

Sección Internacional

asuntos generales

Nuevos avances en la reforma del sistema monetario internacional

En octubre de 1966, los ministros del Grupo de los Diez y los directores ejecutivos del Fondo Monetario Internacional (FMI), decidieron adoptar el procedimiento de celebrar reuniones conjuntas, con el propósito de debatir las cuestiones relativas a la reforma del sistema monetario internacional. La primera de estas reuniones tuvo lugar en Washington en noviembre de 1966 (véase, "El FMI y el Grupo de los Diez: ¿Avanzará la Reforma?", *Comercio Exterior*, diciembre de 1966, p. 896); la segunda (enero de 1967) en Londres; la tercera, una vez más en Washington en abril de 1967 (véase "Nuevas perspectivas de las discusiones sobre liquidez internacional", *Comercio Exterior*, abril de 1967, p. 307) la cuarta y última en París, en junio del presente año.

Por otra parte, los ministros de hacienda de Los Seis, se reunieron en Múnich los días 17 y 18 de abril del presente año, habiendo acordado que:

1] El hecho de que no exista actualmente una insuficiencia evidente de liquidez internacional, no excluye que se consideren las medidas que se adoptarían en caso de necesitar reservas suplementarias en el futuro.

2] Las medidas para crear reservas suplementarias deberán subordinarse a

la comprobación común de una escasez general de liquidez internacional, a un mejor funcionamiento del proceso de ajuste y a un mejor equilibrio en las transacciones financieras internacionales.

3] Estas medidas no deberán adaptarse a los fenómenos cíclicos de corto plazo, sino a exigencias de largo plazo.

4] Los Seis, debido a su posición actual, deben contar con una influencia suficiente dentro del FMI, sobre todo en los métodos de votación.

5] En caso de presentarse una escasez reconocida de liquidez internacional, resultará factible considerar la creación de derechos de giro condicionales e incondicionales, dentro del FMI.

6] Existe el problema de si convendría o no pensar en cuentas y financiamientos, separados de las presentes transacciones del Fondo, para la creación de los derechos suplementarios de giro automático.

7] Debería existir la obligación de reembolso de los derechos de giro automático, para aquellos deudores que hubiesen utilizado la totalidad de sus créditos, o una parte de los mismos en forma constante y durante mucho tiempo.

8] Se necesita un estudio más detallado sobre lo relativo a la cesión voluntaria bilateral de los nuevos derechos de giro.

Por lo que respecta a los logros obtenidos por las reuniones conjuntas FMI-Grupo de los Diez, se encuentra que hasta la tercera de las mismas, no se habían logrado acuerdos definitivos y aún se podía optar entre dos categorías de planes: una, que entrañaría la creación de unidades de reserva, posiblemente en una filial del Fondo; la otra, que supondría la creación de una nueva modali-

dad de derechos de giro, esto es, los derechos automáticos adicionales de giro en el FMI.

En la cuarta reunión (París, junio de 1967), se elaboró un "bosquejo de tema" para crear un mecanismo especial de derecho de giro automático dentro del FMI y se redactó un documento de trabajo que servirá de base de negociación en las futuras reuniones a nivel ministerial.

Entre los asuntos más importantes que requerirán de una nueva decisión por parte de los ministros del Grupo de los Diez, se encuentra el de las mayorías de voto necesarias para crear nueva liquidez en forma de derechos automáticos de giro. Por otro lado, está el problema de la reconstitución de los derechos de giro cuando éstos hayan sido utilizados en forma prolongada o cuantiosa.

Herr Otmar Emminger, presidente de los suplentes del Grupo de los Diez y presidente de las reuniones conjuntas declaró, al finalizar la última de éstas que queda absolutamente claro que serán los Gobiernos de Los Seis o el Grupo de los Diez los que digan la última palabra sobre el plan para crear nueva liquidez incondicional, que se considerará en la Reunión Anual del FMI que se celebrará en Río de Janeiro en septiembre de este año en curso, sino un grupo más amplio de países. En caso de ser aprobado el plan en la mencionada reunión, el problema no podría entrar en vigor sino hasta principios de 1969.

La esencia del problema, comenta *Financial Times*, ha sido frecuentemente señalada: se trata de encontrar un medio por el cual el total de las reservas internacionales pueda crecer al ritmo de las necesidades del comercio mundial. La oferta de oro nuevo está siendo empleada en su totalidad para atesorarse y utilizarse en la industria; además, muchos países no están preparados para

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.

incrementar sus actuales tenencias de monedas de reserva (dólares y libras esterlinas) y las reservas mundiales de oro y de monedas de reserva. Como es lógico suponer, cada país tiene diferente criterio respecto al problema. Los países, por ejemplo, poseen más de la tercera parte de las reservas mundiales y, debido a ello, ven con bastante escepticismo el problema de falta de liquidez. Consideran que Estados Unidos es el que está presionando para la creación de nuevo dinero internacional, con vistas a evitar la necesidad de equilibrar sus pasivos internacionales.

Se presenta, debido a esto, la necesidad de crear un nuevo activo internacional para complementar las existencias de oro y de monedas de reserva. Como es lógico suponer, cada país tiene diferente criterio respecto al problema. Los países, por ejemplo, poseen más de la tercera parte de las reservas mundiales y, debido a ello, ven con bastante escepticismo el problema de falta de liquidez. Consideran que Estados Unidos es el que está presionando para la creación de nuevo dinero internacional, con vistas a evitar la necesidad de equilibrar sus pasivos internacionales.

En las primeras discusiones, Estados Unidos e Inglaterra se mostraron partidarios de la creación de una nueva unidad de reserva que circularía, sujeta a condiciones, en forma de papel moneda internacional. Los Seis, que se preocuparon por establecer un frente común, se pronunciaron a favor de los derechos adicionales de giro dentro del FMI. El Reino Unido, políticamente ansioso de encontrar puntos de contacto con Los Seis, ha estado dispuesto a aceptar la solución de los derechos de giro adicionales, con la condición de que puedan ser tan libremente utilizados por los países que se puedan considerar como parte de sus reservas. Estados Unidos, aunque a regañadientes, ha asumido la misma posición.

Si los países están dispuestos a que los derechos de giro sobre el FMI formen parte de sus reservas y los aceptan en pago de deudas internacionales, esos derechos tomarán la forma embrionaria de dinero internacional. Existe ya un precedente en la llamada "fracción oro" —el 25% de las cuotas existentes en el FMI— que puede ser utilizada automáticamente. El FMI y otras organizaciones financieras, consideran la "fracción oro" como parte de las reservas de un país.

Al mismo tiempo, parece como si se hubiese establecido una batalla entre los bandos monetarios opuestos sobre la transferibilidad de los nuevos derechos. Algunos de los expertos del bando más liberal, opinan que dicha transferibilidad se logrará automáticamente, a través de los mecanismos normales del FMI —que este problema puede ser dejado en manos de los técnicos, evitándose la batalla a nivel ministerial.

El argumento ha sido ahora cambiado a términos de "reconstitución", lo cual puede ser vagamente entendido como reembolso. La posición más liberal, sostenida por Estados Unidos, es la de no establecer obligaciones formales de pago, excepto cuando el FMI presente una protesta por uso persistente. En el otro extremo se encuentra la posición, sostenida por Francia, de establecer una escala rígida para los pagos, los cuales tendrían que ser completados en un período no mayor de 4 o 5 años. El problema real, sin embargo, estriba en la forma y el lapso en que sería puesto en operación cualquier esquema, considerado oficialmente como un "plan de contingencia", y en el volumen de nuevos activos de reserva que se crearía.

Por otro lado, la posición sostenida por Los Seis en el sentido de aumentar hasta el 85% de las cuotas del FMI el voto mínimo requerido para adoptar decisiones importantes, les proporcionaría a los mismos el poder de bloquear cualquier movimiento con el cual no estuviesen de acuerdo, pues ellos poseen el 16% de las cuotas. La posición básica de Francia frente al problema de la reforma del sistema monetario, es que no existe escasez de dinero internacional, pero que en caso de que existiese, la solución estribaría en incrementar el precio del oro.

Una proposición concreta sobre el problema de la "reconstitución" fue hecha por el Grupo de Los Diez, en el sentido de que los países podrían saldar sus deudas internacionales en una proporción acordada entre las reservas existentes y las nuevas facilidades. La sugerencia de que el oro podría figurar en ese acuerdo, parece haber irritado considerablemente a los norteamericanos.

Desaceleración del comercio mundial

En el acostumbrado informe estadístico anual de la ONU correspondiente a 1966 se señalan, entre otras, las siguientes características del comercio mundial:

a) Durante 1966, las exportaciones mundiales se incrementaron en 9.6%, hasta alcanzar la cifra de 204 000 millones de dólares. Considerando el incremento de los precios, el volumen de las exportaciones creció en un 90% en los últimos diez años.

b) La proporción correspondiente a los países desarrollados aumentó de... 66.2% a 69.4% en la última década:

en tanto que la correspondiente a los países en vías de desarrollo cayó de 24% —al comenzar el período— a 20.1% en 1966. Por otro lado, la proporción correspondiente a los países socialistas creció de 9.8% a 11.5% en el período considerado.

c) Los países subdesarrollados sufrieron un deterioro en su relación de precios del intercambio, equivalente a una reducción del 17% en el poder de compra de sus exportaciones, entre 1950 y 1966, ocasionado en gran medida por la tendencia de los precios de los productos manufacturados a incrementarse más que proporcionalmente respecto a los precios de las materias primas.

Ahora bien, las perspectivas del comercio mundial, basadas en las estadísticas elaboradas por el FMI para el primer trimestre del año en curso, se presentan poco halagadoras, ya que existe, por una parte, un fuerte descenso en el ritmo de crecimiento del comercio mundial y, por la otra, la decisión de los países industrializados de incrementar más rápidamente sus exportaciones que sus importaciones, ocasionando de esta manera, una contracción en las exportaciones de los países del tercer mundo que, a su vez, puede obligar a estos países a contraer aún más sus importaciones.

La tasa anual de crecimiento del comercio mundial, la cual fue de 10% en promedio en el período 1963-66, empezó a marcar una tendencia a la baja en los últimos meses del año pasado y registró un fuerte decremento a principios de este año, con relación al mismo período en 1966.

En cuanto a los países en vías de desarrollo, las tasas de crecimiento de sus exportaciones fluctuaron entre 6 y 18 por ciento en el período 1961-66, en tanto que las registradas en el primer trimestre del presente año son inferiores a las del mismo período en 1966, y, a pesar del hecho de haber reducido sus importaciones, estos países han sufrido un considerable deterioro de su balanza comercial, estimado en aproximadamente 1 400 millones de dólares.

La explicación de la presente situación del comercio mundial se halla en los efectos que sobre los patrones de comercio internacional tienen los programas deflacionarios, tan en boga durante el pasado año, que se han traducido no solamente en un crecimiento de las restricciones arancelarias a la importación, sino también en desalentadores efectos

sobre el crecimiento del comercio mundial, debido a las presiones ejercidas sobre los productores de los países industrializados, tendientes a incrementar su comercio en los mercados internos, y a la tendencia de estos países a disminuir sus importaciones. Esta situación tiende a fortalecer las relaciones comerciales entre los países avanzados mismos, en detrimento de los países pobres.

Los programas deflacionarios se han venido reduciendo paulatinamente, pero es evidente que se encuentran dificultades para revertir las tendencias recesivas causadas por las restricciones en la actividad económica, impuestas en el período 1965-66, por lo que se espera que será necesario algún tiempo para que se incrementen las importaciones.

Lo anterior permite concluir que el ritmo de crecimiento del comercio mundial será menor del hasta ahora alcanzado por los países desarrollados y se espera que esto afecte, aun en mayor medida, a los países subdesarrollados.

Algunos resultados de la Ronda Kennedy

El 29 de junio de 1967, después de prolongadas y difíciles negociaciones se puso punto final a la Ronda Kennedy mediante la firma en Ginebra, por 46 países del convenio comercial al respecto. El contenido de éste puede ser dividido en cinco partes:

1] Listas nacionales, detallando las reducciones arancelarias que hará cada país y las concesiones similares de que será objeto por parte de otros países miembros.

2] El acuerdo sobre cereales, incluyendo una provisión para el programa de ayuda en alimentos a los países subdesarrollados.

3] El acuerdo sobre productos químicos.

4] Una cláusula "antidumping", y

5] Un protocolo de adhesión para aquellos países que, no habiendo firmado este convenio, deseen participar en el mismo.

Eric Wyndham White, director general del GATT, declaró que las negociaciones Kennedy habían permitido a los países industrializados la concesión de reducciones arancelarias sobre el 70% de sus importaciones sujetas a arance-

les (excluyendo cereales, carne y productos lácteos) y que aproximadamente dos terceras partes de estas reducciones, eran de 50% o más. Jean Rey, representante de la CEE, declaró que "el buen éxito logrado en la Ronda Kennedy es muy importante para el futuro económico del mundo. Los principales resultados logrados hoy —dijo— consisten en la sustancial disminución de las barreras arancelarias en el campo industrial; el empleo de una mayor prudencia y liberalismo en el comercio agrícola y la ayuda para los países en desarrollo".

La República Árabe Unida se retiró de la negociación a última hora y Argentina retiró sus concesiones sobre todas las exportaciones de la Comunidad Económica Europea, después de haber rechazado las nuevas ofertas de la Comunidad, tendientes al establecimiento de un acuerdo bilateral, sobre carne congelada de res y de ternera.

Perú se convirtió en el portavoz de las críticas de los países en desarrollo sobre los resultados del "Kennedy Round", al declarar el señor José Encinas, representante de dicho país en las negociaciones, que los problemas más importantes de los países subdesarrollados continuaban aún sin solución y que consecuentemente, estos países no podían sentirse satisfechos con las conclusiones y acuerdos a que se había llegado. Por otro lado, el secretario general de las Naciones Unidas, U Thant, declaró que esperaba que la "Ronda de Nueva Delhi" —aludiendo a la segunda reunión de la UNCTAD— continuase el trabajo inconcluso de la Ronda Kennedy, creando un clima comercial favorable para los países subdesarrollados y otorgando ayuda económica a los mismos, ya que los beneficios obtenidos por éstos, en el "Kennedy Round", había sido insignificantes.

A. Salomon, Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos de Estados Unidos, declaró, por el contrario, que sería un error considerar que los países en vías de desarrollo no habían obtenido ventajas considerables en la Ronda Kennedy, ya que Estados Unidos y otros países industrializados habían reducido en gran medida los impuestos de importación sobre un considerable volumen de productos procedentes de países subdesarrollados, desgravándolos totalmente en algunos casos. Robert Winsters, ministro de Comercio de Canadá, señaló que el resultado más significativo de Ronda Kennedy fueron las reducciones arancelarias sobre productos manufacturados en Estados Unidos, Europa occidental y

Japón, las que llevaron el nuevo nivel de los aranceles a 10% o menos. Añade que Canadá está estudiando las posibilidades de una mayor liberación del comercio mundial y que las mencionadas negociaciones habían creado nuevas oportunidades para el comercio.

Por su parte, Inglaterra declara haber obtenido ventajas en las negociaciones Kennedy, pues mientras que las reducciones arancelarias promedio otorgadas por este país a los productos norteamericanos serán de 40%, de 37% a los de la Comunidad Económica Europea y de 34% a los de Japón; las reducciones promedio de las tarifas de importación de estos países para productos ingleses, serán de 41% en Estados Unidos, 36% en la CEE y de 35% en Japón. Estas reducciones cubren el 85% de las exportaciones inglesas gravadas en Estados Unidos, 90% en el Mercado Común Europeo, el 70% de las exportaciones inglesas sujetas a impuestos en Japón. Las reducciones británicas se harán en cuatro etapas (de acuerdo con el método propuesto por la CEE): una de 40% a partir del primero de julio de 1968 y tres más, de 20% cada una, el primero de enero de 1970, 1971 y 1972.

Por otro lado, Japón reducirá sus tarifas de importación sobre textiles de lana, de 20% a entre 10 y 15 por ciento; a 10% sobre tractores; a entre 20 y 30 por ciento sobre automóviles, y a 15% sobre discos. Este país aceptó participar con 5% del total del programa de ayuda en alimentos, en el cual Estados Unidos contribuye con 42% y la CEE con 28 por ciento.

Analizando los resultados del "Kennedy Round" por sectores, se halla la situación siguiente:

Acero. Inglaterra acordó disminuir su tasa *ad valorem* sobre este producto a 8%, y su tarifa de importación del mismo a 20%. Japón reducirá sus aranceles sobre acero a 7.5%, Estados Unidos a 7% y el Mercado Común Europeo a 23 por ciento.

Aluminio. Estados Unidos reducirá sus tarifas sobre lingotes de este metal a un 20%, lo cual beneficiará principalmente a Canadá y Noruega; y en "medidas de 30%" sobre aluminio en bruto. Canadá requerirá de medidas especiales después de la imposición de los aranceles "antidumping", lo cual beneficiará los productos norteamericanos. Por lo que respecta a la Comunidad Económica Europea, se acordó que los países miembros de la misma, vendiesen anualmente

hasta 180 000 toneladas de aluminio en un arancel del 5%. Francia se opuso principalmente a la reducción de la actual tarifa de importación sobre este metal: 9 por ciento.

Productos industriales. 53 países acordaron reducciones arancelarias por un promedio de 35% sobre estos productos. Se obtuvieron reducciones que varían de 35 a 50 por ciento sobre: maquinaria, equipo fotográfico, instrumental científico y profesional, papel y productos de papel, automóviles y otros equipos de transporte, materiales ópticos, libros y otros productos impresos, productos de metal y madera elaborados, muebles y otros productos de madera. En las industrias mecánicas y electrónicas se obtuvieron reducciones del 50% para la mayor parte de los productos.

Productos químicos. Estados Unidos educirá sus impuestos de importación sobre estos productos en un 43% en promedio, en tanto que las reducciones de la CEE, Inglaterra, Japón y Suiza será del orden de 26%, en promedio. Por otra parte, Estados Unidos aceptó que mientras subsista el "American Selling Price", la CEE sólo reduzca el 20% de los aranceles con los que grava los productos químicos. En cambio, al derogarse el ASP, las reducciones de la Comunidad serán hasta de 50 por ciento.

Papel. La Comunidad Económica Europea redujo todos sus aranceles sobre este producto en un 25%, con el fin de llegar a un acuerdo con los países escandinavos, y en un 50% los aranceles sobre pulpa. Canadá, Inglaterra y otros países hicieron significativas concesiones sobre los productos de papel norteamericanos, con la justa reciprocidad por parte de este último país.

Textiles. Estados Unidos reducirá sus tarifas sobre textiles de algodón en un 21% en promedio, 15% en los textiles elaborados a mano, y 2% en textiles de lana. Los países exportadores acordaron una extensión de 3 años del acuerdo internacional, que expira a fines de 1967.

Cereales. Se acordó una reducción de 1.73 dólares por bushel en el precio mínimo mundial del trigo, lo que significa una disminución de 21%. Esto beneficiará principalmente a los productores norteamericanos. Todos los países acordaron contribuir con 4.5 millones de toneladas de cereales al año, para el plan de ayuda en alimentos a los países en desarrollo.

productos básicos

El mercado mundial de la lana en 1966

En un número reciente de *World Wool Digest*, publicación del Secretariado Internacional de la Lana, se presenta una reseña de la situación del mercado mundial de esa fibra en 1966. El consumo de lana virgen en las industrias textiles de la lana de nueve principales países consumidores, llegó a un total de 1 562.5 millones de libras, superior en 3% al registrado en el año inmediato anterior. Se advirtieron decrecimientos en el consumo de lana del Reino Unido y Estados Unidos, pero éstos fueron más que compensados por los aumentos registrados en Italia, Francia, Alemania Federal y Holanda. Las mencionadas industrias textiles elevaron también, en alrededor de 2% y hasta un total de 1 352.8 millones de libras, su consumo de otras fibras en la fabricación de textiles de lana. A lo largo del año se advirtió, empero, una moderación en el ritmo de crecimiento del consumo de lana virgen, toda vez que en el cuarto trimestre del año el volumen de consumo diario resultó 9% inferior al registrado en el trimestre inmediato anterior.

La producción mundial de textiles de lana se mantuvo moderadamente al alza en 1966. En efecto, la producción de tops llegó a un total de 1 251.4 millones de libras, frente a 1 170.2 millones en 1965. Al igual que en años anteriores la posición dominante correspondió, en su orden, a Japón, Reino Unido, Francia, Estados Unidos e Italia. Por lo que se refiere a la producción de hilados, se encuentra un volumen total de 2 183.1 millones de libras, frente a 2 087.1 millones en el año inmediato anterior. En este caso, las producciones más elevadas correspondieron al Reino Unido, con 536.0 millones de libras (cifra un poco inferior a la correspondiente a 1965); a Estados Unidos, con 531.1 millones; a Italia, con 479.0 millones; a Japón, con 361.7 millones, y a Francia, con 321.0 millones. Finalmente, la producción de telas de lana llegó a un total de 1 910.6 millones de yardas cuadradas, frente a 1 853.4 millones en 1965. Como en años anteriores, la producción mundial de telas de lana estuvo encabezada por Estados Unidos, con 433.3 millones de yardas cuadradas, aunque esta cifra resultó ligeramente inferior a la de 434.2 millones registrada en 1965. En segundo lugar se colocó Japón cuya producción de telas de lana pasó de 413.7 millones

de yardas cuadradas en 1965 a 417.2 millones en 1966. Se redujo, por su parte, la producción de telas de lana en Bélgica, Reino Unido y Alemania Federal, pero aumentó en Italia y Holanda.

Al finalizar 1966 las existencias comerciales de lana llegaron a un total de 321 millones de libras de lana limpia, cifra superior en 3 millones a la registrada a finales de 1965, pero inferior en 50 millones a la correspondiente a septiembre de 1966. En cambio, la existencia mundial de tops, al finalizar 1966, fue de 151.3 millones de libras, situándose por debajo, en 3 millones, de la existencia registrada en septiembre de 1966 y, en 12.3 millones, de la correspondiente a diciembre de 1965.

norteamérica

Problemas laborales en Estados Unidos

A partir de enero del presente año se ha presentado una creciente corriente de inquietud entre los obreros norteamericanos. Durante los primeros cuatro meses, el Departamento de Trabajo registró un total de 1 470 huelgas en las que se vieron incluidos 754 000 trabajadores, cifra que no se presentaba desde el mismo periodo de 1953.

Demanda de los trabajadores de la industria de automotores

Sobre esta industria se ciernen los presagios más desalentadores, que incluso han obligado a los directores de las tres grandes empresas de Detroit (General Motors, Ford Motor y Chrysler Corp.) a unificar sus estrategias y a poner en marcha sus programas de producción de los modelos para 1968, con el fin de acumular inventarios en caso de que la huelga no pueda ser evitada. Walter P. Reuther, presidente de la Unión de Trabajadores de la Industria Automotriz (UAW), se encarga de las negociaciones de verano para el contrato colectivo de trabajo que entrará en vigor al finalizar el mes de septiembre, buscando un principio de equidad mediante tres demandas esenciales:

1] Repartición de utilidades al finalizar el ejercicio.

2] Salario fijo anual garantizado, aboliendo el sistema de salarios por ho-

ra. (En la prensa norteamericana se comenta que la UAW pretende conseguir, para sus trabajadores "de cuello azul", salarios de trabajadores "de cuello blanco".)

3] Extensión durante todo el año de los beneficios suplementarios en caso de desempleo.

Además, se plantea una serie de demandas adicionales entre las que se encuentran: pago mensual garantizado (a los que se presenten a trabajar el primer día del mes), igualación del nivel de salarios a los trabajadores canadienses con los norteamericanos, y libertad de rechazar las horas extras de trabajo así como una mayor remuneración de las mismas.

Las demandas de aumento de salarios de la UAW estarán basadas en el incremento de la productividad que actualmente es del 6% anual y que al redactarse el contrato en vigor (1964) era del 4.9 por ciento.

Esta serie de peticiones ha creado una psicosis de huelga en Detroit que tendrá un significativo impacto en el resto de las industrias norteamericanas. Se dice que es improbable que se otorguen a los trabajadores salarios fijos anuales garantizados, así como participación en las utilidades, similar a la que perciben los funcionarios, pero existe la posibilidad de que se les otorgue cierta clase de garantía de pago mensual y es un hecho que serán incrementados los beneficios suplementarios en caso de desempleo.

Se espera que los trabajadores de la UAW declaren la huelga a una de las tres grandes empresas para consolidar sus peticiones y se prevé que la escogida será la Ford Motor Co. Esta previsión se basa en que, por una parte, es costumbre que la UAW tienda a acosar a la Ford Motor cuando busca el establecimiento de un principio —en este caso el salario anual garantizado. Además, el costo de la huelga en la Ford resulta más asequible al fondo destinado para este efecto por la UAW (65 millones de dólares), pues los 157 000 trabajadores de esta compañía podrán ser sostenidos durante 16 semanas, mientras que si la huelga se realiza en la General Motors (300 000 trabajadores) sólo se podrá sostenerlos la mitad de ese tiempo.

La decisión en las negociaciones dependerá en gran medida en cuanto estén dispuestos a ceder ambas partes la

UAW en pérdida de salarios por causa de una huelga o las compañías en beneficios extras para sus trabajadores.

Como quiera que sea, la psicosis de huelga ha tenido como efecto inmediato un incremento en las ventas durante el segundo trimestre del año, hasta alcanzar el orden de 8.1 millones de unidades, con un incremento de un millón en comparación con los tres primeros meses del año en curso.

Huelga en la industria hulera

Se supone que la huelga de la Unión de Trabajadores de la Industria del Hule, decretada a partir del 21 de abril último, repercutirá en las negociaciones de la industria automotriz. Después de 86 días de huelga, los trabajadores de la Goodrich Co. están llegando a un acuerdo para regresar a sus labores. Una tendencia similar se presenta en la General Tire. Por otro lado, la Firestone y la Uniroyal no están dispuestas a ceder a las peticiones de los trabajadores en cuanto al aumento de salarios, por lo que se espera que la huelga continúe. Además se han unido a este movimiento, a partir del 15 de julio, 21 000 trabajadores de la Good-Year Co.

Huelga en la industria del cobre

La huelga cuprífera, iniciada el 15 de julio, afecta el 90% de la producción norteamericana, manteniendo inactivas las ocho más grandes compañías de Estados Unidos (37 000 trabajadores). Las plantas afectadas son: Kennecott, Anaconda, Phelps Dodge, American Smelting and Refining, Magna Cooper Co., Inspiration Consolidated Cooper Co., Miami Cooper Co., y U. S. Metals Refining Co.

Este movimiento puede afectar a largo plazo los suministros bélicos a Vietnam. situación que se espera no se presente dado que las reservas de las compañías antes mencionadas y las del Gobierno de Estados Unidos permitirán sobrellevar la situación durante tres meses. Es muy posible que si al término de los mismos no se ha llegado a un acuerdo satisfactorio para ambas partes, el Gobierno se vea obligado a intervenir directamente. El mayor obstáculo para la consecución de un acuerdo consiste en la diferencia de incremento en los salarios, que las compañías están dispuestas a otorgar (Dls. 0.50 por hora) y el que los trabajadores solicitan (Dls. 2.00 por hora).

Hasta ahora, ésta diferencia ha sido salvable en las negociaciones y se espera que ésta situación persista.

Huelga en los ferrocarriles

La red ferroviaria de Estados Unidos se paralizó en un 80% durante dos días a raíz de la huelga declarada por la Asociación Internacional de Maquinistas con apoyo de otros sindicatos de trabajadores calificados de este ramo, en contra de las principales compañías: Great Northern, Northern Pacific, Union Pacific, Atchison Topeka & Santa Fe, The Chicago Burlington & Quincy, The Spokane Portland & Seattle Railroads, The Reading y The Southern Pacific. El motivo central se halla en la demanda de un aumento del 6.5% en los salarios que permitiría su igualación con los salarios industriales. Entre otros efectos de esta huelga, existió uno de vital importancia, el entorpecimiento de los envíos de material bélico a Vietnam, a consecuencia del sistema de transporte varado. Esta situación obligó al Congreso de Estados Unidos a aprobar el decreto solicitado por el Presidente Johnson que puso fin a esta huelga. Este decreto obliga a los trabajadores al regreso inmediato a sus labores, invalidando con ello su movimiento y especifica que, no llegarse a un acuerdo entre las partes contratantes antes de 90 días, se dará en acción una Junta Presidencial de Arbitraje, misma que se encargará de resolver el problema en forma compulsiva.

Los 500 gigantes industrial

A pesar de que 1966 se caracterizó por una gran inestabilidad en el desarrollo económico de Estados Unidos, por fuertes presiones a que estuvo sujeta la economía y por las insuficiencias en renglones de capacidad, capital y trabajo, los 500 gigantes de la industria manufacturera, clasificados dentro del directorio de *Fortune*, alcanzaron alturas sin precedentes, con un imponente avance en todos sus renglones. Este crecimiento no constituye en sí novedad alguna, dado que, en la mayoría de informes de esta revista, cada año ha sido catalogado como uno de los mejores.

Las utilidades de las 500 mayores corporaciones industriales de Estados Unidos alcanzaron durante 1966 la cifra de 22 079 millones de dólares, con un incremento del 10% respecto al nivel obtenido durante 1965. El renglón de

ros registró un incremento del 12% respecto al período inmediato anterior, llegando a 282 089 millones; el capital invertido aumentó en un 8%, para elevarse a 166 760 millones; el número de empleos proporcionados por estas corporaciones creció en un 9%, llegando a superar 12.3 millones de trabajadores (el 18% de los trabajadores no agrícolas norteamericanos).

Las ventas consolidadas de las 500, por octavo año consecutivo, presentaron una tendencia al alza. Durante 1966 fueron del orden de 332 580 millones de dólares, con un incremento del 12% en relación al nivel alcanzado durante 1965 (del 100% sobre el de 1958). Veinte empresas más que el año anterior realizaron ventas mayores de un mil millones de dólares, hasta llegar a 80 el número de empresas con ventas mayores a esta cifra, cuyas ventas consolidadas fueron del orden de los 181 745 millones de dólares (55% de las ventas totales de las 500). Durante 1966, cuatrocientas sesenta y siete de las 500 gigantes registraron un incremento en sus ventas. Las 33 restantes —entre las que se encuentran la General Motors y la U. S. Steel, clasificadas dentro de los diez primeros lugares del directorio— sufrieron disminuciones respecto a 1965. La U. S. Steel descendió un lugar en la clasificación, quedando clasificada ahora en el octavo, ocupando su lugar anterior la Texaco. La General Motors sufrió un descenso en sus ventas del 2.5% respecto a las obtenidas durante 1965. Pese a esta circunstancia, su diferencia en ventas con la segunda empresa clasificada (Ford Motor Co.) es de 8 000 millones de dólares.

En el análisis por grupos industriales, se encuentra que los mayores incrementos de las ventas fueron obtenidos dentro del grupo de electrónica (aparatos y accesorios) con un aumento del 24.3% con respecto a 1965. Tuvieron también aumentos considerables en sus ventas, respecto de 1965, las empresas que producen equipo científico, fotográfico y de medición (23.4%), las de aviones y sus partes (22.0%), las de equipo para oficinas incluyendo computadores (21.3%) y las de prendas de vestir (20%). En cambio, las empresas de los sectores conectados con la construcción (6.7%), la industria hulera (7.8%) y de la textil (7.9%), registraron los incrementos más moderados. El mayor incremento de ventas registrado dentro de las 500 durante 1966, fue el de la Sheller Globe, productora de partes de automó-

viles, siendo del orden del 238% sobre 1965 (ventas por 133 millones de dólares).

En lo que concierne a las utilidades, el aumento del 10% sobre 1965 representa en sí una reducción considerable respecto del 16% obtenido en 1965 y 1964. Dentro del grupo de las cinco primeras empresas clasificadas, General Motors, con utilidades de 1 800 millones de dólares en 1966, presentó un descenso del 16% con respecto a los 2 100 millones obtenidos en 1965; Ford, Chrysler y General Electric sufrieron también una disminución en sus utilidades, durante 1966. Dentro de este grupo, solamente la Standard Oil of New Jersey incrementó sus utilidades durante el pasado año, en un 6.3%, logrando una cifra de 1 090 millones de dólares y reafirmando así su segundo lugar en el renglón de utilidades dentro de las 500 corporaciones clasificadas.

De todas las empresas catalogadas en este directorio, Pet, Inc. incrementó sus utilidades en un 434% con respecto a 1965, debido en gran medida a la venta de sus intereses minoritarios en la General Milk Co. Solamente 6 compañías de esta lista perdieron dinero en sus operaciones durante el pasado año y tan sólo dos de ellas sufrieron un segundo déficit consecutivo: Rath Packing, que triplicó su déficit de 1965, y Wheeling Steel, que incrementó su déficit en 3.2 millones de dólares. Las mayores pérdidas correspondieron a Douglas Aircraft (déficit de 27.6 millones de dólares) y American Motors (12.6 millones de dólares).

El monto proporcional de activos y ventas por empleado continuó creciendo. El promedio total de activos por empleado de las 500 gigantes (18 212 dólares) aumentó en un 3%. Llegó a un máximo de 100 210 dólares en las empresas mineras y a un mínimo de 8 868 dólares en las de prendas de vestir.

El monto promedio de ventas por empleado llegó en 1966 a 24 608 dólares. El sector más favorecido a este respecto (64 943 dólares de ventas por empleado) fue, como es costumbre, el de las compañías refinadoras de petróleo, el más bajo (13 092 dólares) el de la industria del vestido.

Una de las más sorprendentes estadísticas para 1966 nos dice que éste resul-

tó un año más productivo para las pequeñas que para las grandes empresas. La participación de las 500 gigantes en el total de las ventas industriales bajó al 59.7%, en tanto que su participación en las utilidades industriales se redujo al 70.5% del total en Estados Unidos. El crecimiento de las 450 últimas empresas de la clasificación de *Fortune*, fue más acelerado que el que registraron las 500 primeras. Las ventas consolidadas de las "pequeñas" empresas crecieron en un 15% sobre 1965, en tanto que las obtenidas por las 50 primeras crecieron sólo en un 8%. En el renglón de activos, de capital invertido y nivel de empleo, se presentó una situación similar.

Respecto al desarrollo de las 500 gigantes en los últimos 10 años, se encuentra que 3 de ellas —Control Data, Teledyne y Iowa Beef Packers— no se habían constituido aún en 1956. La compañía con una mayor tasa de ganancia en el transcurso de la década fue Westinghouse Electric: 51.3% promedio anual. El crecimiento promedio anual de las ventas de las 500 en la mencionada década fue de 6.21%. La rama que creció con mayor celeridad (12.97%) durante el lapso mencionado fue de la industria de equipo fotográfico y científico, seguida de la de cosméticos... (11.73%), quedando rezagadas en la lista las producciones de vidrio, cemento, yeso y concreto con una tasa de sólo 1.31%, debido en gran parte al receso de la industria de la construcción durante 1966.

Las tendencias a largo plazo para las 500 resultan significativas: sus ventas y activos por empleado durante la década se han incrementado, su nivel ocupacional aumentó en un 43% durante el período considerado y sus ventas se incrementaron en un 100% durante el mismo.

europa

Diversas aproximaciones a la CEE

Las ventajas económicas obtenidas por los países miembros de la CEE, a raíz

del Tratado de Roma, son de sobra conocidas y, en opinión de diversas autoridades de la Comunidad, y de países europeos que aún no forman parte de ella, estas ventajas serían aún mayores en una comunidad ampliada, que diese mayor solidez a la integración económica europea y colocase a sus miembros en una posición más competitiva frente a los bloques económicos del exterior. Esta situación explica la fuerte tendencia, entre algunos países no miembros de la Comunidad, a ingresar en ésta, cuyas manifestaciones se han multiplicado en los últimos meses.

Noruega. A partir del 11 de julio se empezó a debatir en una sesión parlamentaria, la asociación de este país a la CEE, y se espera obtener una abrumadora mayoría a favor. De ser así, se presentaría el 24 de julio, en Bruselas, la solicitud de ingreso, en la cual se pedirían acuerdos permanentes y especiales para proteger a la agricultura noruega dentro de la Comunidad, ya que se considera que ésta se encuentra en desventaja frente al resto de los países. Se pediría también intervenir en la formulación de una política pesquera, aun cuando las negociaciones para la asociación definitiva aún no hubieren concluido.

Suecia. En la reunión del Consejo de Asesores sobre Asuntos Internacionales se llegó al acuerdo de presentar la solicitud de ingreso de Suecia a la Comunidad Económica Europea. La solicitud formal se presentó el 28 de julio último, pero en ella, aunque se expresa el deseo sueco de "estrechar sus lazos con la Comunidad", no se especifica la forma en que tal estrechamiento debía tener lugar. Se trata, con esto, de dejar la puerta abierta para una membresía de pleno derecho, más que para una simple asociación, como inicialmente parecía considerarse la cuestión. En realidad, todo indica que el problema más grave para el ingreso de Suecia a la CEE es su posición de neutralidad política. Aunque no existen precedentes, Suecia aspira a mantener su posición neutral y, al mismo tiempo, a convertirse en miembro de la Comunidad Económica Europea.

Se presume, por otra parte, que el bloque escandinavo, dada su integración, coordinará sus propuestas de ingreso a la Comunidad Europea, en función de sus intereses mutuos. (Véase, "Varios países escandinavos se aproxima-

man a la CEE", *Comercio Exterior*, junio de 1967, p. 486.)

Austria. Las perspectivas de un rápido ingreso de este país a la CEE, son ahora más confusas que nunca. (Véase, "Austria y la CEE", *Comercio Exterior*, enero de 1967, p. 69.) Los problemas fronterizos entre Austria e Italia acentuaron las diferencias que entre ellos siempre han existido e inevitablemente dilatarán las negociaciones con la Comunidad. Por otro lado, existe la oposición soviética al ingreso de Austria, basada en que tal ingreso violaría los tratados de neutralidad de Austria y facilitaría la dominación económica del país por parte de Alemania federal.

Política deflacionaria en Alemania

A partir de 1965, año en que Herr Herhand tomó la jefatura del gobierno, se utilizó en la República Federal de Alemania una política de sobreinflación que se tradujo, en ese año, en un déficit de 1 540 millones de dólares en la balanza en cuenta corriente. Esta situación obligó al nuevo gobierno alemán, encabezado por Herr Kiesinger, a seguir una política deflacionaria correctiva, que dio lugar a la acentuada recesión por la que atraviesa la economía alemana desde mediados de 1966. A pesar de esta situación, y para sorpresa de no pocos observadores, se han anunciado recientemente nuevas medidas deflacionarias en Alemania.

Con el fin de corregir la tendencia ascendente a largo plazo del gasto público, el gobierno ha decidido imponer un programa de reducción del gasto —principalmente del militar— y aumentar los impuestos hasta 1971. Con esta última medida se espera recaudar, adicionalmente, 4 000 millones de marcos al año.

El gobierno trata de liberarse de una tendencia secular hacia el déficit presupuestal y, de esta manera, dar mayor flexibilidad a su política financiera, respecto de las necesidades económicas reales. Durante mucho tiempo, comenta *The Financial Times*, se ha preconizado en Alemania la política financiera anticíclica, pero rara vez ha sido practicada.

Se espera que, con la aplicación de las nuevas medidas, se modifique la participación de la inversión en el gasto federal, esperándose que llegue a ser del orden de 19% para 1971.

Como arriba se señaló, las erogaciones por concepto de defensa son las que se afectarán principalmente en el programa de reducción del gasto. Se espera que se reduzcan hasta 20 100 millones de marcos en 1967 y hasta 18 700 millones al año siguiente. A partir de 1968 se prevé un nuevo aumento, que no deberá exceder el nivel de 20 300 millones de marcos en 1971. Otras grandes economías se realizarán en los gastos de beneficio social, incluyendo pensiones y guarderías infantiles.

El incremento de los impuestos abarcará un aumento gradual de la carga impositiva del impuesto al valor agregado, de 10 a 11 por ciento, con una recaudación inicial adicional de 400 millones de marcos. El impuesto sobre la renta se aumentará en 3% para los ingresos no mayores de 32 000 marcos en el caso de causantes casados, elevándose la tasa marginal máxima hasta 50 por ciento.

Se decidió también establecer un programa de subsidios para el fomento de la actividad económica en el período 1968-1969. Las asignaciones para tal programa se elevan a un total de 5 000 millones de marcos, más de la mitad de los cuales se financiarán con cargo al presupuesto normal.

El segundo plan de desarrollo de España

El II Plan Nacional de Desarrollo de España (1968-1971) está basado principalmente en una gran confianza en el capital extranjero, en el inicio de nuevos esfuerzos tendientes a incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones y en el "huevo de oro" del turismo. Sin embargo, dos obstáculos pueden impedir el éxito de dicho plan: el exceso del consumo público y privado y el deterioro de la balanza de pagos. Los planificadores creen firmemente que si el PNB logra una tasa real de crecimiento de 6% anual en los próximos cuatro años, deben adoptarse medidas para frenar el consumo. La tasa de cre-

miento del consumo privado establecido por el Plan es inferior en 0.5% a la meta de crecimiento del PNB, es decir, e 8.7% anual, a precios de mercado, de 5.5% en términos reales. En los primeros tres años del primer Plan Nacional de Desarrollo (1964-1967) se tuvieron incrementos del consumo privado medido en términos reales, de 5.2, 6.3 y 5.8 por ciento, respectivamente, aunque también se había establecido un objetivo de 5.5%. La participación del consumo en el PNB fue de 76.5% el año pasado (frente a una previsión de sólo 71%) y se espera que al concluir el segundo Plan, haya descendido a sólo... 68.5 por ciento.

Igual preocupación causa a los planificadores el renglón del consumo público, el cual registró un incremento de 16.7% a precios corrientes en 1966. Se espera que su ritmo de aumento disminuya a 10, 9.2 y 8 por ciento, respectivamente, en los últimos tres años del segundo Plan. Se reconoce que estas tasas de crecimiento son elevadas, pero el gobierno está comprometido a aumentos salariales importantes para los servidores públicos.

A pesar del modesto aumento de 5% anual programado para el consumo público por el antiguo Plan Nacional, en los tres primeros años del mismo fue de 7.4, 4.3 y 14.8 por ciento. Naturalmente, el consumo público contribuyó en gran medida a la inflación y amenaza con continuar haciéndolo, por lo que es necesaria una reducción del margen de inversión estatal. Se espera que el consumo público (2 300 millones de dólares en 1965) aumente a 2 700 millones este año y a 4 100 millones para 1971, a precios de mercado. Empero, los planificadores hicieron referencia a una política de ingresos, que relacione los incrementos en los salarios con los aumentos de la productividad, orientando alguna parte del gasto total hacia el ahorro.

Bajo las prescripciones del antiguo Plan, el ingreso *per capita* para 1967 debería que llegar hasta 469 dólares, a precios de 1962, aunque en realidad, tal vez llegue hasta 540 dólares. A precios corrientes, el ingreso *per capita* aumentó de 447 a 665 dólares en los tres años últimos y el PNB *per capita* lo hizo de 514 a 771 dólares.

Por otro lado, los salarios se incrementaron en un 17% durante 1966 en

tanto que la productividad lo hizo en sólo 7.3%. El nuevo Plan ubicó a esta última a una tasa anual de crecimiento de 4.45%; se espera que el sector agrícola crezca a un ritmo de 6% anual y que el número de trabajadores agrícolas disminuya anualmente en 2.8%. La productividad del sector industrial se proyectó a una tasa de 4.1% anual (5.5% en el antiguo Plan), se espera crear 537 000 nuevos empleos y que el número de trabajadores de este sector se incremente a un ritmo de 2.8% anual.

La formación total de capital será de 32 040 millones de dólares en un período de 4 años y, para 1971, se espera sea de 9 080 millones. La inversión neta de capital extranjero, más la remisión de capital por parte de los emigrantes españoles, será del orden de 4 100 millones en los cuatro años, de acuerdo con lo estimado por el nuevo Plan, contra 2 350 millones proyectados para el anterior. De esta suerte, alrededor del 12% de la formación de capital provendrá del ahorro externo.

Los planificadores esperan incrementar los ingresos por turismo en un 9.5% anual y que la exportación de bienes y servicios crezca a un ritmo anual de 12.5%, en tanto que la importación de los mismos, para el período considerado (cuatro años) se desarrollará a un ritmo de 9.4% anual. Por lo que respecta a la importación de bienes de consumo manufacturados, los planificadores son realistas al esperar un incremento de 18% anual.

Por otro lado, se ha informado que veintinueve empresas privadas han obtenido permiso oficial para invertir un total de 29.4 millones de dólares en complejos y centros industriales que ayudarán al desarrollo económico del país, con una participación de 20% de capital extranjero. Esta nueva inversión dará lugar a la creación de 2 350 nuevos empleos y abarcará un gran número de industrias, entre las que se encuentran productos alimenticios empacados, concentrados minerales y textiles.

Asociación con la CEE

Por otra parte, se informó que los ministros de Los Seis acordaron empezar las

negociaciones sobre un acuerdo —realizable en dos etapas— entre la Comunidad Económica Europea y España.

La primera fase de la asociación, que durará seis años, se limitará a preferencias comerciales, con reducciones arancelarias por ambas partes y la eliminación de cuotas limitativas. En ella, la CEE reducirá al 40% de su actual nivel sus aranceles de importación sobre productos industriales españoles, en tanto que España reducirá a 60% su actual arancel para las importaciones procedentes de la Comunidad.

La segunda fase incluirá la creación de un área de libre comercio entre España y la CEE, con la desaparición de los aranceles que no hayan sido eliminados en la primera fase. El paso de una a otra etapa no será automático y requerirá de nuevas decisiones por parte del Consejo de Ministros de la Comunidad.

La controversia Debré-Giscard d'Estaing

Michel Debré, ministro de Economía y Finanzas de Francia, sostiene que su país no atraviesa por una etapa de recesión, y que ésta no tiene cabida en el mismo, ya que la expansión depende, en parte, de la psicología de los banqueros, los empresarios y los jefes de familia. Lo anterior fue expuesto por Debré ante la Asamblea Nacional, iniciando de esta manera el debate más interesante que haya tenido lugar desde la elección del nuevo Parlamento, comenta la revista francesa *L'Express*.

No obstante, el pesimismo reinante en los círculos financieros se ha constituido en el adversario más temible para Debré, quien trata, por todos los medios posibles, de demostrar a los franceses que la situación del país no es tan mala.

En respuesta a lo expuesto por el Ministro de Economía y Finanzas, el presidente de la Comisión de Finanzas de la Asamblea, Valéry Giscard d'Estaing, declaró que, de los cinco indicadores previstos por el V Plan, uno, el comercio exterior, ha fracasado y que todo parece indicar que la producción indus-

trial y los precios, seguirán la misma tendencia.

Debré sabe a qué atenerse, ya que sus colaboradores le han entregado las últimas cifras: el número de trabajadores despedidos en junio se elevó al que corresponde, normalmente, a la tercera parte del año. Las demandas de empleo no satisfechas son del orden de 191 000, contra 143 000 el año pasado. La balanza comercial es deficitaria por más de 600 millones de francos al mes y la tasa de incremento de los precios es de aproximadamente 3% anual. El ritmo de crecimiento del producto bruto interno que es el principal indicador de la tasa de desarrollo, ha bajado de 5.3 a 4.0 por ciento anual.

El debate se estableció en torno a la pregunta: ¿Por qué la economía francesa ha caído en un receso en su ritmo de crecimiento, en lugar de continuar con la tendencia de los años anteriores? M. Michel Debré considera que el principal responsable es el comercio exterior, el cual ha descendido a niveles imprevistos, ya que Alemania —el receptor más importante de las exportaciones francesas— atraviesa por una fuerte crisis económica, que se ha traducido en una creciente disminución de sus compras a Francia.

La respuesta de Giscard d'Estaing a este análisis es la siguiente: si la expansión francesa es 1% inferior a la prevista, no se debe principalmente a Alemania, ya que la influencia de la disminución de las exportaciones francesas a ese país sólo explica el 0.4% de la reducción. La principal falla de la economía se origina, en su mayor parte, en un consumo interno insuficiente. Los franceses adquieren sólo los bienes de primera necesidad y difieren la compra de otros productos.

M. Giscard d'Estaing señala cuatro causas de la insuficiencia en el consumo interno:

1] La reanudación de la expansión en 1965-66 no fue acompañada de ningún efecto multiplicador.

2] La incertidumbre en el mercado de trabajo, ha dado lugar al surgimiento de algunos consumidores

3] La reducción de las presiones inflacionarias no trajo consigo una reanimación del incremento de la demanda.

4] Por último, el debilitamiento de la industria de la construcción, aumenta las insuficiencias señaladas.

Giscard d'Estaing concluye diciendo que la esperanza de lograr el restablecimiento de la tasa de desarrollo por medio de un incremento del consumo interno, es actualmente ilusoria.

Se conoce la crítica esencial de la oposición de izquierda sobre la posición económica del gobierno: la participación de los trabajadores en los frutos de la expansión es inferior ahora a la de hace 10 años, por lo que es natural un desequilibrio global que frena el consumo y, consecuentemente, la expansión. Por otra parte, se reduce la intervención del Estado y, en la actualidad, la planificación se realiza sin informar al público y sin la asociación de los sindicatos y el Parlamento en el proceso planificador. De hecho, se trata de una "desplanificación".

Michel Debré juzga, y así lo ha dicho, que una tasa de expansión de más del 4% no es una situación verdaderamente malsana, a condición de sostener los precios, y que esta misma no conducirá a una recesión. Opina también que el Gobierno puede, en cualquier momento, realizar acciones sectoriales y debidamente dosificadas para continuar asegurando a la economía un ritmo satisfactorio; señala asimismo que, adoptar algunas medidas "teatrales", aunque podría solucionar algunos problemas en el momento, sería fatal a largo plazo.

Por otro lado, Giscard d'Estaing opina que Francia debe tener ahora, como principal objetivo, una política crediticia liberal: "La nuestra, es una de esas economías en la cual el margen de ganancia es muy débil y la carga financiera a la inversión es muy pesada. Es necesario, entonces, tomar en cuenta la necesidad de disminuir la carga fiscal a la inversión productiva."

Por otro lado, M. Debré ha dejado de considerar que el equilibrio riguroso del presupuesto constituye una de las "reglas de oro" de toda economía. Ad-

"descubierto" de aproximadamente 7 000 millones de francos, que servirán de estímulo. Así, el Estado distribuirá mayores ingresos de los que percibirá por concepto de impuestos. Y en el presupuesto para 1968, que comienza a prepararse, se verá forzado, una vez más, a incrementar los gastos, si en el mes de octubre las perspectivas continúan siendo pesimistas.

Debré no cree en milagros, pero cree en Francia —señala *L'Express*. No confía en medidas espectaculares, pero sí en una serie de medidas parciales, debidamente dosificadas, para dar el pequeño impulso complementario que necesita el país para volver a su antiguo ritmo de desarrollo. Debré afirma que "abrir las ventanas es factible que el sol penetre, pero también la lluvia. Muchas dificultades presentes están ocasionadas, en gran medida, por el malestar circunstancial que atraviesan nuestros vecinos y por la falta de adaptación de las estructuras económicas francesas".

"Cualquier otro ministro, en mi lugar —continúa diciéndonos Debré— podría introducir medidas inflacionarias: abrir las puertas a los incrementos de los salarios y los precios, financiar las inversiones valiéndose de créditos a corto plazo. Yo creo que la sanción no se haría esperar. Se podría, por otra parte, no intervenir del todo y considerar que una tasa de expansión de entre 4 y 4.5 por ciento es una hazaña dentro de la actual situación europea, en donde tan sólo Italia se encuentra por encima mientras que las de Alemania e Inglaterra serán del orden de cero y uno por ciento, respectivamente, este año."

Es claro, comenta el semanario inglés *The Economist*, que M. Debré se inclina más que Giscard d'Estaing, a utilizar medidas keynesianas de control económico. De acuerdo con esta política, se mantuvo frenada la economía en los últimos años a fin de controlar la inflación y de erradicar este término de la mentalidad francesa. Ante el temor de llevar demasiado lejos esta política, se ha tomado una serie de medidas reflacionarias, tales como la inmediata disminución del impuesto al valor agregado sobre gran número de productos, entre los que se incluyen camiones de carga y fertilizantes; un programa de 1 000 millones de francos para incrementar la construcción de viviendas populares, caminos y telecomunicaciones. Además

dos en los bancos para préstamos a la industria privada.

En opinión de *The Economist*, el Gobierno francés esperó más de lo necesario para anunciar sus medidas reflacionarias, ya que sólo tres semanas antes los expertos predecían una tasa de desarrollo de entre 4.5 y 5 por ciento, para este año; y ahora, aseguran que esa cifra es inasequible.

Secuelas del golpe de Estado en Grecia

En los círculos financieros internacionales se presume, en general, que el futuro del nuevo gobierno de Grecia, establecido mediante el golpe de mano de los militares en el mes de abril último, estará determinado por el éxito o el fracaso de sus medidas económicas. Esta opinión es compartida incluso por aquellas personas que guardan ciertas reservas acerca del nuevo régimen. Sus opositores predicen, con cierta ironía, una catástrofe económica, que acentuará la ausencia de alternativas más democráticas y hacen resaltar la inexperiencia de los líderes militares en los asuntos económicos y su incomunicación hacia las críticas del exterior. (Véase, "Grecia después del golpe militar", *Comercio Exterior*, junio de 1967, p. 487.)

Por otro lado, se encuentra una corriente de pensamiento —que prevalece en la mayoría de las principales entidades griegas que intervienen en la economía— en el sentido de que el poderío del nuevo gobierno se verá consolidado por una política económica vigorosa y cierta. Se dice también que la mayoría de los problemas a que ahora se enfrenta el nuevo gobierno —el descenso de la actividad de la construcción y la salida de las inversiones extranjeras, básicamente— son en realidad herencia del pasado régimen.

El trastorno político ha traído como consecuencia una atmósfera de prudencia económica, que ha intensificado las tendencias hacia la recesión en todos los sectores (primario, comercial e industrial), tendencias que se han visto acentuadas por el sigilo con que el gobierno ha encubierto su actitud ante los principales problemas económicos del país.

En forma extraoficial, se estima una tasa de crecimiento del ingreso nacional del 5.6%: 3.4 puntos inferior a la que se esperaba lograr de acuerdo con las previsiones de principio de año. De la revisión al programa de inversiones públicas se espera derivar economías del orden de los 34 millones de dólares.

En cuanto a la balanza de pagos, se dice que, pese al impresionante aumento en las exportaciones previsto para el presente año, el déficit en la balanza comercial será mayor al registrado en 1966 (749 millones de dólares). Aunque existe una acentuada tendencia a depender de los ingresos por invisibles, se dice que sería poco realista pensar que éstos pudiesen equilibrar la situación. El turismo, fuente considerable de divisas, se ha visto drásticamente reducido, no tan sólo por los trastornos internos, sino también por los problemas del Medio Oriente, lo que hace temer una espiral deflacionaria, que se empezaría a gestar en las industrias hotelera y turística, para diversificarse después hacia todos los servicios auxiliares y cuyo alcance final se desconoce. Se espera, extraoficialmente, un descenso de entre el 20 y 25 por ciento de los ingresos por turismo, respecto del año anterior, pero se presume que este dato es todavía demasiado optimista. Los ingresos por otros renglones invisibles registrarán también un decremento, como consecuencia del descenso del número de emigrantes temporales griegos a Alemania, a pesar de que se espera aumentar los ingresos por operaciones marítimas, debido al incremento en las tarifas de carga.

La política exterior del nuevo gobierno está tratando de crear condiciones favorables para las inversiones extranjeras; entre sus más relevantes resultados, se encuentra el contrato con la Litton, por 800 millones de dólares, para fomentar el desarrollo regional.

La Comunidad Económica Europea no ha respondido en la medida que de ella se esperaba debido, en parte, a la situación política actual y, en parte, a la indiferencia que a este respecto tomaron los anteriores regímenes. El grupo de Los Seis se muestra renuente a realizar operaciones con el actual régimen, por motivos de carácter político y por presiones internas en tal sentido.

áfrica

Devaluación en Ghana

En opinión de S. K. Dadzie, agregado comercial de la República de Ghana en EUA, la devaluación de la moneda de este país, de 1.40 a 98 centavos de dólar por cedi —medida aprobada por el FMI—, traerá consigo los incentivos necesarios para el avance de la economía del país. En principio, se persiguió alentar las exportaciones de cacao que proporcionan el 60% de los ingresos por exportación de Ghana. Además, se anunció un aumento en el precio pagado a los productores de cacao del mismo país, de 5 a 6.5 cedis por bulto de 60 libras del grano. Se predice que esta medida incidirá en una mejoría en las técnicas de cultivo y reducirá el contrabando hacia los países vecinos, que han venido manteniendo más altos precios para el productor.

En el plano internacional, la devaluación ha propiciado una baja en los precios internacionales del cacao, en espera de precios más bajos en Ghana, principal productor del mismo.

Se espera también una reducción en los derechos de importación y en los impuestos a la venta de multitud de artículos que influyen determinantemente en el costo de la vida.

Se prevé, además, un mayor crecimiento económico, debido a la proyectada comunidad económica de África occidental, que dará lugar a la eventual creación de una unión aduanera entre doce países de la región.

Existe un incremento en las inversiones, no tan sólo en la producción de cacao sino también en algunas industrias importantes como aluminio, diamantes industriales, madera para construcción, triplay, minas de oro, etc. Todo esto derivado de la creciente confianza de los inversionistas extranjeros alentada por el clima propicio existente. Recientemente se anunció que se instrumentaría en breve una nueva política destinada a permitir las remesas de utilidades y dividendos al exterior, que habían estado prohibidas por cinco años.