

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

Inicio de las negociaciones comerciales CEE-EUA

A últimas fechas, Estados Unidos ha adquirido plena conciencia del hecho de que los intereses de Europa ya no constituyen sólo una ramificación de los suyos, como acontecía en el pasado al grado que se ha podido observar un ahondamiento de las discrepancias entre dicho país y la Comunidad Económica Europea, pues Estados Unidos juzga que se ha aplicado una política agrícola proteccionista, se han usado paridades monetarias artificiales, se han escatimado erogaciones para la defensa común y se han celebrado acuerdos de tipo preferencial y tratos especiales discriminatorios que trascienden lo permitido por el GATT.

Las informaciones que se recogen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., sino en los casos en que expresamente así se manifieste. Las informaciones que aparecen en cada número corresponden a acontecimientos producidos hasta el día último del mes anterior.

Ahora ha surgido otro factor que ha acentuado los temores de Estados Unidos: la certeza de verse obligado a negociar, después de enero de 1972, con una CEE agigantada por el ingreso de Dinamarca, Noruega, Irlanda y Gran Bretaña, lo que elevará el número de países de la CEE a diez, y volverían a esta organización en algunos aspectos, más fuerte que el coloso estadounidense. "El producto nacional bruto de los Diez, es, en la actualidad, de alrededor de 625 000 millones de dólares norteamericanos, comparado con algo más de 1 billón de dólares del PNB de Estados Unidos (medidos a precios corrientes); empero, aquéllos representan más del 40% del comercio mundial. Sus exportaciones al mundo, cuyo valor asciende a 55 000 millones de dólares, son mayores que las de Estados Unidos, que registran una cifra de alrededor de 43 000 millones. Las diez naciones cuentan con reservas monetarias mucho más grandes que las de EUA y más votos en el Fondo Monetario Internacional."

Así las cosas, se ha iniciado una etapa de negociaciones Estados Unidos-CEE que, el 11 de diciembre pasado, empezó con una "declaración de intención" por cuyo medio ambas partes se comprometen, en condiciones de equilibrio y reciprocidad, a emprender una amplia nego-

ciación comercial internacional, posiblemente a fines de 1973, o a principios de 1974; por lo que atañe al corto plazo, se contempla una apertura de negociaciones comerciales de carácter limitado.

En dicha "declaración de intención", la CEE enumera los motivos que, a su juicio, demandan un examen global de la estructura de la economía mundial y de las condiciones de un nuevo equilibrio a nivel internacional: "... papel creciente de ciertos países en los intercambios internacionales, nueva situación de los países en vías de desarrollo (que ya se ha traducido en la instauración del sistema general de preferencias), ampliación de la CEE acompañada del establecimiento de relaciones estrechas con otros países (europeos mediterráneos, en vías de desarrollo), surgimiento de nuevos factores, tales como la expansión de las transacciones financieras internacionales" (*Opera Mundi-Europe*, 14 de diciembre de 1971).

En Roma, a principios de diciembre, en la reunión del "Grupo de los Diez",¹

¹ Véase "Reunión del Grupo de los Diez: Acuerdo en principio para la solución de la crisis monetaria internacional", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1971, pp. 1139-1141.

el secretario del Tesoro norteamericano, John Connally, dio a conocer en forma preliminar las probables demandas estadounidenses durante las negociaciones comerciales con la CEE: 1) congelación del precio de los cereales, por parte de la CEE; 2) estabilización de las áreas sembradas de trigo; 3) concesiones unilaterales de los Seis, especialmente en el caso de los cítricos y el tabaco; 4) suspensión de las negociaciones con los países de la Asociación Europea de Libre Intercambio; 5) compromiso de someter el conjunto de Tratado de adhesión al GATT, con apego al art. XXIV, en lo que se relacione con indemnizaciones o compensaciones.

El Secretario norteamericano de Estado, por su parte, confirmó en la capital belga que en una primera etapa de las negociaciones CEE-EUA, deberían figurar los aspectos siguientes: 1) realineación general de las paridades monetarias; 2) supresión de la sobretasa del 10% (estos dos primeros puntos ya se han cumplido); acuerdo sobre "los problemas comerciales de corto plazo", entendiéndose que dicho acuerdo comprendería indicaciones en torno a los problemas comerciales de largo plazo, y 4) una más importante participación de los países europeos en las erogaciones militares.

El 16 de diciembre de 1971, la Comisión Europea recibió instrucciones del Comité Permanente de Representantes para las negociaciones que se efectuarían con Estados Unidos en Bruselas en el capítulo de problemas comerciales. Las principales fueron:

a) *Cereales*. La CEE podría comprometerse a expandir su "stock de reserva" de trigo correspondiente al ciclo 1971-72, por el volumen que se determine en el curso de las negociaciones, el cual no será superior al 50%, o sea 1.2 millones de ton de sus reservas actuales.

b) *Frutas cítricas*. La CEE podría consolidar la suspensión parcial arancelaria que se aplicó durante junio, julio, agosto y septiembre, con excepción de los limones; en lo que se refiere a las naranjas, deben darse plenas garantías de que no se deformará el mercado comunitario (es de señalarse que el gravamen normal aplicable en los meses citados es de 15%; la suspensión lo abatiría a 8 por ciento).

c) *Contraofertas*. La CEE solicitará a Estados Unidos concesiones que correspondan a las suyas; la índole precisa de ellas (como en productos lácteos y almendras) habrá de determinarse, en el proceso de las negociaciones, por la Co-

misión Europea, en consulta con el Comité Especial del Consejo.

d) *Otros compromisos*. La CEE solicitará que Estados Unidos precise en qué forma y en qué lapsos de tiempo estima que podrá cumplir a plenitud los puntos que hasta el presente no ha respetado, como la aplicación abusiva del código *antidumping*, aumento de algunos derechos arancelarios sin compensación, prohibiciones sobre la importación de ciertos productos, la aplicación del precio de venta norteamericano y otros.

Resultados de las negociaciones de corto plazo

Fueron muy pobres los resultados obtenidos por las negociaciones dedicadas a los problemas comerciales de corto plazo. Dado que el Congreso norteamericano habrá de reunirse el 18 de enero de 1972, se consideraba necesario ampliar los contactos oportunamente, si es que se quería que Estados Unidos presentara a Europa el texto en que figurara la devaluación del dólar. Empero, se subrayó que se estaba muy lejos de llegar a un acuerdo en relación con los asuntos en debate.

En tesis general, Estados Unidos considera que la Comunidad no tiene derecho a exigir contrapartidas, en virtud de que EUA ya pagó anticipadamente con la supresión de la sobretasa del 10% a la mayor parte de sus importaciones. A ello, la CEE replicó que la eliminación de tal recargo sólo constituía la condición previa para la apertura de las negociaciones. Por su parte, Estados Unidos estima que éstas son apenas una especie de antesala de una negociación sobre los problemas de largo plazo; la CEE no ve ligazón alguna entre las actuales y las futuras negociaciones que, además, se efectuarán a nivel multilateral.

Precisando más (según *Opera Mundi-Europe*, 28 de diciembre de 1971), los diversos capítulos de las negociaciones muestran el siguiente estado:

1) *Cereales*. Estados Unidos desea que la Comunidad acumule 3.3 millones de ton de trigo; la CEE sólo está dispuesta a formar un stock de 2 millones; además, Estados Unidos pide a la CEE que aproveche las ventajas comerciales que se presentan a un país que devalúa su signo monetario, lo que implica sobre todo mayor acceso al mercado de la Comunidad, especialmente para los cereales. La CEE sólo acepta reducir el monto de sus restituciones de manera que no lesione a los exportadores esta-

dounidenses en algunos de sus mercados exteriores.

2) *Naranjas*. Estados Unidos desea disfrutar de la cláusula de la nación más favorecida, o sea, obtener ventajas arancelarias iguales a las de los países mediterráneos que tienen acuerdos preferenciales con la CEE; ésta se opone, pero está de acuerdo en renovar en 1972 la reducción de 15 a 8 por ciento del arancel durante los cuatro meses que abarca la exportación norteamericana.

3) *Tabaco*. Estados Unidos quiere que la CEE se comprometa a que los impuestos a los tabacos rubio y negro, en 1980, no lesionen a los productores de Virginia. La CEE no acepta.

4) *Países de la AELI*. Estados Unidos exige que se le consulte permanentemente durante las negociaciones respectivas. Tal parece que desea se le indemnice antes de que ellas terminen, en función de las decisiones que habrán de adoptarse. La CEE afirma que un asunto de ese tipo corresponde al GATT, dentro de un marco multilateral, de acuerdo con las reglas del art. XXIV. La CEE tampoco acepta la consulta permanente con EUA sobre este punto, por las consecuencias políticas que entraña.

El GATT acepta que los países en desarrollo se concedan preferencias no extensivas

Dieciséis países, entre los que se cuentan México y Filipinas que no son miembros del GATT, realizaron una amplia tentativa por desarrollar sus intercambios comerciales en el plano mundial.¹ Las Partes Contratantes acordaron, en la clausura del Período de Sesiones del GATT celebrado en Ginebra el 26 de noviembre de 1971, adoptar lo que en el futuro se denominará "Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo". Las Partes Contratantes del Acuerdo General han hecho excepción a la cláusula de la nación más favorecida, para permitir que los países que participaron en las primeras negociaciones comerciales entre países en desarrollo apliquen las concesiones intercambiadas en esas negociaciones; las concesiones arancelarias que los países intercambiaron para su solo provecho comprenden cerca de 550 millones de dóla-

¹ Los 16 países son: Brasil, Corea, Chile, España, Filipinas, Grecia, India, Israel, México, Paquistán, Perú, Túnez, Turquía, República Árabe de Egipto, Uruguay y Yugoslavia.

res por exportación; asimismo, se establece que los demás países en desarrollo que quieran unirse a los 16 que intercambiaron esas concesiones puedan hacerlo, poniéndose de acuerdo con los países que forman ya parte del acuerdo.

En el preámbulo del protocolo de aplicación de las concesiones se recuerda que "la expansión del comercio, la cooperación económica, y la integración económica entre los países en desarrollo constituyen elementos importantes de una estrategia internacional del desarrollo y una contribución indispensable al progreso económico de dichos países"

Con el fin de poner en vigor las reglas de aplicación de las concesiones, los 16 países han previsto la creación de un comité de países participantes. Este comité servirá, por una parte, para las consultas necesarias en el caso de que surjan problemas en la aplicación de las concesiones y, por otra, para las negociaciones que se realicen con los países en desarrollo, sean o no miembros del GATT que quieran unirse a los 16. Los acuerdos no serán extendidos a los países desarrollados. El Protocolo de aplicación de las concesiones podrá entrar en vigor 30 días después de haber sido aceptado por al menos la mitad de los países participantes.

A continuación se recoge el acuerdo adoptado por las Partes Contratantes del GATT:

Texto de la decisión

Las Partes Contratantes del Acuerdo General han tomado la decisión siguiente:

Las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio,

Reconociendo que es esencial una acción individual y colectiva para favorecer el progreso de las economías de los países en desarrollo y lograr una rápida elevación de los niveles de vida de esos países;

Teniendo presente que las Partes Contratantes pueden autorizar a las partes contratantes en desarrollo para que recurran a medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo;

Considerando que las negociaciones comerciales entre países en desarrollo tienen por objetivo ampliar en condiciones más favorables para ellos el acceso a los mercados que mutuamente se ofrecen mediante un intercambio de concesiones arancelarias y comerciales

con miras a la expansión de su comercio mutuo;

Recordando que, en el Vigésimo tercer período de sesiones, las Partes Contratantes reconocieron que el establecimiento entre países en desarrollo de preferencias convenientemente administradas y con las salvaguardias necesarias podría ser muy provechoso para el comercio entre dichos países y para el logro de los objetivos del Acuerdo General;

Teniendo presente que los países que han participado en estas negociaciones han elaborado el "Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo" (denominado en adelante el Protocolo) con normas para regir los acuerdos y una primera lista de concesiones, y que dichos países entienden mantener en examen la posibilidad de promover negociaciones para hacer adiciones o ampliaciones en las listas de concesiones;

Teniendo presente también que si bien las concesiones intercambiadas en las negociaciones se aplicarán entre las partes en los acuerdos consignados en el Protocolo, los países participantes en esas negociaciones han acordado facilitar la adhesión de cualquier país en desarrollo en condiciones que respondan a sus necesidades particulares en materia de desarrollo, finanzas y comercio;

Teniendo presente además que las Partes Contratantes expresan la esperanza de que todos los países en desarrollo que no han participado en los acuerdos examinarán la posibilidad de adherirse al Protocolo; y

Reconociendo que dichos acuerdos no han de impedir la reducción de los derechos de aduana con arreglo al principio de la nación más favorecida,

Deciden:

a) que sin perjuicio de lo dispuesto en cualquier otro artículo del Acuerdo General y con sujeción a las disposiciones de los párrafos b a e de la presente Decisión, se eximirá a cada una de las partes contratantes que participen en los acuerdos consignados en el Protocolo (denominadas en adelante partes contratantes participantes) del cumplimiento de las disposiciones del párrafo 1 del artículo primero del Acuerdo General en la medida que sea necesaria para que puedan aplicar a los productos originarios de otras partes en el Protocolo el régimen preferencial establecido en dicho instrumento sin que deban aplicarlo

a los productos similares que importen de otras partes contratantes;

Quedando entendido que este trato preferencial tendrá por objeto facilitar el comercio entre los participantes y no oponer obstáculos al comercio de otras partes contratantes;

b) que cualquier parte contratante participante que, de conformidad con los acuerdos consignados en el Protocolo, introduzca o modifique cualquier concesión preferencial, deberá notificarlo a las Partes Contratantes y facilitarles toda la información pertinente sobre las medidas adoptadas;

c) que toda parte contratante participante, deberá prestarse a la celebración de consultas a petición de cualquier otra parte contratante que considere que una ventaja resultante para ella del Acuerdo General es o puede ser menoscabada indebidamente como consecuencia de los acuerdos consignados en el Protocolo;

d) que cualquier parte contratante que considere que los acuerdos consignados en el Protocolo se aplican de manera incompatible con la presente Decisión o que una ventaja resultante para ella del Acuerdo General eso puede ser indebidamente menoscabada como consecuencia de los acuerdos y que las consultas no han sido satisfactorias, podrá someter la cuestión a las Partes Contratantes quienes la examinarán con prontitud y formularán las recomendaciones que estimen convenientes; y

e) que las Partes Contratantes examinarán anualmente, sobre la base de un informe que presentarán los países participantes, la aplicación de la presente Decisión teniendo en cuenta las finalidades y consideraciones expuestas y después de cinco años de aplicación realizarán un examen a fondo para evaluar sus efectos. Antes del final del décimo año las Partes Contratantes harán otro examen a fondo de la aplicación de la presente Decisión para decidir si procede mantenerla en vigor o modificarla. En ocasión de los exámenes anuales y los exámenes a fondo, las partes contratantes participantes deberán facilitar a las Partes Contratantes oportuna información sobre las medidas adoptadas al amparo de la presente Decisión.

El turismo internacional en los países avanzados

De acuerdo con un número reciente de *The OECD Observer*, en 1970 el turismo

internacional entre los países avanzados de Occidente se vio alentado por el ritmo de expansión económica, una situación social relativamente calmada, el levantamiento de las restricciones a los gastos en viajes al exterior por parte del Reino Unido y la liberación de este mismo tipo de restricciones en Francia. Como resultado de todos estos factores, en 1970, por segundo año consecutivo, el turismo internacional entre los países avanzados se incrementó a un ritmo considerable: "con ingresos de divisas que se elevaron a alrededor de 14 200 millones de dólares y que representaron aproximadamente el 6% de los ingresos totales en cuenta corriente, y con movimientos turísticos que sumaron un total de 134 millones de entradas en fronteras, la tasa de crecimiento del turismo en los países de la OCDE en su conjunto fue del orden de 10 a 16 por ciento, confirmándose de este modo que el turismo es una de las actividades de mayor dimensión y de más rápido crecimiento".

En los países de Europa, los ingresos de divisas se incrementaron en 16% hasta un total de 10 400 millones de dólares; en Canadá el incremento fue de 20%

para un total de 1 200 millones, mientras que en Estados Unidos la tasa llegó a 13% y los ingresos de divisas a 2 300 millones de dólares. Tasas de crecimiento similares se registraron en la primera mitad de 1971, aunque se estima que la incertidumbre monetaria de la segunda mitad del año desalentó el libre movimiento de las corrientes de turismo. El cuadro anexo presenta los ingresos y gastos en cuenta de turismo por parte de los países miembros de la OCDE.

En el campo institucional y de formulación de políticas, se advierte que es cada vez mayor el número de países que incluyen la cuestión del turismo en sus políticas y planes económicos a mediano plazo. Con esta inclusión pueden evaluarse mejor los resultados de la política de fomento del turismo e instrumentarse más correctamente las nuevas medidas que se diseñen. Ejemplo de esta tendencia es la aprobación, por parte de Estados Unidos, de la Ley de Fomento del Turismo Internacional que se supone fortalecerá el marco institucional del sector oficial que tiene a su cargo el desarrollo y promoción del turismo. Por su parte, en Canadá se continuó con la política de modernización de la estruc-

tura administrativa del turismo, iniciada en 1968. Parece evidente que los países en desarrollo, cuya participación en el turismo mundial es francamente decreciente, tendrían mucho que aprender de las nuevas medidas institucionales y operativas puestas en práctica por los países avanzados.

Finalmente, la OCDE recomienda que el turismo sea organizado y promovido a nivel regional, mediante formas de coordinación entre las autoridades nacionales responsables. Se advierte que "aunque el turismo es frecuentemente utilizado como medio para crear empleos en las zonas deprimidas, se desarrolla mejor en conjunción con otras actividades, de suerte que se fomente un desarrollo regional más diversificado".

El hecho de que para el conjunto de los países de la OCDE la suma de ingresos por turismo exceda a la de los gastos por ese concepto (véase de nuevo el cuadro anexo), parece indicar que, en el turismo internacional, los países en desarrollo, no incluidos en la OCDE, contribuyen en términos netos a las balanzas de pagos de los países avanzados, los que, aparte de ser los principales genera-

CUADRO 1

Ingresos y gastos por turismo internacional en los países avanzados
(Millones de dólares)

	Ingresos			Gastos			Saldo	
	1969	1970	%	1969	1970	%	1969	1970
Alemania, República Federal de	915	1 024	+12	1 900	2 493	+31	- 985	-1 469
Austria	785	999	+27	296	323	+ 9	+ 489	+ 676
Bélgica-Luxemburgo	314	348	+11	454	492	+ 8	- 140	- 144
Canadá	1 002	1 204	+20	1 189	1 437	+21	- 187	- 233
Dinamarca	260	314	+21	248	273	+10	+ 12	+ 41
España	1 311	1 681	+28	86	113	+31	+1 225	+1 568
Estados Unidos	2 058	2 318	+13	3 390	3 916	+15	-1 332	-1 598
Finlandia	84	120	+43	83	86	+ 4	+ 1	+ 34
Francia	1 072	1 192	+11	1 039	1 057	+ 2	+ 33	+ 135
Grecia	150	194	+30	48	55	+15	+ 102	+ 139
Holanda	334	421	+26	540	598	+11	- 206	- 177
Irlanda	188	162	- 1	91	n.d.	-	+ 97	n.d.
Italia	1 632	1 639	+ 1	493	727	+48	+1 139	+ 912
Islandia	4	n.d.	-	3	5	+96	+ 1	n.d.
Japón	148	232	+57	241	315	+31	- 93	- 83
Noruega	128	156	+22	115	140	+22	+ 13	+ 16
Portugal	167	222	+33	74	98	+32	+ 93	+ 124
Reino Unido	862	1 040	+21	778	931	+20	+ 84	+ 109
Suecia	127	143	+13	365	481	+32	- 238	- 338
Suiza	643	733	+14	275	309	+12	+ 368	+ 424
Turquía	46	64	+39	42	48	+13	+ 8	+ 16
Total OCDE	12 230	14 206	+16	11 750	13 987	+19	+ 480	+ 219

n.d. no disponible.

Fuente: *The OECD Observer*, París, octubre de 1971.

dores de corrientes turísticas, son también los principales receptores de las mismas.

NORTEAMERICA

Optimismo generalizado: las predicciones sobre la economía de Estados Unidos en 1972

Entre finales de 1971 y principios de 1972, la prensa financiera norteamericana dedicó espacio considerable a recoger las diversas previsiones sobre el comportamiento de la economía de Estados Unidos en 1972, cuyo común denominador es, desde luego, el optimismo y la confianza. Se ve con optimismo la posibilidad —casi la certeza— de recuperación de la actividad económica y el abatimiento del alza de precios y, con un poco menos de seguridad, la baja del desempleo. Se ve con confianza la operación del complejo juego de medidas de política económica que se ha puesto en práctica para conseguir esos tres objetivos.¹

Uno de los modelos econométricos de la economía norteamericana más elaborados y complejos, el de la Escuela Wharton, de la Universidad de Pennsylvania, señala que entre finales de 1971 y finales de 1972, el producto nacional bruto de Estados Unidos, medido a precios corrientes, pasará de 1 044 000 millones de dólares a 1 150 000 millones, con un crecimiento de 9.1%, más de la mitad del cual (5.5%) corresponderá al crecimiento real y el restante 3.6% al aumento de los precios. En 1970, el crecimiento en términos monetarios fue de 7.8%, pero más de la mitad del mismo correspondió al alza de precios, que fue de 4.7%, mientras que el crecimiento real fue de sólo 3.1 por ciento.

Sin embargo, de acuerdo con el modelo Wharton y con otras predicciones, incluso un crecimiento del orden del 5.5% en términos reales en 1972 no podrá contribuir a abatir significativamente el nivel del desempleo, que ahora se encuentra en 5.8% y que parece prácticamente imposible conseguir que baje del 5% a lo largo de 1972. Además, se teme que los precios vuelvan a subir en la próxima primavera.

¹ Véase "EUA: La fase II de la política económica del presidente Nixon", *Comercio Exterior*, México, diciembre de 1971, pp. 1142-1145.

Muchos analistas han expresado dudas respecto de si los modelos econométricos, como el de Wharton o el de la Universidad de Michigan, han podido incorporar adecuadamente factores cualitativos muy complejos, como la influencia que ejercen las decisiones del Consejo del Costo de la Vida, de la Comisión de Precios y de la Junta de Salarios sobre las propias decisiones de los consumidores y de los empresarios y, en consecuencia, sobre el nivel y ritmo de la actividad económica. Obviamente, muchas de las ecuaciones de los modelos han sido reformuladas para tomar en cuenta factores como los apuntados, pero sólo el tiempo dirá si esos elementos pudieron trasladarse adecuadamente a las variables incluidas en los modelos.

Para el sector externo de la economía, cuya deteriorada situación fue uno de los elementos determinantes en la adopción de la nueva política económica el 15 de agosto de 1971, se prevé una situación apenas mejor que la experimentada en ese año, pues, de acuerdo con los modelos, es de esperarse, a pesar de la realineación de paridades, que las importaciones de bienes y servicios de EUA, alentadas por la reactivación económica, crezcan más rápidamente que sus exportaciones, de suerte que la balanza en cuenta corriente registraría un superávit, alrededor de 1 000 millones de dólares, similar al de 1971.

Canadá: recuperación económica en 1971

La primera mitad de 1971 contempló el inicio de la recuperación de la actividad económica de Canadá de la recesión registrada en 1969-70. La expansión monetaria que tuvo lugar en el segundo semestre de 1970 poco contribuyó a la reactivación económica, en un principio, por la existencia de un importante nivel de desocupación motivado, en gran medida, por un invierno extremadamente severo; empero, en junio de 1971 el gobierno empezó a ejercer un presupuesto de carácter reflacionario, precisamente cuando la economía del país ostentaba signos inequívocos de un significativo resurgimiento que se vio reforzado por posteriores medidas adoptadas en octubre.

A pesar de las dificultades que el país tuvo que afrontar por el alto nivel de desempleo y el descenso de las exportaciones, a lo largo de 1971, la producción de bienes y servicios registró una expansión de alrededor de 6% siendo más

acentuada durante el segundo semestre de 1971. En comparación, la tasa de crecimiento real de la economía estadounidense fue de alrededor de 3 por ciento.

Sin embargo, los espectaculares resultados económicos que Canadá logró en 1971 se vieron empañados porque tanto la oposición política como la prensa y el público centraron su atención sobre la exagerada tasa de desocupación que, no obstante las previsiones optimistas del gobierno, se ubicó en cerca de 6.6% (553 000 frente a una población trabajadora de 8 555 000). Ello señala el imperativo de que Canadá prosiga la política de expansión económica cuyos frutos recogió en el año pasado.

El ministro de Hacienda, Edgar J. Benson, indicó que, ante las halagüeñas perspectivas del país, es conveniente enfocar la atención hacia la creación de "una estrategia industrial", o, lo que es lo mismo, hacia lo que el primer ministro, Pierre Elliott Trudeau, denominó (según *The New York Times* del 3 de enero de 1972) "el control interno del ambiente económico". Esto obviamente implica la inminencia de la adopción de una política más restrictiva de la inversión extranjera.

Los economistas esperan que el flotamiento del dólar canadiense hará descender su valor frente al norteamericano, lo que permitirá mayores exportaciones y ascenso de la ocupación y de las ganancias, al tiempo que la expansión económica demanda aumentar la cuantía de las importaciones y bajar las exportaciones. Además, un dólar canadiense depreciado propiciaría el fortalecimiento del sector más débil del país, o sea, la inversión en equipo y en construcción no residencial.

En 1971, la inflación en todo el ámbito económico disminuyó a alrededor de 3.2% muy por debajo de la del año precedente que se situó en 4.1% y la de 1969 que fue de 4.7%. Por su parte, en un estudio efectuado por la OCDE se afirma que aún son poderosas las presiones que tienden a elevar los costos y que no son muy reconfortantes las probabilidades de su mejoría en un futuro próximo; la propia organización considera aconsejable el aumento del porcentaje de la mano de obra utilizada y la vigilancia estrecha de salarios y precios. En la esfera del comercio exterior, se observa que la balanza de cuenta corriente será todavía más positiva que en el pasado, pero la vigorización de la balanza de pagos exige que se apliquen

medidas respecto al mercado de capitales para adecuarlo a la situación prevaleciente.

Hay un señalamiento muy importante hecho por la OCDE: es deplorable, se dice, la "continuación de las disparidades entre las diferentes regiones" de Canadá; las de habla inglesa frente a las de habla francesa, pues se estima que el florecimiento económico actual debería crear la atmósfera propicia para que el gobierno programara la aceleración de la expansión económica en las áreas más atrasadas del país, con objeto de aminorar las discrepancias en lo que atañe al desempleo.

Cambio de táctica del movimiento separatista

Por otra parte, y dentro del marco económico que se ha reseñado brevemente, cabe destacar el cambio de táctica política recomendado ahora por Pierre Vallières, uno de los principales dirigentes del Frente de Liberación de Quebec, a los miembros de este organismo.

Como se sabe, el sentimiento nacionalista de las provincias francohablantes de Canadá es sumamente fuerte; pero este sentimiento nacionalista no significa, de por sí, que se trate de una actitud revolucionaria, al grado de que muchas personas tradicionalistas se oponían al desarrollo económico de Quebec apoyándose, precisamente, en proclamas nacionalistas.

El Frente de Liberación de Quebec nació hacia 1960, con una tendencia separatista clara y usando como recurso la violencia armada. Vallières fue uno de sus miembros más destacados: preso durante varios años, escribió un libro autobiográfico al que, siguiendo a Evtushenko, subtítulo "autobiografía precoz de un terrorista de Quebec". En ese libro, *Noirs blanc d'Amérique*, Vallières se ostentaba como un partidario decidido de la violencia armada. Recientemente, en cambio, y tomando como base las experiencias de octubre de 1970, en que hubo un estallido revolucionario generalizado que fue reprimido, plantea un cambio significativo.

En el periódico *Le Devoir*, de Montreal, de 13 y 14 de diciembre de 1971, Vallières señala categóricamente que el Frente de Liberación de Quebec, que ha realizado lo que él llama una "agitación armada" pero no una "lucha armada" debe desaparecer, pues no existen condiciones que permitan su desarrollo. En cambio sostiene la necesidad de que los habitantes de Quebec, apoyados en un amplio programa de reivindicaciones so-

ciales y cambios de estructuras políticas, se agrupen en el Partido de Quebec, fundado en 1968. Vallières afirma que la "agitación armada", en las condiciones económicas y políticas por las que Canadá atraviesa en la actualidad, sirven más a los enemigos de la independencia y la revolución de las provincias francohablantes que a los partidarios de esta independencia y esta revolución.

Dice Vallières que el Partido de Quebec es la única fuerza revolucionaria real, surgida de las acciones del Frente de Liberación, y que a él debe dársele todo el apoyo posible. En tales condiciones, señala, la provincia de Quebec ha dejado ya de ser percibida "como una simple entidad cultural, para reconocerse como una sociedad, como una nación, que ha empezado a tomar conciencia de su condición global de pueblo colonizado y proletariado"; por ello, añade, "la independencia política de Quebec" debe ser "acompañada de una transformación profunda de las estructuras económicas y sociales".

A juicio del ex terrorista de Quebec, las acciones del FLQ sólo sirven, en la actualidad, para propiciar un clima de represión generalizada, por parte del gobierno, antes que para lograr el verdadero propósito que se persigue, o se dice perseguir, la independencia de Quebec: "no cabe duda de que el poder utiliza de todas las maneras posibles la 'amenaza felquista' para poner en pie de guerra permanente sus fuerzas de choque, policía y ejército, para restringir las libertades civiles y para multiplicar las leyes represivas".

Vallières llega a la conclusión de que no es posible justificar ahora, como si fuera una medida revolucionaria, el acudir a la "agitación armada", pues la situación ha sido modificada radicalmente por "la crisis de octubre de 1970", y en la actualidad una acción así resulta "contrarrevolucionaria". Por ello, finalmente, el ex terrorista recomienda la desaparición del Frente de Liberación de Quebec, para afrontar de mejor manera las nuevas situaciones que se plantean a los insurgentes de habla francesa.

EUROPA

La CEE ratifica la aplicación del sistema general de preferencias arancelarias

Hacia finales de 1971 se dio a conocer

la decisión de la Comunidad Económica Europea (CEE) de ampliar durante un año, por lo menos, su esquema dentro del sistema general de preferencias en favor de los países en desarrollo. Se tomó dicha decisión en virtud de que la aplicación de las preferencias, durante el segundo semestre de 1971, no dio lugar a una corriente de importaciones baratas que colocasen en posición desventajosa a las industrias de la Comunidad.¹ Además, con ella se confirma la determinación de los Seis (y ahora de los Diez) de ser los líderes en la instrumentación del programa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Por otra parte, señala el boletín que la fórmula básica para determinar las preferencias arancelarias se ha mantenido intacta. Los países de la CEE aceptarán, hasta un monto específico (límite máximo), las importaciones libres de derechos arancelarios de artículos industriales y productos agrícolas procesados desde los 96 países y territorios que integran el "Grupo de los 77" de la UNCTAD. Cabe señalar, sin embargo, que el sistema de preferencias se amplió, ya que el límite máximo se determinará agregando al valor de las importaciones de un producto determinado, en 1969, originarias de los países en desarrollo, el 5% del valor de las importaciones del mismo producto desde los países desarrollados. Además, al ampliar el período base un año, las autoridades de la Comunidad han incrementado el valor de las importaciones en alrededor de 12% (6% para productos "sensibles"). Como en 1971, las cuotas específicas de la Comunidad para productos "sensibles" se distribuyen como sigue: Alemania importará 37.5%, Francia 27.1%, Italia 20.3% y el Benelux 15.1 por ciento.

De otra parte, se advierte que continuará la fijación de "topes"² con objeto de prevenir que algún país beneficiario absorba más de la mitad de los contingentes de importación libres de derechos arancelarios, de determinado producto.

La Comunidad realizó algunas modi-

¹ Como se sabe, la CEE puso en vigor el sistema general de preferencias el 1 de julio de 1971. Véanse, al respecto la nota "La CEE se adelanta en la aplicación de las preferencias arancelarias" y el artículo "La CEE se apresura a aplicar el sistema general de preferencias" de Philippe Simonnot, en *Comercio Exterior México*, abril de 1971, pp. 340-341 y 338-339, respectivamente.

² Porcentajes máximos de contingentes asignados a cada país beneficiario.

ficaciones al reclasificar algunos productos. A este respecto, se ha reclasificado la fracción arancelaria BTN 28.05; sodio, potasio, mercurio, etc., como materia prima y por tanto es inelegible para recibir preferencias. La urea (cuya cuota de importación se usó recientemente); el amoníaco; las máquinas de coser; los radiorreceptores; los telescopios; los microscopios y el equipo de sonido se han trasladado a la categoría de productos "sensibles", mientras que los textiles sintéticos, los micrófonos, las lámparas eléctricas, las cámaras y el instrumental médico se han cambiado de la lista de "no sensibles" a "sensibles". Para varios productos (por ejemplo fertilizantes y transistores), no se ha incrementado el límite máximo desde el nivel de 1971, o no tanto como el nivel general para 1972. Otros productos estarán sujetos a la clasificación que se sometió a una reducción de 30 por ciento, en lugar de franquicia.

El boletín *Europe*, al referirse al contenido y modalidades de las preferencias generalizadas que la Comunidad operará durante 1972, indica que el mecanismo para la aplicación de dichas preferencias continúa como en 1971, es decir,

—para los productos clasificados como "no sensibles" se suspenden los derechos arancelarios hasta que se alcancen los límites máximos;

—los productos "sensibles" se someten al mecanismo de cuotas arancelarias, y

—los productos agrícolas procesados se someten a un sistema de reducciones arancelarias selectivas y variables, sin límites cuantitativos.

Finalmente, *Europe* señala que la Comunidad continuará estudiando:

1) El sistema que se otorgará a los productos de yute y coco.

2) La posibilidad de extender las preferencias otorgadas a los productos de algodón y a los artículos sustitutos a los países no firmantes del acuerdo de largo plazo sobre textiles de algodón.

3) La posible inclusión de nuevos países entre los beneficiarios del sistema.

Tratado comercial Italia-República Popular China

El nuevo tratado comercial entre Italia y la República Popular China otorga la

oportunidad de ingresar a un nuevo mercado a todas las compañías que operen actualmente en Italia. El tratado estará vigente hasta el 31 de diciembre de 1974, y será renovable por lo menos por un año.

Este nuevo canal comercial ha despertado interés tanto de las empresas locales como extranjeras, no obstante lo prematuro que resulta tratar de cuantificar las perspectivas de ventas y el potencial del mercado chino para los empresas italianas.

Este acuerdo incluye la cláusula "de la nación más favorecida" y el mismo será ejecutado y supervisado por un comité mixto, el cual se reunirá anualmente para revisar las condiciones en que se realiza el intercambio entre los países y mitigar los obstáculos burocráticos que pudieran impedir la libre circulación de mercancías entre los mismos.

Una de las ventajas que ofrece este comercio, es la negociación de cualquier producto en circunstancias normales de las no especificadas en las listas de artículos estipulados por el mismo.

De acuerdo con estas listas, China podrá exportar principalmente textiles, productos alimenticios, materias primas y bienes de producción para la industria eléctrica, mientras que Italia exportará maquinaria y equipo tecnológicamente avanzado, productos químicos, plásticos y otras manufacturas.

Las exportaciones italianas a China se triplicaron en el período 1964-1965, pues de 18.5 millones de dólares en 1964, alcanzaron un valor de 56 millones en 1965; empero, desde entonces han permanecido estancadas, ya que registraron un valor de 57.6 millones de 1970, en tanto que las importaciones aumentaron constantemente: el valor que alcanzaron en 1964 fue de 24 millones de dólares; de 38.4 millones de dólares en 1965 y de 62.4 millones en 1970.

Para las compañías italianas que han vendido sus productos a China, ya sea a través de intermediarios, ferias o exposiciones, este nuevo tratado representa las bases para negociar en condiciones más favorables, es decir, que en un futuro no muy lejano podrán remplazarse las ventas ocasionales por un flujo regular de pedidos, si los precios y calidad de sus productos son internacionalmente competitivos.

En atención a este objetivo, una mi-

sión comercial china visitó las plantas de Fiat y Olivetti, en Turín, correspondiendo así a la efectuada por una misión italiana a China hace varios meses.

AFRICA

Libia nacionaliza la British Petroleum Company

El día 7 de diciembre próximo pasado Libia nacionalizó los intereses petrolíferos de la empresa British Petroleum Company, Ltd., pertenecientes en un 48% al gobierno británico, y transfirió todos los activos y concesiones a una empresa estatal denominada Compañía de Prospección del Golfo Árabe. El decreto de nacionalización fue firmado por el presidente de Libia, coronel Muhammad al-Khadafy. La medida se tomó para manifestar la inconformidad libia contra lo que el Consejo del Comando Revolucionario describió como "confabulación británica" en la ocupación iraní de las islas estratégicas de entrada en el golfo Pérsico. Las tropas persas desembarcaron en las tres islas: Abu Musa, Greater Tunb y Lesser Tunb, 40 horas antes de que Gran Bretaña hubiese concluido con la defensa pactada con los emires árabes. Las tres islas facilitan la entrada en el golfo de Omán y al mar Árabe, un pasaje a través del cual se envía el petróleo al exterior.

The New York Times señala que se ha integrado una comisión para determinar el monto de la compensación que el Gobierno de Libia otorgará a la British Petroleum, cuyos activos en dicho país ascienden a alrededor de 100 millones de dólares. La empresa británica es una de las 25 compañías occidentales, en su mayoría estadounidenses, que exploran y explotan el petróleo en Libia.

De otra parte, se informó que el gobierno libio retiró todos sus depósitos de los bancos británicos. A este respecto, algunos expertos financieros han señalado que dicho movimiento tendrá serias repercusiones en la balanza de pagos británica.

No se ha revelado el volumen de los activos libios en Gran Bretaña. Sin embargo, diversas fuentes han informado que los fondos de reserva libios depositados en Gran Bretaña, Suiza y Estados Unidos ascienden a alrededor de 2 000 millones de dólares y que una parte considerable de los mismos se encuentra en el primer país.

Las castañas del fuego

MAURICE DUVERGER

La transformación de la Europa de los Seis en la Europa de los Siete —y probablemente de los Diez— es un acontecimiento de suma importancia. Pero la evolución de las estructuras industriales dentro de la Comunidad es más importante aún que su ampliación geográfica. Cuando Jean Monnet lanzó el Plan Schuman, hace ya 22 años, éste tenía por objetivo esencial crear un vasto mercado en el que los productos circularan libremente a fin de permitir a las empresas europeas alcanzar las mismas dimensiones que las estadounidenses, condición necesaria para que llegaran al mismo nivel de productividad. Ese gran mercado existe, y la entrada de los ingleses y los escandinavos en él lo va a ampliar aún más. Pero, hasta ahora, este mercado ha favorecido más el desarrollo de las empresas estadounidenses que el de las europeas, y no es fácil advertir cómo podría ser invertida esta evolución.

Tal evolución corresponde al advenimiento de una estructura económica nueva, la de la empresa transnacional, en la que los accionistas, las instalaciones y el personal, pertenecen a diversos países, pero cuya dirección está, por lo general, en manos estadounidenses. La empresa transnacional no debe confundirse con las formas anteriores de empresas que funcionaban simultáneamente en varias naciones. A este propósito, es necesario distinguir, por principio, las filiales de tipo colonial establecidas en un país extranjero con el objeto de explotar sus recursos y de exportarlos hacia el país de la sociedad matriz o hacia un tercer país, sin dejar casi nada en

aquél. Es necesario distinguir, además, lo que el profesor Jack N. Behrman llama la compañía "holding internacional", caracterizada por filiales extranjeras que tienen el propósito esencial de abastecer el mercado del país donde funcionan: algunas de ellas reciben de la empresa matriz una gran autonomía de operación, lo que les permite tomar cierto color nacional bastante fuerte, favorable a su propio desarrollo.

Cualquiera de estas dos estructuras mencionadas permite a la misma empresa actuar simultáneamente en varios países, adaptándose a las fronteras económicas que los separan. La empresa transnacional supone, por el contrario, que estas fronteras han sido abolidas, o por lo menos atenuadas, en una zona bastante vasta. La empresa transnacional se desarrolla en este marco, tendiendo a sobrepasarlo y a considerar el planeta entero como una unidad económica. La sociedad matriz y sus filiales extranjeras constituyen una unidad global de explotación poderosamente integrada, que adopta una estrategia conjunta. De este modo, se constituye una empresa gigantesca que actúa más allá de las fronteras nacionales, en un marco mundial, sin preocuparse directamente de los intereses de las naciones en las que se encuentra instalada. El desafío a la soberanía de éstas es tanto más grave cuanto que "las grandes sociedades transnacionales poseen las más vastas acumulaciones de riqueza que el mundo haya conocido jamás: un buen número de ellas tiene un volumen de operaciones anual que sobrepasa el PNB de la mayor parte de los países del mundo" (esta cita no ha sido tomada de ningún autor marxista sino de la muy liberal revista *Business Week*). Añadamos que esta nueva estructura se ha desarrollado sobre todo en las industrias de avanzada y en el sector bancario, que

desempeñan un papel motor en la expansión económica.

Sin embargo, la mayor parte de las empresas transnacionales no está tan desnacionalizada, tan "mundjalizada", como parece. Salvo algunas excepciones, su base está formada por matrices norteamericanas que conservan su papel dominante. Es verdad que, en la medida en la que están realmente orientadas por los imperativos del mercado mundial, deciden en función de éste y no de los intereses de Estados Unidos; empero, no pueden menospreciar a estos últimos. Por principio de cuentas, sus dirigentes no pueden olvidar que son ciudadanos estadounidenses y comportarse como si fueran ciudadanos del mundo. Además, el mercado financiero estadounidense continúa siendo la base esencial de sus inversiones y ellos deben tener en cuenta sus tendencias y reacciones. En definitiva, la aparición de esta nueva estructura económica aumenta el poderío de las empresas norteamericanas y su carácter dominante.

Todo lo anterior conduce a plantear la cuestión de si la unificación de Europa no ha traído consecuencias exactamente opuestas a los objetivos de quienes la promovieron. Se comprueba, en efecto, que el desarrollo de las empresas transnacionales —y el gran poderío que les confieren a los hombres de negocios estadounidenses— coincide exactamente con el desarrollo del Mercado Común Europeo. El establecimiento de un vasto conjunto económico que engloba a una población numerosa con altos ingresos medios ha empujado a la formación de grandes empresas, como se puede ver que sucedió, en las décadas precedentes, en Estados Unidos, primera zona de libre circulación de productos y fuerza de trabajo que presenta características análogas. Pero, finalmente, las empresas europeas

* El presente artículo apareció originalmente en *Le Monde*, París, 19 de noviembre de 1971, con el título "Les marrons du feu".

se han beneficiado menos con este impulso que sus rivales del otro lado del Atlántico.

Ciertamente, las empresas europeas se han ampliado y concentrado conforme a las previsiones, gracias a la supresión de las barreras aduanales entre los Seis, como lo habían hecho anteriormente las empresas estadounidenses merced a la ausencia de tales barreras entre los estados de la Unión Americana. Pero estas empresas norteamericanas han podido beneficiarse con su desarrollo anterior para dar un nuevo paso que les ha permitido el acceso a la estructura de empresas transnacionales, lo cual aumenta considerablemente su poderío. La brecha entre las empresas europeas y las estadounidenses ha aumentado y no disminuido, en tanto que muchas de aquéllas han sido absorbidas o controladas por las estadounidenses en su ascenso hacia la multinacionalidad.

Ha sido imposible hasta ahora, tanto a los gobiernos nacionales como a la Comisión de la CEE, impedir a Estados Unidos esta utilización del Mercado Común. Los gobiernos europeos no se han atrevido a tomar medidas de prohibición o restricción que habrían incitado, simplemente, a las empresas transnacionales a instalarse en un país vecino, desde el cual podrían haber actuado con la misma facilidad, puesto que habían sido suprimidas las barreras aduanales. Ni ellos ni la Comisión han promovido en la medida suficiente fusiones completas de empresas europeas que les permitan convertirse, en su momento, en la base de empresas transnacionales. Las rivalidades nacionales han constituido un obstáculo demasiado grande a este respecto, y lo propio puede decirse a propósito de un gran mercado financiero que ofreciera suficientes disponibilidades de inversión.

La ampliación del Mercado Común no parece tampoco ser el medio susceptible para modificar tal situación: al ampliar el espacio económico, acrecienta las ventajas de las empresas transnacionales y acelera su desarrollo; pero no aumenta los medios de compensar la desigualdad de las empresas estadounidenses y las europeas en el curso de estos acontecimientos. En teoría, Londres podría ayudar a la formación de un gran mercado financiero en Europa; en la práctica, los

obstáculos son inmensos y las empresas transnacionales bajo el dominio norteamericano darán un paso hacia adelante, a pesar de que se trate de impedirlo, si tal cosa sucede algún día. Por otra parte, las empresas norteamericanas ocupan en Gran Bretaña posiciones de fuerza que van a ayudarlas a que den este paso, tan pronto como el Reino Unido entre en el conjunto económico europeo. Todo conduce a concluir, por lo demás, que ni los ingleses ni los escandinavos favorecen el desarrollo de los poderes de la Comunidad, al menos en una primera fase en la que las empresas transnacionales podrán desenvolverse a sus anchas.

Los europeos ¿han sacado las castañas del fuego para los norteamericanos, al construir y expandir el Mercado Común? Sería una exageración afirmarlo, puesto que las consecuencias del Mercado Común son muy complejas y no se limitan sólo a favorecer el desarrollo de las empresas transnacionales. La expansión del comercio intracomunitario no beneficia sólo a estas empresas, sino también a las empresas y a los ciudadanos de los países miembros. Además, la humanidad entera obtiene ventajas del surgimiento de esta forma superior de organización económica, que permite un nuevo nivel de crecimiento en la productividad. Algunos autores estadounidenses entonan himnos gloriosos a este propósito: ven en las empresas transnacionales el medio de realizar la profecía de Ricardo que anunciaba el advenimiento futuro de una división internacional del trabajo, que aseguraría el óptimo desarrollo económico.

Resulta difícil compartir tal entusiasmo. Sin duda, la propia evolución de las empresas transnacionales las empujará a estar conformes con su propia naturaleza, es decir, que vendrán a ser cada vez más transnacionales y cada vez menos estadounidenses. El creciente dominio económico de Estados Unidos a través de ellas, actualmente en vigor, probablemente constituye un fenómeno transitorio que corresponde a una fase intermedia. El capitalismo está a punto de constituirse realmente en una estructura mundial, al desprenderse de los marcos nacionales. El Mercado Común posiblemente se presentará a los historiadores no como la expresión de la voluntad de los pueblos de Europa

para realizar su unificación, sino como el medio de adaptar las estructuras políticas de Occidente a la evolución técnica y al desarrollo de las fuerzas productivas que tienden a la universalización de la economía.

Al pasar del nivel de las empresas nacionales al de las transnacionales, el capitalismo aumenta sus cualidades, la principal de las cuales es, sin duda, la eficacia en la producción cuantitativa. Pero también aumentan sus defectos: incapacidad para asegurar correctamente los servicios colectivos, mantenimiento de una desigualdad fundamental; degradación de la "calidad de la vida", etc. Los defectos corren el riesgo de crecer más que proporcionalmente, puesto que los hombres de negocios no encuentran frente a ellos el contrapeso del poder público que se había desarrollado desde hace un siglo en los marcos nacionales. Este es, probablemente, el peligro esencial de la evolución que contemplamos y que sobrepasa con mucho el peligro de la dominación norteamericana.

El crecimiento de las empresas privadas que se han convertido en supranacionales se produce de modo paralelo al debilitamiento de los estados nacionales, hecho que las favorece. El equilibrio relativo que se había establecido trabajosamente en Europa occidental, entre el poder político y el poder económico, se encuentra roto de pronto, sin que se pueda esperar restablecerlo antes de mucho tiempo, por una evolución correlativa del poder público en un marco federal o mundial, lo que, por otra parte, continúa siendo completamente hipotético. Así, se corre el riesgo de volver a una forma nueva de capitalismo salvaje, al que ninguna autoridad política pueda contradecir. Incluso en el dominio mismo de la producción cuantitativa no resulta seguro que esta evolución sea favorable. La imposibilidad de las empresas transnacionales para obrar conforme a un plan global ("macroeconómico", para emplear la jerga actual) corre el riesgo de arrastrar graves decepciones. La parte que a las empresas transnacionales corresponde en el desencadenamiento de la crisis financiera, que hace estragos actualmente en Occidente, constituye una de las primeras advertencias a este respecto. Desgraciadamente, no se ve muy bien quién podría haber tenido todo esto en cuenta.

Tanzania: a diez años de su independencia

"Tanzania es una nación militante, cuyas banderas verdinegras, revolucionarias, ondean en las aldeas aún diez años después de obtener su independencia", afirma Seth Singleton, en *Africa Report* (diciembre de 1971).

Al basarse en un ideal de igualdad, de cooperación y de trabajo exento de coerciones, las actividades comunes presentan un socialismo con rostro muy humano, según el autor.

El neocolonialismo, problema político central del África independiente en 1960, comienza a desaparecer de Tanzania al aplicarse una política basada en el socialismo y en la confianza propia. En la Declaración de Arusha (febrero de 1967) —y antes y después de la misma— el presidente Julius Nyerere decidió luchar por resolver los más acuciantes problemas de la situación africana —dependencia económica, educación europeizante y mal dirigida, baja productividad, falta de ética en el trabajo, negligencia en las áreas rurales, corrupción y formación de una "nueva clase" africana—, todos de interés popular.

Si bien la nación pudo librarse del control económico extranjero por medio de la nacionalización, diversificación y reglamentación cuidadosa de la ayuda en inversiones y en comercio exterior, no podrá emanciparse de la dependencia económica extranjera mientras no logre la creación de su mercado interno y de la necesaria producción de alimentos y bienes industriales. La transformación interna necesita contar con un desarrollo rural, continuó Singleton.

Transformar la *élite* también es necesario. El punto crucial de la Declaración de Arusha fue su categórico enunciado de la autotransformación de la burguesía. Moralmente es inaceptable —y, a la larga, insostenible políticamente— que el 1% de la población monopolice el excedente nacional. Dentro de la nueva ruta destinada a la relación *élite*-campesinado, es donde han surgido serios problemas, así como en la búsqueda de la combinación del desarrollo rural con el socialismo y la participación local. En la práctica, sólo el 1% —mínima proporción— del campesinado tanzaniano vive dentro de un sistema de propiedad y trabajo comunales, con una toma de decisiones de participación colectiva. En consecuencia, se ha planeado un programa para formar aldeas socialistas, en las cuales serán compartidas por sus miembros la producción de la tierra y la

propiedad de la misma, de acuerdo con una fórmula establecida por el Comité de cada población.

Dentro de los problemas que conlleva una incipiente transformación estructural, sólo ha surgido uno de verdadera importancia, dada la escasez de recursos del país: el de encontrar incentivos lo bastante poderosos para que los campesinos formen o se unan en aldeas socialistas. Los medios coercitivos no son aceptables moralmente para los dirigentes actuales de Tanzania y aun cuando lo fueran, carecen de recursos represivos para llevarlos a la práctica. De esta manera, en Tanzania se ha optado por implantar algunas sanciones económicas ligeras.

El país carece, además, de la técnica y el capital necesarios para brindar, en gran escala, aquellos recursos cuyo goce llevaría a la formación de aldeas socializadas (clínicas, agua, herramientas, etc.). Por otra parte, el fin perseguido con la política de la "confianza propia" es el de que los tanzanios deberán trabajar para integrar la nación, y no unirse tan sólo a una aldea socialista para obtener más beneficios personales.

Dentro de su realidad económica, el presupuesto de Tanzania es capaz de mantener el nivel de servicios sociales, necesario dentro de una población en crecimiento, como un beneficio colectivo, pese al escaso aumento en la productividad.

En cuanto a la educación política, con frecuencia se han conseguido mejores resultados proporcionando buenas siembras y vestidos a las mujeres de las aldeas, que por medio de largas pláticas. Al igual que cualquier otra nación del África negra, Tanzania cuenta con un pequeño número de líderes del partido, altos empleados, profesores y diplomáticos y una clase media representada por trabajadores técnicos e industriales. Los portavoces de los negocios y de las profesiones aún son asiáticos. De esta manera, la sencilla estructura de clases entre la *élite* y el campesinado está claramente definida.

Aquellos cuyos estudios calificados los hacen merecedores de los mismos salarios y privilegios concedidos a sus iguales en otras partes de África, han sido afectados por el rechazo explícito de Tanzania a que unos cuantos monopolicen el excedente nacional. La *élite* debe demostrar que merece privilegios, opina Nyerere. Por lo demás, ninguno de los miembros de la misma tiene la suficiente popularidad nacional para conten-

der con el actual Presidente, cuya fuerza quedó demostrada en las elecciones del 30 de octubre (cuando obtuvo el 97% de los votos a su favor).

Por lo que se refiere al renglón de la enseñanza, Tanzania reconoce la "bomba de tiempo" política contenida dentro de una juventud ilustrada en exceso, mal dirigida, bulliciosa y sin ocupación, por lo cual no se busca llevar la enseñanza hasta un alto nivel. Dentro del sistema educativo se refleja la preponderancia del norte sobre el sur. Desde los estudios secundarios y universitarios hasta los puestos directivos de Tanzania existe falta de equidad hacia los sureños. Como de éstos surge la mayor oposición hacia las medidas parlamentarias, el problema educativo puede volverse un foco de presión en busca de reformas.

La Declaración de Arusha y sus consecuencias inyectaron nueva fuerza a un partido que había perdido vitalidad. Si bien surgen de cuando en cuando algunos signos de preocupación hacia la posible pérdida de los derechos civiles en Tanzania, el presidente ha reafirmado su apoyo moral para los mismos en múltiples ocasiones. Según informes de *The Nationalist*, periódico del partido gobernante, Nyerere se califica a sí mismo como un socialista en economía, pero un burgués liberal en filosofía política.

Si, a diferencia de otros países africanos, la abundancia de tribus no es un problema importante para Tanzania, la falta de un equilibrio regional sí podría llegar a serlo. Al comparar las áreas norteñas, favorecidas y ricas en crecimiento, los sureños de Dar es Salaam, dice Singleton, piensan ser víctimas aún de las luchas contra el colonialismo alemán se hace sesenta años. En su territorio, el gobierno ha sostenido el desarrollo rural dentro de un ritmo extremadamente lento, dando preferencia a la planeación regional. Así, lo mejor de las inversiones se destina al norte, en donde se hallan establecidas la infraestructura y la experiencia laboral.

Dentro del programa de cinco años, se destacan el proyecto para construir el aeropuerto Noshi Arusha, una fábrica laminadora de acero en Tanga, revitalizar el puerto y abatir el desempleo causado por la pérdida de ganancias ocurrida con la última cosecha henequenera. Además, los depósitos de carbón y hierro localizados en el sureste de Mbeya podrán ser explotados al terminar la línea ferroviaria de Tanzam, construida con ayuda china. Dicha explotación es, desde luego, más una esperanza que un plan ya realizable. El programa descrito descentralizará la industria de Dar es Salaam

tantes, y Paquistán occidental contempla ahora un cambio de régimen que empieza a tomar importantes medidas económicas y políticas.

El territorio de Bengala ha sido declarado nación independiente, gracias a la intervención directa de India. En pocas ocasiones un nuevo país ha surgido por medio tan coercitivo: en general, son los habitantes del propio territorio los que luchan por conquistar su independencia; pero en este caso, el ejército hindú actuó como una especie de ejército de liberación. Sin duda alguna, India cobrará importantes réditos a la nueva nación por el servicio prestado. Cabría, además, recordar que el ejército paquistaní occidental destacado en Bengala era, en realidad, un ejército de ocupación, hostilizado por toda la población. De esta manera, el ejército hindú, al que le abrió paso la acción de los guerrilleros bengalíes, fue recibido como el instrumento de la liberación.

Bengala nace, así, con un enorme cúmulo de problemas tanto económicos como políticos. Por una parte, la guerra destruyó aspectos básicos de su capacidad económica instalada; por otra, su economía era ya bastante endeble antes del conflicto. Por ejemplo, se calcula que alrededor de 100 tractores estaban en operación en el país antes de que se iniciaran las hostilidades y apenas cerca de 20 000 bombas se utilizaban para el riego; estas cifras adquieren toda su dramática magnitud si se sabe que la superficie cultivable del país asciende a 34 millones de acres (poco más de 13 millones y medio de hectáreas). La industria de Bengala emplea habitualmente 250 000 trabajadores (la población total del país es de 75 millones); el 94.8% de la población es rural y el restante 5.2% urbana. El índice de crecimiento anual de la población oscila entre el 3 y el 3.5% y el ingreso *per capita* se calcula en 50 dólares anuales. Se estima que algo más del 82% de la población es analfabeta. Las exportaciones (año fiscal 1968-1969) ascendieron a 338 millones de dólares, constituidos fundamentalmente por productos agropecuarios como el arroz, el yute y el té. Como se señala en *Business Asia* (31 de diciembre de 1971), India se beneficiará ampliamente con la "independencia de Bengala", pues sustituirá a Paquistán occidental como el proveedor de artículos manufacturados. "Una especie de mercado común se establecerá entre los dos países", y es posible que en Bengala se utilice la rupia hindú; aún más, se piensa que se establecerá un tratado comercial en el que se reflejará una amplia cooperación económica.

Por lo demás, el jeque Mujibur Rahman, al regresar a Bengala en su calidad de jefe indiscutido de la Liga Awami y de la nueva nación, cambió el régimen presidencial existente por un régimen parlamentario, al frente del cual se encuentra él como primer ministro.

Por lo que corresponde a Paquistán occidental, las consecuencias directas de la derrota fueron, en primer término, la renuncia del presidente Yayha Khan y su sustitución por el jefe del Partido del Pueblo, Zulficar Ali Bhuto. Este último ha empezado a adoptar importantes medidas, muchas de ellas tendientes a la reunificación del territorio paquistaní. Por paradoja, el ex presidente Khan ha sido sometido a investigación, mientras que Bhuto puso en libertad inmediata al jeque Mujibur Rahman, como una medida conciliatoria que contribuyera a limar las graves asperezas surgidas antes del conflicto y durante el mismo.

Pero las acciones más relevantes tomadas por el nuevo Presidente de Paquistán consisten en la nacionalización de las industrias más importantes del país; ellas son: la de manufacturas de algodón, la del hierro y acero, la de metales básicos, la de maquinaria pesada, la de manufacturas eléctricas pesadas, la de manufactura y montaje de automóviles, la de tractores en sus dos fases de montaje y fabricación, y la industria química y petroquímica básicas, incluyendo las refinerías de gas y petróleo.

Al anunciar la nacionalización, el presidente Bhuto señaló que esas industrias se encontraban, a partir de ese momento, "bajo el control del pueblo". Además, el Presidente puso bajo arresto domiciliario a los jefes de dos de las veintidós familias que controlan la vida económica y financiera de Paquistán. Así, a partir del 2 de enero del presente año el Gobierno paquistaní asumió la administración de 20 compañías cuyos activos fijos se valúan en cerca de 200 millones de dólares. Sin embargo, tanto el Presidente como el ministro de Finanzas, doctor Mubashi Jasán, dijeron que no serían afectadas las inversiones extranjeras. Aun cuando el presidente Bhuto es considerado como uno de los artífices del acercamiento entre la República Popular China y Paquistán y se afirma que es representante de una tendencia radical, *The New York Times* (enero 3 de 1971), señala que la nacionalización es "moderada" y que no satisfará a la izquierda del Partido del Pueblo, que exigirá que el Estado asuma la propiedad completa de la economía. En la misma fecha, *The New York Times* decía que

los empresarios paquistaníes no se mostraban "especialmente alarmados por las nuevas medidas"; uno de ellos dijo: "algunas de las empresas nacionalizadas estaban al borde de la bancarrota".

El presidente Bhuto, que proviene de una gran familia de terratenientes paquistaníes, ha dicho que no cobrará salario por ejercer su cargo y que, así como él trabajará, dijo, "noche y día", esperaba que la burocracia lo hiciera igual y que se acabaran los "tea-parties" en los que ésta habitualmente participaba. El presidente Bhuto asumió las carteras de Defensa, Relaciones Exteriores, Asuntos Internos y Asuntos Interprovinciales. Algunos diplomáticos extranjeros destacados en Paquistán consideran a Bhuto como un Nasser, en potencia, que puede asumir un papel decisivo en el nuevo orden de cosas surgido después de la guerra. Según la revista *Time* (17 de enero de 1972), el presidente Bhuto ha empezado a limpiar la burocracia lo mismo que las fuerzas armadas, y ha sustituido al Ministro de Justicia, al Jefe de los Servicios de Inteligencia y al Director del Banco Central y ha diseñado planes para poner en marcha una reforma agraria, un programa de educación primaria gratuita, lo mismo que otro de salud pública. Asimismo, Bhuto anunció que visitaría China, aunque al propio tiempo señaló que deseaba mantener relaciones amistosas con Estados Unidos, en reconocimiento, sin duda alguna, de la ayuda que Washington prestó a Paquistán durante el reciente conflicto.

La situación actual está lejos de ser la ideal para los tres países. Paquistán intentará reunificarse con Bengala, mientras que India considera necesario, para su seguridad, el mantenimiento de la independencia de la nueva nación bengalí. Por ello mismo, es posible que las condiciones para un nuevo enfrentamiento bélico entre India y Paquistán maduren en breve tiempo. Para ello contarán, sin género de duda, con la contribución de las grandes potencias armamentistas, pues, como señala Gunnar Myrdal, presidente del Comité Directivo del Instituto Internacional de Investigaciones para la Paz, dependiente del Gobierno sueco, los grandes productores de armamento proporcionan éste a los países del Tercer Mundo, de suerte que la afirmación de la primera ministra hindú, Indira Gandhi, de que los países pobres "tienen derecho a hacer la guerra", satisfará ampliamente a la industria de los países ricos. Las cifras al respecto son reveladoras: India ha comprado, desde 1950 el 15% del armamento que han vendido los países ricos a los pobres.