

Perspectivas del comercio de la URSS con Occidente

Desaceleración del crecimiento económico de EUA

El problema de las inversiones extranjeras:

— las británicas en EUA

— las norteamericanas en Europa

— el plan de la OCDE para garantizarlas

— la ley de Ghana

ASUNTOS GENERALES

Nuevo Mecanismo de Ayuda del FMI para los Países Productores de Materias Primas

El Fondo Monetario Internacional anunció el 5 de marzo que los países exportadores de materias primas, y especialmente los subdesarrollados, podrán obtener de esa institución préstamos mayores que aquellos de los que disponían hasta ahora, cuando sea necesario para contrarrestar declinaciones temporales en sus exportaciones. El Fondo declaró además, que "consideraría con simpatía" las iniciativas de los países exportadores de materias primas para incrementar sus cuotas en el Fondo, pues el aumento de esas cuotas les permitirá recibir préstamos mayores.

El anuncio del Fondo no precisa los países que podrían beneficiarse de estas políticas crediticias más liberales. Significativamente, el Fondo rechaza proposiciones anteriores en el sentido de que se estableciera una fórmula para determinar en qué casos existe una declinación "temporal" de las exportaciones. El Fondo se reserva el derecho de hacer esa determinación, aunque los expertos de la ONU y de la OEA harían sugerido que cuando las exportaciones disminuyeran por debajo del promedio de los tres años precedentes, podrían considerarse anormalmente reducidas, y calificar de ese modo al respectivo país para los préstamos del FMI. A todo lo largo de su declaración sobre esta nueva política crediticia, el Fondo emplea insistentemente la palabra "temporal" para calificar la declinación de las exportaciones que puede dar lugar al beneficio de los créditos, a pesar de que conviene en muchas naciones productoras de materias primas "confrontan desfavorables tendencias de exportación a largo plazo". La declaración sobre esta nueva política indica que "a fin de identificar con mayor claridad lo que debe considerarse como declinación de las exportaciones a corto plazo, el Fondo, juntamente con el país miembro afectado, tratará de establecer estimaciones razonables respecto de la tendencia media de las exportaciones del miembro en cuestión, sobre la base de datos estadísticos adecuados, además de la información cualitativa disponible acerca de sus perspectivas de exportación".

Perspectivas del Comercio de la URSS con Occidente

La política comercial de la URSS en relación con Occidente se basa en la exportación de algunos de los recursos naturales excedentes en ese país y en la importación de maquinaria de las naciones occidentales para fortalecer su propia industria. Esta política no ha cambiado gran cosa a

lo largo del tiempo y se aplica lo mismo a Alemania Occidental, que a Francia, Italia y el Japón.

La razón fundamental de que esta política haya sido tan constante es casi seguramente que el actual nivel de comercio se considera económicamente adecuado. La Unión Soviética de hoy en día, una nación industrializada con 225 millones de habitantes, no precisa de grandes mercados exteriores para aprovechar las economías de la producción en gran escala en la mayoría de las industrias. Los únicos renglones de intercambio exterior que tienen un valor indudable parecen ser los ya establecidos consistentes en el cambio de la madera y el petróleo superabundantes en la Unión Soviética por los materiales y la maquinaria que escasean en ese país.

El valor total del comercio exterior soviético aumentó un 11.5% el año pasado, para llegar a los 11,800 millones de rublos. Sin embargo, esa cifra no representa más que un 3% aproximadamente del producto nacional bruto. Más del 70% de este comercio se llevó a cabo con el mundo socialista, de modo que el porcentaje correspondiente al intercambio comercial soviético con los países occidentales representa menos del 1% del PNB de la URSS. Las más recientes estadísticas comerciales soviéticas detalladamente elaboradas de que se dispone, las de 1961, muestran que el comercio con el mundo no socialista incrementó de un valor equivalente a Dls. 1,252 millones en 1955 al equivalente a Dls. 2,909 millones en 1961. La participación de los países no socialistas considerados en conjunto en el total del comercio soviético se elevó del 19 al 29%. Sin embargo, en este período se presentaron varios factores especiales que ejercieron cierta influencia sobre la situación. El embargo de las ventas de materiales estratégicos a la Unión Soviética decretado por la Organización del Tratado del Atlántico del Norte, embargo que cubría casi toda la maquinaria, se suavizó en 1958 —excepto por parte de EUA— de modo que actualmente sólo afecta a los materiales de carácter obviamente bélico. Las relaciones comerciales entre la URSS y Alemania Occidental se restablecieron asimismo durante este período —elevándose su valor de un equivalente a Dls. 53 millones a Dls. 299.6 millones. Las cifras disponibles relativas a 1962 sugieren que la tasa de crecimiento del comercio soviético con el mundo no socialista en general fue menor en ese año que en los anteriores, aun cuando Francia —por ejemplo— logró un incremento de ese intercambio a partir del nivel de Dls. 201.6 millones, hasta cerca de Dls. 224 millones.

Diversos indicios sugieren que el crecimiento futuro seguirá siendo lento, pues probablemente no se presentarán otros factores especiales favorables a la expansión de ese intercambio. Excepto el petróleo —que ningún país occidental, salvo tal vez Italia, comprará probablemente en cantidades realmente grandes a la URSS— no hay ningún renglón en el cual parezca posible que la Unión Soviética incremente sus ventas a un ritmo más rápido que el de desarrollo de las economías occidentales. Es de esperarse que el Mercado Común afecte los intereses comerciales de la URSS de modo semejante al de todas las otras naciones al margen de su barrera arancelaria.

Debiera exceptuarse de todo lo antes dicho a un grupo de países "occidentales": el de los subdesarrollados. La Unión Soviética se siente capaz de comprarles más té, café, cacao,

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.

etc., a medida que su propia riqueza se incrementa. A cambio —y por razones políticas no menos que económicas— podrá proporcionarles plantas siderúrgicas, ayuda técnica y financiera para la construcción de presas, etc., precisamente del mismo modo que lo hicieron las naciones occidentales desarrolladas con la Unión Soviética durante la década del '30.

El Reino Unido es ya actualmente el principal socio comercial de la URSS entre las naciones desarrolladas de Occidente, incluso sin tomar en cuenta el comercio petrolero. Quizá constituya un hecho desafortunado para el Reino Unido el de que la Unión Soviética espera lograr un importante superávit comercial en su intercambio con Gran Bretaña, a fin de comprarle materias primas al resto de los países pertenecientes al área esterlina. En parte, esa es la razón por la que las compras soviéticas a Alemania Occidental superan a las que corresponden al Reino Unido —la URSS compró un equivalente a Dls. 197.7 millones a Alemania, y Dls. 121.5 millones al Reino Unido durante 1961— aunque no debe desconocerse que los más bajos precios ofrecidos por Alemania influyen también en esta situación. A pesar de todo, parece razonable esperar que el comercio soviético-británico aumente otra vez lentamente en el curso de los próximos años, incluyéndose entre los productos que es probable que la URSS se interese en comprar a Gran Bretaña los barcos. También el equipo químico cuenta con buenas perspectivas, pues el presente año se puso en marcha en la URSS una campaña para desarrollar con mayor rapidez la industria química, y especialmente la petroquímica.

Una de las consecuencias del fracaso de Gran Bretaña en su intento de unirse al Mercado Común Europeo parece haber sido un claro viraje del interés diplomático y económico del bloque soviético hacia los países del perímetro de Europa cuyas propias solicitudes de ingreso a la CEE se han hecho insostenibles en mayor o menor grado como consecuencia del rechazo del Reino Unido. Sin embargo, el nuevo interés de la URSS en los países que no forman parte del Mercado Común Europeo, y las expectativas de que este interés se oriente hacia el establecimiento de mayores lazos comerciales, parece originarse en consideraciones de índole más práctica. Durante los últimos dos años, el bloque socialista ha incurrido en déficit crecientes en su comercio con los Seis, y es probable que cualquier reorientación hacia países ajenos a la CEE se deba fundamentalmente a la aguda declinación de las exportaciones de los países de Europa Oriental al Occidente en el curso de ese período.

Según señalan los economistas, tal declinación ha tenido lugar simultáneamente al incremento de las compras de bienes de capital a los países occidentales por parte del bloque soviético. Los saldos adversos resultantes variaron en 1961, de un déficit de Dls. 70 millones en relación con Francia a otro de Dls. 7 millones con Bélgica. En los casos en que la balanza comercial favoreció al mundo socialista —Dls. 26 millones en su comercio con Holanda durante 1961— el saldo positivo fue absorbido frecuentemente por el costo del flete y otros servicios. Italia ha sido el único país que ofrece mejores perspectivas para el bloque soviético. En

el curso de los dos últimos años el intercambio del bloque con Italia ha permitido a las naciones socialistas lograr una balanza favorable de aproximadamente Dls. 100 millones, fundamentalmente como resultado de las compras de petróleo crudo soviético por parte de la Corporación Petrolera Italiana ENI mientras dicha corporación estuvo dirigida por Enrico Mattei.

Ahora, la posición comercial del bloque socialista en relación con las naciones del Mercado Común Europeo se ve amenazada por las nuevas normas establecidas el mes pasado por la CEE para la regulación de las importaciones de comestibles provenientes de Europa Oriental. En virtud de las nuevas restricciones —que estarán en vigor a partir de febrero de este año hasta fines de 1964— los Estados miembros del Mercado Común fijarán límites a las cantidades de granos, huevos, carne de cerdo y productos avícolas que podrán importar del bloque socialista. Tales límites se fijarán a niveles que no excedan el promedio de las importaciones de los miembros de la CEE durante 1960-61, o el de las cuotas establecidas para 1962.

Los Estados socialistas se han visto impulsados por la ruptura de las negociaciones de Bruselas no solamente a buscar el incremento de su intercambio con las naciones de la AELC, sino a poner las miras especialmente en Gran Bretaña. Los analistas de la situación económica piensan que los soviéticos se sienten alentados por la serie de pactos comerciales negociados con Gran Bretaña, incluso previamente a su exclusión de la CEE. Dichos pactos se proponen incrementar las cuotas comerciales de Gran Bretaña con Hungría y Rumania, sostener los niveles previos por lo que toca a la Unión Soviética y, mediante los pactos pendientes con Alemania Oriental y Bulgaria, mantener probablemente sin modificación las cuotas correspondientes a esos países. Polonia, a su vez, espera con optimismo las próximas negociaciones para la renovación del pacto comercial anglo-polaco, en tanto que Checoslovaquia proyecta incrementar también su intercambio comercial con el Reino Unido.

El más reciente movimiento es, sin embargo, la acelerada ofensiva económica del bloque socialista dirigida hacia las naciones ajenas a la CEE, la que tiene como ejemplo la convocatoria dirigida por la Unión Soviética a los astilleros británicos para que concursen con vistas a obtener pedidos por valor de Dls. 70 millones, bajo la condición implícita de que los intereses comerciales británicos adquieran petróleo soviético por valor de Dls. 22.4 millones. El Gabinete británico se ha preocupado desde un principio respecto de los posibles peligros que involucra la operación para la industria carbonífera nacional, así como para sus lazos con las compañías petroleras norteamericanas y del Medio Oriente y sus inversiones en el país.

Entretanto, la Unión Soviética se ha asegurado dos nuevos clientes para sus ventas de petróleo. A principios de febrero firmó un convenio de comercio y pagos para el período 1963-65 con el Japón que prevé embarques soviéticos de petróleo crudo y pesado cuyo monto se calcula entre 3.5 millones de toneladas para este año y 4 millones de toneladas para 1965, a cambio de lo cual Japón propor-

cionará a la Unión Soviética cinco buques cargueros, trece barcos-tanque, veinte pesqueros, diez grúas flotantes y seis dragas, además de pulpa de madera, maquinaria de imprenta. Por su parte Brasil ha firmado también un convenio con la Unión Soviética, el cual cubre el intercambio de productos petroleros de valor de Dls. 21 millones por diversos productos brasileños entre los que se cuenta en primer lugar el café. En febrero estaba por firmarse además un convenio de comercio y pagos a largo plazo que involucra el intercambio de trigo, petróleo y bienes manufacturados soviéticos por café, algodón y bienes manufacturados brasileños.

Entre los otros compradores de petróleo soviético en Europa se cuentan Suecia, Finlandia, Islandia y —dentro de la CEE— Alemania e Italia. Este tipo de exportaciones soviéticas al mundo socialista se han incrementado a partir de 1955, estimándose generalmente que para 1965 podrán ascender a 800,000 barriles diarios.

Desequilibrio en el Mercado del Café

Los observadores del mercado cafetalero mundial temen que el Convenio Internacional del Café puede verse sujeto este año a graves tensiones como resultado del desequilibrio a que han llegado los dos sectores principales del mercado. En efecto, mientras que Brasil está afrontando las mismas dificultades de siempre para disponer de su enorme excedente, la demanda de café "robusta" africano ha alcanzado un punto en el que amenaza rebasar los límites de la cuota de exportación que se le asignó en el Convenio.

Las existencias brasileñas se calculan en cerca de 50 millones de sacos, cantidad considerablemente mayor que la que podría consumir el mundo en un año aun si bebiese exclusivamente café brasileño. Las exportaciones cafetaleras brasileñas de los cinco primeros meses de la presente temporada —que se inició en julio del año pasado— montaron a 7.2 millones de sacos, comparados con algo más de 8 millones el año anterior. Es posible que aumenten a medida que avance la temporada, pero difícilmente igualarán la tasa de aumento de las exportaciones africanas a EUA, que en los primeros nueve meses del año pasado fueron 20% mayores que en el período enero-septiembre de 1961, así como las destinadas al Reino Unido, que aumentaron a su vez un 20% considerando el período enero-agosto.

La clave del auge africano está en el crecimiento del mercado del café instantáneo. A mediados de la década del 50, cuando los fabricantes de café instantáneo empezaron a ampliar su producción, eligieron el "robusta" como la base de su mezcla, especialmente por razón de su baratura, y en la actualidad la mayor parte de sus procesos de producción se ajustan al rendimiento y sabor de este tipo de café más bien que a los brasileños, cuyo tipo "arábigo" es botánicamente diferente. El consumo de "robusta" se incrementó con particular rapidez el año pasado, cuando su precio se mantuvo casi estable en el mercado.

A principios de este año se hizo evidente que existía una escasez temporal cuando menos en la producción africana. Cuatro de los cinco principales países

productores —Angola, Costa de Marfil, Uganda, la República Malgache y el Camerún— terminaron la temporada 1961-62 con sus existencias agotadas y luego una desafortunada combinación de sequías y diluvios ha hecho que las cosechas de este año se levanten con dos meses de atraso. Se cree que está teniendo lugar también una declinación a largo plazo en la producción de las tres antiguas colonias francesas. Los pequeños erratamientos de Madagascar, del Camerún y de la Costa de Marfil, que solían gozar del beneficio del asesoramiento y supervisión franceses, trabajan ahora por sí solos, y su primera reacción ante los actuales niveles de precios remunerativos parece haber sido producir menos en vez de más. Uno de los resultados de este estado de cosas fue que el Gobierno francés se vio obligado a fines de diciembre a autorizar a los tostadores a comprar en Londres en vez de en el exhausto mercado parisino.

Es posible que el aprovisionamiento alcance niveles más adecuados a medida que avance la temporada: el Departamento de Agricultura de EUA lo ha fijado en 386,500 toneladas para 1962-63, cuota que aunque probablemente constituya una sobreestimación está aún bien por arriba de las 633 mil toneladas que según se espera deberán consumirse en el año. Pero la cuestión crucial radica en que las cuotas de exportación combinadas de los productores de "robusta" de acuerdo con el Convenio Internacional del Café montan a sólo 617 mil toneladas, aunque en ella no se incluyen algunos de los mercados "no tradicionales" que aún no están sujetos a restricciones. Los círculos interesados se preguntan qué sucederá si estas cuotas se agotan.

El problema podría resolverse mediante un desplazamiento parcial de las compras de café tipo "robusta" a los "arábigos" brasileños, especialmente ahora que existe sólo una escasa diferencia de cerca de diez chelines por quintal entre el precio de los "robusta" y los más baratos cafés brasileños. Pero no es probable que los fabricantes de café instantáneo tengan deseos de efectuar semejante cambio a menos que se sientan seguros de que la nueva relación de precios será permanente.

Plan de la OCDE para Garantizar las Inversiones Extranjeras

La Secretaría Permanente de la OCDE ha puesto en circulación un proyecto de convención que intenta ofrecer una respuesta al temor de expropiación, que es quizá el obstáculo más importante que impide el aumento de las inversiones extranjeras en los países subdesarrollados (actualmente se encuentra en estudio ante la Junta de Gobernadores del BIRF una propuesta semejante).

El convenio impediría la adopción de diversos tipos de medidas que suelen tomar los gobiernos de los países recipiendarios de inversiones extranjeras en contra de las empresas constituidas con ese capital en sus territorios, al exigir a las naciones huéspedes que dispensen a los intereses del exterior protección y tratamiento equitativo. "La protección concedida conforme al convenio se ajustará al derecho internacional y puede obedecer a normas más rígidas en aquellos casos en que la legislación nacional de un país no llene los requerimientos del derecho internacional", declara el documento.

La Secretaría de la OCDE ha hecho circular este proyecto de convenio en vez de aprobarlo según su texto actual, como una solución transaccional ante las dudas expresadas por EUA de que los países subdesarrollados ajenos a la OCDE lo acepten. Sin el apoyo de esos países, el convenio no tendría efecto apreciable.

La organización internacional no ha sondeado directamente la opinión de las naciones de América Latina, África o Asia, sino que ha dirigido el proyecto de convenio a las Naciones Unidas y sus consejos económicos regionales solicitándoles que expresen sus puntos de vista para fines de marzo. El convenio ha sido sometido también al Consejo Nacional de Comercio Exterior y varios grupos de empresarios de EUA.

El convenio fue propuesto inicialmente por la delegación alemana a la OCDE en 1959, por lo que se ve que el avance del proyecto no ha sido muy rápido a partir de entonces.

Además, los veinte países miembros de la OCDE deberán aprobar el texto del proyecto, y si éste les parece aceptable será discutido por el Consejo de la Organización en una reunión que deberá celebrarse en abril o mayo del año en curso.

El propósito del convenio es promover la afluencia de capital a los países subdesarrollados para lograr su desenvolvimiento y la reactivación de su economía. El proyecto establece cuatro principios fundamentales para el tratamiento de las inversiones extranjeras:

- 1) "Tratamiento justo y equitativo".
- 2) "Constante protección y seguridad".
- 3) "No aplicación de ninguna medida discriminatoria o irrazonable".
- 4) Los signatarios tendrán derecho "a permitir o prohibir la adquisición de propiedad o la inversión de capitales" en sus territorios por parte de los extranjeros.

Las naciones signatarias que deseen expropiar propiedades extranjeras no podrían hacerlo a menos de cumplir las siguientes condiciones:

- a) Que las medidas de expropiación se adopten en función del interés público y de acuerdo con el debido procedimiento legal, lo que en este caso quiere decir conforme al derecho internacional.
- b) Que la expropiación no sea discriminatoria.
- c) Que vaya acompañada del pago de una compensación justa, entendiéndose por tal aquella que represente el valor auténtico de la propiedad afectada. La compensación deberá ser pagada sin dilaciones indebidas, y será transferible en la medida necesaria para hacerla efectiva.

El proyecto de convenio requiere a los Estados para que reconozcan la libertad de transferir las utilidades y el valor de la liquidación de las propiedades extranjeras. En los casos de desacuerdo, deberá someterse el problema al arbitraje de un tribunal especialmente establecido o de algún otro organismo internacional. En el caso de que en 60 días no se llegase a un acuerdo respecto de los métodos de arbitraje, se procedería a formar un tribunal especial. Cada una de las partes designaría un árbitro y después tratarían de convenir entre ambas el nombramiento del presidente; caso de coincidir, cualquiera

de las partes podría solicitar como presidente del tribunal especial al presidente o vicepresidente del Tribunal Internacional de La Haya.

ESTADOS UNIDOS DE N. A.

Desaceleración del Crecimiento Económico de EUA

A fase ascendente del ciclo económico que se inició hace alrededor de dos años parece haber perdido ímpetu. El índice de producción industrial de la Junta de la Reserva Federal ha declinado ligera pero perceptiblemente a partir del nivel máximo alcanzado en septiembre del año pasado. El incremento del producto nacional bruto registrado entre el tercer y cuarto trimestre de 1962 fue un poco mayor de lo que se había previsto debido en gran parte a las compras de nuevos automóviles realizadas por los consumidores. No obstante, se considera improbable que el PNB logre durante el presente trimestre elevarse por encima del nivel del último trimestre del año pasado si se descarta el impacto de los más altos precios unitarios de los diversos componentes del PNB. La impresión prevalectante en este momento es que la actividad económica se mantendrá a un nivel igual hasta más o menos mediados de año, reiniciando el ascenso a partir de entonces.

Por otra parte, un grupo de destacados dirigentes de empresas y economistas universitarios parecen haber llegado a cierto grado de acuerdo sobre el controvertible problema del crecimiento económico de EUA. En términos generales y sin tomar en cuenta ciertas variantes, la zona de acuerdo cubre tres puntos fundamentales:

1.—La actual tasa de crecimiento anual del 3% es demasiado baja y representa una amenaza para la economía si se mantiene indefinidamente.

2.—Aunque no es seguro, una reducción de impuestos del orden de Dls. 10,000 millones reanimaría probablemente la economía.

3.—Pero no obstante el impulso que la tasa de crecimiento pueda recibir temporalmente de la reducción impositiva, será muy difícil mantener el crecimiento a un ritmo muy superior al 3.5% anual sin recurrir a otros estímulos artificiales.

Estos son aproximadamente los puntos de coincidencia que pueden extraerse del vivo intercambio de opiniones que tuvo lugar en Washington a fines del mes pasado en el "Simposio sobre Desarrollo Económico" patrocinado por la Asociación Norteamericana de Banqueros. En la mayor parte de las otras cuestiones los financieros y los hombres de la "nueva frontera", y los economistas "ortodoxos" y "heterodoxos" sostienen puntos de vista divergentes. Así, difirieron en cuanto a la conveniencia de un mayor o menor gasto gubernamental, respecto de la eficacia de un incremento de la inversión si no va acompañado por una alza inducida del gasto del consumidor, sobre política monetaria y otros problemas, siguiendo la divergencia la línea de demarcación entre la ortodoxia económica y la Nueva Frontera. No obstante, el simposio dejó la impresión de que la distancia entre ambas posturas se ha reducido un tanto en cierto número de cuestiones importantes.

Cuando menos, muchos de los directivos de empresas presentes —incluyendo manufactureros, ejecutivos de compañías de seguros, presidentes de empresas ferrocarrileras, banqueros y dirigentes de la agricultura— no parecieron especialmente alarmados ante la perspectiva de un nuevo déficit federal, ni siquiera en caso de simultanearse con una rebaja de impuestos.

Casi nada se dijo acerca del objetivo de una tasa de crecimiento del 5%, que tan popular había llegado a ser. El profesor Paul A. Samuelson, del Instituto Tecnológico de Massachusetts, a quien se reconoce una considerable influencia sobre los puntos de vista del Presidente Kennedy en materia económica, admitió de buen grado que “el logro de una tasa superior al 3.5% anual requerirá una gran intensificación de los esfuerzos privados y sociales”.

Disminuyó en 1962 el Superávit Comercial de EUA

LA Oficina del Censo de EUA informó que la balanza comercial de EUA arrojó el año pasado un superávit de Dls. 4,500 millones, inferior en Dls. 935 millones al superávit sin precedente logrado en 1961, pero todavía por encima del nivel anteriormente calculado de entre Dls. 4,100 millones y Dls. 4,200 millones. Un sorprendente incremento de las exportaciones y una declinación de las importaciones ocurridas en diciembre provocó ese saldo, que supera las expectativas.

Las exportaciones comerciales alcanzaron en el año que se comenta un nuevo máximo de Dls. 20,900 millones, lo que representa un aumento de aproximadamente 3.5% sobre las cifras de 1961. Las importaciones ascendieron a Dls. 16,396 millones, cifra también sin precedente, que implica un incremento de 11% sobre el nivel de 1961. Conjuntamente considerado, el comercio de importación y exportación alcanzó un valor de Dls. 37,300 millones, o sea cerca de 7% más que el año anterior.

Además, las remesas militares al extranjero efectuadas durante el año pasado tuvieron un valor de Dls. 727.4 millones. Estas exportaciones mostraron una baja de Dls. 82 millones respecto de su valor en 1961.

Según el informe las exportaciones comerciales ascendieron en diciembre a Dls. 1,863 millones, o sea un 4% más que en noviembre y cerca del 3.5% por encima del nivel del período equivalente de 1961. Sobre una base estacionalmente ajustada, el valor de las exportaciones efectuadas en diciembre se calcula en Dls. 1,855 millones, lo que representa un aumento de 9% respecto de noviembre, el cual basta para que pueda considerarse a diciembre como el tercero entre los meses con mayores exportaciones en 1962.

En contraste con la reanimación de las exportaciones que pudo observarse en diciembre, las importaciones se redujeron en ese mes en un 6% respecto del anterior, teniendo un valor estacionalmente ajustado de Dls. 1,366 millones. Las importaciones de diciembre ocuparon el segundo lugar entre las más reducidas del segundo semestre de 1962.

La Oficina del Censo de EUA informó que considerando amplias categorías de

productos, los principales incrementos registrados el año último en la exportación correspondieron a los renglones de comestibles vegetales y bebidas, maquinaria y vehículos —que representa cerca del 40% de las exportaciones totales de ese país— productos químicos, petróleo y ciertos productos vegetales no comestibles.

Perspectivas de la Liberalización Comercial

HA transcurrido cerca de un año desde que el Congreso de EUA aprobó la Ley de Expansión Comercial, en la que se cifraron grandes esperanzas. Se afirmaba que la nueva Ley permitiría al Presidente de EUA negociar una más libre entrada —y en algunos casos, absolutamente libre— de los productos norteamericanos en la Comunidad Económica Europea. Además, se esperaba que las negociaciones se acelerarían considerablemente en virtud de la autorización para negociar sobre la base de categorías de productos en lugar del antiguo sistema de negociaciones renglón por renglón. Al tiempo de la promulgación de la Ley de Expansión Comercial se suponía que la CEE habría de ampliarse mediante el ingreso de Gran Bretaña y otros países de Europa Occidental.

A partir de aquella época se ha hablado tanto de las “negociaciones Kennedy” en el GATT, que a veces se ha olvidado cuán largo es el período que deberá transcurrir antes de que en realidad puedan ponerse en vigor cualesquiera reducciones arancelarias. Sin embargo, se ha llegado al fin, cuando menos, a fijar la fecha para la reunión de los Ministros de Comercio de los países integrantes del GATT, reunión que constituye un preliminar esencial para la iniciación de las negociaciones.

Los ministros de Comercio de las 44 naciones integrantes del GATT se reunirán en Ginebra del 16 al 21 de mayo. El 22 de febrero, el Consejo de Representantes del Convenio General sobre Aranceles y Comercio dio a conocer en Ginebra una declaración recomendando a los ministros el estudio de las siguientes cuestiones:

1.—La concertación de acuerdos para la reducción o eliminación de aranceles y otras barreras al comercio.

2.—La adopción de medidas tendientes a mejorar las vías de acceso de los productos agrícolas y otras materias primas a los mercados mundiales.

3.—La adopción de medidas para la expansión del comercio —y específicamente de las exportaciones— de los países en proceso de desarrollo, como un medio para impulsar su desarrollo económico.

La agenda para la reunión de los ministros de Comercio de los estados miembros del GATT es sumamente importante. Si se excluye el problema de la liquidez mundial, en dicha reunión se hará frente a la totalidad de las principales dificultades que entorpecen actualmente el desenvolvimiento del comercio mundial. El Secretario Ejecutivo del GATT, Wyndham White, declaró en una conferencia de prensa que habían “buenas perspectivas” de que la reunión se propusiera alcanzar la meta de una reducción lineal del 50% en una amplia gama de aranceles industriales dentro de un plazo de 5 años.

La Ley de Expansión Comercial de EUA confiere al Presidente Kennedy las facultades necesarias para negociar una reducción de aranceles semejante. El problema radica, no obstante, en si los Seis podrán ofrecer contra-concesiones adecuadas. Pasada la reunión del GATT a nivel ministerial, el resto del año será ocupado por las audiencias de la Comisión de Aranceles de EUA, las cuales deberán celebrarse como prerrequisito a la iniciación de las negociaciones por parte del gobierno norteamericano. Christian A. Herter, el Representante Especial del Presidente Kennedy para las negociaciones comerciales, declaró recientemente ante el Comité de Relaciones Exteriores del Senado de EUA que podrían ser necesarios 15 meses o más antes de que ese país pudiera participar en las negociaciones del GATT. Ello indica que cualesquiera reducciones arancelarias que puedan acordarse no podrán operar antes de principios de 1965. Los acontecimientos de Bruselas han reducido substancialmente las posibilidades de lograr avances verdaderamente importantes. Las facultades del Presidente Kennedy para negociar la abolición de los aranceles que gravan la importación de aquellos productos cuyo intercambio entre EUA y el Mercado Común Europeo represente el 80% del comercio mundial, no pueden ejercerse ahora sino en los renglones de aeronaves y margarina.

Por otra parte, aun cuando los países de la CEE han hablado de la posibilidad de conferir un estatuto de asociación especial —y eventualmente el carácter de miembro con plenos derechos— a Gran Bretaña, es evidente que ésta no puede dejar de buscar salidas alternativas. Es de presumirse que entre ellas se cuenta la rebaja de aranceles entre el Reino Unido y las otras naciones de la Asociación Europea de Libre Comercio, así como el impulso al comercio entre los integrantes del Commonwealth. Parece claro que cualquier reducción ulterior de los aranceles en el seno de la AELC aumentará inevitablemente la discriminación en contra de terceros países.

Entre tanto, la CEE está preparando una nueva reducción del 10% a partir del 1o. de julio de los derechos aduaneros aplicables al comercio entre las naciones que la integran, y un segundo ajuste del orden del 30% tendiente al establecimiento del arancel exterior común.

Los funcionarios del Departamento de Comercio de EUA consideran que la próxima etapa de reajustes arancelarios que pondrá en marcha el Mercado Común Europeo a partir del 1o. de julio no afectará grandemente las exportaciones norteamericanas. El argumento en que se basa esta opinión consiste en que hasta ahora no se ha probado que las modificaciones moderadas de los derechos aduaneros ejerzan una influencia substancial sobre la trayectoria del comercio. Según dichos funcionarios, la rebaja de los derechos facilita en general la promoción de un comercio más libre, pero consideran que es imposible determinar el verdadero impacto de las modificaciones arancelarias. Durante los últimos tres años en que los seis países del Mercado Común Europeo se han acordado rebajas arancelarias recíprocas elevando con frecuencia al mismo tiempo los derechos aduaneros aplicables a las exportaciones provenientes de EUA, este último país logró incrementar sus ventas a la CEE

un 50%, de modo que en 1962 alcanzaron un valor de Dls. 3.600 millones. En el mismo período, el comercio intrazonal de la CEE aumentó en cerca del 70%, alcanzando un valor de más de Dls. 3.000 millones.

El primero de julio, las naciones integrantes del Mercado Común Europeo ajustarán sus derechos aduaneros en relación con terceros países aproximándolos en un 30% más a la meta de su arancel exterior común, cuya plena implantación esperan lograr para 1967. Al mismo tiempo, los aranceles internos de la CEE en relación con los productos industriales serán rebajados en un 10% más, para fijarse a un nivel 40% inferior de los derechos aduaneros prevalecientes el 1o. de enero de 1957. En términos generales, esta operación implicará que los franceses e italianos deberán reducir sus aranceles aplicables a terceros países, tanto que Holanda, Bélgica, Alemania y Luxemburgo deberán elevarlos. No obstante, tales modificaciones arancelarias no serán tan importantes como parecen. Francia, por ejemplo, ha alcanzado ya el nivel del arancel exterior común para cerca de las tres cuartas partes de la totalidad de los productos industriales, en virtud de las dos reducciones lineales y bilaterales de derechos aduaneros que implantó en 1961. A Italia deberá acrecentarse a su vez la rebaja arancelaria al 10% que llevó a cabo el año pasado, por lo que no tendrá que proceder a una nueva reducción el 1o. de julio. Pero, por la misma razón su rebaja arancelaria a favor de terceros no tendrá gran significación.

Parece haber un motivo más serio de preocupación en las tendencias proteccionistas de la política comercial francesa. Uno de los objetivos de la Ley de Expansión Comercial es "conservar y ampliar los mercados exteriores para los productos agrícolas, mineros e industriales de EUA". La administración norteamericana ha subrayado repetidamente en los últimos meses que confiere la mayor importancia a la liberalización de la política agrícola de la CEE, como precio por concesiones de EUA en el renglón de manufacturas. Los franceses han indicado que la agricultura es uno de los sectores a los que indudablemente se aplica el slogan "Europa para los europeos".

Además, hay dos motivos adicionales de preocupación. El primero radica en que, como lo declaró el ministro de industria de Francia, Maurice Bokanowski —apenas unos días después de haber demandado la siderurgia francesa una mayor protección arancelaria contra la competencia externa "desleal" en el seno de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero— el gobierno francés no permitirá que ninguna reducción considerable en la protección del Arancel Exterior Común frustre las posibilidades competitivas de la industria francesa, ya sea en virtud de la asociación con Gran Bretaña o a través de la aplicación de la Ley de Expansión Comercial de EUA. En segundo lugar, el estado de ánimo prevaleciente entre los Seis después de los acontecimientos de Bruselas no es tal que facilite la concertación de los compromisos a los que deberá llegarse si es que esos países han de conceder reducciones arancelarias. La experiencia adquirida durante las "negociaciones Dillon" demostró cuán difícil resulta para los Seis llegar a una posi-

ción común cuando quiera que alguno de ellos defiende un interés especial. Nada indica que el acuerdo se logre más fácilmente ahora.

A fines de febrero, se empezaron a celebrar bajo la dirección de la Comisión de la CEE audiencias informales en relación con determinadas industrias claves, lo que permitirá a los negociadores representantes de la CEE allegarse toda la información necesaria para la reunión preparatoria de la Conferencia del GATT.

Lo que la Comisión intenta determinar es, sobre todo, cómo podría afectar a las industrias de la CEE consideradas individualmente la reducción arancelaria del 50% para la que está facultado el Presidente de EUA conforme a la Ley de Expansión Comercial y a cambio de concesiones recíprocas por parte de otros países.

La próxima reunión del GATT a celebrarse en Ginebra, se limitará fundamentalmente a estudiar asuntos de procedimiento, incluyendo la aprobación de la agenda para las negociaciones posteriores. Sin embargo, en Bruselas se tiene la impresión de que las decisiones que se adopten en relación con las cuestiones de procedimiento pueden tener repercusiones en las negociaciones ulteriores, de modo que es importante para el Mercado Común el reunir ahora mismo toda la información pertinente que le sea posible.

Las Inversiones Británicas en EUA Suman Dls. 2,484 Millones

EL presidente de la firma londinense de consultores internacionales Production Engineering ha calculado que por cada diez dólares invertidos por norteamericanos en Gran Bretaña, los británicos han invertido siete dólares en EUA. Según sus estimaciones, las inversiones británicas directas en EUA alcanzaron Dls. 2,484 millones en 1961, en comparación con Dls. 3,525 millones que sumaba en ese año la inversión norteamericana directa en el Reino Unido. La cifra mencionada —de la que se excluyen las inversiones en patentes, las carteras hipotecarias, los préstamos y los valores de compañías norteamericanas poseídos por inversionistas británicos— señalan que Gran Bretaña participaba en 1960 en alrededor de 32% en el total de las inversiones extranjeras en EUA, lo que coloca al Reino Unido en el primer lugar de la lista de los países con inversiones en EUA. Una gran parte del aumento de estas inversiones británicas —hace notar Nicholson— ha tenido lugar a partir de 1950, época en que tenían un nivel de apenas Dls. 1,168 millones. Se estima que entre 1960 y 1961 Dls. 77 millones de capital británico afluyeron a EUA, en tanto que la corriente en dirección opuesta montó a Dls. 777 millones, incluyendo el pago por Dls. 378 millones hecho por la Ford para asegurarse la propiedad íntegra de la Ford inglesa.

Casi la mitad de las inversiones británicas directas en EUA entre 1950 y 1960 se derivaron —afirma Nicholson— de reinversiones. La afluencia de capital desde Gran Bretaña representó alrededor de una tercera parte, siendo aportado el resto por un aumento en el valor de mercado de títulos poseídos por compañías de seguros. La mitad de las utilidades reinvertidas —Dls. 590 millones— en este período correspondieron a la industria petrole-

ra, siendo atribuibles principalmente a los intereses británicos Shell Oil, que es propiedad británica en cerca de un 40%.

Obstáculos a los Planes Fiscales del Presidente Kennedy

EL Programa Fiscal del Presidente Kennedy parece estar en serias dificultades en el Congreso de EUA. La administración norteamericana se ha visto obligada a modificar varias de las reformas impositivas que había propuesto, y existen motivos para temer que su decisión de incluir la reforma y la reducción impositivas en un solo proyecto de ley puede hacer que peligren ambas cosas.

Existe una vigorosa oposición a límite del 5% propuesto para el monto de las deducciones que podrá hacer cualquier causante. Se estima que esa medida reportaría al Fisco Dls. 2,300 millones de un total de 3,400 millones que se calcula obtener del conjunto de las reformas propuestas. Estas se han planeado para que compensen parcialmente una reducción de impuestos del orden de Dls. 13,600 millones, con lo cual la rebaja quedaría, a fin de cuentas, en Dls. 10,200 millones. La administración norteamericana parece estar decidida a sostener las reformas, y ha advertido que si se suprimen la cláusula del límite del 5% para las deducciones y otras medidas, la reducción impositiva deberá mantenerse dentro de límites más estrechos.

Entretanto, el programa fiscal ha venido siendo criticado sobre bases completamente opuestas por la AFL-CIO, que considera demasiado modestos los objetivos de la Administración, y exige una inmediata rebaja impositiva del orden de los Dls. 10,000 millones a fin de lograr la reanimación de la economía.

A ese respecto, el Presidente Kennedy declaró en un discurso pronunciado el 25 de febrero ante el Simposio de la Asociación Norteamericana de Banqueros que la quinta recesión de posguerra se presentaría "en un futuro no muy distante" si el Congreso de EUA no aprobaba en 1963 su programa de reducción impositiva. Manifestó que si era necesario estaba dispuesto a abandonar por este año la reforma fiscal, con tal de obtener la aprobación de la rebaja de impuestos.

El Presidente Kennedy desafió a sus críticos a ofrecer una mejor solución para el problema del crecimiento económico retardado. ¿Preferirían —preguntó— un aumento de Dls. 10,000 millones en el gasto gubernamental o un déficit presupuestario del orden de los Dls. 20,000 millones? ¿Preferirían una inyección de crédito por valor de Dls. 10,000 millones a más bajos tipos de interés, sin tomar en cuenta sus repercusiones sobre la balanza de pagos? ¿Preferirían —continuó— reducir los impuestos únicamente por lo que atañe a las corporaciones, sin incrementar el poder de compra del consumidor norteamericano? ¿Consideraban mejores las vías de escape, las deducciones y las concesiones fiscales especiales, que el establecimiento de tasas impositivas más bajas, como medio para acelerar el crecimiento económico? Posteriormente, hizo notar que la expansión registrada entre 1958 y 1960 tuvo una duración de veinticinco meses, y que la economía se encontraba actualmente en el vigésimo cuarto mes de recuperación transcurrido a partir de la última recesión.

El énfasis de las palabras del Presidente Kennedy reflejaba —según se ha interpretado— la preocupación de su Administración por los ataques de que ha sido objeto desde la izquierda y la derecha, pero sobre todo por parte de los empresarios, su programa fiscal.

Dos días después de estas declaraciones, al comparecer ante el Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes, el Secretario del Tesoro de EUA, Douglas Dillon, negó que la Administración pronosticara una recesión para 1964. Dillon afirmó que la situación económica parece "relativamente" buena por ahora. "La otra cara de la moneda" —continuó— "consiste sin embargo en que todos estamos conscientes de que la economía sigue una trayectoria cíclica", y de que se encuentra al término del período de recuperación. Advirtió que si se aprobaban las rebajas impositivas tal como las proponía la administración, ésta esperaba que las recesiones económicas que se presentan cíclicamente en EUA y que —según hizo notar— se han ido haciendo cada vez más superficiales a partir de la segunda guerra mundial, podrían asumir el carácter que tienen en Europa Occidental. Las recesiones europeas —señaló— provocan una mera desaceleración del crecimiento más bien que una regresión absoluta de la economía.

EUROPA

Las Inversiones Norteamericanas en Europa

LOS inversionistas norteamericanos están interesados en participar de los beneficios del progreso económico de Europa y la exclusión de Gran Bretaña de la CEE no altera su decisión de participar en mayor medida aún. El valor de las inversiones norteamericanas directas en Europa se ha elevado de Dls. 2,000 millones en 1950 a cerca de Dls. 8,000 millones actualmente, y si bien las fluctuaciones económicas pueden desacelerar el ritmo del crecimiento europeo, como sucedió el año pasado y sucederá probablemente también en 1963, Europa seguirá actuando como un centro de atracción para el capital norteamericano.

Es más, el rechazo de Gran Bretaña por parte del Mercado Común Europeo no alterará decisivamente por sí solo la dirección de la corriente del capital norteamericano. La participación de Gran Bretaña en esa corriente en relación con la de los países integrantes de la CEE debía declinar casi seguramente no importa cuál fuera el resultado de las negociaciones de Bruselas. Por muy diversas razones, entre las que se cuentan un lenguaje y tradiciones políticas comunes, las oportunidades especiales ofrecidas por el Commonwealth, las facilidades para desarrollar otros mercados de exportación y, sobre todo, el alto nivel del consumo por habitante en el Reino Unido, esa nación fue la primera de Europa que atrajo inversiones norteamericanas en gran escala. EUA tiene invertidos actualmente en Gran Bretaña Dls. 3,500 millones, en contraste con los Dls. 3,000 millones invertidos en los países del Mercado Común. A medida que los niveles de vida de Europa continental se eleven y decline la importancia de las ventajas ofrecidas por el Commonwealth, la CEE ganará terreno al Reino Unido como punto focal de la atención de los inversionistas norteamericanos. Este proceso ha estado en mar-

cha durante toda la década pasada. Cualquiera ventajas especiales que pueda ofrecer Gran Bretaña al inversionista norteamericano se derivarán, no de alguna forma de relación exclusiva con EUA o el Commonwealth, sino de sus características como mercado: de su tasa de expansión económica, de sus disponibilidades de tierras y mano de obra, de los costos de sus materias primas, etc. Muchos empresarios estadounidenses se sienten más preocupados por los indicios de inercia que presentan la industria y en general la economía británica que por la ruptura de las negociaciones de Bruselas.

Lo que parece cierto es que —sea dentro del Mercado Común o fuera de él— Gran Bretaña no puede esperar que se le considere como una base desde la cual atacar al Continente; tratar de utilizarla en esta forma equivaldría a intentar surtir a California desde fábricas situadas en Nueva Inglaterra. Es verdad que en la práctica varias empresas estadounidenses establecidas desde hace largo tiempo en el Reino Unido están utilizando sus fábricas británicas para servir el mercado europeo continental y otros mercados mundiales. Pero a medida que los productores europeos continentales logran una mayor eficiencia y otras empresas norteamericanas levantan sus fábricas en el Continente, resulta cada vez más difícil competir en esos mercados. La instalación de la planta de la Hoover en Dijon y de la Massey Ferguson en Beauvais representan intentos de surtir el creciente mercado de Europa continental con nuevos productos sin desplazar a los exportados de sus grandes y poco costosas fábricas en Gran Bretaña. Como han "sobreinvertido" en el Reino Unido, pueden tener mayores incentivos para localizar sus nuevas plantas en el Continente, pero aun así desean hacer el más pleno uso posible de sus inversiones en Gran Bretaña. Si la competencia —sea por parte del Continente o del Reino Unido— les resulta demasiado intensa, tendrán que restringir la producción.

La instalación de nuevas plantas en el Continente europeo reflejará probablemente un análisis más directo de los factores económicos en el caso de aquellas compañías que no tienen grandes compromisos e inversiones en Gran Bretaña. La Du Pont, por ejemplo, cuyas inversiones en Europa continental se han elevado de una cantidad insignificante a más de Dls. 100 millones en el curso de los pasados cinco años, optó por construir una planta de hule sintético en Irlanda del Norte en virtud de que el Reino Unido ofrecía el mejor mercado para ese producto. En cambio, se construyó una planta de orlón acrílico en Holanda, considerando que el Continente era un mejor mercado. Pero ello no impide al orlón hecho en Holanda competir intensamente en el mercado británico de la fibra acrílica a pesar de los substanciales derechos de importación establecidos por el Reino Unido. De manera similar, la International Business Machines, que ha tratado de consolidar en la mayor medida posible sus 6 principales fábricas europeas sobre la base de la elaboración de un producto en cada planta, no encuentra obstáculo en los aranceles para embarcar ambos componentes y los productos acabados de su planta británica al continente, y viceversa.

Aun cuando el pago de aranceles es un factor de costos que debe tomarse en cuenta, es raro que los problemas de aran-

celes ejerzan una influencia decisiva sobre la localización de nuevas fábricas: proximidad a los mercados parece mucho más importante. Aunque muchas compañías norteamericanas están esperando silenciosamente las decisiones de la CEE —materia de política de importación— industria petrolera, por ejemplo, deseará hasta qué punto podrá aprovisionar sus refinerías del Continente Europeo (combustible embarcado desde el Caribe) el eventual establecimiento de un arancel común aplicable a los productos manufacturados no suscita demasiadas inquietudes.

Por lo tanto los recientes acontecimientos de Bruselas pueden tener efectos relativamente reducidos sobre los planes de las compañías internacionales habituadas a manejar un sistema complejo de plantas para servir el mercado estadounidense, y las cuales empiezan a tratar de manera semejante a Europa como un solo mercado a pesar de las diferencias nacionales y las barreras comerciales subsistentes.

Son, sin embargo, las empresas norteamericanas pequeñas y medianas que estudian su primera inversión directa en Europa —quizá después de haber logrado establecer un considerable comercio de exportación— las que pueden ser afectadas adversamente por la ruptura de negociaciones en Bruselas. La visión de un mercado gigantesco, libre de aranceles constituía indudablemente un importante estímulo psicológico, y según parece varias compañías que habían investigado y la probable localización para sus plantas en el continente europeo, esperaban el veredicto de la CEE en el caso Gran Bretaña para hacer su selección final.

Las perturbaciones políticas consecuentes al rechazo de Gran Bretaña, junto con el término del auge europeo, pueden reducir temporalmente el número de compañías de menores dimensiones que se instalen en el Continente. Algunas empresas que se apresuraron a establecerse en Europa hace unos años han obtenido resultados beneficiosos, y su experiencia está haciendo más cautos a otros inversionistas. La afluencia neta de capital estadounidense a la CEE alcanzó un nivel máximo de Dls. 286 millones en 1960, declinó ligeramente en 1961, y probablemente no varió mucho el año pasado. La afluencia de capital de la misma fuente hacia Gran Bretaña —aun excluyendo los Dls. 37 millones de la compra de la Ford en 1960— ha estado declinando a partir de 1960. Muchas empresas han aprendido que los métodos norteamericanos de producción y distribución no pueden transplantarse siempre en bloque a Europa Occidental.

Lo que esto significa es que la competencia entre el Reino Unido y la CEE para atraer nuevas inversiones norteamericanas deberá agudizarse. A comienzos de año la Chrysler compró acciones por valor de Dls. 97 millones pertenecientes a la Simca de Francia. Pero a pesar de las esperanzas concebidas por la Tesorería de EUA, los factores básicos que han atraído a Europa a las inversiones norteamericanas —el rápido crecimiento del ingreso personal y la demanda insatisfecha de productos que han llegado a una etapa de saturación en el mercado norteamericano— no han cambiado prácticamente. Las perturbaciones políticas pueden provocar desplazamientos temporales, pero

Las empresas norteamericanas están habituadas a superar las crisis políticas, y consideran aun a Europa como el mejor mercado disponible.

Peligro de Sobrecapacidad en la Industria Automovilística de la CEE

Los representantes de los fabricantes de automóviles de Europa han sostenido discusiones con la Comisión Ejecutiva de la CEE en torno al informe de ésta sobre la industria automovilística y sus perspectivas futuras. El elemento más sensacional, aunque al mismo tiempo el más incierto del informe —que es un documento confidencial de trabajo de la Comisión no dado a la publicidad— es, según se tiene entendido, un pronóstico en el sentido de que para 1965 la industria automovilística del Mercado Común Europeo podría verse en el caso de operar a sólo el 80% de su capacidad, en comparación con el 90% a que opera actualmente.

Según parece, los industriales se quejaron de que el informe tendía a minar la confianza en la industria automovilística, aun cuando no plantearon un desacuerdo fundamental con las cifras calculadas por la Comisión. En la discusión llegó a aceptarse que, en general, existe un amplio campo de expansión para satisfacer la demanda en los mercados de la Comunidad y en los de exportación, pero también que amenaza un peligro real de sobrecapacidad. Ello podría conducir a los estados miembros a invocar las disposiciones de salvaguarda previstas por el artículo 226 del Tratado de Roma, tal como lo ha hecho Francia en el caso de los refrigeradores italianos.

Finalmente, se decidió que debían celebrarse en el futuro otras reuniones con el objeto de mantener informada de los acontecimientos —incluso planes de inversión— a la Comisión, aunque no se fijó fecha alguna para la próxima reunión.

Inquietud por las Perspectivas del Comercio Exterior de Alemania Occidental

ALEMANIA Occidental observa con mayor preocupación que hace muchos años la trayectoria de su comercio exterior, que se enfrenta a dificultades a partir de la revaluación en un 5% del tipo de cambio del marco acordada en 1961. La presión ejercida por el costo de los salarios sobre los precios en la propia Alemania y la intensificación de la competencia extranjera se añaden a estos problemas.

El año pasado, las exportaciones aumentaron un 4%, para totalizar un valor de Dls. 13,300 millones, lo que debe compararse con la tasa de crecimiento de las exportaciones del orden de 6% registrada en 1961, y la de 16% observada en 1960. Al mismo tiempo, los productores extranjeros han aprovechado la revaluación del marco para aumentar su penetración en el mercado alemán. Las importaciones se elevaron un 12% en 1962 alcanzando un valor de Dls. 12,400 millones, mientras que el año anterior habían aumentado un 4%, y más del 19% en 1960.

Como resultado de estos movimientos, el superávit comercial alemán se ha reducido a la mitad el año pasado, sumando Dls. 875 millones. Cada uno de los tres años precedentes dicho superávit había

excedido notoriamente los Dls. 1,000 millones. Es probable que suceda algo muy semejante el presente año reduciéndose un tanto más el superávit comercial, y algunos observadores temen que ello pudiera conducir a un nuevo déficit en las transacciones internacionales de Alemania Occidental, que soportan la pesada carga de la remisión de fondos al exterior por parte de los trabajadores extranjeros que laboran en ese país, además de grandes créditos de exportación a largo plazo y de pagos anticipados de equipo militar a Gran Bretaña y EUA.

Se están estudiando con especial atención los mercados norteamericano y británico como clave de la expansión del comercio alemán para este año. Las perspectivas en EUA dependen en buena parte de las ventas de automóviles, que alcanzaron durante los 11 primeros meses de 1962 un valor de Dls. 217.6 millones dentro de un valor total de exportaciones alemanas a EUA de Dls. 870 millones.

Desde luego, las tendencias de la economía norteamericana ejercerán una influencia substancial sobre las perspectivas de una amplia variedad de materiales básicos, bienes de consumo y maquinaria, renglones que absorben el grueso de las operaciones del comercio de exportación alemán en EUA.

Muchos industriales alemanes sufrieron una grave decepción por el rechazo del Reino Unido en Bruselas bajo la presión ejercida por Francia, pues esperaban impacientemente la reducción de las barreras comerciales con ese país y los demás de la Asociación Europea de Libre Comercio para lanzar una nueva ofensiva en aquellos lucrativos mercados. Se teme que Gran Bretaña —cuyos costos no han subido tan rápidamente como los de Alemania— intensifique su competencia con los productos de Alemania Occidental en su propio mercado, y acelere su ofensiva de exportación afectando los intereses alemanes en los mercados mundiales.

Las exportaciones de Alemania a sus socios del Mercado Común Europeo aumentarán indudablemente, pero es posible que no al mismo ritmo de los años recientes. Por lo que se refiere a las importaciones, el alza de los salarios —aunque en detrimento de las exportaciones— ha puesto en manos del consumidor alemán más dinero en efectivo, que puede gastar lo mismo en productos nacionales que en los de importación. La afluencia de productos provenientes del Mercado Común Europeo continuará probablemente, en vista de que los aranceles interiores de la CEE se reducirán un 10% más a mediados de año, para quedar a un nivel equivalente al 40% de aquel al que se hallaban originalmente.

Las compras alemanas al Reino Unido alcanzaron el año pasado niveles sin precedente, observándose un aumento en muchos renglones. En realidad, la balanza comercial de Alemania con Gran Bretaña arrojó un saldo deficitario para el primer país mencionado, y la diferencia entre las importaciones y exportaciones puede aumentar este año.

Las importaciones alemanas provenientes de EUA, que declinaron una fracción de porcentaje durante los primeros once meses del año pasado y sumaron Dls. 997 millones, podrían continuar durante 1963 a los altos niveles registrados en los últimos años. Pero es probable que las importaciones de granos provenientes de

EUA, que es uno de los renglones de importación más considerables, declinarán esta temporada. No obstante, si tanto la cosecha francesa como la alemana son pobres en el presente año como resultado de la dureza del invierno, Alemania podría desviar en mayor medida su demanda hacia EUA. Los círculos interesados de este último país están preocupados por la posibilidad de que la política agrícola del Mercado Común desplace a los productos norteamericanos y, si bien se espera que Alemania continúe comprando trigo estadounidense, se teme que los productos avícolas de EUA, que inundaron el mercado alemán en 1961 y el primer semestre de 1962 —es decir, antes de la imposición de altos derechos sobre las importaciones provenientes de terceros países— serán difíciles de vender. Por lo que se refiere a las importaciones alemanas de productos químicos norteamericanos, se espera que se mantengan al nivel de los últimos años, del mismo modo que los artículos semielaborados.

Déficit en la Balanza Comercial Francesa

EN enero del presente año, y luego de un resultado igualmente desalentador obtenido en diciembre del pasado, Francia registró su déficit del 11% en su intercambio comercial con los países ajenos a la zona del franco. Sus exportaciones montaron a 2,360 millones de francos, y sus importaciones a 2,650 millones de francos, lo que supone un saldo desfavorable de 290 millones de francos. No obstante, el superávit en el renglón de invisibles es todavía de una cuantía bastante como para equilibrar los pagos corrientes.

En cambio, el comercio con la zona del franco está mejorando. Las exportaciones a esta zona durante el mes de enero se elevaron a 670 millones de francos, mientras las importaciones ascendían a 590 millones de francos, arrojando por lo tanto un superávit de 80 millones de francos.

Un análisis elaborado recientemente atribuye las dificultades que confronta el comercio exterior francés al hecho de no haberse podido aumentar durante el año pasado las exportaciones de bienes de capital, debido a una aguda competencia en precios, calidad y distribución. En fuentes informadas se sabe que el gobierno francés está estudiando el otorgamiento de más generosas condiciones de crédito para la exportación, teniendo como objetivo el mercado latinoamericano.

Declinación de las Exportaciones del Mercado Común Europeo

EL comercio de exportación del Mercado Común Europeo se estancó durante 1962 a pesar del resurgimiento ocurrido en octubre y noviembre. La Comisión Ejecutiva de la CEE señala en sus últimos informes que aun cuando el crecimiento de las importaciones parece haber perdido ímpetu, la balanza comercial de la CEE durante el año pasado probablemente se deterioró en unos Dls. 1,300 millones en comparación con 1961. Más de la mitad de este deterioro fue resultado de las cifras del comercio alemán, aunque los saldos favorables de Francia e Italia se redujeron también.

En cuanto a las perspectivas para un futuro inmediato, la Comisión considera que en los meses próximos podría lograrse una mejoría. La demanda mundial de

materias primas se ha fortalecido en cierta medida, y esto podría aumentar un tanto el poder de compra de los países subdesarrollados.

El comercio intrazonal de la comunidad cobró impulso en el segundo semestre de 1962, y para el tercer trimestre había alcanzado un nivel 13% más alto que el de 1961. La mayor parte de esta expansión comercial se debió al aumento de las compras de bienes de consumo y equipo de transporte hechas por Francia, Alemania e Italia a sus socios. No obstante, parece haberse registrado una reducción del comercio intrazonal en diciembre del año pasado.

No Ratificó la CEE el Nuevo Convenio con los Países Africanos Asociados

DURANTE la reunión del Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea celebrada el 25 y 26 de febrero en Bruselas se manifestaron importantes discrepancias.

El temario de la reunión incluía dos puntos potencialmente explosivos: un Tratado de Asociación con 18 Estados africanos, quince de los cuales son ex colonias francesas; y la solicitud de Francia para el mantenimiento temporal de las relaciones económicas especiales con Argelia hasta tanto se determinen plenamente los tecnicismos legales referentes al estatuto relativo a ese país. El segundo día de sesiones, Italia y Holanda se rehusaron a fijar una fecha para la firma del nuevo Convenio de Asociación con los Estados africanos valedero para cinco años. El problema de la formalización de este Convenio se discutirá nuevamente en la próxima reunión del Consejo, a celebrarse los días 1.º y 2.º de abril, aunque se cree que tampoco entonces se llegará a una decisión. Los italianos declararon que no podían fijar la fecha hasta que se forme el nuevo gobierno de su país, lo que probablemente sucederá en el curso del mes de mayo; mientras que los holandeses aclararon que deseaban mantener "la puerta abierta" para África, e impedir la dominación francesa de la política exterior de la Comunidad. Eduardo Martino, el Secretario de Estado para Asuntos Exteriores de Italia, se resistió a aceptar los argumentos esgrimidos por M. Couve de Murville, Ministro del Exterior francés, en el sentido de que, por su importancia política, el nuevo Convenio debía estar por encima de los problemas constitucionales, así como los argumentos aducidos por M. Spaak, el Ministro belga de Relaciones, en cuanto a que los Estados africanos no deben ser convertidos en jugadores de la política europea. El representante permanente de Holanda en Bruselas manifestó al Consejo que su país requería que se precisaran algunos puntos en relación con los Estados africanos pertenecientes al Commonwealth. Según parece, los holandeses quieren que los Seis declaren que estaría abierta la vía para ofrecer la asociación a un convenio comercial a los Estados africanos no comprendidos en el grupo de los 18, y especialmente a los de la Comunidad Británica.

Al aplazar la ratificación del Convenio, Italia y Holanda bloquearon por un período de cuando menos seis meses un programa de ayuda económica por valor de 730 millones de dólares para las antiguas colonias francesas en África. Francia deseaba vehementemente la aprobación del programa destinado a los 18 países africanos asociados a la CEE, ya que

quince de ellos son antiguas colonias suyas, mientras que los tres restantes son ex colonias belgas, entre las que se cuenta el Congo.

El programa de ayuda por Dls. 730 millones fue rubricado por los seis países integrantes del Mercado Común el mes de diciembre del año pasado en Bruselas, pero debía ser notificado formalmente. Los africanos descaban que el Convenio fuera ratificado para el 19 de marzo, pero los Ministros de los Seis pudieron convenir únicamente en que la Comisión Ejecutiva busque una solución temporal para el problema y rinda un informe al respecto para el 1.º de abril. Fuentes informadas señalaron que ello diferirá por seis meses la puesta en operación del programa, que deberá reemplazar a otro con vigencia también de cinco años que expiró el año pasado y cubría subvenciones y préstamos a bajo interés por valor de Dls. 580 millones. Dls. 68 millones correspondientes a ese programa están disponibles aún, lo que permitirá sostener el nivel de ayuda a esos países por un período de cuando menos tres meses más, a cuyo término será necesario idear algún recurso temporal para cubrir las necesidades de los tres meses restantes.

Se esperaba que el Presidente del Mercado Común, Walter Hallstein, daría forma a algún sistema conforme al cual los gobiernos miembros de la CEE podrán adelantar a los países africanos los fondos suficientes para mantener en marcha los proyectos económicos y sociales de esos países hasta la ratificación del nuevo Convenio. Las 18 naciones afectadas son el Camerún, la República Central Africana, las dos Repúblicas del Congo —la de Brazzaville y la de Leopoldville— la Costa de Marfil, Dahomey, Madagascar, Malí, Níger, Senegal, Tchad, Togo, Burundi, Ruanda, Somalia, Gabón, Volta Superior y Mauritania. Conforme al acuerdo concertado el pasado mes de diciembre en Bruselas, estos países habrían de recibir ayuda por valor de Dls. 730 millones de los cuales 620 millones en subvenciones y 46 millones en préstamos. El Banco Europeo de Inversiones debería poner a su disposición Dls. 64 millones adicionales, en forma de préstamos con tipos de interés especiales. En total, se usarían Dls. 500 millones para inversiones económicas y sociales y asistencia técnica, mientras que los restantes Dls. 230 millones se gastarían en apoyar y diversificar la producción de los Estados africanos asociados a la CEE.

Nuevas Disposiciones de la Zona Europea de Libre Comercio

LA víspera de la reunión ministerial de la Asociación Europea de Libre Comercio que se celebró el 18 de febrero en Ginebra, Suiza, se preveía en los círculos enterados que la cuestión principal que habría de discutirse en dicha conferencia entre Edward Heath, Lord del Sello Privado de Gran Bretaña, y los ministros de los demás países miembros, sería la de las futuras relaciones entre dicha organización y el Mercado Común Europeo, en vista de la ruptura de las negociaciones de Bruselas para el ingreso del Reino Unido a la CEE. Se consideraba poco probable que surgieran de la reunión decisiones espectaculares, dado que cinco de los seis integrantes de la CEE están esforzándose todavía por encontrar alguna forma provisional para ligarse con Gran Bretaña, la cual no aprobaría presumiblemente ningún plan

que pudiera hacer más difícil su eventual ingreso a la Comunidad Económica Europea. Se preveía igualmente que Heath informaría a sus colegas sobre las formas de vinculación discutidas con los gobiernos belga, holandés y alemán. Las propuestas del gobierno belga, por ejemplo, consisten fundamentalmente en el establecimiento de una unión aduanera de Gran Bretaña y la CEE por lo que se refiere a los productos industriales pero excluyendo los agrícolas, junto con la celebración de consultas regulares a nivel ministerial. Desde luego, aun si tal proyecto fuese aceptable para el Gobierno francés, no hay certidumbre alguna de que pudiera ampliarse hasta incluir también a los asociados del Reino Unido en la AELC.

Al término de la conferencia ministerial de la AELC en Ginebra, los países miembros —Gran Bretaña, Noruega, Suecia, Dinamarca, Portugal, Austria, Suiza— suscribieron un comunicado en el que declaran que no se emprenderán nuevas negociaciones con la CEE, a menos que las seis naciones integrantes de ésta convengan en una política común respecto de la admisión de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio. El comunicado señala que el Lord del Sello Privado del Reino Unido, negociador en jefe de su país en las conversaciones de Bruselas, ofreció a sus colegas de la AELC una explicación detallada de lo sucedido hasta el momento del veto francés. El comunicado declara: "Los miembros tomaron nota de estas explicaciones y lamentaron el retroceso que el rechazo de Gran Bretaña representa en la vía hacia la integración económica europea. Reafirmaron su propósito de promover la creación de un gran mercado europeo unificado abierto hacia el resto del mundo".

Dinamarca y Noruega tenían esperanzas de ingresar al Mercado Común siguiendo a Gran Bretaña, en tanto que otros países integrantes de la AELC habían venido buscando formas de asociación conducentes a un comercio libre de aranceles.

La respuesta de los ministros de las naciones de la AELC al rechazo de Gran Bretaña por parte de la Comunidad Económica Europea ha consistido en encarregar al Consejo Permanente de la AELC la elaboración de propuestas precisas tendientes a la eliminación de todos los aranceles y restricciones cuantitativas del comercio en productos industriales entre los siete Estados miembros de esa organización para fines de 1966. La resolución definitiva al respecto será tomada en una nueva reunión ministerial prevista para la primera decena de mayo próximo en Lisboa. Mientras tanto, el Consejo deberá poner en marcha discusiones multilaterales para expandir el comercio en productos agrícolas. Examinará —por ejemplo— la posibilidad de que algunos productos agrícolas sean incluidos en el mismo calendario de liberalización que los productos industriales.

Entretanto, se celebrarán conversaciones bilaterales sobre la adopción de medidas inmediatas para impulsar el comercio agrícola mediante reducciones arancelarias recíprocas entre los miembros de la AELC, al mismo tiempo que el Consejo Permanente elaborará los procedimientos necesarios para hacer una revisión anual de los progresos alcanzados en el intercambio de productos agrícolas.

La AELC no había programado originalmente eliminar los aranceles industriales aplicables a sus miembros antes de enero de 1970, fecha límite que coincidía con la fijada por el Mercado Común Europeo para abolir los derechos que gravan el comercio en su interior. Posteriormente, el Mercado Común se fijó como límite para esa abolición el mes de enero de 1967, fecha que la Asociación Europea de Libre Comercio podría mejorar, así se acuerda en la reunión de Lisboa. Esta conferencia ha provocado gran expectación, pues se espera ver no solamente si los ministros anulan efectivamente esas barreras comerciales, sino también si realizan una aproximación ulterior al Mercado Común para obtener el ingreso o asociación de las naciones de la AELC.

El comunicado que se comenta no contiene referencia alguna a la reducción arancelaria del 10% cuya adopción inmediata se había previsto. Según parece, tanto Suiza como Suecia y Gran Bretaña rehusaron que se acordara dicha reducción antes de finalizar el año, pero los demás integrantes de la AELC decidieron que estas rebajas inmediatas habrían sido demasiado próximas a las reducciones arancelarias acordadas recientemente por varios de los países miembros.

Los círculos enterados de Gran Bretaña expresaron satisfacción, sin embargo, por el progreso logrado durante la reunión ministerial, pues aun cuando la reducción de los aranceles industriales no será tan rápida como lo hubiesen querido los gobiernos de Gran Bretaña, Suecia y Suiza, se llevará a cabo aproximadamente al mismo ritmo que la operación similar del Mercado Común Europeo. Las etapas precisas del calendario de rebajas arancelarias serán determinadas por el Consejo de la AELC, creyéndose que la próxima reducción del 10% no tendrá lugar antes del 1.º de septiembre. Hasta ahora, los aranceles industriales intracomunitarios de la AELC y de los Seis han sido reducidos en un 50%, si bien la CEE deberá introducir una nueva rebaja del 10% para el 1.º de julio.

Los Ministros asistentes reafirmaron en su comunicado conjunto el propósito de trabajar de común acuerdo para promover la creación de un gran mercado europeo unificado abierto al exterior, mientras tanto, la tarea de la asociación es estimular el comercio a través del desmantelamiento de las barreras al intercambio entre sus miembros.

AFRICA

Ley de Inversiones de Ghana

SE espera la publicación dentro de poco en Ghana de la nueva Ley de Inversiones. La Ley dará nacimiento a una Junta de Inversiones bajo la presidencia del Ministro de Finanzas, la cual deberá "iniciar y organizar actividades para el fomento de la inversión de capitales extranjeros". La Ley reemplazará a la multitud de disposiciones legales relativas a la materia, y tiene como objeto determinar la política de inversiones de Ghana para un largo período futuro. Es probable que contenga la promesa de que el gobierno no expropiará las inversiones extranjeras y que, en todo caso, no lo hará ciertamente sin una justa compensación.

Los primeros esbozos de la nueva Ley de Inversiones se difundieron ampliamente lo mismo en Accra que en el extranjero,

solicitándose comentarios de las partes interesadas. Entre estos comentarios, que fueron abundantes, los empresarios extranjeros señalaron que algunas disposiciones del proyecto eran contradictorias, encontrándose en este caso una cláusula que permitía a los inversionistas la repatriación de sus capitales, en oposición con otra que exigía a los empresarios reinvertir en Ghana el 60% de sus utilidades. También se observó que el proyecto no era claro por lo que se refiere a las disposiciones aplicables a las compañías de explotación minera y petrolera.

Según se tiene entendido, se formularon después otros proyectos acerca de los cuales no se pidió opinión a los inversionistas extranjeros. Según parece, se expresaron diferentes puntos de vista por parte de quienes reconocen la importancia del capital extranjero y de aquellos que, como el Vicegobernador del Banco de Ghana, Amoako Atta, creen que ese país puede autofinanciarse enteramente.

El propio presidente Nkruma había declarado en febrero de 1962 que se esperaba que los inversionistas extranjeros retuvieran el 60% de sus utilidades en Ghana. Se cree ahora que esta exigencia no se hará a las compañías o inversionistas que operen en Ghana conforme a los términos de la nueva ley. Esta beneficiará indudablemente a aquellas industrias que puedan demostrar a la Junta de Inversiones que contribuyen al desarrollo de Ghana: estas empresas podrán repatriar su capital originalmente invertido además de un porcentaje de las utilidades que obtengan. Otros probables beneficios serán los siguientes:

- 1.—La postergación del pago de derechos de registro de las compañías así como del impuesto del timbre;
- 2.—Una exención por cinco años del pago de impuestos sobre la propiedad;
- 3.—Bonificaciones al capital —inicialmente del 40% y en los años siguientes del 20%— que podrán hacerse valer para el pago del impuesto sobre la renta;
- 4.—Las industrias de exportación que utilicen más del 60% de materias primas del país se beneficiarán con una exención total del pago de derechos aduaneros y de importación de impuestos sobre compras;
- 5.—Autorización de deducciones para la investigación científica; y
- 6.—Exención del pago del impuesto sobre dividendos a los accionistas no residentes en el país.

ASIA

Nacionalización de los Bancos por el Gobierno de Birmania

SEGUIENDO a la nacionalización de todos los bancos comerciales privados llevada a cabo el 23 de febrero en Birmania, los funcionarios del Gobierno de ese país anunciaron el día 25 del mismo mes que los empleados bancarios de jerarquía inferior a la de gerencia no perderían sus empleos, y que al reabrir al día siguiente bajo control estatal las operaciones bancarias, los depósitos y retiros se reanudarían normalmente.

Más tarde, el Gobierno birmano declaró que el capital de los bancos extranjeros sería reembolsado en un plazo de tres meses en la divisa original. También se ofreció a los bancos extranjeros pagar en ese plazo el costo de los edificios y del activo

fijo, deduciendo únicamente el monto de sus deudas. Los accionistas de los bancos birmanos recibirán el valor de sus acciones en un plazo de tres meses.

La nacionalización, que se llevó a cabo sin previo aviso, siguió a la renuncia del General Brigadier Aung Gyi, Director de la Corporación para el Desarrollo Económico de Birmania, después de lo cual el General Ne Win, Jefe del Gobierno, anunció que éste había decidido la nacionalización de todos los sectores de la economía birmana, añadiendo que su país no se interesaba ya en las inversiones extranjeras a menos que se demostrara que éstas eran de "verdadero valor" para la economía. Hasta aquí, el único proyecto que parece haber merecido su aprobación conforme a tales requisitos es el de ensamblar máquinas de coser en Rangún.

La nacionalización de los bancos era de esperarse probablemente una vez hecha la declaración del General Ne Win. Pero ésta era necesaria además si había de lograrse otro de los objetivos fundamentales de la política económica de Ne Win: la nacionalización del comercio arrocero birmano.

Además de los bancos y del petróleo birmano —que fue expropiado a principios del año— los intereses extranjeros de mayor importancia que quedan en Birmania comprenden las plantaciones huleteras bajo dirección británica y la Corporación Birmana, que extrae plata y plomo bajo un control conjunto británico y birmano. Pero el punto crucial del programa gubernamental de nacionalizaciones será probablemente el arroz.

Los ingresos derivados de las exportaciones de arroz representan algo más de la mitad de los ingresos totales por exportación de Birmania —663 millones de kyats (49.5 millones de libras esterlinas) el año pasado, de un total de 1,100 millones de kyats. Birmania es el principal proveedor arrocero de Indonesia y Ceilán, además de que tiene importantes mercados en India, Pakistán y China. No obstante, la producción actual está bastante por debajo de los niveles de preguerra, cuando los inmigrantes hindúes cultivaban las tierras adyacentes al delta del Irawady. La cosecha 1961-1962 debía ser —así se esperaba, al menos— un 3% menor que la del año precedente, en comparación con la declinación del 3.4% observada entre las dos estaciones anteriores. El Gobierno se propone invertir esta tendencia mediante una serie de proyectos de mejoramiento de tierras. Pero muy bien puede suceder que se vea obligado a elevar el precio que se paga al cultivador si es que desea lograr algún adelanto sustancial. Está por verse todavía qué efectos produce la nacionalización del comercio arrocero, y algunos observadores predicen una severa declinación de la producción. Pero las primeras etapas de la intervención oficial parecen haberse traducido cuando menos en una considerable aceleración de los embarques hacia el exterior. A mediados de 1962 las exportaciones eran no menos de 3.9% mayores que las de 1961.

Por lo demás, bajo la nueva economía sujeta a control gubernamental los depósitos mayoristas establecidos en gran número de poblaciones están contribuyendo al parecer a controlar la inflación. El índice del costo de la vida en Rangún disminuyó en realidad un 3% en el curso del período de doce meses que concluyó en septiembre del año pasado.