

Los NEGOCIOS

en el

MUNDO

- Concertación de un convenio a largo plazo para la estabilización del mercado del café
- No se reducirán por ahora los impuestos en los Estados Unidos
- Los aranceles del Mercado Común Europeo amenazan causar a los Estados Unidos de Norteamérica una pérdida de Dls. 100 millones
- Formación de la Junta de Planificación Nacional en Italia
- La "compresión de utilidades" es de alcance mundial

INTERNACIONALES

Convenio para la Estabilización del Mercado del Café

A fines de agosto la Conferencia del Café convocada por las Naciones Unidas e inaugurada el 9 de julio, culminó en un convenio por cinco años para la estabilización del comercio cafetalero.

El convenio, destinado a mantener a niveles rentables los precios del café mediante un sistema de cuotas de exportación y para beneficio de los países que lo cultivan, marca un hito en la historia del comercio internacional, pues por primera vez las naciones consumidoras participan en un pacto como éste, que regulará el mercado de uno de los más importantes productos de exportación agrícola.

Fue aclamado por los delegados tanto de los países productores como de los consumidores como un paso adelante en el comercio cafetalero, como un modelo de convenio para la estabilización de otros productos agrícolas, y como una satisfactoria aportación al programa de la Alianza para el Progreso que Estados Unidos de Norteamérica patrocina para ayudar al desarrollo económico de Latinoamérica.

El convenio fue producto de siete semanas de ardua negociación que más de una vez pareció estar a punto de fracasar.

La conferencia aprobó una resolución instando a una prórroga del Convenio Internacional del Café (CIC) vigente hasta que el nuevo entre a su vez en vigor, probablemente en el curso de los próximos seis meses. De acuerdo con la resolución ese convenio anterior sería prorrogado con adición de ciertas disposiciones acordadas en la conferencia, inclusive las nuevas cuotas de exportación, la fijación de las cuales fue causa de algunos de los más intensos debates de la asamblea.

Cuba reservó su voto porque en la resolución final hay un artículo referente a la eliminación de obstáculos o barreras al comercio en el que se señala que "el monopolio estatal del comercio exterior y las empresas estatales de comercio exterior pueden obstaculizar el libre comercio del café".

El órgano directivo del convenio será el Consejo Internacional del Café, que estará compuesto por un solo repre-

sentante de cada país participante. Sus oficinas centrales se hallarán en Londres, sede de los convenios internacionales del trigo, el azúcar y el estaño. El control del convenio quedará dividido por partes iguales entre los países exportadores y los importadores, teniendo 1,000 votos cada grupo. Dentro de esos dos grupos, los votos se dividirán entre las diversas naciones proporcionalmente al volumen de las exportaciones o importaciones de cada una. Ningún país tendrá derecho de veto.

Las cuotas básicas de exportación suman 45.587,183 sacos. A continuación se ofrece una lista de las cuotas básicas para cada país:

(Todos los países de la lista son participantes en el actual Convenio Internacional del Café, excepto el Congo (Leopoldville), Etiopía, India, Indonesia, Nigeria, Ruanda-Urundi, Sierra Leona, Trinidad y Yemen).

Cuotas Básicas (Sacos de 60 Kgs.)

BRASIL: 18.000,000; Colombia: 6.011,280; Costa de Marfil: 2.234,278; Portugal: 2.188,648; Uganda: 1.887,737; México: 1.509,000; El Salvador: 1.429,500; Guatemala: 1.344,500; Indonesia: 1.176,000; Costa Rica: 950,000; Etiopía: 850,000; República Malgache: 828,828; Camerún: 762,795; Congo (Leopoldville): 700,000; Perú: 580,000; Ecuador: 552,000; Kenia: 516,835; Venezuela: 475,000; Tangañica: 435,458; República Dominicana: 425,000; Haití: 420,000; Nicaragua: 419,000; India: 360,000; Ruanda-Urundi: 340,000; Honduras: 285,000; Cuba: 200,000; Togo: 170,000; República del Africa Central: 150,000; Yemen: 77,000; Sierra Leona: 65,000; Trinidad: 44,000; Dahomey: 37,224; Panamá: 26,000; Gabón: 18,000; Nigeria: 18,000; Congo (Brazzaville): 11,000.

Se permitirá a la República Dominicana y Haití exportar un 20% más que la cantidad que les fue asignada en sus cuotas básicas ajustadas para el año cafetalero 1963-64. Sin embargo, tales exportaciones extraordinarias no deberán tomarse en cuenta bajo ninguna circunstancia para el cálculo de la distribución de votos. En la revisión del convenio prevista en el artículo 86 se prestará especial atención al ciclo bianual de producción de esos países.

Durante el primer año de vigencia de este convenio, la República del Congo (Leopoldville) podrá ser autorizada por el Consejo, previa la presentación de pruebas aceptables de que dispone de una producción exportable mayor que la de 700,000 sacos indicada en su cuota, a exportar hasta 900,000 sacos, y en el segundo y tercer años se le permitirá aumentar sus exportaciones de café en una cantidad que no exceda en más de un 20% las del año anterior.

Ruanda-Urundi puede ser autorizada bajo las mismas condiciones por el Consejo para que exporte hasta un máximo de 450,000 toneladas durante el primer año, de 500,000 en el segundo y de 565,000 en el tercero. Sin embargo, en ningún

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones extranjeras y no proceden originalmente del BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste.

caso se tomarán en cuenta las exportaciones extraordinarias autorizadas a esos países durante los tres primeros años, para calcular la distribución de los votos.

La redacción definitiva del nuevo acuerdo internacional a largo plazo será hecha en otra reunión de la conferencia que se celebrará en Nueva York el 28 de septiembre.

Puede parecer sorprendente, pero en cierto modo la elaboración del nuevo Convenio Internacional del Café se inició hace 60 años, cuando una declinación de precios que se prolongó durante los diez años anteriores impulsó al estado brasileño de Sao Paulo a convocar en 1902 a la primera de la que fue después una larguísima serie de conferencias internacionales celebradas con el propósito de "defender" los precios mundiales del café.

El único efecto práctico de aquella primera conferencia consistió en que Sao Paulo se vio obligado a poner en marcha en 1905 —seguido 20 años más tarde por el gobierno central del Brasil— un plan precursor de todos los programas de sostenimiento de los precios agrícolas, el llamado programa de "Valorización", cuyo designio abierto era el sostenimiento de los precios a través de las compras de excedentes cafetaleros realizadas por una agencia gubernamental. El sistema de valorización se mantuvo hasta finales de la década de los '30, en que se derrumbó temporalmente.

Sin embargo, por ese entonces el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, sintiendo la proximidad de la guerra y preocupado por la subversión nazi en el Hemisferio del Sur, empezó a manifestar un interés activo en los dividendos políticos que pudiera producir la ayuda a Latinoamérica dirigida a estabilizar, e incluso a elevar, el precio del café. Como resultado final se concertó el Convenio Interamericano del Café, en 1940, primer convenio importante sobre materias primas en el que una nación consumidora —Estados Unidos de Norteamérica— participaba en acuerdos de control caracterizados por el manejo de cuotas de exportación.

Los precios se duplicaron, y se hallaban aún en ascenso a fines de 1943, cuando la Oficina de Estabilización de Precios los congeló. El fin de la guerra eliminó la necesidad del convenio, y los mercados europeos, cerrados hasta entonces, se reabrieron.

A las naciones productoras les fue bien hasta 1954, a pesar de la creciente mella que a los proveedores latinoamericanos establecidos les empezaba a hacer la competencia de la nueva producción proveniente de África. Ese año, luego de un alza pronunciada de los precios, el mercado cafetalero entró en una larga etapa declinante que según algunos observadores tiene todavía un largo camino que recorrer.

Hasta una fecha tan reciente como lo es 1957, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica se opuso abiertamente a la regulación de precios en el sector de las materias primas; pero luego de la poco afortunada gira del vicepresidente Nixon por Latinoamérica en 1958, el gobierno norteamericano decidió que la regulación de precios podía ser conveniente.

Diez Naciones Aceptan la Convocatoria para una Conferencia Internacional Sobre la Lana

A propuesta de los Estados Unidos de Norteamérica de que se convoque a una conferencia mundial sobre la lana, ha sido aceptada en principio por las diez naciones integrantes del comité directivo del Grupo Internacional de Estudio de la Lana.

Después de tomada esa decisión, funcionarios del Grupo de Estudio de la Lana declararon que el comité se reunirá más tarde para considerar los asuntos que serán incluidos en la agenda de la conferencia internacional por convocarse.

La reunión, a nivel de funcionarios, fue celebrada con asistencia de los delegados de cuatro países exportadores de lana y seis países importadores, incluyendo al comité directivo. Los países exportadores representados fueron Argentina, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica. Los importadores que forman parte del comité son Bélgica, Francia, Italia, el Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica y Alemania Occidental. El Grupo de Estudio en pleno —cuyos miembros representan la mayor parte del comercio mundial de la lana— no se ha reunido para discutir los problemas del comercio internacional de la lana y los textiles de lana desde 1955.

La propuesta norteamericana, anunciada el 17 de agosto en Washington, refleja la preocupación del gobierno y los dirigentes de la industria de Estados Unidos de Norteamérica respecto al crecimiento de las importaciones de textiles de lana en ese país, las cuales llegaron al nivel sin precedentes de 28 millones de libras durante el primer trimestre de este año. Al proponer que se convoque a una conferencia mundial sobre la lana, los funcionarios norteamericanos —quienes buscan el medio de regular las importaciones a su país— declararon que tal asamblea discutiría "los problemas presentes y futuros" del comercio en lana cruda y textiles de lana, así como las dificultades competitivas de esos productos, particularmente en relación con las fibras sintéticas.

La convocatoria de Estados Unidos de Norteamérica para una reunión plenaria, considerada el primer paso hacia la creación de un convenio internacional sobre textiles de lana concebido conforme a los lineamientos del convenio de comercio sobre textiles de algodón al que están adheridas 19 naciones, fue bienvenida por los círculos británicos interesados en el comercio de la lana. En esencia, el convenio del algodón prescribe que las naciones importadoras pueden pedir a los países exportadores que moderen sus envíos de textiles de algodón siempre que tales envíos rebasen cierto nivel.

Sigue el Alza de la Plata

HASTA el 19 de septiembre, la plata seguía en alza en la bolsa de metales de Londres. La demanda de los consumidores ha seguido siendo grande, aunque también han participado los especuladores. En Nueva York se registró un aumento de un centavo de dólar en las cotizaciones, para quedar a 1.16 la onza.

El último aumento llevó la cotización muy cerca del máximo absoluto registrado en febrero de 1920, y representa un aumento de Dls. 0.26 por onza a partir

del momento de la suspensión de las ventas industriales de la Tesorería de E.U. en noviembre del año pasado.

Según el "Financial Times", es probable que por ahora las operaciones del Banco de México ejerzan la influencia dominante en el mercado. Las autoridades mexicanas han vendido cantidades de cierta importancia del metal en Nueva York, a partir del 27 de agosto, siguiendo un método indirecto y a un precio que fue primeramente de Dls. 1.09 $\frac{3}{4}$ —ligeramente más alto que las cotizaciones del momento inicial, lo que le permitió frenar por un breve período el alza— y que se elevó luego paulatinamente siguiendo la tendencia del precio mundial hasta llegar a Dls. 1.11 por onza el 30 de agosto. Sin embargo, se comenta en círculos enterados que no es de esperarse que resista nuevas alzas vigorosas, aunque sí puede intervenir para desalentar cualquier alza especulativa.

Un factor que no puede predecirse pero que es susceptible de frenar el alza, reside en la actitud de la Tesorería norteamericana. Desde noviembre no ha habido indicio alguno de una intervención oficial de E.U. en el mercado, pero el metal guardado en la reserva libre de la Tesorería está en disponibilidad —explícitamente— para el mantenimiento de un mercado ordenado.

El "Financial Times" comenta en su número de 31 de agosto que la viva demanda tanto en el mercado de Londres como en el de Nueva York ha convencido a muchos de que no pasará mucho tiempo antes de que el precio de la plata ascienda aún más superando de ese modo la cotización máxima de 1920, lo que sería una fuente de grandes utilidades para los numerosos especuladores cuya demanda ha sido en parte la causa del alza súbita del precio de la plata.

No ha sido esa sin embargo la causa fundamental. Hace ya tiempo que la producción de plata es menor que la demanda. La producción, proveniente sobre todo de México, E.U., Canadá y Perú, se ha mantenido a un nivel constante de 200 millones de onzas anuales durante los pasados diez años; pero el consumo ha crecido firmemente, aumentando de 272 millones de onzas en 1956, a bien por encima de los 320 millones de onzas el año pasado. Una parte de este incremento del consumo se ha derivado de los cada vez más numerosos usos industriales que se le han hallado a la plata: entre ellos se cuentan los proyectiles dirigidos, la electricidad en general, y sobre todo la fotografía. Pero en una proporción aún mayor, se ha debido a la vuelta de varios países a la acuñación de la plata, siendo Francia el país que más recientemente ha dado ese viraje.

Por lo tanto, el precio de la plata habría empezado a subir hace ya largo tiempo de no ser por un factor vital: las enormes existencias de metal acumuladas en el mundo, y en especial en las reservas norteamericana y china. Durante muchos años, fue el precio al que se puso en el mercado la plata de la reserva de E.U. el que determinó de manera efectiva el precio mundial; y solamente en 1961, China vendió 47 millones de onzas de plata en Londres y 14 millones en Europa Continental. Pero en noviembre del año pasado, habiéndose reducido la reserva norteamericana de 174 millones de onzas a 32 millones de onzas en dos años, E.U. suspendió sus ventas; y en febrero de 1962 China las suspendió

también. Así, era cuestión de tiempo simplemente el que el precio de la plata empezara a subir, y tal cosa comenzó a suceder prácticamente día a día en las bolsas de metales a partir de fines de junio.

¿Hasta dónde llegará esta alza de precio? Hay en el mercado tres factores que pueden detenerla. El primero consiste en que los precios más altos aumentarán la producción del metal, factor que, sin embargo, resulta de menor importancia en vista de que normalmente la plata se extrae de las minas como un subproducto de la explotación del plomo y el cinc, que se encuentran en mala posición en el mercado. De manera semejante, resulta improbable que el aumento de precio atraerá una mayor cantidad del metal, haciéndolo salir de las reservas.

Una gran parte de esas reservas está en manos de personas privadas, incluso de los especuladores de última hora que aguardan el momento oportuno para obtener mayores utilidades, y quienes se calcula que acaparan 20 millones de onzas de plata. Otra parte está acumulada en Oriente, y en ese sentido las necesidades de divisas de China para pagar más importaciones de trigo deben tomarse en cuenta. Una gran proporción se localiza en México, cuyas monedas —al actual precio de la plata— resulta lucrativo fundir. Finalmente, el hecho de que llegando el precio de la plata a un nivel ligeramente más alto que el actual, la totalidad de las monedas estadounidenses de ese metal puedan fundirse lucrativamente, lleva implícita la probabilidad de una intervención oficial por parte de la Tesorería de EUA en el mercado.

Las repercusiones en México, que reemplaza por ahora a la Tesorería norteamericana en el papel de estabilizador del precio de la plata, han sido favorables. El alza de los últimos meses ha sido acogida con optimismo por todos los círculos interesados: los sindicatos mineros ven en ella la posibilidad de que se provoque la reapertura de numerosas minas y la intensificación de los trabajos en otras, lo que significaría una ampliación de las fuentes de trabajo; la Cámara Minera señala que el alza beneficiará particularmente a las minas argentíferas de Real del Monte, en el Estado de Hidalgo, y de Mineral de 14 y otras en los Estados de Guanajuato, Oaxaca y Durango, aunque también hará posible que vuelva a ser rentable la explotación de numerosas minas de plomo y de cinc, gracias a que se extrae simultáneamente con ellas y como subproducto, la plata, lo que sin embargo no se traducirá, según opina la Cámara, en ampliaciones de las exploraciones o de las explotaciones actuales, pues si bien el alza compensa las pérdidas que se venían sufriendo en la extracción de dichos minerales cuyo precio en el mercado mundial está muy deprimido, no es bastante para alentar a nuevos gastos de ampliación.

La Secretaría de Hacienda de México ha declarado que se mantendrá la política de vender en el mercado mundial las cantidades precisas para frenar el alza especulativa en la cotización del metal, y para evitar que un excesivo aumen-

to de precios impulse a los consumidores industriales a buscar substitutos, posición que ha merecido la aprobación de todos los sectores mineros del país.

La producción mundial registrada en 1960 fue de 240 millones de onzas, en números redondos, declinando en 1961 a 231.7 millones de onzas. El consumo mundial está —por el contrario— en franco ascenso: en 1960 el consumo industrial fue de 226.1 millones de onzas, y el destinado a la acuñación de moneda de 99.3 millones —325.4 millones de onzas en total— pero para 1961 llegó a los 238.1 millones el consumo industrial, y a los 112.6 millones de onzas el monetario —o sean 350.7 millones de onzas en total. El déficit de la producción en relación con el consumo ha aumentado por tanto de 85.2 millones de onzas en 1960 a 119 millones de onzas en 1961, por lo que parece justificada la creencia de que a pesar de los tres factores de estabilización apuntados antes, el alza proseguirá todavía algún tiempo. Como quiera que sea, ello no puede menos que beneficiar a México, que es el primer productor de plata del mundo. A continuación se presentan las cifras de producción de plata afinada en México, desde 1957 hasta 1961:

PLATA AFINADA:

Años	Cantidad en toneladas	Valor en miles de pesos
1957	319,418	346,245
1958	918	1,001
1959	327,625	362,950
1960	883	718
1961	302,571	264,204

La Tendencia a la "Compresión de las Utilidades" es de Alcance Mundial

SEGUN el "Journal of Commerce", la expresión norteamericana "compresión de utilidades" se está incorporando al vocabulario económico de muchos otros países. Hasta hace sólo unos meses, las noticias provenientes de la mayoría de los otros países eran las mejores: no había problemas a la vista, y la tendencia de la actividad económica parecía perennemente ascendente. Al parecer esa perspectiva era demasiado buena para ser verdadera.

Los fabricantes de ultramar han empezado a descubrir recientemente lo que los industriales norteamericanos descubrieron a su vez hace algunos años: los precios de venta no pueden seguir elevándose indefinidamente para compensar el más alto costo de la mano de obra y otros factores de la producción. Ha sido éste un descubrimiento que ha causado una ruda impresión, especialmente a la joven generación de empresarios, quienes no conocían sino la economía de tiempos de auge.

Varios de los mercados de valores de otros lugares del mundo empezaron a registrar bajas largo tiempo antes que el de Nueva York, siendo las declinaciones apreciablemente mayores.

Sin embargo, los hombres de empresa de esos países no habían observado los indicadores principales, y fuera de los Estados Unidos de Norteamérica la tendencia general había sido a interpretar las declinaciones registradas en la bolsa de valores como simples procesos de reajuste de precios desmedidamente altos y de expectativas demasiado optimistas.

Hasta ahora nadie se ha quejado —fuera de los Estados Unidos de Norteamérica— de sobreexpansión de la capacidad industrial, e incluso es posible que no haya tenido lugar tal sobreexpansión, aun cuando los industriales del resto del mundo han estado ampliando su capacidad de producción año con año y a una tasa mayor que los de los Estados Unidos de Norteamérica.

Debe recordarse, sin embargo, que en los propios Estados Unidos de Norteamérica no empezó a hablarse de capacidad excesiva o competencia creciente sino hace unos cuantos años, cuando la espiral de precios y salarios cesó en su movimiento compensado al decaer los precios. Hubo un momento en que la demanda de bienes del consumidor norteamericano pareció insaciable a pesar del alza de los precios, si bien ahora es obvio que ese fenómeno fue en gran parte producto de la contención de la demanda durante la Segunda Guerra Mundial y la Gran Depresión. Hay lugar a sospechar que lo que aparece ahora en el resto del mundo como una mayor resistencia de los consumidores a cualquier aumento ulterior de precios, refleja que se ha llegado al punto de satisfacción de una demanda contenida del mismo tipo. Al parecer, los Estados Unidos de Norteamérica y el resto de los países occidentales recorren el mismo camino, sólo que estos últimos avanzan uno o dos pasos atrás de aquel.

No hay razón para creer que la actividad económica del resto de los países occidentales reacciona menos a las variaciones en el estímulo de las utilidades que la actividad económica de los Estados Unidos de Norteamérica. El desenvolvimiento del fenómeno de la compresión de utilidades en esos países indica que es probable que el ciclo económico alcance dimensiones mundiales otra vez. Los datos más recientes señalan que la producción industrial de numerosas naciones tiende a estancarse más bien que a alcanzar niveles más altos.

ESTADOS UNIDOS DE N.A.

Por Ahora no se Reducirán los Impuestos

EL "Financial Times" comenta en su número del 15 de agosto que la decisión del Presidente Kennedy de no solicitar al Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica una inmediata reducción de los impuestos, parece haber causado bastante menos disgusto de lo que se temía. En Wall Street —ese barómetro del estado de ánimo de la economía— se presentaron sólo cambios parciales al reabrir sus operaciones a la mañana siguiente del discurso del presidente de los Estados Unidos de Norteamérica; y los sondeos de la opinión pública han indicado que aun cuando a muchos norteamericanos les habría agradado una reducción de los impuestos, pocos la consideraban una medida urgente. Esta falta de reacciones desfavorables se deriva en parte del hecho de que la decisión del Presidente se daba por descontada. Pero hubo también otro factor —y de mayor importancia— en juego: los indicadores económicos de los Estados Unidos de Norteamérica parecen haber mejorado y, tal como lo subrayó el Presidente Kennedy, mientras subsista alguna posibilidad de que la economía marche adelante por su propio impulso, no hay lugar a adoptar medidas aplicables en tiempos de crisis.

Los indicios de un mejor funcionamiento de la economía son aún bastante débiles, pero existen. Innegablemente los indicadores de la actividad correspondientes a julio fueron confusos, pero hubo algunos aspectos sorprendentemente favorables. La actividad en la construcción fue vigorosa, y asimismo el gasto de los consumidores, especialmente en automóviles; además, el mes pasado se registró una aguda y bienvenida disminución del desempleo en los Estados Unidos de Norteamérica. Como resultado, el Departamento de Comercio pudo anunciar que el producto nacional bruto de Estados Unidos de Norteamérica había alcanzado su nivel máximo hasta ahora durante el segundo trimestre de este año, mostrando un incremento del 8% sobre el nivel del primer trimestre de 1961, una vez tomados en cuenta los aumentos de precios. Desde muchos puntos de vista puede juzgarse una conquista impresionante, y cuando menos puede servir para desmentir a los pesimistas recalcitrantes que han estado afirmando constantemente —a partir del colapso de Wall Street a fines de mayo— que era casi inevitable que se registrara una baja de la producción durante el año en curso.

Sin embargo, las cifras indicadoras de la actividad económica correspondientes a agosto serán estudiadas cuidadosamente para ver si la tónica de mejoría se ha mantenido o fue sólo un fenómeno temporal. Pero hay razones obvias para que el Presidente Kennedy haya preferido errar por exceso de precaución, en tanto se tengan esperanzas de que probablemente no exista la inminencia de una baja. La razón principal en que apoyó su decisión fue el estado del dólar. Aunque la posición del dólar ha mejorado en la mayoría de los centros financieros durante las últimas semanas, y aunque el mercado de oro de Londres se ha serenado, la situación es todavía precaria. Douglas Dillon, Secretario de la Tesorería de los Estados Unidos de Norteamérica, encabezando al grupo de los que creen que no era necesaria la inmediata reducción de los impuestos, habrá advertido seguramente al Presidente Kennedy que los bancos centrales europeos están deseosos de que los Estados Unidos hagan todos los esfuerzos posibles por lograr mejoramientos ulteriores de su balanza de pagos. El logro de ese mejoramiento es el nudo de toda la malla de préstamos recíprocos que la Tesorería de los Estados Unidos de Norteamérica ha concertado en Europa para la defensa del dólar. Si ese mejoramiento no tuviese lugar —y el súbito estímulo al gasto del consumidor, y por lo mismo a las importaciones, implícito en la reducción de los impuestos, lo habría hecho más improbable— toda la delicada maraña tejida por el Secretario del Tesoro podría desmadejarse.

Este argumento tiene sólido apoyo en el examen de las fuerzas que en el presente actúan en el Congreso norteamericano. Para empezar, de ningún modo era concebible un rechazo de la reducción impositiva; ello habría significado una humillante repulsa a una medida que cualquier gobierno tiene por una de las armas de mayor potencia de su arsenal para obtener el apoyo popular. Más aún: el Presidente Kennedy ha prometido ya un programa de reforma fiscal en gran escala para el año próximo, y el haber adelantado la parte más atractiva del mismo hubiese hecho más

difícil la aprobación del resto. Se tiene entendido que Kennedy está llevando a cabo actualmente una nueva evaluación de su estrategia ante un Congreso que ha rechazado muchas de sus más importantes medidas, y que está planeando pasar por encima del Congreso y apelar al pueblo. La reducción de los impuestos corresponde precisamente al tipo de medida que podría desempeñar un papel crucial en la obtención de un apoyo de raíz popular. Los consejeros liberales del Presidente Kennedy, que han sido de los primeros en exhortarle a una reducción inmediata, se han encontrado otra vez con que, en asuntos económicos, la llamada "Nueva Frontera" es un sitio menos atractivo de lo que parecía.

Los Sistemas Arancelarios de la CEE Amenazan Causar una Pérdida de 400 Millones de Dólares

EL Secretario norteamericano de Agricultura Orville Freeman, y el Subsecretario de Estado George W. Ball, comparecieron los días 15 y 16 de agosto respectivamente ante el Comité de Finanzas del Senado de ese país, para rendir testimonio a favor del proyecto de Ley de Expansión Comercial sometido al congreso por el Presidente Kennedy.

El Secretario de Agricultura afirmó que el sistema de aranceles variables a la importación establecido por el Mercado Común Europeo constituye una amenaza directa contra las exportaciones agrícolas norteamericanas a Europa, por valor de Dls. 400 millones aproximadamente. Señaló que, a pesar de las seguridades recibidas de los países del Mercado Común, "son sombrías las perspectivas para las exportaciones estadounidenses de trigo, granos forrajeros, aves de corral y arroz, las cuales se enfrentan a los aranceles variables de importación". En apoyo del proyecto de Ley de Expansión Comercial declaró que ésta proporcionaría a los Estados Unidos de Norteamérica "un conjunto de instrumentos de negociación efectivos, para expandir su comercio de exportación" con el Mercado Común. Añadió que dicho mercado ha convenido "en mantener las puertas abiertas para continuar las negociaciones sobre algunos de los productos agrícolas afectados por los derechos de importación variables. Figuran en la lista —señaló— el maíz, el sorgo, el arroz, y las aves de corral. Pero la buena disposición del Mercado Común para seguir las negociaciones, se basa en parte en la posibilidad de que la nueva legislación comercial permita a los Estados Unidos de Norteamérica hacer concesiones con objeto de obtener a cambio mejores condiciones de acceso para esos productos agrícolas norteamericanos. Como pueden ustedes verlo —indicó Freeman a los senadores— mucho depende de la Ley de Expansión Comercial.

Al discutir el impacto del Mercado Común sobre las exportaciones agrícolas estadounidenses, el Secretario de Agricultura afirmó que el 70% de los embarques anuales de esos productos —con valor aproximado de Dls. 700 millones— "puede venderse sin dificultad en el Mercado Común". Sin embargo "las tendencias proteccionistas que operan en ese Mercado", las cuales han desembocado en los aranceles de importación variables, podrían afectar a la totalidad o una

parte de las remesas anuales de trigo, por valor de Dls. 186 millones, las de granos forrajeros, con valor de Dls. 179 millones, las de aves de corral, por valor de Dls. 47 millones, y las de arroz, por valor de Dls. 15 millones.

El Secretario explicó que Estados Unidos de Norteamérica ha recibido seguridades similares a las ofrecidas al Canadá por el Mercado Común, en el sentido de que éste llevará a cabo "ajustes correctivos" si se presenta una declinación en las exportaciones norteamericanas de los trigos más duros. Declaró también que esperaba que se logre alguna mejoría del actual arancel variable sobre las importaciones de aves de corral.

Freeman indicó que las disposiciones del proyecto de ley sobre el comercio, que prevén el retiro de las concesiones existentes o futuras a aquellos países que invaliden sus propias concesiones a favor de los Estados Unidos de Norteamérica por medio de restricciones no arancelarias a las importaciones, ayudarían a resolver ese problema, y que tales disposiciones son "una clara advertencia de que los Estados Unidos de Norteamérica procuran una política comercial verdaderamente recíproca, y de que no soportará pasivamente que sus mercados de exportación agrícolas se vean deteriorados por decisiones injustificables de gobiernos extranjeros".

El Subsecretario de Estado Ball, por su parte, puso de manifiesto que su país está preparando medidas de represalia contra dos países europeos que se han rehusado reiteradamente a levantar sus barreras comerciales ilegales contra los productos norteamericanos. El Subsecretario de Estado no especificó a que países aludía, si bien sus ayudantes declararon más tarde que los dos países en cuestión eran Francia e Italia, y que esos dos países han mantenido —contra prohibiciones expresas del GATT— cuotas de importación para los productos de la horticultura de los Estados Unidos de Norteamérica, y específicamente para las frutas y verduras. No aclararon qué aranceles norteamericanos serían elevados en represalia por esas constantes restricciones, señalando que este punto no se había determinado aún. La alusión de Ball a las represalias arancelarias que preparan los Estados Unidos de Norteamérica contra sus dos socios comerciales vino al caso para apoyar su argumentación contra una propuesta de enmienda al proyecto de ley comercial que autorizaría expresamente al Presidente de ese país a amenazar con aumentos de los derechos de importación para forzar a los europeos a asumir una actitud más tratable en cuanto a la reducción de sus barreras arancelarias. Ball enfatizó que él está a favor del uso de represalias arancelarias en ciertas circunstancias, como cuando alguna nación insiste en mantener fuera de su mercado los productos de los Estados Unidos de Norteamérica sin una justificación válida fundada en la posición de su balanza de pagos, pero sólo en esos casos y como un último recurso. Aun entonces —continuó— las represalias debieran adoptarse con poca frecuencia debido a que: 1) raramente alcanzan sus propósitos, y 2) normalmente provocan contrarrepresalias. Las llamó "arma de doble filo con la que es fácil decapitarse a sí mismo". Este principio es aplicable no sólo a las represalias contra actos cometidos ya por los gobiernos extranjeros —continuó— sino también al

uso de la amenaza de nuevas restricciones en el curso de las negociaciones.

Subrayó que los Estados Unidos de Norteamérica "no debieran ignorar el hecho de que si bien sus aranceles sobre ciertos productos son más bajos que los del Mercado Común Europeo, sus aranceles sobre muchos otros son más altos, de modo que" —hizo notar— si Estados Unidos de Norteamérica "amenaza elevar sus aranceles, invita a contrarrestar presalias". "Tal como está previsto en el proyecto de ley comercial" —expresó— "el desmantelamiento de las barreras arancelarias entre los Estados Unidos de Norteamérica y Europa debe llevarse adelante sobre la base de ajustes recíprocos en los cuales las ventajas se cambien por ventajas, en vez de perseguirse por medio de amenazas". Al mismo tiempo, prometió que los negociadores de los Estados Unidos de Norteamérica sobre la cuestión de los aranceles conducirían una negociación a fondo, destinada a echar por tierra la muralla del arancel común europeo, aunque tal promesa fue recibida con escepticismo considerable por el Comité de Finanzas del Senado norteamericano.

La ADI Promueve la Constitución de 20 Nuevos Bancos de Desarrollo

LA Agencia de los Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional proyecta explorar este año en el extranjero las perspectivas para la constitución de 20 nuevos bancos de desarrollo industrial.

El plan entero es parte de los redoblados esfuerzos de los Estados Unidos de Norteamérica para lograr la expansión de las economías subdesarrolladas de las naciones amigas de ese país, a través del financiamiento para empresas privadas norteamericanas y de otras nacionalidades.

La ADI está convencida de que los bancos de desarrollo proporcionan a los gobiernos uno de los medios más eficaces para dirigir las inversiones básicas esenciales para una economía que surge, y a las empresas uno de los medios más eficaces para llevarlas a cabo. Dichos bancos, que usualmente son administrados por los gobiernos nacionales de los países interesados, ponen a disposición de grupos de la iniciativa privada, nacionales y extranjeros, los créditos a largo plazo y bajo interés de los que generalmente se carece en los países subdesarrollados.

A partir del momento en que este programa de crédito se puso en marcha a principios de 1958, y hasta junio de este año, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica había autorizado préstamos que montaban a 226 millones de dólares —en esa divisa— para los bancos de desarrollo, habiendo destinado otros Dls. 75 millones en el mismo período a instituciones extranjeras de crédito agrícola, y para la habitación. Como reflejo de sus esfuerzos por promover el máximo uso de los servicios de los bancos de desarrollo, la Agencia ha anunciado públicamente para este año la autorización de media docena de préstamos con un monto total de Dls. 82.5 millones, cifra que debe compararse con los cuatro créditos autorizados el año pasado con un valor combinado de Dls. 19.5 millones, y los 10 de 1960, que totalizaron Dls. 60.4 millones.

Antes de extender esos créditos, la ADI asegura el asentimiento del banco para que los fondos se canalicen hacia ciertas actividades, usualmente hacia sectores básicos tales como la elaboración de productos alimenticios y la metalurgia. Los proyectos para producir textiles o cualquier otro artículo de aquellos de los que hay excedente mundial, quedan excluidos de esta línea de crédito.

La ADI espera que la mayoría de los nuevos bancos para el desarrollo surjan en África, donde, como resultado de recientes investigaciones patrocinadas por la Agencia, se ha recomendado la creación de este tipo de bancos a Liberia, la Costa de Marfil y Sierra Leona, además de estarse llevando a cabo estudios para otros países africanos.

De los 226 millones de dólares autorizados hasta junio por la ADI, los bancos de desarrollo abrieron a su vez créditos a los inversionistas privados hasta por un valor de Dls. 62.6 millones en total hasta el 31 de marzo del presente año, habiéndose desembolsado efectivamente alrededor de Dls. 23 millones.

Además de conceder créditos, los bancos de desarrollo también llevan a cabo encuestas, ayudan a planear el desarrollo industrial, reúnen información económica, supervisan operaciones de negocios y garantizan valores. Sin embargo, los préstamos de la ADI no se usan para inversiones en la bolsa.

EUROPA

Los Cambios Arancelarios no han Producido Efectos Notables en el Comercio Europeo

LOS cambios arancelarios subsecuentes al establecimiento del Mercado Común no parecen haber tenido hasta ahora ningún efecto marcado sobre la trayectoria comercial de Europa. Tal es la conclusión a que llega un artículo publicado en la edición de agosto de la Revista del Instituto Nacional de Economía de Gran Bretaña, en que se examinan las tendencias del comercio y de la producción industrial en ese país y en los Seis.

Las cifras reunidas en el estudio en cuestión muestran que el comercio entre los Seis estaba aumentando más rápidamente que su comercio con el resto del mundo ya desde antes que el Mercado Común se hiciera una realidad, el 1o. de enero de 1959. El comercio interno de la CEE empezó a aumentar con una rapidez ligeramente mayor en 1961, que fue el primer año en que las modificaciones arancelarias colocaron a los proveedores del interior en una posición realmente mejor que la de los del resto del mundo.

La participación de Gran Bretaña en los mercados de los Seis estaba declinando con anterioridad a 1958, y siguió declinando hasta el año pasado, en el que mejoró relativamente. La experiencia de Gran Bretaña con la ZELC ha sido virtualmente la misma que la que ha tenido lugar entre los Seis.

Dentro de la Comunidad Económica Europea son los países con altos aranceles, o sean Francia e Italia —sorprendentemente, a primera vista— los que han obtenido mayores ganancias. Este hecho refuerza la argumentación del Instituto en el sentido de que hasta ahora, han sido factores como la devaluación

francesa, el aumento de la capacidad competitiva de Italia a medida que su producción y su productividad han ido creciendo, la remoción de las restricciones a las transacciones en dólares y la tendencia sostenida de las economías de los Seis a crecer más aceleradamente que la británica, los factores determinantes en el desenvolvimiento del comercio en el Mercado Común.

Siendo esta la verdad respecto del comercio, la formación del Mercado Común no parece haber influido tampoco sobre la disparidad de las tasas de crecimiento económico de sus miembros respecto del resto del mundo.

Sin embargo, los efectos a largo plazo del Mercado Común serán probablemente más importantes. Aún así, el Instituto hace notar que los cambios de los niveles relativos de precios pueden neutralizar los cambios de los aranceles diferenciales.

La conclusión general consiste en que "parece haber habido efectivamente un mejoramiento de la aptitud competitiva global de Gran Bretaña en Europa, durante 1961. Hasta 1960, la tendencia parecía apuntar con bastante firmeza hacia abajo, lo que se traducía en una participación cada vez menor en los mercados de la CEE y una balanza comercial en constante deterioro. Luego, en 1961, la parte de Gran Bretaña en esos mercados cesó de reducirse, y la balanza de pagos resultó mejor que en cualquiera de los seis años precedentes".

Aumenta la Producción Petrolera en la CEE, pero Disminuye la Siderúrgica

LA capacidad de refinación de petróleo del Mercado Común llegó a 149.3 millones de toneladas el año pasado, o sea un 13.5% más que en 1960, según los cálculos provisionales incluidos en un informe de la Comisión de la CEE sobre inversiones en la industria. El informe añade que la producción de las refinadoras de la Comunidad fue de 126.2 millones de toneladas en 1961, en comparación con los 110.2 millones de toneladas del año anterior. Las importaciones de productos refinados aumentaron también, de 13.1 millones de toneladas, a 14.4 millones en el mismo período.

Pasando revista a las perspectivas de la industria petrolera, el informe pronostica que el consumo interno total llegará a 163.4 millones de toneladas en 1965.

La Comisión declara que las compras de petróleo crudo en el extranjero se incrementaron, pasando de 100.7 millones de toneladas en 1960, a 110.4 millones el año pasado. Se pronostica que las importaciones ascenderán en 1962 a 115.4 millones de toneladas.

Según se espera, el porcentaje correspondiente a las importaciones en el total de los suministros declinará del 83.5% que representó en 1960, a un 76.8% para este año. La declinación prevista deberá reflejar el rápido incremento de la producción del Sahara, que subió de 20.1 millones a 28.1 millones de toneladas en el período comprendido entre 1960 y 1961, y que deberá alcanzar este año el nivel de los 34.9 millones de toneladas.

Por otra parte, la producción de acero de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero aumentó 166,000 toneladas

en julio, llegando así a 6.16 millones de toneladas en dicho mes, de acuerdo con informes de la Alta Autoridad de Luxemburgo. A pesar de la clara mejoría que tuvo lugar en la colocación de pedidos dentro de la Comunidad durante la primavera, la industria siderúrgica está trabajando todavía a más baja capacidad que hace un año. La producción total de acero durante los primeros siete meses del año fue de 42.56 millones de toneladas, es decir, 1.06 millones de toneladas o un 2.4% menor que la del período equivalente de 1961.

Consideradas por separado, la producción de Bélgica, Italia y Holanda aumentó durante los siete primeros meses del año en relación con igual período del año pasado, pero las de Alemania Occidental y Francia, que son los más importantes productores de acero de la Comunidad, disminuyeron respectivamente un 5.3% y un 4.4% durante el mismo período.

En el sector del cinc y el plomo, la Comisión de la CEE ha informado que se concederán a Alemania, Bélgica y Alemania Occidental cuotas de importación exentas del pago de derechos para satisfacer una parte de sus necesidades.

Las cuotas para Bélgica y Alemania Occidental serán iguales a las que se les asignaron en el primer semestre del año, de modo que cubrirán el 20% de las necesidades de sus industrias consumidoras de esas materias primas, siendo de 27,000 toneladas de plomo y 37,000 toneladas de cinc las correspondientes a Alemania, y de 5,000 toneladas de plomo la de Bélgica. Las cuotas de Holanda han sido reducidas ligeramente, de 19,500 toneladas de plomo en el primer semestre a 18,500 toneladas para el segundo, y de 4,800 toneladas de cinc en el primero a 4,200 para el segundo.

Normalmente, las cuotas exentas de derechos para estos productos tendrían que fijarse al iniciarse el año y para un período de 12 meses. Sin embargo, este año se esperaba que los Seis acordarían eliminar sus cuotas especiales de importación y decidirían en cambio, bajo ciertas condiciones, reducir, suspender o abolir los derechos establecidos en su arancel exterior común. Pero hasta este momento no se ha llegado a ningún acuerdo sobre un nuevo procedimiento, y por tanto hubo que conceder las cuotas para un período de seis meses más. Las reducciones a la cuota holandesa se debieron —según se tiene entendido— a que sus importaciones del mundo exterior han estado aumentando a expensas de las provenientes de los países de la Comunidad.

En sus negociaciones para ingresar al Mercado Común Europeo, Gran Bretaña ha solicitado la abolición de los derechos de importación del plomo y el cinc en el arancel común.

ALEMANIA

La Industria Alemana se Prepara para los Años Malos

La industria de Alemania Occidental se está previniendo ya contra los esperados años malos, mediante la aceptación de numerosos contratos que no prometen utilidades pero sí ofrecen en cambio protección contra la recesión prevista. Tal es la evaluación de la situación de la industria alemana hoy en día según la versión del último informe

mensual del Banco Federal de Alemania Occidental.

La economía alemana, en rápido ascenso todavía, está siendo propulsada gracias al ímpetu adquirido en el auge de 1959-61, al que —según las palabras del informe— “nada nuevo se le ha añadido”. El banco cree que es sólo cuestión de tiempo el que se inicie la declinación.

Alemania Occidental sufre todavía escasez de mano de obra. El alargamiento de los plazos de entrega como resultado de la reducción general de la semana de trabajo a 40 horas, ha producido un cierto descenso en la exportación. Por tanto, se prevé que el conjunto de la economía alemana podrá esperar poco impulso ulterior que provenga del comercio de exportación, y es probable que por el contrario sufra una moderada contracción.

Se están poniendo en práctica medidas correctivas dirigidas a contrarrestar la sobreexpansión de la economía y el alza súbita de los precios. Pero a pesar de ello, Alemania Occidental no ha logrado igualar a sus más próximos competidores extranjeros en los mercados de exportación por lo que toca a los precios, y como resultado ha perdido la ventaja que anteriormente le daban sus ofertas de precios más bajos y sus plazos de entrega más cortos.

Los inversionistas se están retrayendo cada vez más —señala el informe— y la espiral ascendente de los precios y los salarios está frenando la actividad económica.

Los acontecimientos de las últimas semanas ofrecen todos los signos de una crisis inminente —la más seria en la Alemania de posguerra— la cual tendrá lugar a menos que en el último minuto se produzca una intervención gubernamental a fondo. A mediados de agosto el Ministro de Economía, profesor Ludwig Erhard, convocó al Ministro de Finanzas y al presidente del Banco Federal para discutir medidas de emergencia tendientes a salvar a la economía de una marcha hacia la declinación.

Después de doce años de relaciones laborales relativamente pacíficas, el país entero se encuentra ahora firmemente encerrado en la doble tenaza de algo que se asemeja a una guerra de clases y de una espiral inflacionaria de precios y salarios.

Durante los pasados cinco años los salarios han estado aumentando a un promedio de entre el 5 y el 8% anual, pero este año el aumento promedio en la industria ha llegado ya al 8%, y se espera que suba hasta el 12% para fines de 1962.

Además, por primera vez desde el comienzo de la recuperación económica de Alemania Occidental, el aumento de precios y salarios no se ha visto igualado por una expansión equivalente de la producción.

Actualmente no cabe duda de que Alemania Occidental está entrando en un período de reajuste económico similar al que otros países europeo-occidentales tuvieron que sufrir hace diez años, cuando la economía alemana se encontraba en su momento de mayor expansión.

El profesor Erhard creyó oportuno declarar en agosto pasado que no tiene sentido para nadie —ni para industriales, ni para empresarios, ni para trabajadores— pedir constantemente una ma-

yor participación en la riqueza nacional cuando esa riqueza deja de acrecentarse.

En la guerra de salarios actúan dos factores subsidiarios de considerable peso. En primer lugar está la poderosa Asociación de Agricultores, que goza de la atención del Canciller y que mantiene constantemente altos los precios de los comestibles. Disponen ahora de un nuevo motivo de justificación con la política agrícola del Mercado Común —que pocos legos entienden— y a la que se está culpando, correcta o incorrectamente, de las considerables alzas de precios de todos los comestibles. El segundo factor lo constituyen los poco sanos márgenes de utilidad que rigen aún las ventas al mayoreo y el comercio al menudeo. Los economistas están de acuerdo en señalar que es en estos dos sectores donde se necesita el más firme control de precios.

Parece inevitable que el Gabinete del Canciller Adenauer se vea obligado —luego de nuevas discusiones entre los ministros del Trabajo, de Economía y de las Finanzas— a poner en vigor una pausa nacional en el alza de los salarios.

Aumento de 3.6% en la Producción de Alemania Occidental

La producción industrial de Alemania Occidental en el período comprendido entre enero y julio de este año excedió la producción de los siete primeros meses de 1961 en un 3.6%, según anunció el 28 de agosto el Ministro de Economía de ese país.

La producción de bienes de consumo alcanzó el más alto incremento, con un promedio de 4.6%, en tanto que la de bienes de capital subió sólo un 2%.

El efecto de la temporada de vacaciones puede notarse en las cifras correspondientes a julio. El índice de producción (1950 = 100) descendió a 256, declinando un 10% respecto del alto nivel de junio, pero aún así la cifra de julio fue 4.1% mayor que la de un año antes.

FRANCIA

Incremento del 7.5% de la Producción Industrial

FRANCIA excedió ligeramente la meta fijada en su Plan Económico para el crecimiento de la producción industrial en los primeros seis meses de 1962, logrando un incremento de 7.5% durante el año que terminó el 30 de junio, en comparación con el aumento de 5.5% registrado en el período equivalente de los doce meses anteriores.

Todas las perspectivas son de que la industria francesa continuará excediendo ligeramente la tasa de expansión para el resto de 1962, a pesar de cierta “falta de entusiasmo” momentánea, pues el índice de producción ajustado se mantuvo en junio sin cambio respecto de mayo.

El incremento de la construcción de viviendas por parte del gobierno para alojar a la corriente de refugiados argelinos, y el programa acelerado de construcción de autopistas, anunciados ambos por el gobierno francés el 9 de agosto, servirán también para estimular la economía.

A fin de estimular la inversión privada, el gobierno ha anunciado su intención de facilitar la colocación de préstamos pri-

vados en el mercado, y se ha comprometido a no lanzar ningún empréstito gubernamental importante durante los próximos meses.

La economía francesa, que goza de balanzas de pagos y comercial favorables, tiene sin embargo actualmente un punto débil: los precios. El Ministro de Finanzas francés calificó la reciente alza registrada en el índice de precios de 179 artículos alimenticios de "inquietante". No obstante, subrayó que los precios industriales se habían mantenido estables, siendo incluso algo más bajos que en el otoño de 1961, y que los precios al mayorero estaban descendiendo constantemente, habiendo registrado índices de 193, 187 y 185 en los tres últimos meses.

El Ministro de Finanzas explicó que la política general del gobierno francés tendía a alcanzar la máxima tasa de expansión económica al mismo tiempo que a evitar la dislocación de ciertos índices, especialmente los de precios. Pero indicó que tenía que tomarse en cuenta también a los países extranjeros, pues no sería adecuado que Francia lograra una tasa de expansión desproporcionada respecto de la de sus países vecinos.

En el presente —afirmó— no suscitaba problema alguno el intentar el logro, para 1963, de una tasa de expansión económica general más alta que la de 5.5% prevista en el Plan.

Las dificultades que se presentarán probablemente a la economía francesa el año venidero incluyen:

1.—Salarios: La constante elevación de los precios, que monta ya a cerca de un 7% por encima del nivel del año pasado, conducirá probablemente a los miembros de los servicios civiles y a los empleados de las industrias nacionalizadas a exigir aumentos substanciales de salarios.

2.—Agricultura: Se espera que los agricultores ejerzan más presión con objeto de obtener mayor crédito para el "fondo de reorientación" agrícola.

3.—Refugiados argelinos: El gobierno ha indicado que si un gran número de refugiados requiere ayuda de "instalación" a largo plazo, muy bien podría ser necesario aumentar las cargas fiscales en 1963.

ITALIA

Formación de la Junta Italiana de Planeación Económica

EL Ministro del Presupuesto italiano anunció el 7 de agosto en Roma la composición de la nueva asesoría llamada Junta de Planeación Económica. Compuesta por un total de 31 miembros, incluye dos representantes de cada una de las siguientes organizaciones: Confederación General de la Industria, Confederación General de la Agricultura, Confederación General de Turismo, Confederación General del Trabajo (CISL), Confederación de Sindicatos Obreros, la UIL, organización sindical, y la Asociación de Banqueros. Para asegurarse de que la Junta de Planeación comprometerá a sus miembros al cumplimiento de sus planes, cada una de esas organizaciones está representada por su presidente o secretario general, además de un experto economista. El presidente de la Junta es el Ministro del Presupuesto.

Este declaró al "Financial Times" que los esfuerzos del gobierno tendían ac-

tualmente a llevar a efecto su política de planeación, y que con tal fin someterá al Parlamento italiano el próximo otoño un proyecto de ley para la creación de los instrumentos requeridos por una seria planeación en escala nacional. El Ministro comentó: "Si se hubiese adoptado el sistema de planeación hace cinco o seis años, el norte de Italia no estaría sufriendo ahora escasez de mano de obra, y el sur estaría en mejor situación".

Subrayó luego su vigilante confianza en la presente situación económica italiana, admitiendo que poco después de la formación del actual gobierno de coalición centro-izquierda había tenido lugar una fuga de capitales. Señaló que ahora que el proyecto de ley para la nacionalización de la industria eléctrica había llegado efectivamente al Parlamento, dicha tendencia se había invertido.

En su opinión el aspecto más sombrío de la economía de su país es el movimiento ascendente de los precios, que ha sido influido por el alto nivel de la demanda —tanto nacional como extranjera— de comestibles, especialmente la de frutas y verduras. La industria ya por descontada una declinación de la demanda exterior de productos industriales, pero el gobierno espera que será compensada por una expansión ulterior de la demanda interna de bienes de consumo como resultado de los actuales aumentos de salarios.

Italia y Austria Proyectan Reducir sus Aranceles

EN un momento en que los proteccionistas hacen oír nuevamente su voz en muchos países del mundo, Italia y Austria están planeando reducir sus aranceles para dejar que la competencia de los productos importados atenúe un tanto la presión del alza de precios.

Ambos países —lo mismo que el resto de Europa— se dan cuenta de la situación inflacionaria que prevalece en ellos. Y su problema inflacionario se ve agravado por una escasez de mano de obra que ha fortalecido la posición de los trabajadores en sus demandas de aumento de salario.

Su modelo a seguir en la planeada reducción arancelaria es el de Francia, la cual redujo en abril de 1962 sus aranceles sobre la mayoría de los productos industriales en un 5%, y en un 10% los que gravaban la importación de algunos bienes de consumo. Si bien muchos observadores señalaron por ese entonces que los aranceles franceses eran relativamente altos, que la reducción era un medio para compensar la elevación de los precios de las importaciones resultantes de la revalorización del marco alemán y del florín, y que Francia mantenía una serie de restricciones a la importación bajo la forma de cuotas, no cabe duda sin embargo que el paso dado por ese país fue importante.

Italia es —como Francia— uno de los países del Mercado Común con más altos aranceles, y se ha visto forzada a reducirlos a través de varias etapas en el proceso de su nivelación con el arancel exterior común de la CEE.

El gobierno italiano ha propuesto al Parlamento una reducción general de las tasas aduanales, aplicable tanto a los

artículos provenientes del Mercado Común como a los provenientes de países ajenos al mismo. La medida —que se dice será temporal— tiene que ser aprobada por el Comité Parlamentario de Aranceles.

Sin embargo, y por ahora al menos, los funcionarios del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica están más preocupados por las restricciones impuestas por Italia a las importaciones bajo la forma de cuotas, que por las cargas arancelarias. Según parece, los Estados Unidos de Norteamérica están preparando incluso medidas de represalia contra ambos países por las barreras que han opuesto a las importaciones de productos hortícolas norteamericanos.

Las reducciones arancelarias de Austria debieron entrar en vigor el 13 de agosto. No obstante, en el último minuto los intereses proteccionistas locales se opusieron con tanto escándalo, que la medida tuvo que posponerse.

Según los sindicatos, los derechos aduanales podrían resistir una reducción del 50%. Señalan además que las restricciones en forma de cuotas a la importación de artículos tales como los televisores, podrían anularse. Los fabricantes locales opinan por su parte que eso sería ir demasiado lejos, pero convienen en que debe llevarse a cabo algún género de revisión del sistema arancelario, tenga o no tenga Austria éxito en su intento de ingresar al Mercado Común Europeo.

GRAN BRETAÑA

La Comunidad Británica de Naciones ante el Dilema Planteado por el Ingreso de Gran Bretaña al Mercado Común

QUINCE países independientes forman en la actualidad la Comunidad Británica de Naciones, y cada uno de ellos sustenta una peculiar interpretación acerca de lo que es la Comunidad, y acerca de su significado y su destino. Sin embargo, es mucho más fácil definir lo que la Comunidad Británica no es, que especificar qué es en realidad.

En tanto que unidad, está formada por más de 730,000,000 de habitantes, es decir, cerca de la cuarta parte de la población mundial. Pero ciertamente no es una federación de naciones. Tampoco es un bloque político ni —en el sentido literal de la frase— un bloque económico. No es una agrupación racial ni geográfica. Por último, no adopta decisiones colectivas a las que deban someterse sus miembros.

Siempre que se intenta definir a la Comunidad Británica se afirma que es una especie de familia, asociación o club de naciones, cuyos miembros forman parte de ella en cierta medida porque pertenecer a la Comunidad ha llegado a hacerse una costumbre, y por otro lado porque conviene a sus intereses.

El único elemento que comparten todos sus miembros radica en que en algún momento de los pasados 200 años cada uno de ellos ha evolucionado hacia la condición de nación independiente del Imperio Británico. La reina Isabel II es aceptada como cabeza simbólica de la Comunidad, siendo a la vez soberana de diez de los países que la constituyen.

Otros cuatro son repúblicas, y uno —Malasia— es una Federación.

Este frágil agrupamiento de Estados dispersos por todo el mundo, se mantiene unido más que nada por factores intangibles: una herencia común, instituciones comunes desarrolladas a partir del sistema británico de justicia, legislación y educación, y el uso común del idioma inglés como un puente lingüístico. Todos esos países excepto Canadá, son miembros del bloque monetario de la libra esterlina, y —por tradición— las rige un sistema de frecuentes consultas diplomáticas.

La más concreta de las fuerzas que las vinculan es el sistema de convenios comerciales que liga a Gran Bretaña con los otros miembros, y conforme al cual éstos venden en aquella muchos productos, sobre la base de preferencias arancelarias.

Cuando se instauraron por primera vez tales aranceles preferenciales, la Comunidad estaba compuesta por sólo cuatro miembros independientes: Gran Bretaña, y los Antiguos Dominios del Canadá, Australia y Nueva Zelanda. Once miembros más han sido aceptados a partir de la segunda guerra mundial —cinco de ellos durante los dos últimos años.

Esta constante expansión ha insertado en la Comunidad fuerzas poderosas que han cambiado los aspectos físico y económico de la misma, y transformado su orientación política.

Los Antiguos Dominios han crecido. Las perspectivas tradicionales del comercio de Australia y Canadá están evolucionando, y en todas partes del mundo se les ofrecen mercados que empiezan a parecer más atractivos que el de Gran Bretaña. Los nacientes Estados africanos de la Comunidad han empezado a descubrirse mutuamente y a explorar las ventajas de asociaciones más estrechas. La India se ha puesto a la cabeza de los neutrales y se ha mantenido al margen de las alianzas militares que han atraído a la Gran Bretaña, el Canadá, Australia, Nueva Zelanda y el Paquistán.

Pero el mayor reto al que se haya enfrentado hasta ahora la Comunidad Británica de Naciones, lo constituyen las negociaciones de Gran Bretaña para ingresar a la Comunidad Económica Europea o Mercado Común Europeo.

Si Gran Bretaña llega a firmar el Tratado de Roma, el sistema preferencial de la Comunidad Británica tendrá que desaparecer. Y —lo que es más importante para muchos miembros— Gran Bretaña se verá comprometida a unirse a alguna forma de unión política europea.

En la larga serie de negociaciones sostenidas en Bruselas, el Reino Unido ha tratado, con éxito escaso, de proteger a la Comunidad mediante una batería de convenios con los seis miembros del Mercado Común. Como era de esperarse, el progreso de esas negociaciones ha sido uno de los temas dominantes en la Conferencia que actualmente celebran los integrantes de la Comunidad en Londres.

Si el Reino Unido ingresa al bloque europeo, ello provocará efectos variados en toda la Comunidad Británica.

El grupo de los Antiguos Dominios, formado por Canadá, Australia y Nueva Zelanda, es hostil al ingreso de Gran Bretaña en el Mercado Común. En la reciente Conferencia de la Comunidad Británica, Diefenbaker, el primer minis-

tro canadiense, propuso que se convocara a una conferencia económica mundial para tratar los problemas planteados por la integración económica, lo que no satisface al Reino Unido; Menzies, el primer ministro australiano, sostuvo su propio punto de vista; y Keith Holyoake señaló que Gran Bretaña no había obtenido garantías suficientes para la venta en el Mercado Común ampliado de los productos agrícolas del país que —como primer ministro— representa en la Conferencia: Nueva Zelanda.

Del grupo africano sólo Sierra Leona se pronunció francamente a favor del ingreso del Reino Unido al Mercado Común, en tanto que Ghana, Nigeria y Tangaña se opusieron durante las conversaciones, por razones fundamentalmente políticas.

Del grupo asiático Ceilán estuvo en todo momento a favor del ingreso, Malasia se mantuvo neutral en la Conferencia, y Pakistán e India, preocupados por las repercusiones de la adhesión al Mercado Común sobre sus exportaciones a Europa y por ende sobre sus disponibilidades de divisas, que tan necesarias les son para financiar las importaciones que exige su desarrollo, han propuesto la celebración de una conferencia internacional sobre los precios mundiales de las materias primas.

En las Antillas, Jamaica se había pronunciado en contra de la asociación del Mercado Común —aunque Trinidad y Tobago se manifestaron en pro. Chipre el único miembro europeo —además de Gran Bretaña— de la Comunidad, aprobó decididamente también el ingreso.

Tales son las tendencias y puntos de vista que se manifestaron en la primera etapa de la Conferencia de la Comunidad Británica. En estas conferencias no suele haber votaciones. A su término se expide usualmente un comunicado conjunto que, en consecuencia, es por lo común un documento moderado, de mediación. No se esperaba que la presente conferencia fuese una excepción en ese sentido, a pesar de todo.

Sin embargo, el comunicado conjunto emitido al término de la reunión es —según las noticias más recientes disponibles— un documento que refleja claramente las reticencias de la mayoría de los Estados integrantes de la Mancomunidad respecto del ingreso de Gran Bretaña en el Mercado Común Europeo, pues si bien declara que la decisión final sobre esa cuestión corresponderá “exclusivamente al gobierno del Reino Unido”, no deja de señalar los serios perjuicios que sufrirán las antiguas colonias británicas si Gran Bretaña no obtiene condiciones de ingreso favorables, que protejan los intereses de todos los miembros de la Mancomunidad.

Las Exportaciones de la Comunidad Británica de Naciones a Terceros Continúan Aumentando

Las exportaciones de los países integrantes de la Comunidad Británica a países ajenos a la misma, se incrementaron 8% durante el año pasado, pero las exportaciones realizadas entre sí por los países de la Comunidad declinaron un 4%. En opinión de la Junta de Comercio británica, esta trayectoria prolonga la tendencia de los años recientes en los que se ha venido observan-

do un aumento de la importancia del comercio de los miembros de la Comunidad Británica con países ajenos a la misma, en detrimento del que realizan entre sí dentro de la Comunidad.

La casi ininterrumpida expansión de las exportaciones de los países integrantes de la Comunidad Británica que ha tenido lugar a partir de 1954, continuó el año pasado, en que se registró un aumento del 4%.

Las exportaciones totales de la Comunidad a países ajenos a la misma se han incrementado un 55% entre 1954 y 1961, a una tasa anual de 6½%. Las exportaciones al Mercado Común y a los Estados Unidos de Norteamérica registraron un aumento similar, del 47%. Durante este período se han registrado incrementos aún mayores de las exportaciones —particularmente en los últimos años— de los países de la Comunidad Británica a otras regiones, especialmente a Europa Oriental y al Lejano Oriente.

Por otra parte, las exportaciones de los países de la Comunidad Británica entre sí se elevaron sólo un 13% entre 1954 y 1961.

Las importaciones totales de la Comunidad Británica desde todos los orígenes disminuyeron el año pasado un 2%, totalizando 10,880 millones de libras esterlinas, pero esta cifra fue 40% mayor que la de 1954. La mayor parte de la declinación del año pasado fue atribuible al Reino Unido, cuyas importaciones fueron un 3% menores que las de 1960.

URSS

Mecanización de la Industria Soviética

La última edición del “Kommunist”, el principal periódico político del Partido Comunista de la URSS, informa que ha habido serios retrasos en la instalación de maquinaria nueva en la industria soviética.

El “Kommunist” afirma luego que “sólo la mecanización compleja permitirá la liberación del gigantesco ejército de personas ocupadas en operaciones manuales y particularmente en tareas auxiliares. La importancia y urgencia de la solución de este problema puede medirse sobre todo a través del hecho de que cerca del 50% de los trabajadores industriales se ocupan todavía de trabajos manuales”.

El artículo, cuyo autor es N. Rogovsky, trata sobre todo del problema general de la elevación de la productividad en la industria soviética. Conforme al programa del Partido Comunista dado a conocer el año pasado —señala Rogovsky— la productividad debía aumentarse entre el 7 y el 7.5% anual a lo largo del período de veinte años comprendido entre 1961 y 1980. El incremento efectivo de los años 1959-1961 fue en promedio del 5.7% anual, aunque el aumento habría sido mayor de no ser por una transferencia en masa de trabajadores industriales a la jornada de seis o siete horas diarias realizada durante ese período.

Rogovsky pone de relieve que una de las causas del retraso en la instalación de maquinaria nueva radica en que se fijan precios muy bajos a los nuevos artículos. Ello implica que las fábricas, que tienen que llevar a la práctica planes de producción definidos en términos del va-

lor de los bienes producidos, carecen de incentivos suficientes para instalar maquinaria nueva.

En muchas ocasiones, denuncia el autor del artículo, los tipos más nuevos de productos requieren menos mano de obra y materiales. Pero, estando definidos los planes en función del valor de los bienes producidos, esa circunstancia actúa sobre los directores de la producción como un contra-incentivo para emprender nuevos tipos de fabricación. Rogovsky aboga por el uso de nuevos indicadores del cumplimiento de los planes, tales como el valor de los bienes producidos menos el valor de las materias primas utilizadas.

Otro aspecto de la organización fabril soviética criticado por Rogovsky, es la falta de estudios operacionales para la fijación de normas relativas a la cantidad de trabajo a efectuarse con la nueva maquinaria. Más de la mitad de las normas que se usan en la industria soviética —afirma— se basan en la experiencia pasada y no en pruebas prácticas de lo que puede hacerse.

MEDIO ORIENTE

La Producción Industrial de Israel Aumentó 13.5% Durante 1961

LA producción industrial de Israel aumentó el 13.5% durante 1961, incremento que fue aún mayor que el que se había previsto en el plan de desarrollo industrial elaborado en 1959.

La producción industrial ha aumentado 2½ veces en el curso de los últimos siete años y, en los tres pasados, un 50% por sobre el nivel de 1958. Para este año se espera también un aumento del 13 al 15%.

La producción de las industrias textil, diamantífera y de los metales básicos alcanzó un incremento aún más pronunciado en 1961, de más del 20% mientras que la producción por trabajador en todas las industrias aumentó un promedio del 7% durante el mismo año. No obstante —señaló el Ministro de Industria y Comercio israelita— la productividad de Israel es 30% más baja que la de los países con cuyos productos tienen que competir los israelíes, y por lo tanto es urgente que Israel logre en lo inmediato un incremento de la productividad del orden del 8 al 10%.

ASIA

La Ayuda Concertada de Occidente Reaviva las Esperanzas de Desarrollo de la India

LA ayuda por valor de Dls. 1,070 millones que Occidente se comprometió recientemente a proporcionar a la India para su desarrollo económico, ha generado un palpable sentimiento de confianza en ese país. Todos coinciden ahora en que probablemente el plan quinquenal podrá realizarse. El ofrecimiento del consorcio de 10 naciones, anunciado el pasado 30 de julio, ha acallado —cuando menos por un año— las voces que pedían que se redujesen los objetivos del plan.

La ayuda ahora concedida es para financiar las importaciones de India durante el año en curso, segundo del Tercer Plan Quinquenal. Los funcionarios de ese país han señalado claramente que ahora no hay peligro de que ningún proyecto

sea pospuesto o archivado debido a la falta de divisas. Afirman, por el contrario, que, asegurada esa ayuda substancial, el segundo semestre del año en curso deberá dar testimonio de una aceleración en el ritmo de realización de diversos proyectos.

Pero la cuestión de más inmediato interés estriba en saber en qué medida la ayuda ofrecida permitirá aliviar la presión que sufren las reservas de divisas de India. Ello dependerá en gran parte del monto de la ayuda que se ponga a disposición de ese país bajo la forma de créditos libres, es decir, créditos no destinados a iniciar ningún nuevo proyecto de desarrollo, sino concedidos para el propósito de importar materias primas esenciales, partes y refacciones para las industrias existentes. Conforme a un cálculo aproximativo, puede esperarse que alrededor de un tercio de la ayuda prometida para el segundo año del plan quinquenal sea dada bajo la forma de préstamos no-atados, es decir, no atados a proyecto alguno.

La proporción de créditos no-atados podría ser mayor si India logra persuadir a Alemania Occidental de que conceda su ayuda en los mismos términos favorables en los que la concedió durante el primer año del plan quinquenal. La ayuda otorgada el primer año por Alemania Occidental —Dls. 225 millones— fue para uso completamente libre, ni atado a importaciones desde Alemania, ni a proyecto alguno. Pero ahora los alemanes insisten en que los Dls. 139 millones que han ofrecido para este año deberán quedar atados a proyectos específicos, aunque no a la importación de productos alemanes.

El Comercio de Japón con la URSS y China

EL comercio del Japón con el bloque socialista está experimentando un crecimiento tan rápido que el gobierno del primer ministro Hayato Ikeda se enfrenta a la difícil decisión de si ha de promoverlo aún más o no. El problema es complejo, e involucra la cuestión de la dependencia del Japón respecto de las materias primas del bloque socialista, sus relaciones con los Estados Unidos de Norteamérica, y la posición política interna del gobierno Ikeda.

Hasta fines de 1957, el comercio de posguerra entre Japón y la Unión Soviética fue insignificante. Pero después de la conclusión del tratado de comercio soviético-japonés en diciembre de 1957, el intercambio comercial entre ambos países empezó a aumentar poco a poco, y luego el ritmo de crecimiento se ha ido acelerando cada vez más. Durante el primer semestre de 1960 por ejemplo, las exportaciones de Japón a la Unión Soviética tuvieron un valor aproximado de Dls. 16.5 millones, y sus importaciones desde la URSS un valor de alrededor de Dls. 34 millones, mientras que en el período equivalente de 1961 sus exportaciones al mismo país montaron a cerca de Dls. 22 millones, y sus importaciones a Dls. 60 millones. El volumen del comercio con China durante los mismos períodos fue mucho menor, y se mantuvo a un nivel más o menos estable.

La Unión Soviética ha dado en general a los industriales japoneses todas las razones para pensar que han penetrado apenas la superficie de su mercado. Solamente durante el primer trimestre de este año, cinco delegaciones soviéticas

cuando menos, representando a sectores tan diversos como el de las patentes, el de los metales no ferrosos, el de la maquinaria y el de la industria química, han visitado Japón. Entre otras cosas, en Japón se cree que el desarrollo de Siberia se ha rezagado debido a la baja productividad de la mano de obra, y que para mejorar la moral en esa región la Unión Soviética ha decidido poner a disposición de los trabajadores más bienes de consumo, en lo que a Japón le correspondería un importante papel como proveedor.

Conforme al actual tratado de comercio todos los bienes de consumo, incluso los productos textiles acabados, quedan fuera del marco del tratado y tienen que ser vendidos por separado de acuerdo con un sistema de trueque. Los círculos japoneses envueltos en el comercio soviético-japonés afirman que la URSS ha presentado lo que llama un plan de comercio "en toda la línea". Según esa propuesta, la Unión Soviética compraría productos textiles acabados y manzanas a Japón, a cambio de compras japonesas de madera y pescado.

Bajo la vigencia del actual convenio las principales importaciones japonesas provenientes de la URSS son el petróleo, la madera y el carbón, y sus principales exportaciones las de barcos, equipo para fábrica, acero y fibras químicas. La mayor exportación individual ha sido la de una planta para pulpa y papel con valor de Dls. 32 millones vendida por la casa Mitsubishi.

La reciente decisión del primer ministro Ikeda de dar a la Asociación de Importación y Exportación Japón-China —de carácter privado hasta ahora— un estatuto semioficial, es un indicio de que los puntos de vista del grupo que favorece el comercio con los países socialistas están ganando terreno. El gobierno tiene la intención de proporcionar a la Asociación un importante subsidio, y de estimular a que participen en ella —que hasta ahora está compuesta de firmas bastante pequeñas— a los grandes industriales, dándole de ese modo un mayor radio de acción tanto por lo que toca al financiamiento de las exportaciones como por lo que se refiere a la variedad de productos disponibles para su venta a China.

A los japoneses les tortura la visión de la proximidad del enorme mercado socialista, que está siendo invadido por los países europeos. En realidad, en la raíz del problema de la expansión del comercio japonés con el bloque socialista se encuentra la cuestión de los pagos diferidos. Debido a la crónica escasez de capitales del Japón, el financiamiento de pactos comerciales a largo plazo, concertados sobre la base de pago diferido, queda básicamente a cargo del gobierno. Actualmente el gobierno se rehusa a autorizar cualesquiera acuerdos de pagos diferidos con China, y hace todo lo que puede por limitar los que se conciertan con la URSS, lo mismo en cuanto al período de pago, que en cuanto a la cantidad.

Pero es obvio que ante la competencia de Gran Bretaña y la CEE, Japón no podrá buscar una expansión realmente importante de su comercio con el bloque socialista hasta que esté en aptitud de competir ofreciendo facilidades de pago. Mientras el gobierno japonés no consienta en ello, parecerá indudable que el grupo de oposición radical al comercio con los socialistas sigue dominando la situación.