

# Los NEGOCIOS en el MUNDO

*Continúan los desacuerdos entre los Seis y los Siete*

*Asociación internacional de fomento*

*Afluencia de dólares a Europa*

*Mercado de metales en Japón*

*Ayuda británica a países subdesarrollados*

## INTERNACIONALES

### Continúa el Desacuerdo entre los Seis y los Siete

**E**L acuerdo al que llegaron la semana pasada los dos grupos comerciales europeos, no es más que una tregua temporal y no una solución definitiva al problema, afirmó el Sr. Reginal Maulding, Presidente del Consejo Comercial Británico (British Board of Trade).

El Sr. Maulding agregó que su país se siente "defraudado" con las conversaciones de París y que por lo tanto la Gran Bretaña continuará presionando para que se encuentre una fórmula que una a los Seis y a los Siete.

Las naciones del Mercomún acordaron la semana pasada que a fin de no perjudicar al bloque de la AELC (Área Europea de Libre Comercio) con una tarifa común externa, estaban dispuestas a negociar dichos aranceles, producto por producto.

Los Seis, sin embargo, dijo Mr. Maulding se negaron a determinar las bases sobre las cuales estarían dispuestos a negociar una solución permanente. Y a la pregunta de qué precio exigían las naciones del Mercomún para permitir la entrada del Reino Unido a esa entidad, respondió: "Eso es precisamente lo que desearía saber yo".

Aclaró más adelante, "no es asunto de determinar un precio, es sencillamente que los Seis no están dispuestos a negociar".

Hizo ver que mientras exista la buena voluntad de parte de los bloques rivales puede llegarse a un arreglo definitivo sin perjuicio de la cohesión política del Mercomún.

Respondiendo a la pregunta de qué podrían hacer los Estados Unidos de N.A. para propiciar un entendimiento entre los dos grupos, dijo que esta nación únicamente puede expresar sus deseos de que se resuelva el problema de la unidad europea "pero queda a nosotros el encontrar una fórmula viable".

El Sr. Maulding expresó también que uno de los problemas más graves que afrontará el mundo en la próxima década,

es la creciente competencia de artículos baratos manufacturados en Asia. Admitió que la Gran Bretaña todavía no concede a los productos japoneses el margen preferencial que da a otras naciones pero apuntó que éste no es el caso de la India o Hong Kong, ambos miembros del Commonwealth. Por de pronto se está negociando un nuevo tratado comercial con el Japón, que contempla un aumento de cuotas de importación recíprocas.

### Problemas de la integración económica entre el Mercomún, el AELC y la Comunidad Británica de Naciones

**D**E llegarse a entablar negociaciones entre el Mercomún y el bloque de los Siete para encontrar una fórmula viable de cooperación, ellas tendrán que ser necesariamente largas y complejas. Por ahora resulta difícil especular sobre la forma definitiva que adoptará dicha cooperación. Sin embargo, hay un aspecto sobre el cual no cabe discusión: cualquier acuerdo al que se llegue, tendrá que basarse sobre el concepto de una unión aduanal y no sobre zonas de libre comercio.

Aunque los Siete no han declarado nada oficialmente al respecto, existen indicios para creer que estarían dispuestos a aceptar dicha unión aduanal, de mediar ciertas circunstancias:

1) Las tarifas externas deberán fijarse a un nivel moderado para satisfacer los deseos de naciones que, como Suiza y Suecia, imponen actualmente aranceles bajos;

2) Habrá que tomar medidas para garantizar en alguna forma, los intereses de las naciones del "Commonwealth" en los mercados del Reino Unido.

Por otra parte y desde un punto de vista puramente británico, esa nación debe considerar tres problemas específicos: el posible nivel al que se fijarán las tarifas; los efectos que éstas puedan tener sobre las importaciones actuales del Reino Unido y, por último, las consecuencias que puedan tener en las exportaciones de la Comunidad Británica en donde los artículos del Reino Unido gozan de un margen preferencial.

En lo que respecta al primer factor apuntado, no cabe duda que bajo un régimen de unión aduanal, los productos británicos tropezarían con más competencia dentro de su propio territorio. Actualmente la Gran Bretaña cobra aranceles muy bajos, o en algunos casos ninguno, a las materias primas importadas de naciones que no pertenecen al Commonwealth, mientras que por artículos manufacturados cobra tarifas muy altas. (Todas las importaciones del Commonwealth, con alguna rara excepción, están exentas de pago).

*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.*

En realidad, no existen bases firmes para hacer un cálculo más o menos exacto de cuál constituiría un nivel medio de tarifas; pero puede decirse en términos generales que los productos manufacturados pagan actualmente en la Gran Bretaña una tarifa más alta de la que podría fijárseles dentro de una unión aduanal.

El bloque de los Seis declaró que, de mediar reciprocidad, está dispuesto a rebajar sus tarifas externas vigentes en un 20%. La propia Inglaterra prometió estudiar una reducción sustancial de las suyas, en la próxima conferencia del GATT. Sea como fuere, si se quiere hacer aceptable la idea de una unión aduanal a naciones como Suiza o Suecia o a naciones que funcionarían al margen de ella, a EUA especialmente, los industriales británicos habrán de conformarse con una protección menor de la que han gozado hasta hoy.

Pero el problema más grave para Inglaterra y que fue por cierto el que le impidió a ese país participar originalmente en las negociaciones que crearon el Mercomún, es el de Comunidad.

De un total de £ 3,999 millones, importadas el año pasado, £ 1,745 millones, o sea un 40%, provinieron de países miembros de esta entidad, de cuyo total, casi un 90% fueron productos alimenticios y materias primas, renglones ambos a los que sería aconsejable seguir permitiendo la entrada libre si no se desea encarecer el costo de la vida.

Las materias primas no presentan mucha dificultad puesto que el Mercomún contempla la importación libre de aranceles de muchas de ellas, entre otras: cobre, estaño, concentrados de cinc y plomo, algodón, yute, lana, hule y semillas oleaginosas. Sin embargo, el cinc, plomo y aluminio, que actualmente están exentos de tarifas en la Gran Bretaña, pagarían un 10% bajo el Mercomún. La solución británica podría ser negociar algún arreglo para que se le concedan cuotas de estos productos libres de impuestos.

También puede tropezarse con el mismo tipo de dificultades en lo que se refiere a la madera (pulpa incluida) y los aceites vegetales.

Actualmente la pulpa —no importa su origen— está exenta de pagos aduanales y los aceites vegetales de naciones no miembros de la Comunidad pagan tarifas que fluctúan entre el 10 y 15%. Aquí, de nuevo, lo que cabe es negociar algún tipo de cuota para la Gran Bretaña.

El problema de los productos alimenticios es más complejo. La Gran Bretaña tiene necesidad de importar la mayor parte de sus alimentos y por ello facilita su entrada al país, con tarifas bajas; a sus granjeros los protege por medio de subsidios. El caso del Mercomún es el contrario: estas naciones producen casi todos los alimentos que consumen y por lo tanto se ven forzadas a seguir una política proteccionista de tarifas altas y cuotas de importación.

En estos momentos, se está discutiendo el programa agrario del bloque de los Seis y es más que probable que se fijen los precios de los productos alimenticios a un nivel más alto del que paga el consumidor británico. Aún así, el mero hecho de que los Seis establezcan un "mercado controlado" para sus productos agrícolas —política que los agricultores británicos ven con simpatía— abre las puer-

tas para un arreglo, siempre que dicho acuerdo tome en cuenta los intereses de la Comunidad.

Lo anterior es aplicable a los productos alimenticios tropicales, a los que los Seis conceden entrada libre de derechos, a fin de proteger a sus territorios asociados de ultramar. Una posible solución sería la de extender los privilegios de que gozan estos dos grupos —Comunidad y territorios asociados— en sus respectivas áreas, a toda Europa. Es posible, sin embargo, que dicha política cause perjuicios a terceras naciones, Brasil por ejemplo, en lo que respecta a café y cacao, por lo que cualquier arreglo al respecto, tendría que hacerse en el seno del GATT.

Otro problema difícil de resolver, es el de los artículos manufacturados. La Gran Bretaña importa la mayor parte de ellos de dos fuentes: el Canadá y los países asiáticos miembros de la Comunidad, a saber: Pakistán, India y el territorio de Hong Kong.

En cuanto a los productos químicos y maquinaria, la solución no es fácil, ya que ambos productos competirían directamente con importaciones del Mercomún. Lo que cabe es determinar si una reducción general de tarifas externas europeas, compensaría al Canadá por la pérdida de los mercados británicos.

El mismo razonamiento es aplicable a los artículos manufacturados en las naciones asiáticas miembros de la Comunidad, aunque aquí el problema es su bajo costo. Hoy día, si no se toma en cuenta las restricciones "voluntarias", entran libres de todo impuesto a la Gran Bretaña, textiles, zapatos y toda clase de artículos de lujo, procedentes de la India, Pakistán y el territorio de Hong Kong. En realidad, para esas naciones, la imposición de cuotas constituiría un problema más grave que la simple alza de tarifas por parte del Reino Unido.

Al respecto, la Gran Bretaña podría negociar que a cambio de su imposición de tarifas, la Europa Continental redujera muchas de las restricciones que existen hoy día para la importación de lo que llaman "artículos baratos". Sin duda las naciones asiáticas miembros de la Comunidad, podrían beneficiarse con el cambio.

De cualquier manera, sea cual fueren las bases para esta unión aduanal, las naciones de la Comunidad británica, tendrán que aceptar la pérdida de algunos de sus privilegios; esto a su vez dará pie para que desaparezca la preferencia que esas naciones conceden a los artículos británicos, ya que en última instancia, será precisamente esta preferencia el arma que esgrima la Comunidad en sus negociaciones con los Seis. Así pues, para los industriales británicos el acceso a los mercados de la Organización Económica Europea, significa ceder los privilegios que hoy gozan en los de la Comunidad.

En conclusión: la unión aduanal no necesariamente significará un alza de precios de las materias primas, aunque en lo que respecta a los productos alimenticios el caso es más dudoso. Para hacerla aceptable, es preciso hallar una fórmula que compense a las naciones del Commonwealth de la posible pérdida de mercados británicos; esta pérdida redundará en la supresión de los márgenes preferenciales de que gozan los productos británicos en esa entidad; por último, los industriales británicos deberán prepararse para en-

frentar una fuerte competencia tanto de las naciones de la Europa Continental como en el resto del mundo.

## Crisis Política del Congo Belga Mantiene los Precios del Cobre

FUENTES norteamericanas afirman que se ha sostenido la demanda de cobre en los mercados extranjeros por la intranquilidad política que reinó en el Congo Belga —especialmente en la provincia minera de Katanga— y por un aumento normal en el consumo.

Aunque muchos fabricantes en el extranjero están almacenando dicho metal por temor a una paralización de las actividades mineras en Katanga —fuente de la octava parte del cobre mundial— los norteamericanos se han negado a comprar el metal con anticipación.

La crisis política en el Congo Belga que siguió casi inmediatamente a la huelga minera chilena, vino a posponer una baja en los precios, pronosticada por los expertos, a raíz de haberse terminado la huelga en la industria de cobre norteamericana. Por ello, aunque se reconoce el peligro de que esa racha de compras cierre la brecha entre la oferta y la demanda, existe renuencia general a restringir la producción.

Los productores y fundidores norteamericanos han mantenido su precio de Dls. 33 cvs. la libra porque creen que la demanda de cobre en el extranjero y la fuerza que vienen demostrando las cotizaciones del cobre disminuyen, al menos por ahora, las presiones dentro de los Estados Unidos, para un precio de importación. Los fabricantes, sin embargo, dan como razón principal para no comprar su cobre por anticipado, la posibilidad de que los precios bajen próximamente, aunque con la situación política del Congo esto parece algo improbable.

Los expertos consideran que en las semanas subsiguientes dos fuerzas contradictorias se dejarán sentir en el mercado del cobre: la independencia del Congo Belga, y un decrecimiento estacional en la demanda ocasionado por las vacaciones de verano y otros factores.

El panorama político del Congo Belga recuerda a muchos las crisis parlamentarias francesas, en pequeña escala, aunque en este caso, complican la situación algunos brotes escisionistas.

A principios de mes el Parlamento del Congo rechazó el primer Gabinete propuesto por M. Patric Lumbumba, dirigente del Movimiento Nacional Congolés; por su parte, el partido anti-Lumbumba asegura haber capturado 137 curules que le daría mayoría dentro de la Cámara de Diputados. Además, cuatro provincias amenazan con organizar gobiernos regionales independientes y en otras dos, existe un estado de emergencia. Todo esto a unos días de su independencia de Bélgica.

Esta situación hace pensar, que por de pronto, la estabilidad política necesaria para normalizar las operaciones mineras en el Congo, es una posibilidad lejana.

Se rumorea, por ejemplo, que esta situación había forzado a la Unión Minera de Haut Katanga (una de las provincias bajo estado de emergencia) a almacenar cobre fuera del Congo para poder servir a sus clientes en el futuro en caso de verse obligada a interrumpir sus labores en los próximos meses.

La compañía, sin embargo, negó tal cosa y dijo, por el contrario, que su producción este año no ha excedido a sus ventas, por lo tanto no tiene superávit de qué disponer. Aseguró, además, que tiene vendida toda su producción para 1960.

Las entregas de cobre para mayo, fuera de los Estados Unidos, alcanzaron la cifra récord de 210,868 tons., es decir 1,494 toneladas más que en abril. Este aumento reflejó el temor creado por la situación política en el Congo Belga.

### ESTADOS UNIDOS DE N.A.

#### Agencia Internacional Para Préstamos en "Moneda Suave"

**E**L Presidente de los Estados Unidos acaba de firmar una ley pasada por el Congreso de su país, autorizando el ingreso de esa nación, a la Asociación Internacional de Fomento (AIF). Este organismo cuenta con un fondo de 1,000 millones para hacer préstamos en "moneda suave".

Se espera que el Congreso norteamericano apruebe la erogación de 73.6 millones de dólares, que constituye el primer fondo de la cuota total norteamericana de \$320 millones, cuando se reúna nuevamente después de las convenciones de los partidos políticos de ese país.

Aunque el ingreso de los Estados Unidos a la AIF no se formalizaría hasta que deposite su ratificación en el Banco Mundial, se espera que en breve el resto de las naciones industrializadas sigan su ejemplo.

La Gran Bretaña, Francia y la Alemania Occidental ingresarán posiblemente en este mismo verano, aunque no se anticipa su inauguración oficial antes del 15 de septiembre próximo.

La AIF no podrá iniciar sus labores sino hasta que ingresen formalmente los gobiernos cuyas suscripciones sumen un mínimo de \$ 650 millones.

La AIF es un organismo concebido por el senador demócrata norteamericano Monroney con el fin de dar a las naciones de pocos ingresos préstamos a largo plazo y bajo interés para su desarrollo económico.

En un principio el Senador Monroney concibió la Asociación como una agencia multilateral que podría hacer uso de las enormes sumas de dinero extranjero que Estados Unidos ha acumulado como consecuencia de sus Programas de Ayuda a naciones necesitadas y de ventas de excedentes agrícolas. Sin embargo el Congreso no aprobó ese aspecto del plan. En enmienda que hizo a la ley respectiva la Cámara de Representantes, se estipula que en el caso que Estados Unidos quiera transferir parte de sus fondos extranjeros a la AIF necesita de la aprobación del Congreso.

A fin de que la Asociación Internacional de Fomento pudiera comenzar a funcionar la primavera próxima, el Ejecutivo y el Senado aceptaron la enmienda de la Cámara Baja y la ley fue aprobada sin mayor debate.

#### Afluencia de Dólares a Europa

**S**E informa en Washington que el aumento en la tasa de interés a 6%, autorizada por el Banco de Inglaterra, produjo un movimiento de dólares a Europa. No se espera, sin embargo que las exportaciones de capital norteamericano para operaciones a corto plazo exce-

dan de Dls. 500 millones, en los próximos dos meses.

De momento, no se cree que este movimiento entrañe peligro para el Federal Reserve, máxime que esa institución tiene hoy una política más flexible; empero, es indudable que aumentarán ligeramente sus pérdidas de oro.

Por otra parte, los dólares que se vendan para la compra de libras esterlinas o cualquier otra moneda, incrementarán el saldo de dólares extranjeros en el Federal Reserve y los bancos comerciales, así como los valores a corto plazo del Tesoro norteamericano pertenecientes a bancos extranjeros y depositados en el Banco de la Reserva de Nueva York.

Se considera que las pérdidas futuras dependerán en gran parte del rumbo que tome la actual exportación de dólares. Si como se supone, van en su mayoría a Londres, es indudable que el Banco de Inglaterra, fiel a su tradicional política, los convertirá en oro. Sin embargo, cabe la posibilidad que, siendo el costo casi el mismo, decida comprar el metal en los mercados europeos y no en la Tesorería norteamericana.

Influirán también los márgenes diferenciales en la tasa de interés. Y aquí existen opiniones encontradas.

Hasta hoy se considera que el margen de 1¼% que ofrece Europa sobre Estados Unidos no ejerce la suficiente atracción sobre el dinero norteamericano; sin embargo, los observadores creen que una diferencia de un 2% podría modificar la situación.

Otro factor que contribuye a la tranquilidad en Washington es que están por vencer una serie de pagos estacionales contra la Gran Bretaña y muchos de los dólares exportados a Europa únicamente compensarán, por lo tanto, los pagos británicos en dólares aquí.

Tanto los funcionarios del Federal Reserve Board como los de la Tesorería, coinciden en que la medida no constituye todavía peligro alguno para su política monetaria ni lo constituirá a menos que surja algún factor en el futuro que socave la confianza extranjera en el dólar.

Esta confianza se ha robustecido con la noticia de que se espera un superávit de cerca de \$4,000 millones en el presupuesto de 1961.

Por supuesto que un incremento considerable de este capital norteamericano exportado para operaciones de corto plazo, se traduciría en un aumento del déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos, siempre claro está, que no se compensara con otros factores. De todas maneras, los efectos serían de corta duración y estarían sujetos posiblemente a cambio, una vez que esta política de crédito cerrado que inspiró el aumento de las tasas, llegara a controlar las tendencias inflacionarias para la cual se ideó.

Todo esto no significa que Washington no esté preocupado por el déficit de 3,000 millones anuales en su balanza de pagos, pero esta preocupación es más bien por tendencias a largo plazo y no por movimientos de dólares a corta duración.

#### Control de Exportaciones

**E**S probable que las negociaciones que viene sosteniendo el Departamento de Comercio con diversos grupos de financieros sobre problemas de exporta-

ción norteamericana lleven a la revisión de algunas de las medidas de control que el Gobierno exige en las operaciones comerciales con el bloque soviético.

Funcionarios de la Oficina de Control de Exportaciones aseguran que no se contempla una revisión total de las medidas de seguridad a las que hoy someten todas las exportaciones de materias estratégicas, sino más bien a una revisión selectiva.

Este sistema de control fue establecido en 1948 y ha sido a menudo blanco de duras críticas de parte de diversos grupos de industriales.

Un vocero de la industria del hule, que participa en las pláticas actuales, dijo al Departamento de Comercio que de no simplificarse el trámite burocrático que hoy entorpece la exportación del hule sintético, se corre el riesgo de perder todo el mercado de exportación.

En opinión del Departamento, el hule sintético y especialmente la fórmula o datos tecnológicos para su elaboración, es uno de los renglones de mayor demanda por parte de las naciones del bloque comunista que desean establecer industrias petroquímicas. En cambio, los productores huleros norteamericanos afirman que el mercado detrás de la Cortina de Hierro es mínimo y las medidas de seguridad sólo entorpecen la venta a los países aliados. Aseguraron, además, al Departamento que el mercado de exportación del hule exige una política agresiva de ventas y un servicio rápido y eficiente, ambas cosas imposibles cuando se ven forzadas a esperar tres meses para una licencia de exportación y a demandar a sus clientes una promesa por escrito a las autoridades norteamericanas, que no reembarrarán los envíos hacia el bloque soviético.

Protestas más o menos en los mismos términos fueron expresadas por productores de instrumentos para maquinaria, artículos de cobre y de instrumentos científicos.

Se espera que en los meses venideros, a medida que el Departamento de Comercio se entreviste con otras industrias, aumente la lista de los inconformes.

La Oficina de Control está estudiando cuidadosamente la posibilidad de mejorar sus sistemas y asegura que muchas de las críticas son infundadas y para demostrarlo cita los ejemplos siguientes:

Durante el mes de mayo se recibieron 12,000 solicitudes de licencia para exportación, de las que se dio trámite en el plazo de una semana al 90%, resolviéndose más de las dos terceras partes en dos o tres días. El 10% restante eran sobre casos que ameritaban más estudio.

Sin embargo, el departamento admite que en algunos casos específicos, el aparato burocrático es en verdad responsable de atrasos injustificados y afirma que está haciendo esfuerzos por descubrir dónde reside la falla. Su punto de vista parece resumirlo un vocero autorizado de la Oficina de Control, quien afirmó, que si bien es cierto que su oficina está interesada en incrementar la exportación, su tarea fundamental no es ésta, sino la seguridad.

## Reacción Positiva del Mercado Financiero al Descenso de las Tasas de Interés

A juzgar por la reacción en la bolsa de valores, el mercado financiero de EUA reaccionó favorablemente al anuncio de que la Reserva Federal redujo su tasa de interés de 4% a 3½%. En los valores del gobierno la tasa bajó de 4½% a 2.7%.

El Federal Reserve, por otra parte, ha suavizado sus condiciones crediticias para las instituciones bancarias, y algunas fuentes opinan que se reducirá el anticipo obligatorio para la compra de acciones en la bolsa de valores, del 90 al 70%.

Esta reacción favorable de Wall Street al abaratamiento del dinero debe tomarse como una simple relación de causa y efecto. En ocasiones anteriores y a estímulos semejantes, la bolsa ha reaccionado con una tendencia contraria. Por ejemplo, cuando los corredores o agentes juzgan que la razón que mueve al Federal Reserve a facilitar el crédito es el temor a una recesión, Wall Street reacciona en forma opuesta. En esta oportunidad, afortunadamente, no se ha creído que se avecine una crisis.

Una posible explicación a esta actitud, puede ser que el fracaso en la Conferencia en la Cumbre, no tuvo el impacto directo que se esperaba sobre las transacciones financieras en EUA. El aumento de cerca de Dls. 1,000 millones en gastos de defensa, es relativamente pequeño y sus efectos todavía no se han dejado sentir; sin embargo, el impacto psicológico fue suficiente como para convencer a muchos inversionistas de que no existe peligro inmediato de una recesión.

## Aumentan los Ingresos Personales

LOS ingresos personales en EUA, subieron en el mes de mayo en Dls. 1,600 millones, que representa una tasa anual ajustada de Dls. 399,400 millones. Tal informó el Departamento de Comercio norteamericano.

El factor que contribuyó más a esta alza, fue el aumento de los salarios en la industria de la construcción. De los Dls. 600 millones en los que se acrecentó ese renglón, más de la mitad se debe a esa industria. Este aumento de sueldos, opina el Departamento, refleja la recuperación de una parálisis forzosa de actividades que sufrió la construcción a causa del invierno prolongado.

El otro sector donde se operó una alza sustancial fue en el ingreso de los inversionistas.

El alto nivel de empleo de mano de obra en algunas industrias de artículos no durables —tales como tejidos, curtiembre y calzado— contribuyó también a la alta cifra de mayo. En cambio en las industrias de metales hubo una baja casi de Dls. 500 millones, por concepto de sueldos y salarios.

## JAPON

### Prosigue el Auge Económico

UN análisis de diversos aspectos generales de la economía del Japón y del cuadro específico de nueve de los principales consorcios industriales

de ese país, asegura que las perspectivas, tanto en lo que se refiere a los mercados internos como a los externos, son excelentes.

Se afirma que a pesar de que todavía no alcanzan los niveles de venta que tuvieron en los días anteriores a la guerra, los productos japoneses pueden en la actualidad competir ventajosamente en los mercados mundiales.

El estudio apunta que entre los muchos factores que han contribuido al crecimiento económico japonés, pueden contarse: el alto volumen de formación de capital; la flexibilidad de la política económica del gobierno, y un aumento sustancial de la capacidad de consumo nacional.

Los expertos afirman que dada la numerosa población japonesa y los limitados recursos de la nación, el futuro del país reside en el desarrollo de sus mercados de exportación.

Asimismo se subraya que mientras desde 1953 el Japón redujo considerablemente los precios de sus artículos para exportación, los de la Gran Bretaña aumentaron en un 9%, los de EUA en un 7% y los de la Alemania Occidental se mantuvieron estables.

Se considera que el aumento de la exportación de maquinaria operado en 1959, es un buen índice de la expansión de los mercados externos y que gran parte de esas ventas fueron a países de economía estable, tal como EUA, Australia y Oceanía.

Los estudiosos encuentran alentador el hecho de que la industria japonesa se venga preocupando cada vez más por la calidad de sus artículos y por el respeto a las patentes. Otro signo que se encuentra favorable es que, el gobierno haya restringido la exportación de ciertos productos a fin de prevenir la inundación de los mercados mundiales, que daría argumentos a los que exigen leyes proteccionistas.

En lo que respecta a las inversiones norteamericanas se afirma que:

En los últimos años, los valores japoneses aumentaron considerablemente de precio, reflejando un alza en la tasa de ganancias; a pesar de ello, valores que hoy producen utilidades del 4%, pueden comprarse en el Japón, a un precio inferior del que podrían costar valores semejantes en EUA.

Si se agrega a lo anterior —dicen los expertos— la creencia de que el crecimiento económico potencial del Japón es superior al de EUA, se entenderá la atracción que ejerce sobre los extranjeros la bolsa de valores japoneses.

Es indudable que la situación general en el precio de los valores podría beneficiarse con la supresión de la Ley de Inversiones Extranjeras, que pone un límite de tiempo para la repatriación de capitales, así como haciendo efectiva la promesa del gobierno de rebajar las tasas de interés a los niveles internacionales.

El anuncio reciente de que el año entrante se implantará la conversión monetaria externa, aunque no aplicable a los capitales de inversión, es indicativo de que el gobierno contempla una política más liberal a implantarse cuando lo crean conveniente.

## Se Autoriza Conversión Parcial del Yen

LA declaración del gobierno japonés de que a partir del 1º de julio permitiría la conversión parcial del yen, fue muy bien recibida entre los exportadores y banqueros de ese país. Bajo el nuevo reglamento, tanto personas como firmas no residentes, dedicadas a la exportación, transporte o seguros, tienen derecho a cambiar yens a dólares, libras esterlinas o cualquier otra moneda extranjera, en instituciones bancarias autorizadas para tal propósito. Las ganancias obtenidas en inversiones autorizadas por el gobierno japonés también gozarán de las mismas prerrogativas.

También se aceptará el yen como medio de pago en exportaciones, importaciones, gastos de viaje en el extranjero y cualquier otra operación para la cual sea necesaria la moneda extranjera. Los exportadores podrán cotizar sus precios en yens, protegiéndose así de cualquier posible fluctuación en el mercado de cambios.

La mayor parte de los bancos con autorización para este tipo de operaciones, no esperan de inmediato una racha de cuentas convertibles. Es posible que algunas firmas las establezcan para facilitar sus transacciones dentro del propio Japón, y que atraiga a cierto capital extranjero entusiasmado por las altas tasas de interés que paga este país.

A pesar de que el Banco del Japón accedió a imponer tasas de interés mínimo a los créditos concedidos sobre cuentas en yens convertibles, algunos observadores apuntan que dicha tasa es por lo general más alta que las cobradas en el extranjero. Aseguran que únicamente rebajándose estas tasas a niveles internacionales puede el yen competir en la bolsa mundial de valores.

## Importancia del Mercado para Metales

ALGUNOS observadores afirman que Japón lleva camino de convertirse en un mercado muy importante para los exportadores de metales y minerales. En fecha reciente no menos de 21 naciones han firmado acuerdos para vender o localizar nuevas minas, destinadas a las industrias metalúrgicas japonesas. Los metales y minerales con más mercado son, entre otros, el hierro, el cobre, los concentrados de cromo y la bauxita.

Se encuentran entre los países exportadores: La Unión Soviética, Chile, Brasil, Bolivia, Perú, Haití, Tailandia, Filipinas, Australia, Canadá, Chipre; y Territorios Africanos tales como la República Central Africana, Liberia, Guinea, Rodesia, la Unión de Sud Africa, Malaya, Borneo e Indonesia.

La actividad mayor es en el renglón del hierro, destinado a la gigantesca industria siderúrgica japonesa de las denominadas "Tres Grandes" —Yawata, Fuji y Japan Steel Tubing— así como a los astilleros y otros sectores de la industria pesada hoy en plena actividad, para cumplir pedidos nacionales y extranjeros.

El segundo lugar en importancia lo tiene el cobre.

Un ejemplo de los nuevos convenios sobre hierro es el firmado con Tailandia, donde dos compañías japonesas condu-

En una investigación de los depósitos de hierro en la provincia de Maehonsorn; otro, es la misión nipona encargada a localizar depósitos del metal en la isla de Vancouver; un tercero, es el convenio que se viene negociando entre la Fuji Iron & Steel y el gobierno de la India para explotar conjuntamente las minas de hierro en el territorio de Bailadila.

Por otra parte, la Mitsubishi Trading Co., ha invertido cerca de Dls. 7 millones en las minas de hierro de Atacama, que pueden producir entre 300,000 y 500,000 tons. para las industrias japonesas; también progresan las negociaciones de la Mitsui Bussan, en representación de 10 condiciones niponas, para trabajar la mina de Nimba en Liberia; últimamente se realizó la compra por la Cía. Yawata de una cantidad sustancial de hierro a Sur Africa, así como la formación de una empresa japonesa norteamericana, a fin de desarrollar conjuntamente el hierro en la República Central Africana (miembro de la Comunidad Francesa).

Asimismo, continúan las compras de hierro en gran escala al Brasil amparadas por un contrato de tres años que firmó la Iwai Sangyo KK; también se está negociando con intereses privados de otras naciones, la explotación de la mina de hierro más grande del mundo, en la República de Guinea, que según se calcula tiene una reserva de 25 millones de toneladas.

Entre los convenios para cobre, firmados o en vías de arreglo, están: un acuerdo entre la Compañía Minera Japonesa y el Perú para la compra de una mina de cobre en 17 millones de dólares. Según las cláusulas del contrato la compañía establecerá una subsidiaria con un costo de \$3.5 millones, para explotar y procesar 10,000 tons. anuales de metal con un contenido del 3% de cobre. Seis compañías refinadoras de cobre encabezadas por la Sumitomo Trading Co., firmaron un contrato con Chile, Chipre y Austria para la compra de 26,000 tons. de concentrados. También deben tomarse en cuenta las negociaciones de la Compañía minera Mitsui para comprar la Mina Las Luces en Chile, por \$500,000.

Entre las demás operaciones de esta índole que realiza el Japón debe mencionarse un contrato entre la Mitsui Bussan e intereses haitianos para la compra de 100,000 a 150,000 toneladas de concentrados de cobre, en los próximos 4 años. Otro proyecto importante es la empresa organizada por seis firmas japonesas para trabajar la mina de Chacarrilla, a unas 90 millas de distancia de la Paz. Esta compañía la Nitto-Boliviana, con una inversión inicial de \$1.1 millones, espera sacar a fines del verano, cerca de 1,000 tons. mensuales de metal, de una región que se dice contiene más de 900,000 tons. de cobre al 4%.

En lo que respecta a la bauxita, el Japón comprará especialmente de los Estados Unidos y el Canadá. Se calcula que las importaciones aumentarán en 1960-61 a 750,000 tons. y quizá alcancen las 775,000 tons. Para las refinadoras de este mineral, los principales surtidores serán: Malaya, Indonesia y Borneo.

Por otra parte, las misiones japonesas enviadas a estudiar las posibilidades de comprar bauxita a la India, Australia, Borneo del Sur y Nueva Guinea, volvieron muy optimistas en cuanto a las posibilidades de estas regiones.

Tres compañías fundidoras japonesas están estudiando especialmente las posibilidades respecto a Australia. Si las negociaciones llegan a materializarse, sería la Mitsubishi Shoji Kaisha quien formalice los arreglos.

## GRAN BRETAÑA

### Enigmas del Comercio de Exportación

**H**ACE poco los expertos abrigaban la esperanza de que una disminución en las importaciones, aparejada a un sustancial aumento de la exportación, mejoraría la balanza de pagos británica. En lo que se refiere a las importaciones no se equivocaron:

Aunque la cifra sobre las importaciones en mayo, parece muy alta con relación a la de abril, se debe más bien a compras extraordinarias de aviones que distorsionan la cifra para ese mes y no a un incremento real en las compras al exterior.

En efecto, si se comparan las importaciones efectuadas en el trimestre comprendido entre marzo y mayo, con las del trimestre anterior, el aumento resulta únicamente del 1%; esta tasa es mucho menor que la ocurrida en otros períodos y cae dentro de los pronósticos de los más optimistas entre los expertos.

No así en lo que se refiere a las exportaciones. A principios del año, la creencia general era que éstas responderían más o menos automáticamente al creciente desarrollo económico de las naciones compradoras de productos británicos. Así, cuando se publicaron cifras en el mes de abril que demostraban que las exportaciones durante los primeros meses del año, no habían crecido en la forma anticipada, se pensó que podría ser simple distorsión estadística y que las cifras para mayo serían más optimistas. Los totales de mayo únicamente vinieron a confirmar la veracidad de las cifras anteriores. La realidad es que las exportaciones en el último trimestre disminuyeron en 1% (tasa ajustada a la temporada) en relación con el anterior. Algunos observadores esperan que las cifras para junio sean más alentadoras, sin embargo, todo hace pensar, que al menos temporalmente, se ha producido un "impasse" en el movimiento de exportación.

¿A qué se debe esta incapacidad británica de aumentar sus ventas en el extranjero en tiempos de auge casi general? El asunto resulta, para decir lo menos, enigmático. La explicación más sencilla sería atribuirlo a las demandas del mercado interno; es indudable que la prosperidad nacional no estimula a los productores a la búsqueda de mercados extranjeros donde la competencia es dura; incluso se pueden citar casos en los que artículos destinados para la exportación fueron retirados para satisfacer necesidades internas. Sin embargo, esta explicación no resulta del todo satisfactoria, por ejemplo, la demanda interna no impide a los vendedores de Alemania Occidental recorrer el mundo en busca de nuevos mercados; ni tampoco se ha traducido en problemas de la balanza de pagos en otras naciones europeas.

El problema parece tener más de una causa. En primer lugar, no se pueden dejar de considerar los compromisos de inversión y ayuda extranjera de la Gran Bretaña. La mayor parte de los primeros

es producto de la tradicional política económica británica que permite el libre flujo de capital de inversión nacional a los países del área esterlina; lo segundo obedece a programas de ayuda a naciones subdesarrolladas donde participan otras naciones occidentales, como es el caso de la India. Cualquier medida restrictiva al respecto tendría que ser muy severa para tener efecto alguno, máxime que las naciones afectadas probablemente reducirían a su vez las compras de productos británicos.

En lo que respecta a las exportaciones en sí, deben mencionarse varios errores graves: la crítica más frecuente en el extranjero es la falta de diseños modernos; la incapacidad de la industria británica de adaptar sus métodos y productos a las necesidades locales y sobre todo, las fallas en la promoción de ventas. Es obvio que el problema aquí es uno de los malos hábitos comerciales que resultan difíciles de erradicar con medidas económicas.

Tampoco contribuye a incrementar las ventas británicas la estructura actual del mercado de cambios europeo. Además la rivalidad entre los bloques de los Seis y los Siete priva a este país del dinamismo económico que ha servido de estímulo al Mercomún. Los expertos estiman que es necesario revisar el sistema de inversiones de capital que a pesar de su alto volumen, han tenido un resultado muy pobre en lo que respecta a una mayor producción.

Estos defectos en la estructura económica no pueden resolverse en unos cuantos meses y si el volumen de las exportaciones no aumenta en un futuro próximo, el gobierno tendrá que imponer algunas restricciones al mercado interno. Pero estas medidas tendrán que ser únicamente, el primer paso de todo un programa de reestructuración de la economía británica.

### Ayuda Económica a las Zonas Subdesarrolladas

**L**A British Colonial Development Corp. (Consorcio para el Desarrollo Colonial) dice que tiene destinados cerca de 115 millones de Lbs. Est. para el desarrollo económico de las 26 colonias británicas y naciones del Commonwealth.

Estas cifras las dio a conocer en el informe anual sobre sus labores y la ayuda económica que presta a las posesiones británicas en el Africa, Indias Occidentales y el Lejano Oriente, a fin de elevar los niveles de vida en esas regiones.

Hasta hoy, tiene 88 proyectos activos, 15 de los cuales fueron comenzados en 1959, pero advirtió que se han usado hasta su límite máximo, los fondos que el gobierno le autoriza de acuerdo con la legislación vigente: "Si hemos de seguir adelante, necesitamos fondos" dice el informe.

Asegura que en conversaciones recientes habidas en Washington se planteó la necesidad de estrechar los vínculos con otras organizaciones dedicadas al fomento económico, tales como, el Banco Internacional; International Finance Corp. etc. y que las perspectivas al respecto son excelentes.

La corporación tuvo una entrada neta anual de Lbs. Est. 2,273,817, que después de pagos de amortización de capital se redujo a Lbs. 1,334,288.

Más adelante el informe dice que uno de los problemas fundamentales que

afrenta el mundo actualmente, es la falta de un verdadero entendimiento entre las naciones altamente industrializadas y las de economía sub-desarrollada, pues aunque en las primeras existen fondos y técnicos para ayudar al desarrollo de las segundas, no siempre se utilizan en la mejor forma.

## ALEMANIA OCCIDENTAL

### Auge Económico

**L**AS reservas de oro y las divisas de Alemania Occidental alcanzan casi la suma máxima de 1958 que fue de DM 26,516 millones. Informó el Bundesbank que el pasado 7 de junio las reservas brutas llegaban a DM 26,465 millones. Hasta esa fecha, los compromisos en el extranjero eran de DM 474.9 millones, lo que arrojaba un saldo neto de DM 25,900.2 millones.

A pesar de dos días de feriado bancario, la reserva bruta subió de 1 al 7 de junio en DM 237 millones y algunos agentes de cambio aseguran que hasta hoy se viene sosteniendo el mismo ritmo.

Las mismas fuentes informan también de un aumento del Deutchmark en operaciones a futuro, que podría constituir un indicio de especulaciones internacionales sobre su posible revaluación. Esto es más curioso dado que el aumento en la tasa de interés y la prohibición de la venta de valores de gobierno a personas no-residentes dictadas la semana pasada, debió tener precisamente el efecto contrario.

El gobierno insiste —y no hay razón para dudar de su veracidad— que no habrá revaluación. Tanto el Bundesbank como el Gobierno Federal lo declararon explícitamente. Sin embargo, el Bundesbank está preocupado con el auge industrial y aunque no ha agotado todos los medios a su disposición para controlarlo, se estima que una afluencia súbita de dinero a corto plazo, podría ponerlo en graves aprietos.

El Dr. Erhard, ministro de Economía, aseguró hoy a la Asociación de Prensa Extranjera que Bonn no está contemplando la revaluación de su moneda y dijo que la exportación de capital a los países de economía sub-desarrollada, podría constituir una posible solución, no sólo para Alemania Occidental sino también para el resto de las naciones industriales de Europa —que aliviaría la tensión en sus economías. Informó que el asunto estaba por discutirse en una reunión del Gabinete Económico. Sin embargo, muchos observadores dudan que dicha entidad pueda tomar decisiones que alivien de inmediato la tensión económica.

## UNION SOVIETICA

### Pronósticos de una Mala Cosecha de Granos

**A**LGUNOS expertos agrícolas en Londres aseguran que la Unión Soviética no podrá alcanzar la meta de 151 millones de toneladas de granos que se habían fijado para 1960. La falta de humedad y la tardanza en la preparación de los terrenos el pasado otoño, hace casi imposible que la cosecha de granos secos este año rinda más de 110 millones de tons. Sin embargo, como las cifras soviéticas no sólo incluyen granos sino sus equivalentes, es posible que el total esté

más cerca de las 120 millones de tons.

En todo caso los expertos afirman que la cosecha será un poco menor, o igual a la del año pasado, que alcanzó la cifra de 124 millones de tons., y desde luego, muy inferior a la del año máximo de 1958 que rindió 141 millones de tons.

Los granos forman la base principal de la economía agrícola soviética. Más de las dos terceras partes de las tierras arables están dedicadas a su cultivo, especialmente al trigo.

En los últimos años, con la reclamación de "las tierras vírgenes", se encuentra trigo en las remotas regiones de Kazakhanstan y en la Siberia Occidental; en las estepas ucranianas, fuente tradicional de ese grano, hoy se siembra maíz, remolacha y girasoles.

Este movimiento hacia el Este trajo consigo cierto número de desventajas. Por ejemplo, en las Repúblicas Transcaucásicas únicamente puede sembrarse trigo en primavera y el trigo sembrado en esa época del año, rinde apenas las dos terceras partes del que se siembra en el otoño. Por otra parte, en las áridas planicies de Kazakhanstan y la Siberia Occidental, las condiciones climatológicas tienen una importancia especial y en los últimos seis meses han sido muy desfavorables: las tormentas de polvo en la Rusia Europea, la escasa nieve el pasado invierno, la primavera tardía y la severa canícula del otoño, se combinaron para producir una grave falta de humedad que a su vez se tradujo en nuevas tormentas de polvo, que durante los meses de marzo y abril, cubrieron desde Armenia a los Balcanes.

Se afirma que cuando menos una tercera parte del grano sembrado durante el otoño en la región norte del Cáucaso, se perdió y hubo necesidad de resembrarlo la pasada primavera. Fuera del costo extra en mano de obra y maquinaria invertidas en la operación, la resiembra producirá únicamente las dos terceras partes de lo que hubiese rendido originalmente.

Según los expertos las perspectivas para una buena cosecha en Ucrania y el Cáucaso del norte son decididamente desfavorables y afirman que únicamente condiciones de clima ideal, en los próximos dos meses, podría mejorarlas. Lo malo es que durante los meses de junio y julio las lluvias no son abundantes y en muchas ocasiones sopla un viento seco y cálido llamado "sukhove" que podría serles muy perjudicial.

### Esfuerzos para Ampliar Relaciones Comerciales

**S**EGUN observadores en Londres, la Unión Soviética está preparando una campaña a fin de incrementar sus actividades comerciales con el mundo no comunista, especialmente con la América Latina y las naciones de sub-desarrollo económico en el Asia y Africa.

Los informantes deducen lo anterior de un artículo aparecido en el Diario Económico Soviético, firmado por Anastas Mikoyan, Vice-Premier soviético, en donde reitera la necesidad de la URSS, de ampliar su comercio con las naciones sub-desarrolladas económicamente.

Esta actitud soviética no es nada nueva. Las estadísticas oficiales de esa nación revelan que en 1959 aumentó en un 14% sobre el año anterior su comercio en el bloque no comunista. La cifra para

el movimiento total fue de 42,000 millones de rublos, correspondiendo 10,400 millones al registrado con países del bloque no comunista. Los observadores en Londres opinan que esta cifra todavía es muy baja con relación al total y que los soviéticos tendrán que hacer un verdadero esfuerzo si desean incrementarlo sustancialmente.

Según algunos observadores en Moscú la Unión Soviética piensa concentrar buena parte de su interés en América Latina.

En 1938, el comercio latinoamericano con la Unión Soviética fue apenas 1% del movimiento total en la América Latina. Este bajo porcentaje se atribuye a la renuencia soviética a dar facilidades de pago, especialmente en lo tocante a bienes de capital que esas naciones necesitan con urgencia.

Ultimamente, sin embargo, se ha operado un cambio sustancial al respecto y la URSS firmó convenios o bien ha ofrecido en condiciones muy favorables a países como Chile, Argentina y Brasil el trueque de materias primas por bienes capitales.

Muchos de estos éxitos económicos, anotados por los soviéticos, se interpretan como consecuencia de dificultades surgidas entre los Estados Unidos y algunas naciones latinoamericanas. Sin duda, el más espectacular de esos éxitos es la reanudación de relaciones comerciales con el Brasil, país que, desde 1947 cuando se rompieron éstas, venía resistiendo toda clase de avances al respecto.

Según el nuevo convenio, la URSS proveerá a Brasil de aceite, trigo y maquinaria, mientras éste le pagará café, cacao y minerales. Aunque el total de este intercambio asciende únicamente a Dls. 35 millones anuales a efectuarse en los próximos tres años, fuentes en Río de Janeiro aseguran que en Brasil se tiene la certeza de que la cifra aumentará a medida que se afiancen las relaciones entre los dos países.

Con la posible excepción de Cuba —quien los soviéticos ofrecieron armas y material bélico— todos los convenios firmados con América Latina han tenido bases estrictamente comerciales.

Es de notarse que la propia actitud latinoamericana ha cambiado y hoy aceptan más fácilmente que antes convenios comerciales con la URSS.

La Unión Soviética también ha ampliado sus relaciones en otros frentes. Con fecha reciente, por ejemplo, ofreció a una delegación parlamentaria de Ghana que visita Moscú, ayuda para construir una central hidroeléctrica sobre el Río Volta. La American Kaiser Corp. está estudiando la posibilidad de construirla pero se informa que los delegados de Ghana se impresionaron muy favorablemente con las centrales soviéticas sobre el Volga y esto les hizo variar de opinión.

Otro caso es el de Iraq, en donde cerca de 300 técnicos soviéticos trabajan en diversos proyectos y en donde hace poco el Ministro de Comunicaciones solicitó autorización para emplear expertos soviéticos para trabajar en un proyecto ferroviario.

En Grecia, la URSS, viene usando la misma táctica que en América Latina, es decir, el trueque de superávits agrícolas por bienes de capital.

Indonesia, por su parte, aceptó un crédito soviético de Dls. 250 millones, a

1.5% de interés para ser usado en los próximos 7 años. Este préstamo es un ejemplo típico de la política económica soviética de ampliar su comercio a través de programas de ayuda. Según los términos del Convenio, Indonesia está obligada a emplear el crédito para comprar bienes y servicios soviéticos.

Se estima que este tipo de ayuda económica que presta la Unión Soviética a las áreas de insuficiente desarrollo económico asciende a Dls. 900 millones anuales; esta cifra es igual a la cuarta parte del total de préstamos y ayudas que las naciones sub-desarrolladas reciben del mundo no comunista.

Sin embargo —dicen los expertos— la cifra anterior incluye créditos para usarse en varios años, por lo que en realidad la ayuda soviética anual a esos países es mucho menor que los Dls. 900 millones y representa apenas una fracción mínima de la producción total de la URSS.

## Exportación de Productos Oleaginosos

**L**AS exportaciones soviéticas de aceite y productos oleaginosos subieron de 4.2 millones en 1953 a 25 millones de tons. en 1959, según cifras publicadas en el último número del "Vneshnaya Torgovya" (Comercio Exterior). Durante el mismo período, las exportaciones de hierro aumentaron de 6.3 millones a 13.4 millones de toneladas; las de planchas de acero 1.2 millones a 2.4 millones de toneladas y la madera aserrada de 1.3 millones a 4.4 millones de metros cúbicos.

Las importaciones de maquinaria en 1959 ascendieron casi a 500 millones de libras esterlinas, originándose las 4/5 partes de ellas, en naciones del bloque comunista. El movimiento general de importación superó en 20% al de 1958 y el de maquinaria en particular en un 25%. En lo que respecta a estas últimas, se registró un mayor aumento en maquinaria para las industrias de cemento, celulosa, química, azúcar y papel. Las exportaciones de maquinaria representaron el 21% del total de exportaciones soviéticas en 1959.

Casi se duplicó la venta de equipo industrial a la China. La cifra para 1958 fue de 119 millones de libras esterlinas, mientras que en 1959 aumentó a 219 millones de libras esterlinas. El movimiento total de exportaciones soviéticas a la China alcanzó 745 millones de libras esterlinas, que representa un aumento de 35% sobre 1958 y un poco más de las exportaciones a la Alemania Occidental en 1959, que fueron de 700 millones de libras esterlinas.

Las exportaciones soviéticas en general, aumentaron en un 20% sobre las de 1958 y en un 14% las destinadas a las naciones occidentales. Entre éstas, Italia, Alemania Occidental y la Gran Bretaña, en ese orden fueron las mayores compradoras.

## ITALIA

### Elevación del Nivel de Importaciones en 1960

**L**AS importaciones italianas aumentaron sustancialmente en el primer trimestre de 1960 tomando como base la cifra para el mismo período del año pasado.

Las exportaciones norteamericanas a Italia durante enero y febrero del año

en curso, ascendieron a Dls. 94.7 millones; el año pasado durante los mismos meses fueron de Dls. 62.1 millones. Este incremento del 52.5% de las importaciones de los Estados Unidos, se tradujeron en un déficit en la balanza de pagos con ese país, de Dls. 30.5 millones. El déficit de 1959 durante ese período fue de Dls. 10.1 millones.

El aumento más importante en lo que respecta a los Estados Unidos, fue la importación de algodón crudo que subió de Dls. 3.1 millones durante enero y febrero de 1959 a Dls. 19.2 millones en 1960; desecho de hierro y acero de 400,000 a Dls. 4.3 millones; y maquinaria industrial que subió de Dls. 5.7 millones a 8.4 millones.

El total de exportaciones italianas a los Estados Unidos en enero y febrero de 1960 aumentó en un 23%, es decir de Dls. 52 millones en 1959 a 64.2 millones.

## TURQUÍA

### Política Económica

**D**ESPUES de dos semanas de estudiar intensivamente la situación económica turca, el gobierno provisional del General Gursel formuló los principios de su política económica de "estabilización y desarrollo".

Se cumplirá con todos los compromisos de pago en el extranjero y, en lo que respecta a importaciones esenciales, se mantendrá el actual sistema de cuotas globales.

Se harán esfuerzos para aumentar el movimiento de exportación, la inversión de capital y uso de técnicas extranjeras.

Se mantendrá en vigor el plan de estabilización económica de 1958, pero ejerciéndose una política crediticia más estricta y toda nueva inversión de capital habrá de conformarse a un plan que se elaborará conjuntamente con expertos extranjeros y organizaciones internacionales.

No habrá devaluación de la moneda, ni tampoco impuestos adicionales, pero el gobierno planea reducir en un 7% anual sus erogaciones fiscales.

Se hará una reorganización completa de las empresas del estado, responsables en buena parte de las dificultades económicas actuales del país.

El Ministro de Finanzas declaró recientemente que aun después de tomar en cuenta los 100 millones de libras esterlinas que corresponde a la ayuda de la ICA en 1960, la balanza de pagos arrojará un déficit de 90 millones de libras esterlinas.

Estas y otras cifras aportadas por el Ministro indican que Turquía tiene urgente necesidad de ayuda extranjera.

Se piensa también que habrá necesidad de reducir aún más las importaciones, aunque respetando las necesidades de los fabricantes nacionales.

## POLONIA

### Regreso a una Política Económica Planificada

**E**L Vice Premier polaco —Julian Tokarski— declaró recientemente que el próximo Plan Quinquenal de ese país, que entrará a funcionar en 1961, contempla un aumento de un 40 a 45% en las inversiones, de las que un porcentaje elevado está destinado a las indus-

trias pesadas, tales como la eléctrica, minera, productos químicos, hierro y acero.

Varsovia confirmó lo dicho por su Vice-Premier al anunciar, unos días después, que la meta en la producción de acero fijada en 8.8 millones de toneladas para 1965 había sido aumentada a 9.3 millones de toneladas.

Se estima que el costo de estos proyectos ascenderá a £ 500 millones y la reacción natural a la noticia fue la de que tal desembolso dejaría poco margen para elevar los niveles de vida.

Esta política económica difiere mucho de la instituida por el Premier Gomulka a su vuelta al poder en 1956. En aquel entonces, los economistas hablaban de poner coto al exceso de inversiones y a la fiebre de colectivización obligatoria y de la creación de una entidad reguladora cuya función sería vigilar que no se repitieran los errores del período de industrialización forzosa.

El "Nuevo Modelo Económico" nacido de esa polémica resultó trazado en líneas más vagas de lo que esperaban los economistas liberales. Ciertamente es que el plan introdujo cierta descentralización en la industria, pero desafortunadamente, no en las esferas que más lo necesitaban, o por el contrario, como en el caso de la planificación financiera, se llevó más lejos de lo conveniente. Ello contribuyó gran parte al movimiento inflacionario de 1959.

Por otra parte también se redujo el poder de los Consejos de Trabajadores que habían adquirido mucha importancia en los primeros días del Movimiento de 1956. Aquí, como en otros aspectos, las medidas del gobierno polaco fueron más moderadas que las del yugoeslavo, quien había descartado ya el control de precios, estableciendo de hecho un mercado libre.

Esto dio por resultado, que la economía polaca no gozara ni de las ventajas del sistema más liberal adoptado por Yugoslavia, ni del que podría derivarse de un sistema más ortodoxo de planificación centralizada. Por ejemplo, la industria privada, a quien concedió libertad para reinvertir sus ganancias, no lo hizo en los renglones donde más se necesitaba, entorpeciendo con ello la planificación central.

Pero donde se demostró claramente las dificultades creadas por este sistema de cierta libertad, por un lado, y planificación por el otro, fue en el problema de la escasez de carne, ocurrida a fines de 1959. En ese año se pagaron más salarios de lo que se tenía planeado originalmente; se calcula que se sobregiraron los fondos asignados para este propósito en cerca de 14 millones de zlotys. Este aumento del poder adquisitivo se tradujo de inmediato en una mayor demanda de productos alimenticios, en momentos en que el gobierno había decidido bajar el precio de la carne de cerdo.

Para aliviar la situación, se decidió importar carne, y subir sus precios, aquí se constató, entonces, que el plan "Nuevo Modelo" estaba destinado a fracasar. En su próximo informe al Comité Central del partido comunista, el Premier Gomulka hizo un llamamiento para que se "combatiera la centralización, a fin de combatir la debilidad de la economía".