos US\$66 millones al año, incluye las actividades de once organismos especializados. Cada uno de dichos organismos es en gran parte autónomo; cada uno mantiene estrechos nexos con los ministerios y departamentos que en los países se ocupan de la especialidad funcional a que dichos organismos se dedican; y muchos mantienen sus propios programas de operación. Las propuestas de programas y las peticiones sobre los limitados fondos del PAAT presentadas por cada organismo, han tendido a reflejar el criterio inevitablemente particular de cada uno de esos organismos especializados y de los órganos correspondientes de cada gobierno, en cuanto a la importancia que atribuyen a su propio sector. Hasta hace poco tiempo, al personal de la Junta de Asistencia Técnica (JAT) en Nueva York, separado por una distancia de miles de kilómetros y por varios estratos administrativos de un conocimiento directo de las situaciones prevalecientes en los países que estaban recibiendo ayuda, le resultaba muy difícil poder juzgar sobre los méritos y prioridades de las propuestas presentadas por los organismos.

Por consiguiente, a fines del ejercicio 1951-52 la Junta de Asistencia

Técnica comenzó a organizar un sistema de representantes sobre el terreno, para lo cual designó a representantes residentes en países o regiones donde la asistencia técnica auspiciada por dicha Junta estaba siendo proporcionada en grado considerable. La función de cada representante es la de revisar los programas de asistencia técnica y los proyectos propuestos para el país que le compete por los varios organismos especializados, relacionar dichos programas y proyectos con las necesidades del país, y, en consulta con las autoridades nacionales, formular un conjunto de asistencia técnica encaminada a hacer frente a esas necesidades dentro de los límites presupuestarios fijados en la sede de la JAT en Nueva York. Cada representante también informa al Presidente Ejecutivo de la JAT acerca de la marcha de los acontecimientos y del progreso alcanzado por el programa de asistencia técnica en el país; contribuye a resolver cualquier problema que pueda surgir en relación con el programa, y proporciona ayuda administrativa a los expertos en asistencia técnica.

Al crearse el Fondo Especial de las Naciones Unidas en 1961, cuya finalidad es proporcionar ayuda de preinversión a los países en desarrollo, los representantes residentes asumieron por lo general el deber adicional de coordinar los programas del Fondo Especial en los países respectivos. El 1 de enero de 1966 el PAAT se fusionó formalmente con el Fondo Especial para formar el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo; en esa época ambos grupos tenían representantes residentes comunes en los países.

Las funciones de estos representantes abarcan solamente una parte de la ayuda exterior proporcionada para el desarrollo económico del país en el cual ejercen el cargo. No tienen voz en cuanto a la asignación de los recursos que los distintos programas bilaterales y privados de asistencia técnica proporcionan, ni en la distribución de los recursos que corresponden a programas del Banco Mundial o del Fondo Monetario Internacional (FMI). No obstante, mediante consultas informales tanto con los proveedores como con los países que reciben la ayuda procedente de

COMPRE UN TELEVISOR

PHILIPS

Solicite Demostraciones en:

“LA MODA DE PARIS” o “EL LOUVRE”

Avenida Paz Baraona

Apartado Postal N° 83

Teléfonos: 2-8284 y 2-8362

Tegucigalpa, D. C.

estas dos últimas fuentes, los representantes pudieran encontrar vacíos o duplicaciones y, consiguientemente, adaptar el programa propuesto por las Naciones Unidas o sugerir modificaciones en los programas propuestos por otros organismos o instituciones, a fin de subsanar la deficiencia. Desde luego, los representantes residentes no se hallan en situación de influir notablemente en la ayuda que es proporcionada para la inversión— la cual es mucho mayor e implica decisiones más complejas y problemas de organización, y afecta a intereses comerciales y políticos de mayor entidad que los que afectan los programas de asistencia técnica.

Coordinación de la ayuda para la inversión

Las medidas para coordinar las donaciones y créditos destinados a la inversión, provenientes de diferentes fuentes, han evolucionado lentamente, en parte debido a las complicaciones ya señaladas. Durante el pasado año, sin embargo, los principales otorgantes de ayuda han prestado cada vez mayor atención a la necesidad de tal coordinación. El Banco Mundial ha definido los objetivos de las medidas de coordinación del siguiente modo:

a) Permitir que el país receptor de la ayuda y los diversos gobiernos e instituciones que la proporcionan y que se hallan interesados en asistirlo puedan considerar conjuntamente el programa y las necesidades del país para su desarrollo, de un modo amplio y constante en vez de fragmentario, partiendo de la base de datos y análisis competentes y objetivos;

(b) facilitar que fuentes apropiadas proporcionen financiamiento ex-

terno, asistencia técnica y asesoramiento, y propiciar que el mismo se encauce en forma eficiente a fin de satisfacer las necesidades que tienen prioridad;

(c) hacer más fácil que la ayuda, de acuerdo con su índole y términos, se adapte a las circunstancias especiales en que se encuentre el país;

(d) disminuir la confusión y la disparidad en cuanto a criterios, así como en los términos de la ayuda proveniente de distintas fuentes, y contribuir a que haya menos duplicación de esfuerzos en la presentación y revisión de los programas y proyectos;

(e) brindar oportunidades para aminorar los problemas relacionados con la vinculación de la ayuda y con los créditos de proveedores; y
En ese año la India, que se encontraba a mitad de su Segundo Plan Quin-

(f) contribuir a poner de relieve las diferencias o dificultades en el comportamiento económico del país, e influir a ayudar a que se tomen las medidas del caso.

Estas son metas ambiciosas, y el progreso logrado para alcanzarlas ha sido hasta ahora poco y desigual.

La primera iniciativa de importancia encaminada a lograr la coordinación fue tomada en la India en 1958. Cuando, confrontó una grave crisis en su balanza de pagos. El Banco Mundial convocó a una reunión de los principales países acreedores (Estados Unidos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Canadá, y Japón), con la participación del FMI como observador. La índole especial y el objeto del grupo se reflejaron en el nombre con el cual se le denominó: Reunión sobre la Situación de la India en Materia de Divisas. Mas los participantes pronto comprendieron el valor que tienen las consul-

tas continuadas tocante a la ayuda para el desarrollo proporcionada a un receptor de tanta importancia como la India. Las reuniones del Consorcio, como vino a llamársele, fueron programadas sobre una base regular; y el número de participantes en el grupo fue aumentado a fin de incluir a Austria, Bélgica, Francia, Holanda e Italia. Al comenzar el Tercer Plan Quinquenal entre abril y mayo de 1961, el Consorcio emprendió una revisión general de las necesidades globales del Plan en lo referente a divisas, y consideró las cantidades adicionales de ayuda que tendrían que comprometerse para los dos primeros años "a fin de proporcionar inmediato apoyo a la balanza de pagos de la India y de permitir a la India actuar ordenadamente en la colocación de nuevos pedidos en el extranjero para el Tercer Plan". Para el mes de junio los miembros del Consorcio habían convenido en proporcionar un total de US\$2.225 millones en donaciones y créditos a largo plazo durante esos dos años. Las reuniones posteriores, que ahora se celebran ordinariamente dos

veces al año, han continuado esa forma de compromisos.

En octubre de 1960, dos años después de la reunión inicial para la India, se organizó un Consorcio para Pakistán, también auspiciado por el Banco Mundial. Desde el inicio su propósito fue movilizar recursos para el desarrollo económico de Pakistán, sobre una base continuada y a largo plazo; los países que integran este Consorcio así como su modo de operar son virtualmente los mismos del grupo de la India. Frecuentemente, las reuniones de los dos consorcios se celebran una a continuación de la otra.

En años subsiguientes se ha discutido la posibilidad de crear un mecanismo de coordinación para varios otros países. El caso de Nigeria fue el primero que dio fruto en forma de lo que se ha llamado un grupo consultivo (GC), en abril de 1962. Otros grupos consultivos han sido organizados para Colombia, Sudán y Túnez — todos, a semejanza del de Nigeria, auspiciados por el Banco Mundial— y para el Ecuador con los auspicios del Banco Interamericano

RESERVADO PARA EL HOGAR

CASA UHLER S. A.

Ofrece a Usted:

Telas blancas y de colores de Damasco para manteles. molinos para moler carne y legumbres. Gran surtido de toallas de calidad superior. Preciosas alfombras de baño en vistosos colores. Planchas eléctricas marca ROWENDA. Modernos cochecitos para niños.

TELEFONOS: 2-5407, 2-5408 y 2-5409

de Desarrollo. La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha formado consorcios, basados generalmente en los consorcios para la India y Pakistán como modelos, a fin de coordinar la ayuda a dos de sus países miembros, Grecia y Turquía. Estos grupos difieren algo entre sí en punto a los países que los integran, Estados Unidos, Canadá, los principales proveedores de ayuda de la Europa Occidental, y Japón figuran en casi todos ellos; el Banco Mundial y la Asociación Internacional de Fomento son miembros de todos esos grupos; y el FMI participa en calidad de observador.

En 1965 el Banco Mundial, a instancias de algunos de sus países miembros, decidió ampliar e intensificar sus actividades de coordinación. Propuso dar primera prioridad a reforzar los grupos ya existentes, especialmente aquellos designados para África. También expresó su disposición a auspiciar nuevos grupos consultivos "en aquellos casos en que parezca probable que nuestros esfuerzos resultarán útiles y hasta donde nuestros recursos de personal y otros compromisos lo permitan"

Ciertamente, los recursos de personal constituyen la limitación crítica, porque el dirigir un grupo consultivo exige una preparación minuciosa y un esfuerzo ininterrumpido. La magnitud de la carga de trabajo la refleja el siguiente resumen de las responsabilidades que el Banco considera que debe estar preparado para acometer en relación con un grupo consultivo típico:

a) preparar informes generales de carácter periódico sobre las posibilidades de desarrollo del país, sus problemas, y su desenvolvimiento, a

fin de que puedan servir de base para las deliberaciones del grupo;

(b) formular observaciones acerca de las estimaciones hechas por el país sobre sus necesidades de ayuda, haciendo recomendaciones en cuanto a las clases y los términos de la ayuda que deba brindársele, y destacando cualquier problema provocado por la acumulación de cargas deudas demasiado gravosas.

(c) ayudar al gobierno receptor de la ayuda a preparar o revisar un programa de desarrollo, o asesorar sobre problemas concernientes a la ejecución de programas, siempre que tal ayuda sea solicitada;

(d) ayudar al gobierno, según sea necesario y conveniente, a identificar los proyectos, a hacer su selección preliminar, a disponer de estudios de factibilidad, etc., y a relacionar la demás asistencia técnica con las necesidades y prioridades de los programas de inversión;

(e) asesorar al gobierno y a los miembros del grupo respecto a los sectores y (cuando se tienen estudios de factibilidad adecuados) los proyectos que merecen prioridad para el financiamiento externo.

Por consiguiente, el Banco se propuso auspiciar a lo sumo cinco o seis nuevos grupos de consulta durante el ejercicio económico 1965-66. Hasta ahora el Banco se ha comprometido a asumir esas responsabilidades en cuanto al África Oriental (Kenya, Tanzania y Uganda), Corea, Malasia, Marruecos y Tailandia, en adición a los grupos creados anteriormente. También ha expresado su disposición, en principio, a participar en acuerdos similares patrocinados por otras organizaciones internacionales, tales como el Banco Interamericano de Desarrollo.

Grupos consultivos y consorcios

La diferencia esencial que existe entre un consorcio y un grupo consultivo es que el consorcio periódicamente asume un compromiso formal cuyo objeto es proporcionar fondos con que atender a un descubrimiento que se calcula habrá de existir bien en cuanto a la inversión o en cuanto a divisas en un año subsiguiente (o quizá durante dos o más años en algunos casos), y entonces anuncia oficialmente el compromiso. Los grupos consultivos no se comprometen en semejante forma sistemática. Sin embargo, normalmente cada grupo estudia las necesidades del país beneficiario y su capacidad de absorción de la ayuda, así como los

sectores y proyectos que reúnan condiciones para recibir financiamiento eterno. Los países miembros del grupo pueden indicar los compromisos que están dispuestos a contraer.

No ha de sorprender que la mayoría de los países en desarrollo prefieran que se emplee el enfoque del consorcio —el cual significa la formulación por antemano de compromisos de ayuda explícitos y públicos. E igualmente no ha de sorprender que los otorgantes de ayuda prefieran por lo general el sistema de los grupos de consulta; la mayoría de ellos se oponen resueltamente a la creación de consorcios adicionales. No obstante, la diferencia, en realidad, es menos radical de lo que pudiera parecer. Los compromisos del

¡ antes de decidir... Visítenos !

Cualquiera que sea su
negocio

REMINGTON RAND

Tiene el
Equipo Adecuado

MAQUINAS DE ESCRIBIR,
SUMADORAS, ARCHIVADORAS,
MAQUINAS DE CONTABILIDAD,
SISTEMAS DE CONTROL
DE ARCHIVOS

Sin compromiso para Ud. haremos
un estudio de las necesidades de su
Negocio. Recomendamos la Máquina
y el Sistema más apropiado.

Remington Rand

DISTRIBUIDOR

AGENCIA RENE SEMPE

consorcio adquieren verdadera significación únicamente cuando los objetos específicos del financiamiento y las condiciones de éste son convenidas entre las partes— y, lo que es más, a medida que los fondos se desembolsan efectivamente y los bienes son entregados. Con todo, el ritmo en cuanto a la identificación y evaluación de proyectos, a las negociaciones del préstamo, a la colocación de las órdenes, y al empleo de los fondos suele guardar poca relación con el ritmo con el cual se formulan los compromisos. Lamentablemente, la atención y los esfuerzos de los países que reciben la ayuda tienden a menudo a concentrarse en los compromisos en vez de en el procedimiento más trascendente (y menos ostensible) de que efectivamente se cumplan; y cuando el cumplimiento se demora sobrevienen las desilusiones.

Por otra parte, un grupo consultivo, aun sin que medie un compromiso previo de ayuda económica, se espera que habrá de estimular una corriente mayor y más segura de recursos para el desarrollo hacia el país de que se trate. Esta creencia descansa sobre 3 premisas: la primera es que el nexo con un grupo consultivo hará aumentar la capacidad de absorción del país receptor de la ayuda, esto es, su habilidad para emplear de modo efectivo la ayuda externa; la segunda es que los informes y estudios de los grupos consultivos permitirán a sus miembros evaluar mejor las necesidades del país y el cumplimiento de éste; y la tercera es que, como consecuencia de las dos anteriores, los miembros del grupo estarán más favorablemente dispuestos a atender a las necesidades del país receptor y, desde un punto de vista político y adminis-

trativo, les resultará más fácil hacerlo.

El cumplimiento de estas premisas evidentemente requiere un grado considerable de mutua confianza y buena fe entre los países que otorgan la ayuda y el país que la recibe. El procedimiento de consulta que se contempla debe ser recíproco, de modo que los países en desarrollo tengan verdaderas oportunidades para influir en la actitud y en las decisiones de cada uno de los otorgantes de ayuda y de los prestadores, y viceversa.

Ante este continuo nexo que se establece y que evoluciona entre los otorgantes de ayuda y los países beneficiarios, el Banco Mundial considera que su cometido debe ser el de servir como un centro de información para los miembros de los grupos consultivos y el de guía, consejero, y amigo del país en desarrollo, así como el de ser ardiente defensor de las legítimas necesidades e intereses del país. El Banco habrá de dedicarse casi continuamente a revisar el programa de desarrollo del país, a consultar con el gobierno las políticas y medidas económicas, a ayudar a identificar y tamizar los proyectos, llevando los que sean más promisorios a la atención de los miembros del grupo consultivo, y a comprobar la eficacia con que las diversas actividades del desarrollo se llevan adelante.

Relaciones con otros organismos internacionales

Conforme se ha sugerido, la coordinación de la ayuda para el desarrollo es un asunto que incumbe no solamente al Banco y a los prestadores bilaterales y donantes, sino también a ciertos otros organismos in-

ternacionales. Aunque la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos ha formado consorcios para Turquía y para Grecia, aparentemente no tiene pensado establecer ningún mecanismo formal para tratar específicamente con otros países; sin embargo, su Comité de Ayuda para el Desarrollo (CAD) puede de cuando en cuando revisar la eficacia de las medidas de coordinación como parte de su interés constante en las políticas de ayuda global y en la administración de la ayuda.

En la América Latina, el Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP) tiene el encargo de revisar los programas nacionales de desarrollo y de recomendar las adecuadas políticas de ayuda —funciones éstas que en parte coinciden con el cometido coordinador contemplado por el Banco Mundial. Se han concertado acuerdos especiales mediante los cuales cualquier grupo consultivo auspiciado por el Banco en la América Latina estará vinculado al mecanismo y funciones del CIAP.

Las relaciones con el Fondo Monetario Internacional, son por su-

puesto especialmente estrechas. Varias de las cuestiones clave concernientes a la política económica y a las pruebas de cumplimiento de las cuales se ocupan los grupos consultivos, caen dentro de la esfera primordial del Fondo, y el Banco se atiene mucho a los análisis y juicios del Fondo. El Fondo ha convenido en participar activamente en todos los grupos consultivos organizados por el Banco.

Otros organismos también han sido invitados a participar —especialmente al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, cuya asistencia técnica y proyectos de pre-inversión proporcionan una base sumamente útil para la corriente de capital que emana de los miembros de los grupos consultivos. Se mantendrán estrechas relaciones de trabajo con los representantes residentes designados por las Naciones Unidas en los países para los cuales se han creado grupos consultivos.

En resumen, el Banco Mundial no conceptúa que las medidas de coordinación sean una panacea. Un grupo consultivo no puede reemplazar a una adecuada corriente de capital

Protegiendo la Industria Nacional, usted hace Patria.

Compruebe la Alta Calidad de los Productos de la

FABRICA DE BOLSAS DE PAPEL

Convertidora Nacional de Papel y Cartón, S. A.
(CONPACASA)

Colonia Country Club, Comayagüela Tel. 2-0378 y 2-1260

cuyos términos sean apropiados, ni a las correctas políticas económicas que el país receptor de la ayuda debe implantar, ni a las rigurosas investigaciones de los proyectos de inversión, ni tampoco a la cuidadosa supervisión de su ejecución. Empero, un grupo consultivo idóneo sí puede proporcionar un marco dentro del cual las necesidades de capital y los méritos de las políticas económicas y de los proyectos pueden ser evaluados más racionalmente y con mayor exactitud de lo que sería posible hacerlo de otra manera, y dentro del cual pueden discutirse medidas concretas de orden práctico encami-

nadas a fomentar los objetivos del desarrollo en los cuales participan los otorgantes y receptores de la ayuda, con la esperanza fundada de llegar a un acuerdo tocante a los mismos. Ello tendría un gran valor potencial para mejorar tanto el ambiente psicológico como la eficiencia funcional de su colaboración. Y el Banco ha manifestado claramente su propósito de dedicar sus energías y sus recursos de personal, de modo cada vez mayor, a la consecución de ese valor potencial.

Fuente: Finanzas y Desarrollo.

Déle Distinción a sus Fiestas

Con la Rubia... Clara y

Deliciosamente suave:



LA GRAN CERVEZA DE HONDURAS

CERVECERIA HONDUREÑA, S. A.

San Pedro Sula

Mejor actuación de los empleados con la inspiración de la dirección

Por Crawford H. Greenewalt
Presidente de la Directiva
E.I. du Pont de Nemours & Co.

Si yo fuera pintor y alguien me pidiera que pintara a un dirigente de negocios en una pose apropiada, ¿cómo lo representaría?

Después de pensarlo un poco, creo que lo mostraría de pie en un estrado, con la batuta en la mano, confrontando una orquesta hipotética de gerentes subordinados de distinta idoneidad cuya actuación él debe combinar con mucha habilidad para que el negocio pueda desarrollarse armónicamente y con éxito.

Si hubiera vivido hace un siglo, hubiera hecho el trabajo de distinta manera. En esa época, cada firma de negocios era el resultado de la inspiración de un sólo individuo. Por lo general, las firmas eran reducidas y casi siempre se ocupaban de un sólo producto o una serie limitada de ellos.

En tales circunstancias, era perfectamente posible que una sola persona proveyera la inspiración —y poseyera los concimientos de mercado, técnica y producción necesarios para decidir los asuntos importantes— dependiendo de su competencia el éxito o fracaso de la organización.

Nuestra época es mucho más complicada y tal concepto sería imposible. Durante el siglo pasado, las empresas han crecido en tamaño y complejidad. La investigación y las innovaciones técnicas han venido a

ser elementos esenciales para asegurar el éxito de las empresas. Las leyes y reglamentos oficiales que regulan las actividades comerciales han aumentado grandemente complicando las transacciones. Y, las líneas de productos se han hecho también mucho más diversas.

En pocas palabras, las actividades de negocios se han hecho tan variadas y complicadas que sería imposible para una sola persona, por capacitada que fuera, dirigir la firma sin contar con la ayuda de otros. Los negocios han venido a ser el resultado del esfuerzo aunado y los dirigentes no tienen que poseer gran competencia en uno o más sectores, sino saber tratar con una diversidad de individuos y mantener un alto grado de competencia en todos estos campos nuevos.

Sobre todo, la dirección empresarial tiene que cerciorarse de que todos estos practicantes especializados actúen como un grupo armonioso con un objetivo común.

Conozca sus recursos.—Por eso es que yo escogí al director de orquesta como un símbolo del dirigente moderno. No creo que la analogía sea descabellada. Un buen director de orquesta no necesita saber tocar el clarinete o la trompeta o el contrabajo. Pero tiene que reconocer las posibilidades de cada instrumento y el carácter de los músicos tratándolos de tal manera que consiga su mejor actuación dentro del grupo en forma armoniosa y eficaz.

En el mismo sentido, el dirigente

de negocios no tiene que ser un experto en ciencias, asuntos legales o mercadotecnia. Pero tiene que comprender su significación. Tiene que saber cuál es la capacidad de cada individuo para ejecutar tal o cual trabajo. Y poseer las cualidades morales necesarias para inducir a los que estén bajo su dirección a superarse en beneficio de la compañía en general.

Largo historial—La Du Pont tiene más de 160 años de fundada. A través de los años ha merecido la reputación de mantener una buena administración. Me permito decirlo porque mi participación en la administración de la empresa apenas si cubre un período de diez años de su largo historial.

Me he pasado muchas horas tratando de determinar los elementos que han propiciado esta reputación durante tantos años. Pero lo único que he podido determinar es que no es el resultado del trabajo de un sólo presidente, ni siquiera de una serie de presidentes. Tampoco creo que la Du Pont haya podido atraer a sí seno un grupo de personas con un potencial muy por encima del promedio ya que en este empeño, nuestros competidores han desplegado el mismo celo que nosotros.

Sin duda alguna, la conclusión a que llego es que las diferencias en competencia administrativa se deben no a una persona, no a los pocos genios que aparecen en la escena de cuando en cuando, sino que emanan de la creación de un ambiente que induce a todas las personas relacionadas con la empresa, en cualquier cargo que sea, a hacer el trabajo con un grado de competencia y entusiasmo por encima de la expectativa normal.

Entonces, el éxito en los negocios

puede medirse resumiendo los pequeños incrementos de esfuerzo extra de parte de todas las personas que colaboran en un empeño. Si uno considera el asunto cuantitativamente, parecería inevitable como el cinco por ciento de empeño extra de parte de unos 90.000 sobrepasaría grandemente la competencia extraordinaria de un pequeño grupo ejecutivo.

Asumiendo que estas consideraciones definen adecuadamente las diferencias en actuación de las empresas modernas industriales, tenemos que considerar lo que implican en relación con los requisitos que especificaríamos al evaluar la dirección empresarial.

Me han pedido infinidad de veces que defina estos requisitos, pensando que me referiría a la lealtad, dedicación, asiduidad en el trabajo, inteligencia y competencia en materias técnicas y no técnicas. La dificultad está en que uno siempre encuentra personas con todo esos atributos pero que no son ejecutivos.

Esto no quiere decir que estos atributos carezcan de importancia, sino que no son definitivos. Pueden compararse con un título universitario que indica que la persona reúne los requisitos, sin garantizar una ejecución óptima.

Valores intangibles—Mi opinión es que los atributos importantes que auspician alta competencia en la dirección empresarial son intangibles. Comprenden tales cosas como saber tratar con las personas con entendimiento y simpatía, de reconocer la competencia de otros y el valor de eliminar la incompetencia cuando sea necesario.

Incluye saber crear el estímulo en todos los niveles de la organización y de propender a la unidad en un fin común en individuos muy dis-

tintos en temperamento y experiencia.

Es sencillamente imposible definir estas características en una forma cuantitativa. Pero, afortunadamente, parece que tenemos innata habilidad de lograr una integración mental intuitiva y de formular juicios que casi siempre son justos y válidos.

Durante muchos años, tuve la responsabilidad de proponer a nuestro Comité Ejecutivo o a la Junta Directiva, los candidatos a ser promovidos a cargo ejecutivos importantes. Me di cuenta que bastaba con que dijera que tal candidato era el mejor para que mis colegas lo aceptaran generalmente aunque en otros aspectos no dieran su consentimiento en seguida. No obstante, si me ponía a dar detalles sobre atributos específicos, se suscitaba siempre una discusión.

En este asunto tan difícil de juzgar a las personas, la intuición ejerce un papel más preponderante que los razonamientos bien estudiados y documentados. Haga la prueba y verá que usted puede formular un juicio válido e inmediato en cuanto a la competencia relativa de amigos y colegas que usted conoce bien. Pero sospecho que si se le pidiera que justificara su preferencia en un informe breve, no lograría convencer a nadie, quizás ni a usted mismo.

Tampoco tengo la seguridad de que haya algo nuevo en esta filosofía de la competencia en la dirección empresarial. Quizás la novedad esté en descubrir que los atributos que definen la competencia en la dirección empresarial moderna son los mismos que definen la dirección en cualquier otro empeño que involucre un número de personas.

La dirección militar, por ejemplo,



En todo
el mundo
SOLAMENTE
Gehe
La pluma fuente
con tanque de reserva

Lapicero Gehe automático
Esta Gehe de calidad superior

OVIEDO Y RUSH
DISTRIBUIDORES
Apdo. 59 Tegucigalpa

raras veces se basa únicamente en conocimiento del manual de estrategia militar, sino más bien en aquellas facetas del carácter de un jefe militar que induce a otros a que lo sigan con entusiasmo y dedicación. El General Eisenhower es un ejemplo de lo que decimos. Y en la arena política, la influencia extraordinaria de Winston Churchill en el pueblo inglés y su voluntad en seguirlo durante periodos de gran adversidad, se basó con toda seguridad en su poder de inspirar a otro más bien que en su saber o competencia política.

Especifique sus metas—El papel del dirigente, cualquiera que sea su campo, es exponer las metas y polí-

tica en forma tal que induzca el apoyo de todos en su consecución.

En los negocios, tal clarificación de fines resulta particularmente significativa. Los fines del soldado y del estadista son por lo general bien obvios y fácilmente justificables. Los de la comunidad industrial son mucho más sutiles y con gran frecuencia están sujetos a interpretaciones erróneas.

Debido a que en los negocios se relaciona el éxito o el fracaso con la rentabilidad, la conclusión superficial a que se llega es que la ganancia es el único objetivo. Si fuera cierto, el papel de la dirección en los negocios se simplificaría grandemente.

Sin embargo, todos sabemos que la ganancia no es más que uno de los factores que influyen en las decisiones empresariales. Por supuesto, la dirección de los negocios tiene que preocuparse de las ganancias. Pero las decisiones difíciles y las que exigen el nivel más elevado de discernimiento y juicio, son las que se relacionan con las condiciones bajo las cuales pueden obtenerse las ganancias.

Condiciones de ganancias—La obtención rápida de ganancias es la peor manifestación de dirección ya que coloca a la ganancia inmediata por encima de los intereses de la organización a largo plazo.

El dirigente de éxito definirá los objetivos dentro de límites que su organización considere consistentes con el orgullo profesional, satisfacción personal y estimación pública.

El tendrá en cuenta todas las partes interesadas —empleados, clientes, accionistas y el país— encontrando la manera de hacer una distribución equitativa de los frutos del progreso.

El dirigente que establece líneas

de orientación viables compatibles con valores humanos y la política pública le asegurará a él y a su empresa, el respaldo y apoyo esenciales de sus colegas, subordinados y el país.

Madurez en los negocios—Yo me he referido a la dirección empresarial en un sentido estrecho —la administración de una empresa en particular. Me parece que cuando consideramos la dirección en un sentido nacional, la suma de responsabilidades de la comunidad industrial tiene efectos más trascendentales.

Hace un siglo o más, la revolución industrial estaba en su infancia y la economía era predominantemente agrícola en todos los países del mundo. Con el transcurso del tiempo, la importancia de un país ha venido a medirse más y más por su potencial industrial, por su comercio e intercambio, por su capacidad de disponer de vastos recursos industriales en épocas de guerra. Ahora juzgamos la prominencia nacional en relación con el producto nacional bruto, los perfeccionamientos tecnológicos, las normas de vida, el alcance y variedad de la producción industrial.

En tiempos de paz o de guerra, estos mismos criterios se aplican juzgándose los países más bien por su rango industrial que por otro criterio, ya que la industria determina las normas de vida que disfrutan los ciudadanos de cualquier país, de ella provienen los ingresos que recauda el gobierno para cualquier fin —de paz o militar— que considere para el bien general.

Papel importante—Creo que estas consideraciones implican un papel mucho más importante para la dirección empresarial de lo que ha sido en otras generaciones por ser ella

la clave de la importancia de un país en la arena política del mundo.

La implicación es bien evidente de que los dirigentes industriales ya no pueden aislarse de los asuntos públicos. Ya no pueden considerar que su responsabilidad se limita únicamente a la posición de ganancias y pérdidas de sus empresas.

Tienen que aceptar la responsabilidad a los niveles más altos de la política nacional y formar una asociación armoniosa y fructífera con los dirigentes del gobierno ya que la dirección gubernamental flaquearía sin el apoyo de la industria.

En pocas palabras, los problemas del gobierno de un país son verdaderamente los de la industria. Ninguno puede proseguir en una dirección dada sin el apoyo benévolo del otro.

Necesidad de armonía—Los dirigentes empresariales no deben inmiscuirse en la política ni tratar de influir en los consejos gubernativos. Por otra parte, debe haber un entendimiento cabal y armonía entre los

dirigentes de ambos campos —de los negocios y la política— para promover la unidad y firmeza del país.

En resumen, cualquier filosofía de dirección empresarial debe tener en cuenta no sólo el tamaño y complejidad de la empresa moderna, sino también la influencia que ha venido a ejercer en determinar el bienestar y la importancia del país.

La competencia administrativa ya no puede equivaler a una distinción en ciertas disciplinas técnicas o no, sino que debe comprender otros valores más espirituales que propugnan la iniciativa de diversos grupos de individuos dedicados a una causa común.

Los dirigentes de negocios no pueden preocuparse únicamente de los asuntos de sus empresas —sino que deben tratar de desempeñar un papel cada vez más preponderante en los asuntos nacionales y hasta en los internacionales.

Fuente: International Management.

COMPañIA AZUCARERA HONDUREÑA, S. A.

SAN PEDRO SULA

INGENIO "SAN JOSE" — INGENIO "VILLANUEVA"

Capacidad de producción actual: 550.000 Quintales.

Area cultivada de caña de la Compañía 2.042 manzanas.
de los colonos 1.161 manzanas.

NUMERO DE TRABAJADORES

En tiempo muerto
800

En tiempo de zafra
2.500

**Por estos factores representa un gran esfuerzo de la iniciativa
privada hondureña que contribuye poderosamente
al bienestar de la Nación**

Primer Foro Centroamericano en México sobre la Industria y el Comercio

Entre 28 y 29 de abril próximo pasado, se celebró, en la ciudad de México, el Primer Foro Centroamericano sobre Industria y Comercio, organizado por la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

Dicho evento tuvo como sede el University Club, situado en el Paseo de la Reforma, habiéndose registrado una nutrida concurrencia de hombres de negocios tanto mexicanos como centroamericanos.

Las gestiones de Coordinador del Foro para Centroamérica estuvieron a cargo del Licenciado Julio A. Millán B.

Objetivos del Foro. Los objetivos del Foro fueron estudiar las posibilidades del incremento de las exportaciones de la Integración Económica Centroamericana a México, habiéndose abordado todos los aspectos esenciales tendientes a promover un futuro intercambio entre ambas regiones.

Quiénes Intervinieron. Inaugurado el día 28 de abril por el Secretario de Industria y Comercio de México, Licenciado Octaviano Campos Salas, la Introducción al Foro fue realizada por el señor Alejandro Sada Olivares, Presidente de la Comisión Ejecutiva. Intervinieron, luego, en el desarrollo de los temas previamente anunciados, las siguientes personas: "Integración Económica Centroamericana", por el señor Francisco de Sola, empresario centroamericano; "Productos Exportables de Centroamérica a México", por el Doctor Pedro Abelardo Delgado, Secretario General de la SIECA; "Financiamien-

tos a Centroamérica" por el señor Alejandro Medina Mora, Director Adjunto del Banco Nacional de México; "Oportunidades Industriales a Centroamérica" por el Secretario General de la SIECA; "Programas de Co-Inversión" por el Licenciado Julio A. Millán B., Coordinador del Foro para Centroamérica; y "Cooperación Técnica para Centroamérica", por el Licenciado José Campillo Sáinz, Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de México. La clausura del Foro fue realizada por el Licenciado Jesús Rodríguez y Rodríguez, Sub-Secretario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México.

Equilibrar las Relaciones Comerciales entre Centroamérica y México. En tal oportunidad, el Presidente de la ANIERM, Licenciado Salvador Domínguez Reynoso, en su discurso de bienvenida a los participantes centroamericanos en el Foro, destacó la necesidad de propiciar el equilibrio entre las relaciones de los países del Mercado Común Centroamericano y la República de México.

A través de su exposición, entresacamos las siguientes apreciaciones:

"Por lo que se refiere a las relaciones comerciales entre los países que forman la Integración Centroamericana y México, encontramos un desequilibrio en su intercambio comercial, que data ya de muchos años atrás, pues en 1959, México exportó a los 5 países centroamericanos Dls. 7,600.000.00 e importó Dls. 440.000.00, en 1963 nuestras exportaciones ascendieron a Dls. 11,000.000.00 y nuestras importaciones a Dls.

980.000.00, en 1964 las exportaciones mexicanas fueron de Dls. 12,000.000.00 y las importaciones de Dls. 500.000.00 y según datos oficiales a septiembre de 1965, se llevaban exportados Dls. 12,000.000.00 contra importaciones de Dls. 640.000.00”.

“Con un sincero deseo de propiciar el equilibrio entre las relaciones comerciales de la Integración Económica Centroamericana y México y a fin de estrechar aún más los lazos fraternales que nos unen, en el año de 1965, el Licenciado Octaviano Campos Salas, Secretario de Industria y Comercio, realizó un viaje por Centroamérica y en enero pasado, el señor Presidente de la República, señor Lic. don Gustavo Díaz Ordaz, efectuó una visita a cada uno de los países que forman la Integración Económica Centroamericana y Panamá, en donde ofreció en forma unilateral y sin pedir reciprocidad, un tratamiento especial como a los países de menor desarrollo económico, con el cual pudieran incrementarse

las exportaciones centroamericanas a México y propiciar nuevas fórmulas para el intercambio cultural.

“Si existe por parte de nuestros gobiernos la firme decisión de buscar el equilibrio en el intercambio comercial de nuestros países y por parte de las organizaciones empresariales la máxima colaboración y orientación para el incremento de nuestro comercio, solo queda a nosotros como empresarios la grave responsabilidad de la ejecución de las transacciones bajo el marco de justicia y equidad”.

Balance de Mutuo provecho Mexicano-Centroamericano. Dentro de la contribución al Foro dada por el empresario centroamericano, señor Francisco de Sola, fuera de una relación panorámica sobre el desenvolvimiento histórico-económico de Centroamérica, se ofreció un balance sobre los aspectos de mutuo provecho que pueden propiciar una mayor vinculación económica entre nuestras dos grandes regiones mesoamericanas.

GRAN CALIDAD — GRAN TAMAÑO
GRAN RENDIMIENTO
ESO ES SU NUEVO

JABON FAMA

AHORA CON “NIEVESOL”

Producto hondureño fabricado por
LA EQUITATIVA, S. A.

Tegucigalpa — Honduras

Teléfono 2-0882

“Yo desearía analizar con ustedes —dijo el señor de Sola— distintas situaciones y aspectos de la experiencia mexicano - centroamericana que podrían ser de mutuo provecho para las dos áreas.

“Centroamérica podría beneficiarse de la experiencia mexicana en la organización y explotación de la industria turística y todas las actividades concomitantes, especialmente la hotelera y la de recreaciones, que han acarreado tanto beneficio a este país. La industria turística, bien orientada y bien manejada, puede ser un elemento civilizante, educador, a más de ser una industria altamente productiva con relativamente baja inversión por parte del país sede. Tiene además una característica que hemos observado en México y que ha estimulado poderosamente el orgullo nacional. Ha fortalecido el concepto de la nacionalidad bien entendida y que se manifiesta en: el culto al folklore, la danza, el teatro, la pintura muralista, la escultura, y muy especialmente, en conceptos arquitectónicos de nueva dimensión, de una mejicanidad absoluta, expresando en el gran Museo Antropológico, la Universidad y los nuevos centros de vivienda. Este concepto, este sentir nacional, esta creación social, ese “mejicanismo”, bien podría servir de fuente de inspiración a los centroamericanos para la mística que aún nos hace falta en el movimiento de integración. Este sería un aporte valioso al perfeccionamiento de la comunidad centroamericana.

“Por otra parte, México ha dado muestras de sabiduría en sus relaciones con los países industrializados del mundo, en su política comercial exterior. Particularmente en Norte América, en el intercambio de bienes y servicios sobre todo en la

exportación de productos hortícolas y el movimiento de mano de obra. Estas fórmulas y experiencias en la convivencia política y económica bien podrían servirnos de patrón en Centroamérica. Podría ser este un punto de apoyo importante en nuestra necesidad de la diversificación agrícola, en la producción de artículos para la exportación, en el análisis de los mercados de consumo, en el procesamiento de productos perecederos así como en su embalaje y transportación.

“Podríamos también beneficiarnos de la experiencia mexicana en la regulación de los yacimientos del subsuelo y frutos del mar.

“Centroamérica tiene a su vez valores que aportar a esta nueva fase de la cooperación internacional.

“En primer término la experiencia adquirida en las negociaciones del Mercado Común es una experiencia de valor. Podría servir el Mercado Común como modelo económico, en la gran tarea que tenemos por delante, de la unificación continental. En efecto, Centroamérica y México podrían constituir el elemento dinámico catalizador para fundir los dos grandes movimientos integracionistas en el Continente Occidental; el Mercado Común Centroamericano y la Asociación Latino Americana de Libre Comercio.

“También es digno de mencionarse el concepto de programación centroamericano, el de la planificación conjunta, el de desarrollo equilibrado, y finalmente debe reconocerse que son de valía como observación las reacciones de las élites centroamericanas ante el concepto integral del Programa de Integración Económica. Por élites entendemos los grupos cuyos juicios, decisiones y acciones tienen consecuencias deter-

minables importantes para muchos miembros de la sociedad.

“En materia de tecnología podemos aportar valiosas experiencias en el cultivo, procesamiento y mercado del café. Centroamérica viene produciendo café desde 1860. Se han desarrollado métodos de cultivo y asistenciales que han resultado de altos rendimientos por hectárea. El café centroamericano cuya producción ahora en conjunto suma más o menos 5 millones de sacos, se conoce, juntamente con el de México, como

entre los mejores del mundo, y afortunadamente se han creado y se han mantenido mercados tradicionales de mucha valía.

“La producción centroamericana más la de México suman aproximadamente 7 millones de sacos lo cual constituye aproximadamente el 12% de la producción mundial de café y el 40% de la producción total de cafés suaves tan apetecidos en el mundo cafetero.

“La unión de los intereses cafeteros de México y Centroamérica tra-

**¡POR FIN!
UN LAVADO
PARA AUTOS
QUE CONTIENE
CERA
AUTO-PULIDORA**



La nueva WAX-WASH de Du Pont da a su automóvil un brillo reluciente de cera automáticamente a la vez que lo lava. Rápido: sin restregar, frotar o pulir. WAX-WASH trabaja mientras usted lava. Eche dos tapitas llenas en un balde de agua . . . póngalo a su carro con una esponja . . . enjuáguelo . . . séquelo.

WAX-WASH protege todo el automóvil. La acción electroquímica del producto deposita cera en la pintura y el cromo pero no en los cristales. Se recomienda para todos los acabados que estén en buenas condiciones, especialmente para carros nuevos. WAX-WASH viene en una botella plástica irrompible y rinde para seis lavadas completas. Procure WAX-WASH en su estación de gasolina favorita AHORA.



PRODUCTOS No. 7.

Casas Mejores Para Vivir Mejor . . . Gracias a la Química

DISTRIBUIDOR:

**Alfredo
Campos
Marcó**

Teléfonos:

2-3030 Tegucigalpa

2-3029 Comayagüela

bajando solidariamente podría influir grandemente —como ya lo ha hecho en algunas oportunidades— en las deliberaciones y acuerdos que se tomen al nivel del Convenio Mundial del Café. Siendo este un renglón de máxima importancia en las economías de los países centroamericanos debe merecer mucha atención por parte del sector empresarial y de los Gobiernos.

“Unas palabras finales sobre las actitudes centroamericanas a la inversión de capital externo las cuales deben analizarse con franqueza y exponerse con claridad.

“Hasta la vez la inversión de capitales externos en el sector privado en Centroamérica no es de gran consideración. Está invertido mayormente; en la agricultura, en la industria petrolera, en las comunicaciones, en el transporte, en las empresas eléctricas, en el comercio y en la minería. No hay gran experiencia con la inversión conjunta de fuera del Area. Por esto puede explicarse en parte la falta de una política o actitud definida ante este factor tan importante. Si bien se reconoce la necesidad del capital externo para poder satisfacer las metas a las cuales nos hemos comprometido en el Programa de Alianza para el Progreso, y más aún reconociendo la necesidad de un crecimiento económico que supere el aumento de la población, siempre existen ciertas reticencias para aceptar libremente la inversión extranjera. Estas reticencias aún siendo explicables por la experiencia de otras épocas, deberán ir desapareciendo a medida que el impulso y estímulo mismo de la inversión en el sector privado y en el público engrendren mayor actividad”.

Sobre oportunidades de Inversión

COMERCIAL

en Centroamérica. El tema de las oportunidades de inversión en Centroamérica fue especialmente abordado por el Secretario General de la SIECA, Doctor Pedro Abelardo Delgado, así como por el Licenciado Julio A. Millán B., hombre de empresa establecido en la República de El Salvador, quien describió la situación actual de las co-inversiones mexicano-centroamericanas, disertando también sobre las mutuas ventajas del incremento de ese tipo de vinculación.

Por su parte, el Secretario General de la SIECA, se refirió a los dos aspectos que comprende dicho tema: el clima de inversión, y las oportunidades específicas de establecer industrias o empresas agrícolas. A continuación, se dan a conocer algunos enfoques de su intervención en el Foro:

“Es necesario reconocer desde un principio que el Mercado Común Centroamericano no tiene aún las dimensiones necesarias para el establecimiento de ciertas plantas, y de ahí la importancia de que lleguemos a arreglos que nos permitan programar el establecimiento de algunas industrias sobre la base de la suma de los mercados de México y Centroamérica.

“Sin embargo, existen en el Area, grandes posibilidades para realizar cambios importantes en la estructura industrial y en la composición de la producción; y es digno de señalarse que la integración económica ha creado y está creando cada día, las condiciones que permitirán, con posibilidades de éxito, un proceso de sustitución de importaciones y un aumento de las exportaciones industriales, que conlleven una mayor participación en los mercados internacionales. Además, está surgiendo una

Procesamiento Técnico Digital *FDH-DEGT-UNAH*

actitud en el empresario centroamericano hacia una concepción regional de la industria, que ha propiciado un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, —que todavía en 1962 estaba ociosa en un 30 por ciento, como promedio— y que está facilitando el establecimiento de nuevas empresas, que no hubieran sido viables hace algunos años”.

“En junio de 1965, los Ministros de Economía hicieron un pronunciamiento sobre esta materia, que puede resumirse en los siguientes términos: la inversión extranjera debe canalizarse hacia campos nuevos; debe darse preferencia a la formación de empresas de capital mixto y condicionar el capital foráneo a que aporte simultáneamente tecnología, administración y prácticas de mercadeo adecuadas; debe asimismo comprometerse a la capacitación gradual de la mano de obra y a compartir la administración de las empresas con los centroamericanos; y debe darse opción a hombres de negocios locales para la adquisición de acciones de capital social. En esa oportunidad se señaló también que es deseable que el inversionista foráneo haga posible la colocación de productos centroamericanos en el mercado exterior.

“Ahora bien, aludiendo específicamente a las oportunidades para establecer nuevas industrias, cabe mencionar que de acuerdo con estudios realizados por la Misión Conjunta de Programación, para lograr las metas de desarrollo que nos hemos propuesto, serán necesarias inversiones privadas externas a razón de 53 millones de dólares anuales, durante los próximos cinco años. Esto requerirá un enorme esfuerzo de promoción, si se toma en cuenta que el monto anual promedio de este tipo

de inversiones fue de 22.3 millones de dólares en el período 1957-1962.

“En los últimos años, un gran número de firmas norteamericanas, europeas y japonesas han comenzado a establecerse en el Área, y cada día es mayor el interés de nuevos empresarios por aprovechar las oportunidades de inversión que ofrece nuestro Mercado Común; por lo que puede estimarse viable el objetivo previsto para 1970, aunque parezca bastante ambicioso.”

“Con el objeto de orientar al sector privado sobre los campos en que existen oportunidades de inversión, el Banco Centroamericano, el ICAITI, la Misión Conjunta de Programación y la CEPAL, han venido realizando investigaciones por ramas industriales, en las que se trata de identificar proyectos específicos.

“Un estudio preparado recientemente para el Banco Centroamericano, por la firma Arthur D. Little, de Cambridge, Massachusetts, permitió señalar un número de 54 nuevas posibilidades industriales, cuya ejecución requeriría una inversión aproximada de 60 millones de dólares, generando cerca de 6.000 empleos directos.

“De esa lista, el Banco Centroamericano ha seleccionado 36 proyectos con el objeto de preparar estudios preliminares de factibilidad, los que requerirían una inversión aproximada a los 53 millones de dólares. Dichos estudios contendrán información básica sobre condiciones de mercado y canales de distribución, disponibilidad de materias primas y mano de obra, tamaño de planta y proceso tecnológico a utilizarse; costos de transporte, requerimientos de capital y posible tasa de utilidades sobre la inversión. Estarán disponibles aproximadamente a medio año

e incluyen algunos productos alimenticios procesados para la exportación: camarón y langosta, atún, piña, dulces, café instantáneo. . . ; productos metálicos: laminación de aluminio y fundición, pequeños motores de gasolina, medidores de agua, maquinaria para trabajar madera, ampliación de fundición de hierro y acero. . . ; productos químicos: fibras artificiales, inclusive rayón y nylon, amoníaco, metanos, ácido fosfórico, silicato de sodio y productos farmacéuticos: productos biológicos y productos botánicos. . .

“Por otra parte, el ICAITI ha finalizado una investigación sobre la industria de alimentos en Centroamérica, que ha permitido identificar 21 oportunidades más.

“Con el objeto de ofrecer un atractivo mayor a los inversionistas, varios países están trabajando activa-

mente en la preparación y financiamiento de proyectos de Parques Industriales.

“Se ha emprendido asimismo, con base en estudios realizados al efecto, un programa de construcción de hoteles y otras facilidades para la industria turística; proyecto a los que bien podría asociarse el capital mexicano.

“Esto es, señores, a grandes rasgos, lo que Centroamérica puede ofrecer. Como ustedes se han enterado, se están sosteniendo conversaciones entre los representantes de los gobiernos de Centroamérica y los del Gobierno de México; pero son ustedes, los empresarios mexicanos y centroamericanos, los que habrán de decidir el grado en que lograremos mancomunar nuestros intereses para el desarrollo de nuestros países y el bienestar de nuestros pueblos”.



DISTRIBUIDORES :

EN TEGUCIGALPA
Compañía Distribuidora, S. A.

EN SAN PEDRO SULA
Surtidora Internacional, S. A.

El Reto de la Urbanización

El ritmo acelerado de urbanización, impuesto por el aumento de población y la migración interna, produce impactos sociales, políticos y económicos que todavía son demasiado nuevos y difíciles de medir. ¿Qué constituye una ciudad moderna? Dentro de un espacio muy limitado —digamos una hora en ómnibus desde el centro de la ciudad hasta el perímetro urbanizado— debe proveerse espacio para viviendas, edificios comerciales, fábricas, carreteras y vías férreas, parques y zonas verdes, escuelas, hospitales, aeropuertos, cementerios y todo lo demás.

Cada componente separado plantea sus propias exigencias de servicio, seguridad y comodidad. Es razonable suponer, por ejemplo, que una línea de tren subterráneo no debe pasar bajo un hospital, que en un barrio residencial no debe estar una fábrica de cemento ni un cementerio en tierra céntrica de valor comercial. Con todo, la urbanización ha progresado a tal velocidad en los últimos 25 años, que el uso racional y bien planeado de la tierra urbana prácticamente no existe.

De otra parte es igualmente cierto que no hay escasez de tierra urbana. En la mayoría de los países, el área ocupada por las ciudades es menor del 1% del área total. No hay razón concebible para que ciudades pequeñas no puedan volverse grandes, o para que no puedan surgir nuevas ciudades —como Brasilia y Ciudad Guayana— en donde poco tiempo atrás solo había campos deshabitados. Finalmente, el espacio urbano puede multiplicarse construyendo verticalmente, esto es, erigiendo rasca-

cielos para uso comercial y viviendas múltiples. El problema no es el de la tierra per se, sino el de su mal uso por la falta de planeamiento y de recursos públicos.

En América Latina agregan dificultades los problemas mayores y relacionados del subdesarrollo, un síntoma molesto de cual es la existencia de vastos grupos de población urbana cuyas condiciones de vida son realmente subhumanas. (¿Qué animal en su estado natural se aloja, alimenta o cuida peor que la inmensa mayoría de estos habitantes de las barriadas pobres?)

Todavía más, en casi todas las ciudades empeora la situación el alza anormal de los precios de la tierra, creada por la especulación. En los centros metropolitanos de los países industrializados, solo raras veces el costo de la tierra sobrepasa del 25% del costo total de un desarrollo de viviendas múltiples. En América Latina, llega a ser hasta el 50% del gasto combinado en terreno y edificación.

Existen tres herramientas básicas de las que puede disponerse para determinar el patrón de uso de la tierra en las ciudades: regulación, impuestos y expropiación. Cada uno de estos sistemas es difícil de controlar y a menudo se presta a abusos, pero poco a poco se está adoptando alguna combinación de los tres en regiones donde está haciéndose frente al problema del desarrollo urbano.

Mediante la regulación y leyes en que se determinen zonas, la ciudad puede contener la intromisión del desarrollo industrial en las áreas residenciales, controlar la densidad de población y hacer cumplir requeri-

mientos mínimos de seguridad y salud públicas.

Mediante los impuestos, la municipalidad puede controlar la especulación, ofrecer incentivos para las formas deseadas de desarrollo urbano, obtener los ingresos necesarios para ampliar los servicios públicos y participar después de los aumentos en los valores reales de la tierra que estas mejoras originan.

Mediante la expropiación, la tierra puede destinarse al uso deseado, ya sea volviéndola a vender para fines específicos, dedicándola a la creación de parques u otras construcciones públicas, y abriendo el camino a la destrucción de barrios inad-

cuados y desarrollo de planes de vivienda.

La existencia de los tugurios, ranchos, favelas o como quiera que se les llame, deforma toda faceta de la vida urbana, y constituye una carga casi insoportable no solo para la distribución de zonas en la ciudad sino para el tránsito, la educación, los servicios públicos y las instalaciones hospitalarias. La tensión que crean sobre los fondos públicos debilita las economías nacionales y socava el contrato social existente entre el ciudadano y el estado. Y los planificadores urbanos tienen que batallar contra el tiempo. La población de las ciudades de América Latina puede duplicarse en el curso de las próximas dos décadas.

HONDURAS PRIMERO

**CONSUMA LO QUE EN ELLA SE FABRICA -
RECUERDE QUE EN SUS FABRICAS TRABAJAN
OBREROS HONDUREÑOS.**

Confitería **VENUS**

Cálculo Estadístico de la Carga Tributaria

A. R. Prest

(Concluye)

— IV —

Ahora podemos analizar los argumentos empleados para justificar el tratamiento de los impuestos directos, a fin de conocer su validez y calidad.

Evidentemente, es preciso postular la inelasticidad total de la oferta de factores de cualquier industria determinada para justificar el tratamiento que se suele dar a los impuestos directos en el Reino Unido, es decir, se supone que el ingreso de los factores se reduce exactamente en la misma medida y no más.

El Colwyn Committee se afanó en buscar razones para fundamentar ese supuesto, pero como ellas fueron refutadas eficazmente hace más de 25 años por Sir Dennis Robertson no quiero dedicarle tiempo a este problema. Tampoco merecen mucha confianza los puntos planteados por Bar-na, porque ellos ignoran muchas otras explicaciones posibles. Así, podría ser cierto que cualquier estabilidad a largo plazo en la distribución del ingreso bruto es indicio de que los impuestos sobre la renta no se trasladan hacia adelante. ¿Pero no podría explicarse lo mismo por otros cambios (por ejemplo, consecuencias de otros ingresos y gastos públicos, aumento de la educación, modificaciones de las facultades de los sindicatos, etc.) que hubiesen contrarrestado las tendencias hacia la mayor dispersión del ingreso bruto derivadas de la traslación de los impuestos directos? Podrían formularse aná-

logas observaciones sobre los demás puntos que plantea.

En realidad, hay buenas razones en abono de la teoría de que, a largo plazo, los impuestos a la renta alteran la oferta relativa de factores en diferentes industrias y por lo tanto (suponiendo una demanda determinada) los precios relativos. La aplicación de un impuesto proporcional a la renta desalienta el ingreso de la mano de obra a las industrias en que el riesgo es mayor o el trabajo desagradable. Para atraer obreros hacia la minería del carbón, por ejemplo, podrá ser necesario pagarles un jornal de 10 libras a la semana, en tanto que en las demás industrias el promedio llega a 8 libras. Un impuesto a la renta del 25 por ciento reducirá la diferencia a 30 chelines en lugar de dos libras, y con ello (suponiendo que los "efectos-ingreso" no sean acentuados) tenderá a desplazarse la mano de obra de las minas de carbón y a reducir su proporción.

Asimismo, se ha demostrado muchas veces que un impuesto proporcional sobre la renta, y con mayor razón uno progresivo, tienden a alejar el capital de las industrias que presentan mayores riesgos. Pero este es un asunto complicado y no debemos olvidar que existen varias excepciones.

Así pues, en general para que los cálculos de la incidencia de los impuestos a la renta tengan alguna validez real, han de referirse a periodos relativamente cortos —aunque, sin duda, no precisamente de la misma duración para cada industria.

De otra suerte, sería difícil suponer que la oferta de factores a una industria determinada sea completamente inelástica.

Pero esta hipótesis está en abierta contradicción con la que se hace para los impuestos indirectos. Ya se ha visto que para que estos cálculos sean válidos es preciso suponer que es perfecta la elasticidad de la oferta de cualquier producto sujeto a impuesto. De ahí que los cálculos de la incidencia de los impuestos directos e indirectos se basen en supuestos contradictorios. En un caso, los supuestos sólo son válidos en el corto período marshalliano; y en el otro, sólo en un período más prolongado.

Y esto no es todo. Se ha señalado que si las variaciones de precios que tienen origen en los impuestos indirectos sólo afectan a los productos gravados hay que aceptar condiciones especiales sobre la prontitud con que reacciona el gobierno o el sector privado frente a los cambios de ingreso, por ejemplo, que el gobierno debe aumentar sus gastos en forma simultánea a fin de que el nivel general de la demanda pueda aumentar. Pero cuando se postula que los impuestos directos sólo se traducen en una disminución del ingreso de los factores, se están aceptando condiciones diametralmente opuestas sobre el nivel general de la demanda. Si el nivel general de precios no varía, la falta de modificación en los precios de las industrias gravadas implica que tampoco se elevan los precios de los demás sectores. En cambio, si sube el nivel general de precios, deberán sufrir alteraciones los precios de otros sectores. Por lo tanto, los supuestos necesarios para justificar que los cálculos sobre los impuestos indirectos se limiten a los

cambios de precios de los bienes gravados no son evidentemente los mismos requeridos para simplificar el cálculo de la incidencia de los impuestos directos. La contradicción evidente que existe entre las hipótesis de elasticidad perfecta de la oferta de bienes y las de inelasticidad de la oferta de factores supone a su vez un conflicto entre las hipótesis sobre el nivel general de la demanda en ambos casos, si los cálculos han de restringirse a los efectos-precio sobre bienes y factores, en las industrias de que se trate. Por último, no hay ningún motivo evidente para creer que los efectos-precio que se producen en los "otros sectores" puedan dejarse de lado con mayor razón en este caso que en el de los impuestos indirectos.

— V —

Ahora cabría preguntarse qué conclusiones se deducen de los cargos formulados en los párrafos anteriores.

En primer lugar ¿se aplican nuestros argumentos en todos los casos en que se intenta estimar la incidencia de cualquier impuesto? Evidentemente la respuesta es negativa. No hemos criticado los esfuerzos por estimar la incidencia de los cambios marginales de los impuestos directos o indirectos. Porque si las variaciones son exclusivamente marginales bien podría ignorarse el nivel general de la demanda. Además, si sólo interesa conocer la incidencia de un impuesto o un grupo de impuestos, es perfectamente lógico hacer el cálculo para un período que permita reducir al mínimo las dificultades de cálculo —y quizá calcular así algún tipo de incidencia a largo plazo en el caso de los impuestos

indirectos y de corto plazo en el de los directos. Nuestras observaciones tampoco significan necesariamente que sea imposible **en principio** conocer la incidencia del conjunto de los impuestos directos e indirectos; simplemente queremos señalar que los métodos empleados hasta ahora adolecen de incongruencias lógicas, fundamentales.

Sin embargo, bien podría aducirse que como no se prevé por ahora la posibilidad de hacer otros cálculos estadísticos de la incidencia del conjunto de impuestos directos e indirectos, al no poder suponer, por ejemplo, que los efectos de los impuestos indirectos recaen totalmente sobre el precio del bien gravado y los efectos de los impuestos directos totalmente sobre la retribución a los factores inmediatos, no habría realmente ninguna otra posibilidad de cálculo estadístico. Por lo tanto, si se rechazan estos métodos, los cálculos resultan de hecho, aunque no en principio, imposibles.

Supongamos que se acepte este argumento. Entonces se abren dos líneas de razonamiento. Primero ¿qué importancia debe asignársele al vacío que así se produce? Segundo ¿hay algún mecanismo alternativo para conseguir gran parte de las informaciones que nos interesan?

Para contestar la primera pregunta, es preciso definir la **raison d'être** de estos cálculos. Este era un punto que preocupaba a Edwin Cannan hace muchos años al declarar ante el Colwyn Committee. Rechazaba la idea de que fuera posible comparar satisfactoriamente la distribución de los ingresos antes y después de aplicarse los impuestos y dijo sin rodeos: "Según mi parecer, esta investigación es insustancial y no me importa que sea Cámara de los Comunes quien la haya solicitado".

Y con relación a los cálculos efectuados por Lord Samuel en 1919 manifestó en forma aún más enfática: "Pienso que no sirven absolutamente para nada".

Evidentemente, si se comparara la distribución del ingreso sin impuesto alguno con la resultante de la aplicación de los impuestos, Cannan tendría toda la razón. A nadie le interesa, a mi entender, lo que suceda en una sociedad que carece de gobierno.

Sin embargo, cabría argumentar que no se compara la distribución del ingreso cuando existen y cuando no existen impuestos, sino la distribución del ingreso que se habría producido si la intervención del gobierno hubiese sido neutral en sus efectos distributivos. Pero ahí se plantea el problema de no saber cuáles habrían

REFRIGERADORAS "PHILCO" 1966
CON FRIO INSTANTANEO
Y EL EXCLUSIVO ECONOMIZADOR DE CORRIENTE
DISTRIBUIDOR:
YUDE CANAHUATI, S. de R. L.
TEGUCIGALPA, D. C. TELEFONO 2-9284

sido los ingresos brutos (es decir, antes del impuesto) en el último caso. Evidentemente no es apropiado estimar la distribución del ingreso que existiría después de aplicarse los impuestos si éstos tuviesen un efecto distributivo neutral, deduciendo las sumas "neutrales" (cualquiera sea la forma de calcularlas) de los ingresos brutos reales con el sistema de tributación en vigor. Por ende, esta justificación de los cálculos no es válida y no queda en claro qué se pierde con aceptar nuestras razones y rechazar de plano estos cálculos.

No obstante, si lo que interesa no es tanto la comparación entre dos distribuciones en un mismo año, sino la distribución relativa de los ingresos, deducidos los impuestos, en dos o más años (o lugares), existe un método que no presenta los inconvenientes señalados. Si se clasifica a las personas según los tramos de ingreso puede estimarse la suma percibida por cada grupo en los dos años, luego de deducir los impuestos directos causados según la cuantía de la renta y (si se desea tener en

cuenta el efecto redistributivo de los gastos del gobierno) después de agregar los pagos de transferencia del gobierno. Posteriormente se puede deflacionar este cambio del ingreso neto percibido por cada grupo por un índice de precios al por menor apropiado para este grupo. Así, si el tramo superior de ingresos experimentase un aumento de los ingresos netos desde dos mil a cuatro mil libras y el grupo de ingresos más bajo una disminución de 100 a 50 libras, pero los precios para el primero hubiesen aumentado en 50 por ciento y disminuido para el segundo en 20 por ciento, podría decirse que el beneficio real para el primer grupo sería la diferencia entre 2.000 libras y 2.667 libras (aproximadamente) y la pérdida para el grupo inferior, la diferencia entre 100 y 62.5 libras.

Este método soslaya las dificultades discutidas anteriormente, por ejemplo, los efectos-precio de una variación en los impuestos indirectos, sean amplios o restrictos, se reflejaran en el índice de precios al detalle. Asimismo las modificaciones

Molino "La Medalla"

— FUNDADO EN 1924 —

Tostadería de café — elaboración de café molido.

PREFERIDO POR LOS PALADARES DE BUEN GUSTO
DESDE HACE 41 AÑOS

Oficina de Ventas: 5a. calle, S. O. N° 5
Fábrica: Zona Industrial — Bo. La Guardia
Prolongación de 3ª Avenida

SI NO ES MEDALLA NO ES CAFE

San Pedro Sula

Honduras, C A.

de la retribución de los factores se reflejarán en los ingresos netos percibidos.

Evidentemente el procedimiento presenta muchas dificultades. Subsisten las antiguas de cómo asignar las utilidades no distribuidas de las sociedades anónimas, los impuestos y los gastos indivisibles del gobierno. Y se agregan otras, como la carencia de un mecanismo único (comparable a los que se pueden emplear para resumir las características de la distribución del ingreso en un solo año), para reseñar los cambios habidos entre años distintos. También podría objetarse que el método sugerido sólo indica el efecto conjunto de las medidas públicas y privadas sobre la distribución del in-

greso y, por ende, no la manera de aislar la influencia del gobierno. Pero, ¿vale realmente la pena saber algo más? Si puede demostrarse en uno u otro sentido que la distribución del ingreso se ha vuelto más igualitaria entre dos fechas determinadas y si la política pública tiene como finalidad expresa acentuar esas características, el gobierno podrá tomar las medidas apropiadas. Tampoco habrá ninguna dificultad insuperable en decidir, qué se pretende decir con el término "apropiadas" pues, como se dijo anteriormente, no hemos objetado en ningún momento la posibilidad de calcular los efectos redistributivos de las modificaciones marginales de determinados impuestos.

**"POR MUCHOS AÑOS LA INDUSTRIA DEL BANANO
HA SIDO LA FUENTE EFECTIVA DE NUESTRA
ECONOMIA Y CONVIENE LUCHAR PORQUE
HONDURAS, COMO PRODUCTOR DEL BANANO,
VUELVA A OCUPAR SU POSICION CIMERA
EN EL MUNDO.**

**CONTINUEMOS AUNANDO ESFUERZOS PARA
HACER DE ESTA UNA REALIDAD.**

La Standard Fruit Company

El Cheque y el Peso Centroamericano en la Legislación Hondureña

CAPITULO III

LOS BANCOS CENTRALES EN LA EVOLUCION DEL CHEQUE Y PESO CENTROAMERICANO

En la Primera Reunión de Bancos Centrales, llevada a cabo en Tegucigalpa, en agosto de 1952, fue presentada una ponencia por la Delegación del Banco Central de Reserva de El Salvador intitulada "SISTEMA DE PAGOS INTERCENTROAMERICANOS" cuyos objetivos eran los siguientes:

1) Economía de tenencias de oro, dólares o cualquier otra moneda que no fuera de las de los países participantes.

2) Asegurar la libertad de cambios hasta donde fuese posible entre los países participantes.

3) Facilitar a los Bancos Miembros la independencia de ayuda exterior para la realización de sus transacciones en Centro América.

En la ponencia se hacían las siguientes recomendaciones:

i. Los países que en las transacciones intercentroamericanas resultaran acreedores pondrían a disposición del sistema facilidades de crédito en monedas centroamericanas.

ii. El sistema a su vez daría facilidades de crédito en dichas monedas a los países que resultaran deudores en el comercio intercentroamericano.

iii. En plazos no menores de un año pagarían los países deudores en dólares norteamericanos el saldo a su cargo e inversamente los países que

resultaran acreedores recibirían el saldo a su favor.

Se establecía que "las funciones bancarias, las cuentas y operaciones del sistema de compensación" se le encargaría a una Institución Internacional, como el Federal Reserve Bank, por ser este un banco en donde los países de Centro América tienen sus depósitos principales. El sistema de contabilidad y sus cálculos se operarían en "una unidad de cuenta que no sería una nueva moneda sino que simplemente una medida de cálculo de las deudas y de los créditos dotada de una garantía de cambio para los fines del Sistema de Compensación". He aquí pues, el origen de la unidad de cuenta que actualmente rige en la compensación de pagos centroamericanos que se denomina "Peso Centroamericano" tal como sus proponentes la concibieron en un principio y que cada día va tomando nuevas direcciones tendientes a que los cinco países uniformen sus sistemas legales para dar nacimiento a una unidad monetaria común.

El Banco de Guatemala presentó en esta reunión una moción intitulada "Ideas generales acerca del establecimiento de un sistema de CHEQUES CENTROAMERICANOS" para propiciar el intercambio comercial de los pueblos del Istmo, la que en términos generales se relaciona estrechamente con la moción presentada por la delegación de El Salvador. También en ella encontramos proyectada una unidad de cuenta común para las transacciones entre los países del Istmo.

**Procesamiento Técnico Digital
FDH-DEGT-UNAH**

Las ideas expuestas en esta moción están plasmadas en el "CONVENIO PARA UN SISTEMA DE CHEQUE DE VIAJERO CENTRO-AMERICANO" que fue aprobado en la Segunda Reunión de Bancos Centrales celebrada en San José de Costa Rica en diciembre de 1953. Desde entonces se creó un instrumento de crédito y de pagos que coadyuvaría a la realización de los objetivos de la Integración Económica Centroamericana, el cual nunca se puso en práctica por falta de ratificación de por lo menos tres bancos.

Se expresaba en el Convenio que con el objeto de "iniciar una corrien-

te de operaciones de crédito entre los Bancos Centrales de Centro América, que permita el ahorro de divisas extranjeras y facilite los viajes dentro del territorio centroamericano" se establecería el Sistema. Puede observarse en este Convenio la inclusión en sus cláusulas de la unidad de cuenta bajo la cual girarían las monedas de los cinco países, denominada "Peso Centroamericano", con un equivalente a un dólar norteamericano. Se convino que el Banco Central de Reserva de El Salvador, serviría de Banco Compensador de estos cheques y se facultaba a los Bancos participantes para que comu-

PEUGEOT

LA CALIDAD QUE NO SE DISCUTE

BERLINA GRAN TURISMO

404 5/6 PLAZAS — 4 PUERTAS

Vehículo de gran clase para uso en la Ciudad y en la carretera, Berlina 404 ofrece un confort silencioso y refinado, permitiendo mejores condiciones de seguridad, y economía que cualquier vehículo de su clase.



BERLINE GRAND TOURISME

404 PEUGEOT

RENSEIGNEMENTS ET
ESSAIS CHEZ VOTRE
CONCESSIONNAIRE

Distribuidores exclusivos para Honduras
Walter Brothers Comayagüela
Agencias en San Pedro Sula y La Ceiba



nicaran al Banco Compensador el monto de cheques de viajero que estimaron probable emitir en el lapso de un año y con los datos anteriores dicho Banco establecería el total de cheques que se podrían emitir en dicho periodo.

Estaba regulado que los Bancos firmantes cambiaran los cheques de viajero emitidos en Pesos Centroamericanos, en la moneda de los mismos a la paridad del dólar norteamericano si no existiera control de divisas extranjeras y al tipo en Dólares en el mercado libre cuando hubiera control.

El mecanismo de Compensación sería parecido al que ha puesto en práctica la Cámara de Compensación Centroamericana, esto es, los cheques de viajero que un Banco Central o Bancos de su Sistema Bancario hubieren pagado serían enviados al Banco Compensador, quien después de realizar las operaciones correspondientes los devolvería cancelados al banco o bancos de origen. Los saldos resultantes de la Compensación serían cancelados en dólares por medio del Banco Compensador, y una vez cancelados dichos saldos podría el banco emisor poner en circulación una cantidad en cheques de viajero igual al valor pagado.

Se acordó que los formularios de estos cheques serían uniformes, tal como se establece actualmente para el cheque centroamericano, y serían firmados por el banco emisor. En el texto del cheque debía expresarse que los bancos centrales garantizaban su pago en las monedas nacionales.

Se acordó que como un incentivo al desarrollo de este sistema los Bancos Miembros se abstendrían de cobrar comisiones y demás retribucio-

nes en la compra y venta de estos cheques.

Hasta aquí pues, las principales disposiciones contenidas en el documento a que nos referimos y que consideramos fue el origen del Cheque Centroamericano, ya que muchas de sus normas fueron introducidas en el Convenio respectivo; además los objetivos económicos son los mismos; los dos tienden a facilitar el proceso de desarrollo de la Integración Económica, mediante la emisión de un medio de pago común para los cinco países centroamericanos.

En esta Segunda Reunión de Bancos Centrales se aprobó el "Convenio de Compensación de Pagos Interoamericanos" que tuvo su origen, como queda dicho, en la ponencia presentada en la Primera Reunión de Tegucigalpa por la Delegación del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Entre las consideraciones aducidas para emitir la resolución correspondiente se tuvieron las siguientes:

1) Facilitar las transacciones comerciales de los países de Centro América.

2) Aspiración de todos los países de Centro América para constituir un sistema de esta naturaleza.

El Convenio aprobado contiene entre otras las siguientes disposiciones que consideramos de mayor importancia:

Lo aprobado no interferiría en la política monetaria, comercial y de pagos internacionales que estuvieren vigentes o que en el porvenir acordaran cada país miembro.

Las operaciones se llevarían por los Bancos Centrales de Centro América en sus monedas respectivas y en una unidad de cuenta llamada "Peso Centroamericano" con equivalencia a un dólar norteamericano.

Los bancos fijarían el tipo de cambio de sus monedas en relación con el Peso Centroamericano lo mismo que las variaciones que al mismo efectuaran; todo lo cual debería comunicarse a los demás bancos. Las funciones de compensación estarían a cargo del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Los saldos resultantes en cada trimestre serían liquidados en dólares. Los Bancos Centrales podrían operar por sí mismos y a través de los Bancos de su Sistema, quienes fungirían como sus Agentes.

Se trataría de dar incentivos al Sistema eliminando el cobro de comisiones y demás retribuciones por los servicios que se prestaban.

Era facultativo a los bancos retirarse del Convenio para lo cual solo se necesitaba la comunicación respectiva al Banco Administrador.

El Convenio entraría a regir cuando lo ratificaran tres bancos y enviaran su ratificación al Banco Administrador.

En la Tercera Reunión de Bancos Centrales celebrada en la ciudad de Guatemala en el mes de febrero de 1955 se discutió el Convenio del Che-

que Centroamericano de Viajero firmado ad-referendum en la Segunda Reunión de Bancos Centrales que por no haberle ratificado el número de países requerido y no haberse hecho el estudio correspondiente para llevarlo a la práctica se recomendó al Banco Central de Reserva de El Salvador hacerlo para que fuera una realidad dicho Convenio.

En la Cuarta Reunión, en la ciudad de Managua, en el mes de enero de 1959 se discutió el trabajo presentado por el Banco Central de Reserva de El Salvador sobre las ventajas y desventajas del "Cheque de Viajero Centroamericano" habiéndose resuelto adoptar el Giro Centroamericano como un paso previo a poner en práctica el Cheque de Viajero Centroamericano para lo cual los Bancos Centrales deberían instruir a los bancos comerciales de sus respectivos países a fin de hacer circular el mencionado giro el cual era ya de uso corriente a esa fecha en la República de El Salvador.

En la Quinta Reunión, celebrada en la ciudad de San Salvador en el mes de julio de 1960 se acordó que el Banco de Guatemala organizara

HECTOR J. CRESPO

**Comerciante y Ganadero
espera las apreciables órdenes
de su distinguida clientela**

Trujillo, Depto. de Colón.

una reunión de expertos para elaborar un Proyecto de Convenio para establecer un mecanismo tendiente a facilitar el intercambio de fondos entre los países del Istmo en sus propias monedas.

La reunión de los expertos mencionados se llevó a cabo en junio de 1961 en la ciudad de Guatemala, elaborando, con bases en el anteproyecto presentado por el Banco de Guatemala, el Proyecto que se les había encomendado.

El 28 de junio de 1961 aprovechando la Sexta Reunión de Bancos Centrales Centroamericanos celebrada en Tegucigalpa, los representantes respectivos firmaron el Convenio por medio del cual se creaba el organismo denominado: "CAMARA DE COMPENSACION CENTROAMERICANA".

CAPITULO IV

LA CAMARA DE COMPENSACION CENTROAMERICANA SU IMPORTANCIA Y FUNCIONAMIENTO

En el Capítulo anterior vimos cómo se llegó a el establecimiento de este organismos compensador. En el presente trataremos de los siguientes temas:

Objeto y Sede

En el Primer Convenio se establecía que el objetivo de la Cámara de Compensación sería promover el uso de las monedas centroamericanas en las transacciones entre los países de Centroamérica, como un medio de acelerar la integridad económica.

En la Resolución N^o JD 63-77 de la Junta Directiva de la Cámara de Compensación Centroamericana, reu-

nida en la ciudad de San Salvador del 21 al 24 de agosto de 1963, se modificaba este artículo, ampliándolo en los siguientes puntos:

"1) Coordinar las actividades tendientes a asegurar en forma continua y permanente la cooperación monetaria y cambiaria prescrita en el Artículo X del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

2) Actuar con carácter de Secretaría Permanente en las reuniones de los Bancos Centrales".

En la reunión celebrada en San José de Costa Rica del 14 al 16 de mayo de 1964 por el Comité de Política Cambiaria y de Compensación, se modificó el Convenio, y el objeto de la Cámara quedó definido en los siguientes términos actualmente en vigor: "Facilitar los pagos y fomentar el uso de las monedas de la región en las transacciones intercentroamericanas".

En el primer Convenio se establecía que la Cámara de Compensación tendría su sede en la Oficina Principal del Banco Centroamericano de Integración Económica. Pero en los convenios de San Salvador de 1963 y de San José de Costa Rica de 1964 se estableció como sede de la Cámara la Oficina Principal del Banco Central de Honduras.

Créditos y Operaciones

El Convenio del 28 de julio de 1961 establecía la aportación por parte de cada Banco Central de la suma de 300.000.00 Dólares de los Estados Unidos para constituir el capital de trabajo con el cual operaría la Cámara distribuido así: 25% en Dólares Norteamericano y el 75% en monedas propias de cada país.

Dicha aportación en dólares norteamericanos serviría para constituir un "FONDO DE GARANTIA" y la aportación en la respectiva moneda serviría para formar un "FONDO DE OPERACIONES CORRIENTES".

El "Fondo de Garantía" se operaría en la siguiente forma:

Débitos:

- 1) Aportación inicial en dólares;
- 2) Reposición en dólares de los bancos deudores por las transferencias a los bancos acreedores;
- 3) Liquidación semestral en dólares de los saldos deudores;
- 4) Intereses provenientes de inversiones; y
- 5) Otras operaciones de débito.

Creditos:

- 1) Transferencias en dólares a solicitud de los bancos acreedores;
- 2) Liquidación semestral en dólares de los saldos acreedores;
- 3) Distribución de intereses provenientes de inversiones;
- 4) Cancelación por retiro; y
- 5) Otras operaciones de crédito.

El "Fondo de Operaciones Corrientes", se operaría así:

Débitos:

- 1) Aporte inicial en moneda local;
- 2) Remesas que un banco reciba, en su propia moneda, de los demás bancos miembros;
- 3) Intereses por saldos deudores;
- 4) Asignación para gastos de administración;
- 5) Ingresos por liquidación semestral de saldos;
- 6) Reajuste de aportaciones en moneda local; y
- 7) Otras operaciones de débito.

Créditos:

- 1) Remesas que un miembro envíe en moneda de los otros países;
- 2) Intereses por saldos acreedores;
- 3) Devoluciones de asignaciones para gastos de administración;
- 4) Egresos por liquidación anual de saldos;
- 5) Reajuste de aportaciones en moneda local;
- 6) Cancelación por retiro; y
- 7) Otras operaciones de crédito.

En estas operaciones la Cámara debía llevar cuenta separada para cada Banco.

Cuando la aportación en moneda nacional o sea el "Fondo de Operaciones Corrientes" se hubiere agotado y otorgado crédito en exceso del

USE CAMISAS

PRESIDENTE PAZ

"OLIMPICA"

LAS MEJORES EN CENTRO AMERICA

**Procesamiento Técnico Digital
FDH-DEGT-UNAH**

límite establecido para cada banco miembro, a solicitud del mismo, la Cámara cargará el "Fondo de Garantía" para hacer pago por los conceptos anteriores.

Los bancos que hubieren hecho uso de la facultad señalada en el párrafo anterior, deberían reintegrar a la Cámara el valor en dólares a más tardar ocho días después de haber recibido el requerimiento respectivo para lo cual se la facultaba para exigirlo inmediatamente. La Cámara cargaría o abonaría intereses al final de cada ejercicio a una tasa uniforme para todos los bancos miembros y sobre las diferencias diarias en exceso o en defecto de la aportación en moneda local según fuere el caso. La tasa mencionada sería igual a la tasa de interés promedio devengado por las inversiones del "Fondo de Garantía". Era obligación de los Bancos Centrales hacer efectivo el pago en dólares norteamericanos del saldo a su cargo resultante de la liquidación semestral presentada por la Cámara, ocho días después de recibirse dicha liquidación. Los valores recibidos por este concepto los trasladará la Cámara a los bancos acreedores para restablecer la posición inicial.

Los bancos podrían conformarse con la liquidación o presentar su inconformidad dentro de un plazo máximo de quince días que se contarían desde la fecha en que recibieran la liquidación. La Cámara invertiría las disponibilidades en dólares en valores de primera clase de realización inmediata, esto de acuerdo con la política de inversiones de la Junta Directiva de la Cámara.

En la Sexta Reunión Extraordinaria de primera clase, de realización de la Junta Directiva de la Cámara de Compensación Centroame-

ricana reunida en San Salvador del 21 al 24 de agosto de 1963, al Convenio original se hicieron modificaciones sustanciales, y en lo referente a lo que tratamos, en el Convenio que se firmó al efecto encontramos las siguientes disposiciones:

Cada Banco Miembro otorgará un crédito en su propia moneda a los otros bancos hasta una suma equivalente a quinientos mil dólares norteamericanos, en vez de los ya citados aportes.

Además se faculta a cualquier Banco Miembro para que por su propia iniciativa o a propuesta de la Junta Directiva de la Cámara pueda ampliar el crédito anterior.

Los Bancos Miembros operarán entre sí los documentos y valores compensables, dando aviso a la Cámara simultáneamente.

Las operaciones deberán llegarse con separación para cada Banco y de conformidad con lo establecido en los reglamentos que al efecto se emitan.

La Cámara deberá calcular al final de cada semana la posición neta de cada banco y el resultado de la misma deberá comunicarse de inmediato a todos los bancos. Los que hubieran otorgado créditos en exceso de los montos a que nos hemos referido podrán requerirlos por medio de la Cámara, y el pago de los bancos deudores a los bancos acreedores deberá efectuarse dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de recibirse el requerimiento, en dólares norteamericanos.

Asimismo, la Cámara deberá efectuar ordinariamente liquidaciones cada seis meses con el objeto de cancelar los saldos que de ellas resultaren. Los bancos deudores dentro de los ocho días hábiles siguientes al recibo de su liquidación, deberán pa-

gar en dólares norteamericanos, a los bancos acreedores, el saldo que resultara a su cargo avisando de ello a la Cámara. Los bancos tienen un plazo de quince día para dar a conocer su inconformidad a la liquidación que se le presentare, a partir desde la fecha del recibo de la misma. Si no se objetare en dicho plazo, se considerará como buena.

La Cámara en cada liquidación deberá abonar o cargar intereses, los cuales se calcularán sobre los saldos diarios de créditos recibidos u otorgados por los bancos miembros. La tasa que se fijare será uniforme y determinada por la Junta Directiva.

En la reunión llevada a cabo en San José de Costa Rica del 14 al 16 de mayo del corriente año por el Comité de Política Cambiaria y de Compensación, se adaptó el Convenio anterior a la nueva organización surgida con la firma del Convenio de

la Unión Monetaria Centroamericana, por lo que las disposiciones en casi todos sus aspectos son idénticas al del firmado en San Salvador, siendo las variantes principales, las que se refieren a los reintegros de los montos por exceso en los créditos otorgados por los bancos, que disponen se hagan en dólares norteamericanos o en cualquiera otra moneda convertible, de común acuerdo entre los bancos interesados.

Unidad de cuenta, paridad y garantías

En el primero, segundo y tercer Convenio, este último en vigencia, se acordó que todas las operaciones que se lleven a cabo a través de la Cámara de Compensación serán expresadas en una unidad de cuenta denominada "Peso Centroamericano" que equivale a un dólar de los Esta-

Para las Personas de Buen Gusto
Hoteles de Alta Calidad

HOTEL PRADO	HOTEL BOLIVAR
EN TEGUCIGALPA	EN SAN PEDRO SULA

ATENCION ESMERADA
HABITACIONES ELEGANTES
ALIMENTACION EXQUISITA

T E L E F O N O S :

Tegucigalpa, D. C., N° 2-0121 — San Pedro Sula, N° 11-21

dos Unidos y de conformidad con la paridad que los Bancos Miembros declaren a la Cámara en su propia moneda, la que deberán comunicarse los bancos entre sí, lo mismo que a la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano y a la Cámara, para que se efectúen los ajustes del caso.

Las mismas disposiciones contemplan los tres convenios en cuanto a la garantía que se otorgan los bancos miembros entre sí, referente a la convertibilidad en dólares, a la paridad declarada, de la posición a cargo de los mismos según los registros de la Cámara.

En la misma forma se garantiza en los dos últimos convenios la convertibilidad de las remesas en trámite y las tenencias de valores compensables que en el primer convenio no se mencionaron.

Organización y Administración de la Cámara

En el Primer Convenio se establecía que la Cámara tendría como Organos de Administración, la Junta Directiva formada por un representante de cada banco miembro y por un representante del Banco Centroamericano de Integración Económica.

En el Segundo Convenio se prevé también la misma Junta Directiva, omitiendo al representante del Banco Centroamericano.

En el vigente Convenio se establece que el encargado de la ejecución del mismo será el Comité de Política Cambiaria y de Compensación y que el Secretario Ejecutivo de la Unión Monetaria será el encargado de la "coordinación, ejecución y supervisión de las actividades de la Cámara".

En el primero y segundo Convenio se acordaba que los miembros representantes de cada banco elegirían un Presidente de entre ellos, en forma rotativa y regulaban las atribuciones que competían tanto a la Junta Directiva como al Presidente. La Junta podía reunirse con la asistencia de tres de sus miembros, debiendo hacerlo de ordinario una vez al año y en forma extraordinaria cuando fuere convocada por el Presidente. Los asuntos se resolvían de acuerdo con el voto favorable de por lo menos tres de los dichos miembros. En el Primer Convenio las operaciones estaban a cargo del Banco Centroamericano de Integración Económica y en el Segundo se regulaba que "la coordinación, ejecución y supervisión de las actividades y operaciones de la Cámara estarían a cargo de un Gerente", puesto que desapareció en el Tercer Convenio pasando a ocupar tales funciones el Secretario Ejecutivo del Comité de Política Cambiaria y de Compensación. En este Convenio se establece también el cargo de Jefe de la Cámara para el "registro de operaciones".

En relación con el presupuesto para gastos de administración de la Cámara, el Primer Convenio decía que éste sería cubierto por los Bancos Centrales en la forma que determinaba la Junta Directiva.

En el Segundo se establecía que los gastos se distribuirían en forma igualitaria entre los Bancos Miembros, los cuales deberían aprobarlo para que entrara en vigor.

El Tercero guarda silencio sobre la forma en que serán cubiertos los gastos de la Cámara y solamente en el Reglamento Interno de la misma, se regula, considerándolo en las atribuciones del Secretario Ejecutivo de

la Unión Monetaria Centroamericana.

Retiro, disolución de la Cámara y otros aspectos

Con ciertas variantes de forma los tres acuerdos contemplan la denuncia del convenio sobre la Cámara de Compensación y establecen que el Banco que desee retirarse deberá notificarlo a los demás bancos y a los demás organismos del Convenio. En este caso el banco que se retire tendrá derecho de cobrar su saldo acreedor o la obligación de cancelar su saldo deudor, según sea su posición, de conformidad con la liquidación extraordinaria que hará al efecto la Cámara.

Los dos primeros Convenios disponían las causas por medio de las cuales se podía disolver la Cámara:

"1) Decisión unánime de los Bancos Miembros; y

2) cuando solo existan dos bancos adheridos al Convenio".

El actual no menciona causal de disolución y solo establece que el Consejo propondrá las condiciones en que deberá llevarse a cabo la liquidación.

Los dos últimos Convenios establecen la oportunidad concedida a los Bancos Miembros para poder concertar y suscribir convenios conjuntamente y establecer "reglas especiales de Compensación y Créditos Recíprocos con los Bancos Centrales de otros países de América".

Basados en estas disposiciones es como se ha concertado con el Banco de México un Convenio de Compensación y Créditos Recíprocos, firmado el 27 de agosto de 1963 que en la mayor parte de sus cláusulas es semejante al que suscribieron dichos Bancos Centrales para constituir la mencionada Cámara, por lo que nos limitaremos a mencionar aquellas disposiciones que se aparten de dicho Convenio.

Entre las disposiciones a que nos referimos, encontramos las siguientes:

Entra a formar parte en las transacciones monetarias y bancarias que se realicen en los países firmantes, el Peso Mexicano.

El Banco de México se compromete a otorgar a los Bancos Centrales Centroamericanos un crédito sin interés para liquidación ordinaria has-

Buena Calidad, Alta Nutrición y Mejor Rendimiento

CON LAS HARINAS VITAMINADAS

EL PANADERO — LA CUMBRE

EL AGUILA — EL GALLO — LA ROSA

MOLINO HARINERO SULA, S. A.

San Pedro Sula

TELEFONO 11-86

APARTADO N° 542

ta por 4.000.000.00 en dólares norteamericanos y para liquidación en forma extraordinaria hasta 2.000.000.00 en la mencionada moneda.

Se conviene que el Banco de México, S. A. hará la distribución de estos créditos a los Bancos Centrales en la forma equitativa que ellos acuerden, para lo cual el Banco Central de Honduras, como Administrador de la Cámara, dará aviso a dicho Banco cada tres meses.

Inversamente cada Banco Central otorgará un crédito recíproco al Banco de México, S. A. para liquidaciones ordinarias y extraordinarias por una suma igual al monto proporcional que les haya otorgado aquel Banco.

Cada Banco Central llevará en sus libros y en su moneda las cuentas respectivas para la compensación con el Banco de México, S. A. y lo mismo hará este Banco con los Bancos firmantes.

La Cámara de Compensación Centroamericana será el Agente del Sistema de Compensación y Créditos Recíprocos y como tal llevará la cuenta a cada Banco Central y al Banco de México, S. A.

Se usará en todas las operaciones la unidad de cuenta denominada "Peso Centroamericano", con equivalencia a un dólar.

Los bancos firmantes una vez que se agote el crédito otorgado en forma ordinaria, podrán hacer uso del crédito extraordinario que recíprocamente se otorguen. Pero podrán requerir por medio de la Cámara el pago de la parte del crédito extraordinario que se hayan concedido. El pago se efectuará en un plazo de 30 días que se contará desde la fecha en que se inició el excedente, en dólares o en otras monedas convertibles.

La Administración del Convenio estará a cargo del Comité Administrativo integrado por la Junta Directiva de la Cámara y un representante del Banco de México, S. A. Se elegirá un Presidente entre los delegados que durará un año, lo cual se hará rotativamente. Este comité deberá reunirse con la asistencia del delegado del Banco de México, S. A. y con la asistencia de por lo menos tres miembros de los otros Bancos, en forma ordinaria, y extraordinariamente cuando lo convoque el Presidente a solicitud de cualquier miembro.

Se establece que la Cámara de Compensación será la Secretaría Permanente del Comité Administrativo.

Las atribuciones de este Comité son las siguientes:

- a) Interpretar los términos del Convenio;
- b) Dictar los reglamentos administrativos y operativos relativos al Convenio;
- c) Aprobar los estados financieros presentados por la Cámara; y
- d) Lo demás que estime conveniente".

En la regulación de los créditos a que se refiere el Convenio se podrán hacer inversiones en valores de los diferentes países.

La revisión de las operaciones se efectuará anualmente por una Comisión de Auditoría que nombrará la Cámara de Compensación; el Banco de México, S. A. podrá hacerlo por medio de sus auditores.

Cuando un Banco de los signatarios del Convenio desee denunciarlo deberá notificárselo a los demás bancos y a la Cámara de Compensación.

El Convenio establece que dejará de surtir sus efectos cuando lo acuerden unánimemente los Bancos Centrales o el Banco de México, S. A. o

Felipe Herrera propone medidas concretas para establecer el Mercado Común Latinoamericano

Ha llegado el momento de tomar medidas concretas para establecer el Mercado Común Latinoamericano.

Esta fue la declaración central de la conferencia pronunciada por Felipe Herrera, Presidente del Banco Interamericano, al abrir el "Coloquio sobre la Integración Económica de América Latina" celebrado entre el 22 y el 24 de junio pasado en la Universidad de Georgetown, en Washington.

El Presidente del BID afirmó en su conferencia —que constituyó su más decidido pronunciamiento hecho hasta ahora sobre la integración—, que el Mercado Común es la única forma de asociación que puede garantizar a todos los países miembros los beneficios que se deben derivar de la integración.

El Mercado Común —añadió—, deberá incluir a todos los países de la región, y deberá contar con los instrumentos políticos, institucionales, comerciales y financieros necesarios para que pueda funcionar como una auténtica comunidad económica latinoamericana.

El Presidente del Banco propuso cuando aparezcan formando parte del mismo, menos de tres Bancos Centrales de la Cámara.

La liquidación final la efectuará la misma Cámara de acuerdo con los términos del Convenio y las instrucciones del Comité Administrativo. Si no se tomare al respecto un acuerdo aceptable, será resuelta la misma a nivel de Presidentes, Director o Gerentes de los Bancos Centrales Miembros.

(Continuará)

12 puntos concretos para el establecimiento del Mercado Común.

1.—Adopción de un tratado general de integración que incluya a todos los países latinoamericanos, tanto los asociados al Mercado Común Centroamericano y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, como los que no pertenecen a ninguna de las dos agrupaciones.

2.—Definición de un marco institucional para el Mercado Común, que podría incluir un Consejo Político, una Comisión Ejecutiva, un Parlamento, una Corte de Justicia, un Consejo Económico y Social, un Consejo Cultural y Tecnológico.

3. Adopción de procedimientos automáticos y progresivos para la desgravación del comercio intrarregional, y de un mecanismo que conduzca a una tarifa externa común.

4. Establecimiento de normas que garanticen la libre circulación de personas, servicios y capitales en el territorio de los países que formen parte del Mercado Común.

5. Reconocimiento de la necesidad de adoptar una política regional de inversiones, en la cual se aplique el concepto de planificación en la escala regional, y definición de una política agraria y de una política de transportes de contenido regional, sectores que deben ser atendidos con carácter prioritario.

6. Reconocimiento del principio del desarrollo regional equilibrado, que implica la necesidad de dar mayor prioridad a los países de menor desarrollo relativo.

7. Consideración del financiamiento a largo plazo para las inversiones

La Educación y la Prevención de Accidentes

El campo de trabajo de Puerto Rico se ha expandido considerablemente. Las oportunidades han aumentado. Las labores existentes se han diversificado a causa de la especialización y el empleo de maquinarias. Si observamos las estadísticas del trabajo que se registran anualmente veremos que estas nos indican que son miles los trabajadores que sufren accidentes del trabajo.

En interés de la seguridad propia y de la economía del país debe educarse al trabajador de manera que evite los accidentes en su trabajo. En

de carácter regional, incluyendo las que se requieran para compensar desajustes del sistema productivo del área por el establecimiento del Mercado Común.

8. Definición de las funciones que correspondan dentro del Mercado Común a la cooperación pública internacional y a la inversión privada, tanto nacional como extranjera.

9. Establecimiento de las bases y objetivos de las políticas financieras y monetarias de los países del Mercado Común, y los mecanismos para su coordinación regional.

10. Expresión de la voluntad de los países de coordinar también sus legislaciones respectivas en los campos relacionados con el Mercado Común.

11. Definición del pleno empleo y la salvaguardia de los derechos sociales como objetivos del Mercado Común.

12. Establecimiento de los mecanismos necesarios para crear un mercado común latinoamericano de la ciencia y la tecnología.

épocas anteriores la mayor parte de los trabajadores se hacían diestros con la práctica directa del oficio que escogían. Hoy día existen escuelas vocacionales y de otro tipo para entrenar las personas interesadas en distintos campos del trabajo y la producción.

Desde que se inician en los talleres de aprendizaje, esos futuros trabajadores reciben entrenamiento sobre las técnicas correctas de realizar su tarea en forma eficiente, rápida y segura. Este último aspecto es muy importante porque de él dependerá su estabilidad y su futuro en el campo de la producción y de la economía del país en la tarea que escoja.

Además de aprender a evitar los accidentes en su trabajo, también se les entrena en cuanto a ropa adecuada para la labor que desempeña, aptitudes que debe tener y la importancia de preservar su vida de manera que el trabajo se afecte lo menos posible. Cuando estas personas se incorporan al campo de la producción como trabajadores en propiedad los patrones de comportamiento adquiridos a través del período de estudios técnicos y prácticos van a capacitarlo para desempeñar su trabajo en mejor forma.

Ayudarán a poner el ejemplo entre aquellos trabajadores de más experiencia pero de menos preparación especializada que están renuentes a adoptar el uso de prácticas y medidas de seguridad. Ellos llevarán la idea y el ejemplo del uso de espejuelos, máscaras, guantes, cinturones y botas de seguridad, así como ropa adecuada.

Su cooperación indirectamente traerá como resultado el que los otros

USO SEGURO DE LLAVES

Debido a la gran variedad de llaves de tuerca que existen, el tipo y tamaño apropiado deben ser cuidadosamente seleccionados, teniendo en cuenta el trabajo que vaya a realizarse.

trabajadores acepten el uso de esos medios de seguridad personal que reducen el número de accidentes del trabajo. El ejemplo directo produce un impacto extraordinario sobre las personas que lo observan.

Posiblemente dentro de los próximos dos años ya se pueda evidenciar la reducción proporcional que se ha manifestado en el campo de los accidentes del trabajo debido a la intensificación en el uso de los artefactos de protección personal, ropa adecuada al trabajo que se realiza y obediencia de las normas de seguridad propias de cada trabajo empleadas por los jóvenes que se inician en los distintos sitios de trabajo y por el cambio de aptitudes que habrá de operarse en los trabajadores de experiencia al notar que los jóvenes derivan ciertos beneficios del uso de todos los medios modernos para la protección de las personas que trabajan y que ellos también pueden beneficiarse siguiendo su ejemplo.

Fuente: "Boletín de Prevención de Accidentes", Puerto Rico.

1. Use la llave y el tamaño adecuados al trabajo.

2. Use únicamente llaves en buenas condiciones.

3. Una llave nunca debe servir como martillo. Por otra parte nunca golpee sobre la llave a menos que haya sido especialmente fabricada para este efecto.

4. Coloque la llave sobre el tornillo de manera que al tirar, la boca de la misma se ajuste sobre aquel.

5. Tire de la llave, no empuje. Párese firmemente para trabajar con éstas. Deje suficiente lugar para sus dedos.

6. Ajustar máquinas en movimiento es como jugar con dinamita. Nunca trate de ajustar o aflojar un tornillo de una máquina en movimiento.

7. Si no puede aflojar un tornillo con la llave que tiene, busque una más grande. No ponga una extensión en el mango como palanca.

8. Use la llave apropiada, no use una cuña para que la de tamaño inadecuado sirva.

9. Elimine las llaves que están dobladas, rajadas, melladas o que tengan mangos rotos o le faltan. No trate de enderezar una llave doblada; esto la debilitará.

10. La boca de las llaves para tubos deben mantenerse afiladas.

REGIS

LA FARMACIA DE SUS RECETAS

TELEFONOS: 2-0102 y 2-0103

Tegucigalpa, D. C.

Honduras, C. A.

Las bromas: Enemigas de la seguridad

La prevención de accidentes del trabajo es una función que atañe a todas las personas tanto trabajadores como patronos. Es necesario e imprescindible practicar la seguridad en el sitio de trabajo para evitar las desagradables consecuencias que un accidente provoca.

Uno de los medios más efectivos hacia este propósito es evitar las bromas en sitios de trabajo. Estas aunque parezcan inocentes actividades encaminadas a levantar la moral y el ánimo de los compañeros en su sitio de trabajo pueden degenerar en situaciones muy desagradables. Las personas que se dedican a emplearlas allí son productores de accidentes. Puede considerarse como bromas los gestos o actos que usted realice para hacer reír a los demás o manejar equipo y maquinaria en forma inadecuada y ridícula para atraer la atención de sus compañeros. Tam-

bién algunos consideran broma acercarse con fósforos o cigarrillos encendidos a sitios donde estos están prohibidos tales como recipientes de combustibles, con el objeto de asustar a los otros y colocar anuncios o letreros que no aluden al trabajo que se realiza y que se ponen con el propósito también de atraer la atención de los compañeros.

Enbromar a los demás trabajadores al tomar agua de la fuente o rociarlos con alguna manguera que contenga líquido o agua o empujarlos mientras manejan la maquinaria con que deben realizar su trabajo, son otros tantos ejemplos de actos que distraen la atención del trabajo que se realiza y que muy bien puede provocar accidentes.

Recuerde que un accidente puede provenir de una broma que empieza con risas y que puede terminar en una tragedia.

Panadería "LA UNIVERSAL"

Fábrica de Pastas Alimenticias, Repostería,
Galletas Finas y Pan de toda clase.

TELEFONO 2-8281

Comayagüela, D. C.

Honduras, C. A.

Todo ocurrió en diez segundos

Todo ocurrió en Diez Segundos, título sugestivo que se aplica a cualquier suceso no importa sus resultados. La historia que vamos a relatar hoy puede pasarle a usted amigo empleado si no trabaja con seguridad.

Era uno de esos abnegados trabajadores que todos los días salen a buscar el sustento para él y su familia. Una sonrisa de alegría se dibujaba en su rostro cada vez que salía de su hogar y se despedía con la firme convicción de que regresaría al terminar su labor.

Llegó a su trabajo, quitó la guarda de la máquina que como él decía "siempre se le interponía en el trabajo" un compañero a su lado le hizo una pregunta, se volteó para contestarle y en ese mismo instante la máquina le cogió la mano.

Se oyó un grito de angustia, sus compañeros corrieron y pronto el sitio de trabajo se convirtió en un hervidero. Alguien tiró angustiosamente del interruptor y la máquina paró. Cuidadosamente atendieron al lesionado y lo condujeron en una ambulancia hacia el hospital.

Veinte minutos más tarde una mujer sollozaba apoyándose en la puerta del salón de operaciones; era la esposa del trabajador. Dentro del salón dos médicos y tres enfermeras trabajaban intensamente. Dos compañeros del trabajador lesionado trataban en vano de consolar a su esposa. Al poco rato salió uno de los médicos y le dijo a la señora "Ya se recuperará". Después a media voz para que ella no le pudiera escuchar le dijo a uno de los trabajadores: "Pero no podrá volver a usar ese

brazo". ¡Qué precio tan alto el que hay que pagar por diez segundos de distracción!

Este ejemplo nos demuestra que el accidente tiene un precio bien alto. En primer término, a pesar del buen trabajo de cirugía y del cuidado de la hospitalización^a el trabajador tuvo que pasar por semanas de verdadera agonía, hubo que amputarle el brazo por el hombro. Mientras tanto sus familiares pasaron muchos días de angustia y desesperación. A todo esto hay que añadirle los gastos de la familia sin recibir el salario completo del trabajador. Luego que recuperó de su lesión tenía que empezar de nuevo en otro trabajo.

¿Se ha visto usted obligado alguna vez a empezar de nuevo? Debe saber entonces lo que significa.

La empresa que empleaba a este trabajador lo aceptó de nuevo pero con un brazo menos. El único trabajo que podía desempeñar era el de operador de un elevador.

Amigos, los accidentes causan grandes contratiempos y sufrimientos tanto para el trabajador como para sus familiares y la empresa para la cual trabaja.

Recordemos la frase de uno de los médicos el día que ocurrió este accidente: "que precio tan alto el que hay que pagar por diez segundos de distracción".

Evite pagar un precio tan alto por una distracción. Concentre toda su atención en la labor que realiza y practique las normas de prevención de accidentes dondequiera que esté.

Fuente: Boletín de Prevención de Accidentes, San Juan, Puerto Rico.

Oportunidades de Inversión en el Turismo

Honduras cuenta con numerosas bellezas naturales y reliquias históricas. Unas y otras constituyen un valioso potencial que puede explotarse mediante el establecimiento de empresas turísticas.

Porter International Company en "Un Estudio Regional de Desarrollo Turístico en Centro América", preparado para el Banco Centroamericano de Integración Económica, dice que las Islas de la Bahía representan un recurso regional y expresa:

"La naturaleza no ha creado atractivos comparables a las Islas de la Bahía, a lo largo de las Costas del Caribe en Guatemala, Nicaragua o Costa Rica", y agrega: "La belleza natural del Norte y el desarrollo de las obras de infraestructura en que el país está empeñado, convierten a Honduras en el eje central del futuro turístico en Centro América. Posiblemente ningún otro país del Istmo puede hacer una contribución semejante".

Entre los muchos centros o lugares propicios al desarrollo del turismo se cuentan:

Las Islas de la Bahía, en el Mar Caribe, tiene excepcionales condiciones naturales para atraer veraneantes de todo el mundo. Estas islas paradisíacas poseen una maravillosa combinación de playas de arena blanca, verdes palmeras, agua cristalina y un clima agradable para toda persona deseosa de pasar unas vacaciones tranquilas y felices. Su posición

geográfica las coloca a pocas horas de vuelo de importantes ciudades de los Estados Unidos, México y Sur América. Ofrecen, igualmente, facilidades inmejorables para la navegación de recreo (yates) y la pesca deportiva.

El Lago de Yojoa, enclavado en exótico paraje tropical, bordeado por la carretera interoceánica, constituye una promesa para el inversionista en turismo. Sus aguas limpias y tranquilas, su fauna, sus variedades de pájaros multicolores y su abundante pesca, pueden convertirlo en concurrido centro de veraneo.

Las Ruinas de Copán, mudo y elocuente testigo de la civilización del Gran Imperio Maya y sitio de peregrinación de arqueólogos; recibe periódicamente excursiones de turistas y estudiosos de viejas culturas. No obstante, su explotación turística no ha sido debidamente organizada y aun espera la atención del inversionista.

El Puerto de Tela, en el Atlántico, con sus bellas y extensas playas bordeadas de cocoteros y su mar azul de ondas espumosas, es un sueño para quien la visite. Posee medios de comunicación con el interior del país, y con el exterior a través de líneas marítimas con itinerarios semanales a los Estados Unidos y otros países. Cerca de la ciudad se encuentran modernas plantaciones de bananos y otras frutas.

Omoa, en el Golfo de Honduras, cerca de Guatemala y México, es también un sitio de atracción por sus bellas playas bien protegidas de los vientos y su castillo de San Fernando, antigua fortaleza española que salvaguardara las costas de Honduras de los ataques piratas.

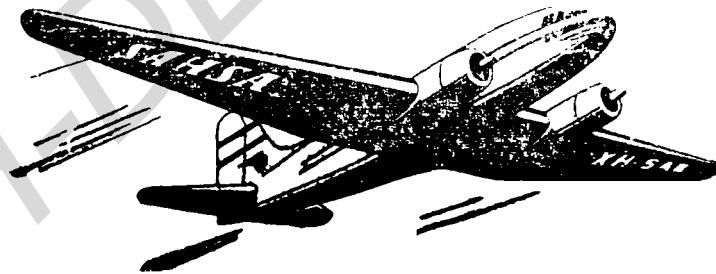
En La Ceiba y otras ciudades costeras, se puede también disfrutar de acogedoras playas, radiante sol y brisa refrescante.

Tegucigalpa, situada en atractiva meseta rodeada de espectacular escenario montañoso, posee un delicioso clima primaveral. En sus inmediaciones se encuentran el Santuario Nacional de la Virgen de Suyapa

(Patrona de los Hondureños), y sobre el cerro El Picacho, el Parque de las Naciones Unidas, con réplicas de antiguos templos Mayas, desde donde se puede admirar la ciudad y las colinas que la rodean. Desde la Carretera Interamericana, se llega a la ciudad recorriendo un tramo de la ruta interoceánica relativamente corto y bien pavimentado.

El Golfo de Fonseca, en la Costa del Pacífico, accesible por la Carretera Interamericana, es otro lugar con muchos atractivos para la industria turística. Antiguo refugio de piratas; se dice que aun existen tesoros en el fondo de sus aguas. Posee muchas islas y presta facilidades para la navegación, la pesca y la caza.

VIAJANDO POR SAHSA



Contribuye al Progreso de Honduras

Planificación y Ejecución de Programas de Desarrollo Agrícola

Arturo Pino Navarro*

Introducción

Al desarrollar este tema, habida consideración de la abundante literatura existente sobre desarrollo económico, planificación y programación de desarrollo agrícola, los cursos de capacitación en materia de desarrollo económico y las conclusiones de distintas reuniones efectuadas bajo el patrocinio de organismo especializados, nos limitaremos, en la medida de lo posible, a señalar, desde un punto de vista práctico, los principales problemas que se plantean y sus posibles soluciones.

Desarrollo industrial y desarrollo agrícola

Hasta ahora, la mayor parte de los esfuerzos y recursos de nuestros países se han dedicado al desarrollo industrial, sector considerado vital para lograr un desarrollo económico efectivo, sin tener debidamente en cuenta la importancia que reviste el desarrollo agrícola, que ocupa a más del 60 por ciento de la población activa, aunque sólo participe con un 25 o 30 por ciento en la formación del producto nacional bruto. Los problemas de tenencia de la tierra, cabida de las propiedades e inadecuada utilización del suelo, unidos a los bajos salarios, condiciones deficientes de trabajo y otros factores, son causa de la baja productividad y, por

* Ingeniero Agrónomo de la División de Análisis de Proyectos.

consiguiente, de niveles de vida que no permiten una mayor incorporación a la economía de mercado, ni contar con medios suficientes para la adquisición de productos industriales manufacturados. Esto, en suma, quiere decir que el poder adquisitivo es limitadísimo.

En las zonas rurales, el índice de crecimiento ha aumentado porque ha disminuido la tasa de mortalidad debido a la mayor preocupación de los gobierno manifestada a través de la aplicación de planes de salud pública. Además, como el aumento de la población es mayor, con pocas excepciones, que el volumen de producción agrícola, el problema se agrava cada día más.

Esta desigualdad entre el desarrollo industrial y el agrícola es notoria en algunos países en los que al tratarse de llegar a un desarrollo industrial acelerado, se ha propuesto el progreso de la actividad agrícola con grave detrimento para la economía.

En 1958, el gobierno del Brasil propuso la llamada **Operación Panamericana** con el objeto de solucionar los problemas del desarrollo a través de nuevas medidas de cooperación económica. En virtud de esta moción se creó la **Comisión de los 21**, con representantes de los países miembros de la OEA, organización que, tras detenido estudio, sometió las conclusiones a su Consejo. Este adoptó varias resoluciones y recomendaciones de importancia que dieron origen al **Acta de Bogotá**, firmada en septiembre de 1960, docu-

mento que recomienda medidas para el mejoramiento social y el desarrollo económico, dentro del marco de la citada **Operación Panamericana**, subrayando la necesidad de una mayor atención al sector agrícola. El Acta referida alude también a la necesidad de mejorar las condiciones de vida rural y de uso de la tierra por medio de la creación de un **Fondo Especial de Desarrollo Social** del cual el BID sería el principal mecanismo de administración.

Asimismo, en las reuniones del **Consejo Interamericano Económico Social**, los informes de la **Nómina de los Nueve** y las recomendaciones del **Consejo Interamericano de la Alianza para el Progreso**, se ha hecho resaltar la necesidad imperiosa de robustecer el sector agrícola para lograr un desarrollo económico más equilibrado.

En marzo de 1961, a través de la **Alianza para el Progreso**, propuesta por el Presidente Kennedy, se orientó en forma definitiva este nuevo enfoque que constituye un vasto esfuerzo de cooperación cuyo objeto consiste en satisfacer las necesidades de vivienda, trabajo, tierra, salud y educación de los países de América Latina. En agosto de 1961, durante la reunión extraordinaria del **Consejo Interamericano Económico y**

Social, realizada en Punta del Este, se suscribieron los objetivos de la Alianza para el Progreso. De la suma inicial de 500 millones de dólares aportados por el gobierno de Estados Unidos de Norte América, 394 millones formaron el **Fondo Fiduciario de Progreso Social**, que fue entregado al BID para prestar asistencia técnica y financiera dentro de los campos señalados, de los cuales uno es la colonización y el mejor uso de la tierra, conceptos éstos que envuelven la construcción de caminos de acceso, ayuda a las instituciones de crédito, concesión de crédito supervisado, actividades de extensión agrícola y, además, desarrollo de facilidades de almacenamiento y "mercadeo". Recientemente se hizo una nueva asignación de 131 millones con la cual el total, del **Fondo**, se elevó a 525 millones.

Afortunadamente, el criterio, de que la expansión económica sólo puede lograrse mediante la industrialización ha ido perdiendo fuerza, reconociéndose la necesidad de impulsar también el desarrollo agrícola, como se desprende de los planes y programas generales de desarrollo económico y social que los países miembros del BID han preparado o tienen en proceso de preparación.

(Continuará)

Haga sus compras en el almacén más distinguido en la capital.
Artículos de alta calidad a los más bajos precios

AU BON MARCHÉ

TELEFONO Nº 2-0534

Avenida Paz Baraona

Tegucigalpa, D. C.

TRIUNFO DE KODAK...



CAMARAS DE CINE INSTAMATIC



Abra...

coloque...

filme

KODAK presenta el adelanto más revolucionario en cine familiar

Un nuevo tipo de cámara de cine que se carga al instante, automáticamente. Un nuevo tipo de película que da claridad y precisión jamás alcanzadas. Un nuevo tipo de proyector que permite disfrutar las películas de siete maneras distintas.

Todo lo que hay que hacer es colocar el Caragador KODAPAK de Cine en la Cámara KODAK INSTAMATIC, y ya filmar un rollo completo de película en brillantes colores! Ya no hay que enrollar la película.

No hay que darle la cuerda a la cámara, ni darle vuelta al cargador. En realidad, las manos jamás tocan la película. ¡Y en la pantalla tiene usted imágenes que son lo más próximo a la realidad misma! Las Cámaras de Cine KODAK INSTAMATIC vienen en varios modelos. Precios desde \$00.00.

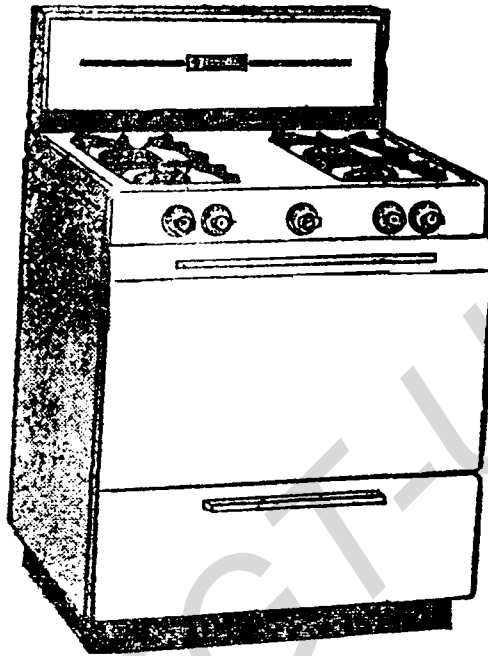


Visite a su distribuidor KODAK

RIVERA Y COMPAÑIA

Tegucigalpa

San Pedro Sula



— ESTUFAS ELECTRICAS

— ESTUFAS PARA GAS VOLATIL

— ESTUFAS PARA KEROSENE

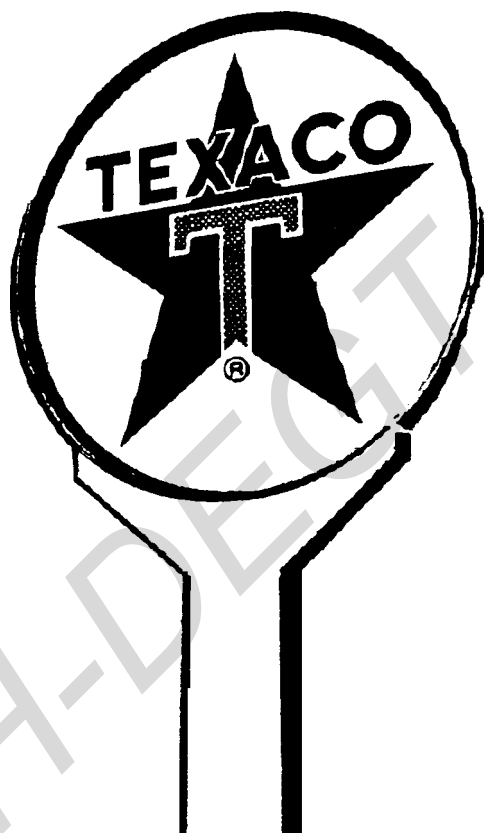
EL SURTIDO MAS COMPLETO DE LA CAPITAL

LES OFRECE

ALIX E. GARNIER

Teléfonos: 2-8354 — 2-8355

**TEXACO
CARIBBEAN INC.**



**AL SERVICIO DE LA
INDUSTRIA HONDUREÑA**

Trabaja Para Honduras

No es Internacional

**Pero da todos los Servicios
Internacionales
de un BANCO COMERCIAL**

BANCO DE

—EL AHORRO HONDUREÑO, S. A.—

El Banco que Enriquece a Honduras

CEMENTOS DE HONDURAS, S. A.
FABRICANTES DE LOS PRODUCTOS
“ B I J A O ”

1.—CEMENTO “BIJAO”

2.—LAMINAS DE ASBESTO-CEMENTO “BIJAO”

TIPOS:

- a) ROMANAS
- b) STANDARD
- c) RURALES
- d) LISAS

3.—TANQUES PARA AGUA

OFICINA PRINCIPAL:

3a. Ave. N.O. N° 40
TELEFONOS: 19-49 y 16-39
San Pedro Sula

OFICINA EN TEGUCIGALPA:

4º Piso, Banco Atlántida, N° 406
TELEFONO: 2-2835

DISTRIBUIDORES
EN TODO EL PAIS

Refrescos
TROPICAL
MARCA REGISTRADA



**CALIDAD EN SUS
DIVERSOS SABORES**