

- *El GATT, los países subdesarrollados y las reducciones arancelarias*
- *Mayor productividad agrícola, menores ingresos para los agricultores*
- *Aprobación de la rebaja impositiva en EUA*
- *Avance de la integración en la CEE*
- *Reunión de la Comisión Económica para Africa*
- *Estrechamiento de las relaciones chino-japonesas*

ASUNTOS GENERALES

El GATT, los Países Subdesarrollados y las Reducciones Arancelarias

LAS Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) iniciaron el 24 de febrero en Ginebra, Suiza, su XXI Conferencia, la cual debería prolongarse hasta el 20 de marzo, teniendo por objeto la discusión de una serie de cuestiones relacionadas con la próxima serie de negociaciones arancelarias que bajo los auspicios de esa organización deberá principiar el 4 de mayo, y el examen de los problemas de comercio de los países subdesarrollados. El presidente de la Conferencia, J. H. Warren, de Canadá, subrayó en su discurso inaugural no sólo la importancia de la llamada "serie Kennedy" de negociaciones para la reducción de aranceles, sino también la de la ayuda a los países en vías de desarrollo para superar sus vitales y urgentes problemas de desenvolvimiento económico. El comité legal e institucional del GATT debería examinar durante la conferencia numerosas propuestas en relación con el reajuste de la organización del GATT con vistas a dar una mejor base institucional a las actividades tendientes a ayudar a los países subdesarrollados, así como otras referentes a los siguientes puntos: 1) El ofrecimiento de un trato arancelario preferencial a las exportaciones de los países de menor desarrollo relativo; 2) El ofrecimiento de ayuda adicional en colaboración con otras organizaciones intergubernamentales; y 3) El establecimiento de un servicio de asesoría en información y promoción comercial. Aproximadamente las dos terceras partes de los 74 países que en total integran el GATT —siendo 61 de ellos partes contratantes de pleno derecho— son países subdesarrollados.

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.

Por cuanto toca a la corriente de opinión que se pronuncia por la creación de un nuevo organismo regulador del comercio bajo los auspicios de las Naciones Unidas, el cual vendría a complementar o a sustituir las actividades del GATT, tanto EUA como otras de las principales naciones industrializadas de Occidente han manifestado su oposición argumentando que los problemas del comercio internacional —incluyendo los de los países subdesarrollados— pueden y deben resolverse a través de los mecanismos del GATT. De una o de otra manera, se considera que la actuación del GATT en el presente año influirá substancialmente en la posición que frente a ese organismo adopten en el futuro los países de menor desarrollo relativo. Al tiempo de la iniciación de la XXI Conferencia del GATT en Ginebra, se hablaba de un proyecto para adicionar el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio con un nuevo artículo que facultaría a los países subdesarrollados para acordarse mutuamente tratamientos preferenciales sin tener que llenar los requisitos de una unión aduanera o una zona de libre comercio. Se creía que EUA votaría en favor de ese artículo a condición, probablemente, de que las preferencias comerciales en cuestión tuvieran por objeto impulsar el crecimiento de industrias necesarias en los países de menor desarrollo relativo. Se juzgaba que, por lo demás, la decisión definitiva del GATT al respecto se conocería sólo posteriormente a la celebración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Estados Unidos presentó en Ginebra propuestas para que se reestructure el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a fin de favorecer el crecimiento económico de los países en desarrollo. Tales propuestas se agrupan en un proyecto de enmiendas que serían agregadas al Acuerdo. Chile, India, Brasil y la República Árabe Unida han presentado también proyectos para la propuesta reforma del Acuerdo. Todas estas proposiciones tienden a eximir a los países en desarrollo de la norma de reciprocidad en las concesiones comerciales y arancelarias recibidas de los países industriales. En virtud de otras exenciones que asimismo se solicitan, les sería permitido a los países de

menor desarrollo imponer recargos a las importaciones cuando estuviere en peligro su posición financiera.

Se destacan los siguientes puntos de las propuestas estadounidenses: una declaración en que las partes contratantes precisen que se proponen incrementar el intercambio comercial de los países en desarrollo; una serie de compromisos tendientes a reducir o eliminar, lo antes posible, las tarifas arancelarias y otras barreras opuestas a las importaciones procedentes de los países en desarrollo; una reforma del GATT que permita a los países en desarrollo restringir importaciones, al encontrarse frente a problemas de balanza de pagos; una serie de disposiciones que hagan posible los grupos económicos regionales entre países en desarrollo; y una proposición enderezada a que todos los miembros del GATT actúen de consuno para estimular la capacidad de exportación de los países en desarrollo.

Previamente a la iniciación de la XXI Conferencia, se comentaba ya que el representante especial del Presidente de EUA para las negociaciones comerciales, Michael Blumenthal, presentaría nuevas propuestas para resolver el conflicto surgido entre su país y el Mercado Común Europeo en torno a la aplicación de rebajas en los casos de existencia de las llamadas disparidades arancelarias. Los aranceles norteamericanos para algunos productos químicos son —por ejemplo— de alrededor del 80%, mientras que los derechos de importación europeos en renglones semejantes son de aproximadamente el 20%. Si el arancel estadounidense se redujese a la mitad como originalmente había propuesto el Presidente Kennedy, la tasa del 40% que resultaría vendría a constituir todavía una formidable barrera para el comercio, mientras que el arancel europeo se reduciría a sólo el 10%.

Los países de la CEE quieren, en consecuencia, que EUA rebaje sus altos aranceles en el 50% convenido en principio, pero que en aquellos renglones en que se reconozca la existencia de disparidades —cuando las tasas de unos sean equivalentes a no más de la mitad de las de otros y cuando sean inferiores en 10 puntos— la nación cuyos aranceles sean más bajos sólo esté obligada a reducirlos en un 25%. De este modo, en la hipótesis aquí descrita, la tasa arancelaria estadounidense se reduciría al 40% y la del país de la CEE al 15%. Esta propuesta de los Seis había sido rechazada no solamente por EUA, sino también por las naciones que forman la AELC.

El 26 de febrero, Estados Unidos propuso sin embargo formalmente por conducto de su delegado especial Michael Blumenthal, una solución de compromiso con la CEE tendiente a superar el punto muerto a que la polémica a ese respecto había llevado los trabajos preparatorios de la "serie Kennedy". En realidad, el delegado estadounidense presentó dos soluciones alternativas. La primera ha sido denominada fórmula 40:10, y consiste en que la disparidad sólo se invocaría en caso de que el país con altos aranceles aplicara una tasa de cuando menos el 40%, y solamente en caso de que entre esa tasa y la del país que invocara la disparidad existiese una diferencia mínima de 10 puntos. En caso

de que este enfoque resulte inaceptable para la CEE, Estados Unidos propone una alternativa conforme a la cual se acepta la fórmula llamada "2 a 1 más 10" defendida por los Seis, siempre y cuando se le añadan los dos siguientes criterios cualitativos: 1) Un primer criterio automático destinado a proteger los intereses de terceros países; y 2) Un segundo criterio automático conforme al cual se eliminarían del tratamiento concedido a las disparidades aquellos casos en que un país realizara importaciones sustanciales de un producto a pesar de la vigencia de un alto arancel. (En realidad, la CEE ha aceptado ya el segundo criterio a condición, en tales casos, de que el proveedor sea el país cuyo arancel sea bajo, y no un tercer país.)

Además, la delegación estadounidense manifestó estar dispuesta a discutir la posibilidad de adaptar la fórmula elaborada por los Seis, a fin de que el país con bajos aranceles pudiera realizar rebajas mayores que la del 25% propuesta.

El delegado especial del presidente de EUA reiteró la esperanza de que, de este modo, la próxima serie de negociaciones arancelarias del GATT se inicie, conforme a lo programado, el día 4 de mayo.

Sin embargo, a mediados de febrero se comentaba que el principal obstáculo que se opondría al éxito de las negociaciones sobre rebajas arancelarias en el seno del GATT no serían las disparidades arancelarias, sino los problemas del comercio en productos agrícolas. Las conversaciones orientadas hacia la elaboración de un sistema conforme al cual pudiera incrementarse el comercio internacional en productos agrícolas —especialmente entre EUA y Europa— no han pasado siquiera de la etapa exploratoria. En realidad, numerosos funcionarios del GATT creen que la cuestión relativa al comercio en productos agrícolas no quedará preparada para negociarse a tiempo para la iniciación de la llamada "serie Kennedy", siendo probable que este problema tenga que ser manejado separadamente, y sólo después de haberse alcanzado acuerdos sustanciales por lo que se refiere a los productos manufacturados.

Estados Unidos ha insistido en la inclusión de los productos agrícolas en cualquier acuerdo de rebajas arancelarias, sosteniendo que el vasto mercado norteamericano que las negociaciones abrirían a los terceros países exportadores de productos industriales manufacturados debe ser compensado fundamentalmente con una reducción de las barreras arancelarias europeas para los productos agrícolas norteamericanos. Son las naciones de la CEE, y entre ellas especialmente Francia y Alemania Occidental, las que operan complicados sistemas proteccionistas nacionales que impiden pasar sus fronteras a los productos agrícolas del exterior (comprendiendo ese sistema no solamente aranceles, sino también cuotas y subsidios).

Apenas el 18 de febrero el presidente de la Comisión de la CEE, Robert Marjolin, declaró en París que la última propuesta de la Comunidad en relación con las negociaciones agrícolas representaba la máxima concesión que los Seis podrían hacer en esa materia, y que en

consecuencia no podría ser modificada. La Comisión había propuesto que las negociaciones agrícolas deberían tener por objeto el mantenimiento de los actuales niveles de apoyo a la agricultura en todo el mundo, mientras que EUA se ha pronunciado hasta ahora por una disminución del proteccionismo agrícola. En realidad, pocos observadores esperan que el sistema de protección de la agricultura del Mercado Común Europeo sea liberalizado, especialmente en vista del comportamiento de la Comunidad en el conflicto conocido como "guerra de los pollos". Marjolin afirmó también que no había lugar a discutir el ofrecimiento de un acceso garantizado al mercado de la CEE para las remesas de comestibles de terceros países, si bien el Mercado Común Europeo habrá de contribuir a mantener un vigoroso intercambio comercial en todo el mundo. Sin embargo, en relación con las declaraciones de Marjolin se comentó que la facultad de decidir y declarar si una propuesta específica puede o no modificarse corresponde al Consejo de Ministros de los Seis, y no a la Comisión de la CEE.

Otro aspecto que preocupa a los expertos es el de las excepciones. Como es sabido, las excepciones se darán en aquellos casos en que un país desee que determinado producto se negocie por separado o se excluya de plano de toda negociación. Según la más reciente estimación, es posible que hasta cerca del 50% del total de 2,400 renglones incluidos en la lista de aranceles cuya rebaja se negociaría en la próxima serie del GATT, serán señalados como excepciones por varios estados participantes, correspondiendo tal vez 600 de esas excepciones a los países en la CEE. No obstante se esperaba que en la XXI Conferencia de las Partes Contratantes del GATT se redujese la lista de dichas excepciones.

Políticas de Crédito y Promoción de las Exportaciones

LOS ocho más importantes bancos comerciales de Australia están combinando sus esfuerzos —apoyados por el Banco de la Reserva de ese país— con objeto de constituir una corporación de refinanciamiento de las exportaciones, como parte de un plan de mayor amplitud para promover las ventas al exterior. Se espera que la corporación disponga de fondos por 20 millones de libras australianas, incluyendo una aportación de capital de 1 millón de libras australianas por los bancos comerciales, otro millón por parte del Banco de la Reserva bajo la forma de préstamo a largo plazo, 10 millones más como préstamos de los principales bancos a medida que crezcan las necesidades de la corporación, 5 millones en préstamos a largo plazo de otras instituciones, y —finalmente— una línea de crédito hasta por 3 millones de libras australianas abierta por el Banco de la Reserva para casos extremos. La nueva organización se denominará Corporación de Banqueros Australianos para el Refinanciamiento de las Exportaciones.

Hasta ahora, los bancos comerciales australianos habían podido satisfacer las necesidades de financiamiento de los exportadores, bien sea a través de los con-

ductos bancarios normales, o recurriendo a su fondo de crédito para plazo especial constituido hace dos años. La Corporación no trataría directamente con los exportadores, quienes deberán seguir gestionando el financiamiento de sus ventas al exterior de una manera normal ante sus propios bancos. El Gobernador del Banco de la Reserva de Australia, Dr. H. C. Coombs, ha declarado que la Corporación se creará especialmente para ayudar a los bancos a proporcionar créditos a plazo medio y más largo, para los que la demanda puede muy bien aumentar. De otro modo, se teme que las operaciones de exportación a largo plazo puedan ejercer en el futuro tensiones excesivas sobre los fondos de los bancos considerados en lo individual, si éstos intentan realizar el financiamiento exclusivamente con sus propios recursos.

El gobierno de Japón, por su parte, ha decidido adoptar medidas compensatorias para sustituir el incentivo fiscal que retirará a los exportadores de su país el 31 de marzo. Según parece, las medidas que el gabinete japonés intenta poner en vigor encuentran su paralelo en otras aplicadas por Francia, lo que facilita al gobierno japonés su defensa frente a la crítica eventual de terceros países. Además —como lo hizo notar el Ministerio de Comercio Internacional e Industria de ese país al anunciarlas— las propuestas fiscales en cuestión no violan las estipulaciones del GATT que prohíben los subsidios a la exportación, las cuales infringían en cambio el principal de los estímulos a la exportación actualmente utilizado por Japón: un crédito fiscal para el pago de impuesto sobre la renta. Este será abolido finalmente al concluir el presente ejercicio fiscal, luego de haber estado en vigor sobre una base provisional por varios años.

Se espera que las nuevas medidas serán aprobadas por la cámara baja de la Dieta japonesa en este mes, asegurando de ese modo su entrada en vigor para abril, estimándose que proporcionarán a los exportadores un alivio fiscal por un valor equivalente a Dls. 70 millones, en comparación con los Dls. 65.3 millones cuyo pago compensaban de acuerdo con el actual sistema. Basándose en la sumaria información disponible, puede decirse que las propuestas específicas del gobierno japonés incluyen:

—Una depreciación acelerada, que se calculará multiplicando el monto de la depreciación normal por el 80% del coeficiente de exportación (el valor de las exportaciones dividido entre el ingreso global por todas las operaciones de la empresa).

—El establecimiento de un fondo de desarrollo de los mercados exteriores, contra el que tanto los comerciantes como los industriales exportadores podrán girar para pagar gastos de promoción del mercado externo. La cantidad máxima de la que podrán disponer en este fondo será de 15/1000 del valor de sus transacciones en el caso de exportadores comerciales, y del 45/1000 para los industriales exportadores.

—Un aumento de la exención para el pago de impuestos por la exportación de conocimientos técnicos. La tasa de la

exención se elevaría, del 50 al 70% del ingreso por ese concepto, y la definición misma de tal ingreso se ampliaría.

Francia autoriza a sus comerciantes e industriales cuyas exportaciones montan respectivamente al 50 y al 20% del volumen total de sus ventas, a depreciar sus bienes de capital a un ritmo acelerado. Al parecer, los empresarios franceses no aprovechan mucho esta disposición en virtud de que otras normas legislativas les ofrecen mayores ventajas para la depreciación acelerada. Más importante para las exportaciones francesas resulta, tal vez, la devolución de impuestos sobre exportación en el caso de los llamados impuestos fronterizos, que son los más importantes que tengan que pagar los exportadores franceses. Estos impuestos al consumo son pagados —de acuerdo con la teoría fiscal tradicional— por el consumidor último, razón por la cual su deducción no está vedada por el GATT.

Por otra parte, los países miembros de la CEE parecen haber iniciado un movimiento tendiente a una más estricta coordinación de sus políticas de crédito a la exportación, así como a su adopción por otras naciones industrializadas. Desde hace ya cerca de dos años han estado funcionando procedimientos comunitarios de consulta para el otorgamiento de cualesquiera créditos que excedan los límites fijados en la llamada Unión de Berna, es decir, para plazos de más de cinco años. Su operación ha sido bastante eficaz, aunque carece de toda coercitividad.

Las organizaciones de seguro de crédito de los países integrantes de la CEE —excepto Luxemburgo— operan junto con la Comisión de la misma en un grupo *ad hoc*. Cuando cualquiera de ellas proyecta conceder facilidades de crédito por más de cinco años está obligada a comunicar por teletipo a las otras y a la Comisión de la CEE los detalles de la transacción de que se trate. No existe ningún mecanismo de compulsión que obligue a la organización nacional interesada a abstenerse de realizar la operación, aunque alguno o todos los otros la objetan. No obstante, es probable que la organización afectada lo haga por razones de autodisciplina, o en virtud de que considere que en un caso semejante las otras organizaciones le enjuiciarían la próxima vez. En otros casos, la oposición de los demás puede ofrecer una salida para rechazar la solicitud de crédito de la compañía exportadora. Pero, de acuerdo con una nueva decisión del Consejo de Ministros de los Seis, si tres miembros se oponen a una transacción la organización interesada estará obligada a suspender todo movimiento hasta tanto haya tenido lugar una discusión oral del asunto, aunque tampoco bajo este sistema se concede ningún poder de veto. Pero en virtud de la pérdida de tiempo que este nuevo procedimiento implica, es probable que el exportador prefiera obtener el seguro de crédito normal —por hasta cinco años— inmediatamente.

El Consejo de Ministros ha autorizado también al grupo para que busque llegar a acuerdos con terceros países a fin de coordinar las políticas de crédito en el exterior del Mercado Común Europeo. Actualmente es muy frecuente que se alegue como razón para transacciones con plazo de más de cinco años la necesidad

de superar la oferta de crédito de algún otro país. Este movimiento está dirigido, así, principalmente contra Japón y Gran Bretaña, que según parece son los países que ofrecen con mayor frecuencia créditos a plazos más largos. En el caso de Estados Unidos, las más importantes operaciones de ese tipo se consideran como "financiamientos de proyectos", y frecuentemente se hallan estrechamente vinculados a algún programa de ayuda, por lo que parece menos fácil juzgarlas desde un punto de vista comercial. En realidad existe un problema similar en el seno de la CEE, y tiene un alto contenido político: en relación con transacciones tan importantes como las realizadas por Francia con México y con España, por ejemplo, no se requiere la consulta, sino solamente la información. Por razones políticas los franceses, y en cierta medida también los alemanes, no desean variar su posición al respecto, aunque la Comisión de la CEE, Italia y los países del Benelux, desearían que se instituyesen los procedimientos más formales para esos casos.

Aumento de la Productividad Agrícola y Disminución de Ingresos de los Agricultores

UNA encuesta de la OCED sobre productividad agrícola e ingresos de los agricultores dada a conocer a fines de febrero, indica que prácticamente en todos los países de la parte occidental del Hemisferio Norte la productividad de la mano de obra agrícola está aumentando: cada vez es necesario un número menor de agricultores para proveer a las necesidades de una población que —en relación con el monto total de sus gastos anuales— puede comprar alimentos a un costo menor que hace diez años. Sin embargo, los agricultores están recibiendo en general por su trabajo una remuneración que representa una proporción menguante, tanto del gasto de los consumidores en comestibles, como del gasto nacional.

La OCED estima que entre 1950 y 1960 —último año para el que se dispone de cifras completas— la productividad agrícola creció en más del 24% en el conjunto de las regiones abarcadas por ese agrupamiento, incluyendo América del Norte y casi toda Europa Occidental. Dicho de otra manera, en 1950 cada 10 personas dedicadas a la agricultura en esas regiones proveían a las necesidades de 74 personas, y para 1960 cubrían los requerimientos de 92. Esta proporción varía ampliamente en las distintas naciones y zonas. En Norteamérica el número de personas a las que podían aprovisionar 10 trabajadores agrícolas se elevó en el curso de esa década de 192 a 303. En los sectores de menor desarrollo agrícola del Mediterráneo, en cambio —excluyendo a Italia— ese número aumentó apenas de 40 a 41 personas. En Europa Noroccidental, incluyendo al Reino Unido y a países de productividad relativamente alta como Dinamarca, Holanda y Francia, y también en Italia, cada 10 trabajadores agrícolas cubrían las necesidades alimenticias de 104 personas en 1960, en comparación con 79 personas una década antes.

Sin embargo, en todas las zonas de la OCED la proporción de los ingresos correspondientes a los agricultores ha venido disminuyendo paulatinamente a medida que los costos de producción de comestibles se han reducido, y al paso que los países de la zona alcanzaban una mayor autosuficiencia en comestibles (u obtenían, incluso, excedentes agrícolas). Aunque las regiones de verdadera pobreza son limitadas, y aunque algunos agricultores —como los canadienses, especialmente— disfrutaban de una prosperidad sin precedentes, la tendencia a la disminución de la participación de la agricultura en el ingreso nacional preocupa a quienes demandan que los niveles de vida del sector agrícola se eleven al nivel del de los trabajadores industriales.

La OCED estima que el porcentaje del ingreso correspondiente a las actividades agropecuarias declinó en la zona por ella cubierta del 43.2 al 33.5% del gasto total en comestibles, entre los años de 1950 y 1960. En 1960 correspondió a los agricultores de la zona de la OCED el 5.4% del producto nacional bruto, en comparación con el 8.2% que les correspondía 10 años antes. La proporción del gasto de la zona en importaciones de comestibles declinó entre ambos extremos de la década de 1.3 a 0.8% (en relación con el gasto total en comestibles, la declinación fue del 6.7 al 4.9%).

Lo que parece estar sucediendo es que el gasto en comestibles se está desplazando en forma constante desde los agricultores a los procesadores y distribuidores, como resultado de los más altos costos y salarios en la industria procesadora y en el comercio al menudeo y al mayoreo en comestibles y, en cierta medida, debido al pago de mayores gastos de operación a otros sectores, como sucede —por ejemplo— en el curso de la mecanización agrícola. El procesamiento y distribución de comestibles absorbe actualmente más del 38% de la cuenta total de comestibles en la OCED, lo que supone un aumento de cuando menos el 10% respecto de 1950 en su participación, al mismo tiempo que los gastos de operación que se pagan a otros sectores han aumentado del equivalente del 21.9 al 23.4% de la cuenta de gastos en comestibles.

La OCED señala que podría lograrse un mejoramiento en la situación de la agricultura si se modificasen uno o más factores: si los precios de los alimentos se elevaran, si se redujesen los costos del procesamiento y distribución, si disminuyeran en mayor medida las importaciones y el costo de los implementos agrícolas declinara, se obtendría un efecto favorable para el ingreso de los agricultores. No obstante, la probabilidad de esos cambios es limitada —y, frecuentemente, resultan además indeseables— por las siguientes razones:

1. La posibilidad de una elevación en el precio relativo de los alimentos es limitada, en virtud de su efecto estimulante —a través del aumento del costo de la vida— para un mayor proteccionismo en favor de la agricultura nacional, lo que

repercutiría negativamente sobre el comercio internacional y amenazaría el consumo de productos agrícolas.

2. La reducción de los costos de distribución y procesamiento —particularmente en aquellos países en que esos sectores se hallan menos desarrollados— podría permitir a los agricultores obtener una mayor participación en el gasto en comestibles de los consumidores. Pero una vez mejorados el procesamiento y la distribución, el margen para la reducción de estos gastos es pequeño, en virtud de que los consumidores que reciben más altos ingresos exigen más y más servicios.

3. La reducción de insumos distintos a los de la mano de obra no parece coincidir con la evolución a largo plazo de las economías en expansión.

El Alza de Precio del Estaño y la Política de la AGS de EUA

EL 19 de febrero el precio al contado del estaño se había elevado en la Lonja de Metales de Londres a 1,222 libras esterlinas y 10 chelines por tonelada, cifra sin precedente en los últimos trece años. Los mercados mundiales parecían estimular entre sí el alza de precios del estaño, cuyo nivel estaba sin embargo justificado por la situación general de la oferta, ya que el déficit de la producción de estaño refinado en relación con el consumo montaba —según se reconocía generalmente— a alrededor de 20 mil toneladas para el presente año. Además, se preveía un súbito aumento de la demanda para los meses venideros al acelerar su producción las industrias enlatadoras para hacer frente a la temporada de verano. Las existencias eran muy reducidas, y los consumidores parecían haber confiado excesivamente —sobre todo en EUA— en la presencia de la reserva norteamericana, rebajando esas existencias a la cifra peligrosa de alrededor de 15 mil toneladas.

Así pues —se comentaba por entonces— la política de la Administración General de Servicios de EUA en relación con la liberación de sus reservas seguía siendo la clave de los futuros precios. La AGS, que acumula excedentes que montan a 150 mil toneladas, estaba llevando al mercado un máximo de 600 toneladas semanales, con lo que disminuía el déficit de la producción pero no permitía, sin embargo, acumular reservas. Se observaba además que una gran parte de ese metal era de un tipo inadecuado para fabricar hoja de lata, en lo que se utiliza alrededor de la mitad de la producción mundial de estaño. La AGS convino en sus recientes conversaciones con el Consejo Internacional del Estaño en consultar anualmente con ese organismo las medidas a adoptar ante la situación del mercado del metal.

A fines de febrero la AGS anunció que pondría en el mercado 5 mil toneladas más de estaño desde ese momento hasta la puesta en operación el 1o. de abril, de un nuevo programa para la liberación de sus reservas. Inmediatamente se señaló la probabilidad de que el anuncio de la medida provocara una pronunciada declina-

ción de los precios en la Lonja de Metales de Londres y en el mercado mundial del estaño. Según se cree, una vez que se conozcan los detalles de la nueva política de la AGS habrá lugar a la manifestación de una tendencia más estable, en comparación con las fluctuaciones que durante febrero hicieron oscilar el precio hasta en 100 libras esterlinas en un día. Entre tanto, el precio podría desplomarse a alrededor de 1,000 libras esterlinas por tonelada. Sin embargo, se consideraba que existían pocas probabilidades de que la AGS vendiese realmente 5 mil toneladas más durante marzo. En realidad, la súbita corriente de grandes compras generada por las compañías siderúrgicas norteamericanas para absorber las 2,765 toneladas que la AGS había revelado originalmente que vendería hasta el 31 de marzo, puede haber sido provocada por el deseo de forzar a la AGS a liberar una mayor cantidad de estaño y provocar la depresión de los precios.

La reanimación del precio del estaño una vez que se asimile el impacto de la nueva política de la AGS podría basarse en parte en la situación estadística, y en parte en el hecho de que los precios deberán desplomarse probablemente hasta niveles muy bajos: los consumidores, que normalmente actúan como compradores más o menos constantes, adquirirán cantidades menores mientras el precio esté a la baja con la esperanza de comprar aún más barato, y su reaparición en el mercado al alza fortalecerá después los precios. Pero el más vigoroso incentivo para el establecimiento de un mercado del estaño más firme y estable se derivará del conocimiento a largo plazo de las intenciones de la AGS.

Ascenso de los Precios del Plomo y el Cinc

LUEGO de un rápido movimiento alcista en las últimas semanas del año pasado, las cotizaciones mundiales del plomo y el cinc fluctuaron notablemente a lo largo de enero y la primera quincena de febrero de este año. Las oscilaciones mayores se han dado en el caso del cinc, cuyos precios al contado han variado entre 90 y 100 libras esterlinas por tonelada, luego de lo cual parece haberse reiniciado un firme ascenso. Las razones para esta renovada firmeza obedecen tanto a causas a corto plazo como a factores que operan a largo plazo. A corto plazo, debe señalarse que en la Lonja Metalífera de Londres se ha presentado una escasez técnica, bajo la cual subyace sin embargo una creciente disparidad entre la producción y el consumo mundial de cinc y de plomo. La producción mundial de cinc refinado ascendió en 1963 a una cifra estimada en 2.7 millones de toneladas métricas, mientras que el consumo se elevaba a 2.9 millones de toneladas. Al mismo tiempo, las existencias de los productores disminuyeron en más de 140 mil toneladas para quedar reducidas a 227 mil toneladas, y a juzgar por las cifras preliminares para los tres últimos

meses esta tendencia ha seguido operando. Los hechos son muy similares en el caso del plomo: en el curso de los dos últimos años las existencias se han reducido en más del 50%, de modo que ascienden ahora a sólo 206 mil toneladas, y continúan disminuyendo (cabe observar que el cambio en la situación del mercado de plomo ha sido menos espectacular, supuesto que en 1962 se registró también un déficit). Una buena parte de la presión sobre las existencias de ambos metales proviene del auge de la industria automovilística norteamericana, que ha suscitado una recuperación de la demanda. Las existencias de los productores ascendían a fines de 1963 a solamente el equivalente del consumo para alrededor de 3 semanas. Los nuevos altos niveles de la producción minera de cinc se vieron compensados también por una expansión del 20% en el consumo japonés, así como por moderados aumentos en Europa, Canadá y Australia. A Europa —y en particular Gran Bretaña— corresponde la responsabilidad fundamental en el incremento del consumo del plomo.

En febrero se esperaba que, en vista del constante déficit, los precios siguieran elevándose, aunque se estimaba que había pocas probabilidades de que el alza igualara a la del 40% que se registró durante 1963 en los precios de ambos metales. La producción de plomo podría aumentar en hasta 45 mil toneladas en EUA, y podría incrementarse en otras 40 mil toneladas adicionales la del resto del mundo, rebasándose ampliamente en ese caso el aumento de 50 mil toneladas que se prevé tendrá lugar en el consumo. Sin embargo, se espera que tanto la producción como el consumo de cinc se incrementen con mayor rapidez. En virtud de que en Canadá se pondrán en explotación nuevas minas la producción de concentrados podría aumentar 200 mil toneladas, y aun cuando es probable que no toda esta producción de concentrados se transformará en metal, debe esperarse que cuando menos se equilibre el aumento de 100 mil toneladas que se prevé para el consumo.

Existen además grandes excedentes en la reserva norteamericana —1.02 millones de toneladas de plomo y 1.4 millones de toneladas de cinc— los cuales podrían liberarse en caso de que los precios siguieran ascendiendo. No obstante, parece improbable que tal cosa suceda antes de que las cotizaciones del plomo y el cinc lleguen al nivel de 14.5 centavos por libra, el cual ha sido adoptado por el gobierno norteamericano para el pago de subsidios a la minería.

ESTADOS UNIDOS DE N.A.

Aprobación de la Rebaja Impositiva en EUA

A fines de febrero, el proyecto de Ley de Reducción de Impuestos sometido inicialmente por el presidente Kennedy al Congreso de EUA, fue apro-

bado por éste. En virtud de su entrada en vigor, los ingresos que una vez pagados impuestos perciben los contribuyentes norteamericanos, se incrementarán en alrededor de Dls. 800 millones mensualmente. Queda por verse si la rebaja resultará excesiva —en cuyo caso provocará presiones inflacionarias— o insuficiente, no bastando, entonces para evitar que pierda ímpetu la recuperación económica que ha cumplido ya 35 meses. La expectativa en que se fundó el proyecto de ley, consistente en que los consumidores gastarían entre el 92 y el 94% de sus ingresos adicionales, podría no realizarse en caso de que —como pronostican algunos observadores— la proporción del ahorro aumentara. Sin embargo, la Administración norteamericana confía en que el grueso del ingreso adicional —que para este año montará a aproximadamente Dls. 7.000 millones— se gastará, y en que con ello se beneficiarán substancialmente lo mismo los productores de bienes duraderos que los de bienes no duraderos.

Otra de las cuestiones inciertas radica en la medida en que los empresarios pudieran haber tomado en cuenta ya la reducción de impuestos en sus planes de inversiones de capital. Las tasas de los impuestos que gravan los ingresos y utilidades de las compañías serán reducidas en el curso de un período de dos años del 52 al 48%, viniendo a complementar así los créditos fiscales a la inversión y la revisión de las normas de depreciación que se acordaron en 1962.

La Administración Johnson cree, no obstante, que los efectos de la rebaja impositiva se harán sentir gradualmente en toda la actividad económica, y que su pleno efecto se experimentará en 1965. Según piensan los funcionarios estadounidenses, no será sino hasta el año próximo cuando la diferencia de Dls. 30.000 millones existente entre el valor de la producción efectiva actual y el de la potencial, se podrá reducir en medida apreciable. Por otra parte, debido precisamente a que la tasa de desocupación monta al 5.5% y a que las fábricas operan a sólo el 87% de su capacidad, las autoridades norteamericanas no creen que haya peligro alguno de inflación. En su opinión, la principal amenaza a la estabilidad de precios no reside en un exceso de la demanda, sino en la evolución de los precios y los salarios. Estos peligros, aunados a la amenaza siempre latente de un ulterior deterioro de la balanza de pagos, no se han despejado. Pero el crecimiento de la economía ha sido bien modesto a partir de julio del año pasado, y parece perfectamente posible acelerar el ritmo de expansión sin que de ello resulten consecuencias inflacionarias.

Prórroga de la Legislación Norteamericana Sobre Excedentes Agrícolas

EL secretario de Agricultura de EUA, Orville L. Freeman, solicitó el 18 de febrero al Congreso de ese país que prorrogara por cinco años más los títulos

I y II de la Ley Pública 480. El título I se refiere a las ventas al exterior de excedentes agrícolas a cambio de divisas, mientras que el título II regula las donaciones destinadas a apoyar los proyectos de desarrollo económico y a auxiliar a las víctimas de desastres naturales.

Freeman recomendó, en relación con el título I, la autorización de un fondo de más de Dls. 8,100 millones, a fin de continuar en los cinco próximos años la aplicación del programa respectivo al mismo nivel que el del quinquenio pasado. En cuanto al título II, pidió que la autorización del Congreso se elevara a Dls. 400 millones anuales a lo largo del período quinquenal venidero, a fin de cubrir las necesidades de una expansión en los proyectos de desarrollo económico (actualmente está autorizado el desembolso de hasta Dls. 300 millones anuales). El secretario de Agricultura norteamericano puso de relieve que la dependencia gubernamental a su cargo tiene interés en que se apruebe no sólo la prórroga de la Ley Pública 480, sino también una serie de reformas a la misma. En fuentes allegadas al Departamento de Agricultura de EUA se comentó que una de las reformas en cuestión consistiría en la abolición del actual límite del 25% para el monto de divisas recibidas conforme a convenios en el Título I que puede prestarse a su vez a empresas privadas: de aprobarse la reforma, no existiría límite alguno para la proporción de divisas así obtenidas que pueda prestarse a firmas norteamericanas o locales que operen en el país con el que se haya concertado el convenio. Otras dos de las reformas solicitadas por el Departamento de Agricultura norteamericano para la Ley Pública 480 permitirían la utilización de las divisas obtenidas en virtud de lo dispuesto por el Título I para pagar las cuotas portuarias extranjeras de los barcos de bandera estadounidense que transportasen cargamentos previstos por dicha ley —gasto que actualmente cubre el gobierno norteamericano en dólares— así como el aprovechamiento de esas mismas divisas como disponibles para el mantenimiento de agencias voluntarias y no lucrativas que operasen de acuerdo con la sección de la ley concerniente a donaciones. Los mismos círculos explicaron que la autorización pedida por el secretario de Agricultura para disponer de fondos conforme al capítulo I haría montar las disponibilidades totales a cerca de Dls. 9,000 millones, una vez que se sumara a los nuevos fondos autorizados el remanente de los programas actualmente en operación.

Acuerdo para Reducir las Exportaciones de Carne de Australia y Nueva Zelandia a EUA

EL 17 de febrero, los departamentos de Estado y de Agricultura norteamericanos anunciaron que las exportaciones de carne de Australia y Nueva Zelandia a EUA se regularán en el futuro por un "convenio de caballeros" negociado entre la Administración estadounidense y esos países, como alternativa al posible establecimiento unilateral de

Avance de la Integración de la Comunidad Económica Europea

cuotas de importación por EUA. Acuerdos semejantes han sido concertados por EUA y otras naciones en relación con los textiles, petróleo y productos siderúrgicos. El acuerdo con Australia y Nueva Zelanda dispone que esos dos países limitarán sus embarques de carne a EUA durante 1964 al mismo nivel medio que en 1962 y 1963. Por otra parte, los niveles fijados para 1965 y 1966 incluyen un margen para la expansión del mercado estadounidense, bajo la forma de un factor de crecimiento predeterminado del 3.7% anual. No se fijó plazo para la vigencia del convenio, pero cualquiera de las partes puede denunciarlo con seis meses de anticipación. Además, el factor de crecimiento podrá volver a negociarse en 1966, y cada tres años a partir de entonces.

La declinación de los precios de la carne de res norteamericana registrada en los dos últimos años influyó para la concertación del acuerdo. El Departamento de Agricultura de EUA atribuye la mayor parte de esta declinación al aumento de la cría del ganado de engorda en el país, pero en los últimos meses ha variado de posición aceptando el punto de vista de los ganaderos norteamericanos, consistente en que las importaciones han contribuido a esa baja de precios.

Las exportaciones de carne de res y de ternera de Nueva Zelanda a EUA se elevaron de 184 millones de libras en 1958, a un total estimado en 244 millones de libras para 1963. Las exportaciones de carne de res, de ternera y de carnero de Australia a EUA casi se duplicaron en los tres últimos años, pasando de 132,000 a 257,000 toneladas. El 18 de febrero, el ministro de Comercio australiano, Jack McEwen, dio, en Canberra, algunos detalles sobre el acuerdo, que cubre esas variedades de carne en todas sus formas, excepto curadas, cocinadas o enlatadas, o tratándose de ganado en pie. McEwen señaló que el acuerdo representa una nueva fase en las relaciones comerciales entre Australia y EUA, dado que la industria australiana de la carne se había asegurado por primera vez un acceso continuo al mercado norteamericano. Subrayó que la disposición que prevé la expansión del más vasto de los mercados mundiales constituye una importante conquista de los países exportadores de productos agrícolas en su lucha por garantizarse un acceso cada vez mayor a los grandes mercados mundiales. El acuerdo supone una reducción de las exportaciones de carne australiana a EUA del orden del 6% o sean cerca de 15 mil toneladas, respecto del total del año pasado, el cual ascendió a 257 mil toneladas. Sin embargo, la cuota australiana aumentará 9 mil toneladas en cada uno de los dos años venideros. McEwen añadió que en los últimos años EUA ha llegado a convertirse en el principal mercado para la carne de res y de carnero de Australia, absorbiendo el 70% de las exportaciones australianas en ese renglón.

El presidente del Consejo de la Carne de Australia, J. L. Shute declaró que la contracción de las exportaciones de carne a EUA se compensará incrementando las remesas a Europa y Asia, e indicó especialmente que al enviar mayores cantidades a Gran Bretaña, Australia obtendría mayores ingresos en virtud de que los precios británicos son más altos que los norteamericanos.

LOS ministros de Relaciones Exteriores de los seis países integrantes de la Comunidad Económica Europea acordaron en principio el 25 de febrero pasado crear hacia fines del presente año un solo cuerpo ejecutivo para la CEE, en el cual se incorporarán las funciones de los tres organismos actualmente existentes: El Mercado Común, la Euratom, y la Comunidad del Carbón y del Acero. Al mismo tiempo, convinieron en que una más completa fusión de las tres comunidades deberá estar concluida para fines de 1966, con la sola condición de que este primer paso de la consolidación de sus órganos consultivos se realice satisfactoriamente. En ese caso, los trabajos destinados a llevar a cabo la segunda operación se iniciarán en el otoño del año en curso.

Cinco de los estados miembros de la CEE opinan que la futura capital de Europa debiera ser Bruselas, en vista de que dos de las tres organizaciones comunitarias —Euratom y el Mercado Común— tienen ya su sede en esa ciudad. Sin embargo, los luxemburgueses desean que la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero siga residiendo en el Gran Ducado de Luxemburgo, y en caso de que esto no sea posible, cuando menos otra institución europea —tal como el Parlamento— tenga su residencia en ese país. Los ministros de Relaciones de los Seis no pudieron resolver tampoco el problema de cuántos miembros deberá tener el nuevo órgano ejecutivo unificado. En consecuencia, se espera que la revisión de estos dos importantes asuntos se posponga para otra ocasión.

Tampoco se logró progresar en la solución del problema paralelo, aunque distinto, del otorgamiento de mayores facultades al Parlamento Europeo, cuestión a la que cinco de los países miembros conceden gran importancia, y en relación con la cual cada uno de ellos ha formulado una propuesta. La última fue hecha el 25 de febrero por el ministro de Relaciones de Holanda, y consta de dos partes principales, a saber:

1. Cada vez que llegara la ocasión de nombrar un nuevo cuerpo de miembros del Ejecutivo, se requeriría la aprobación de los nuevos nombramientos por el Parlamento Europeo mediante mayoría simple.

2. Se facultaría también al Parlamento para reformar y aumentar el presupuesto de la Comunidad, estableciéndose salvaguardas a fin de que fuese más difícil que en la actualidad que el Consejo de Ministros ignore la opinión del Parlamento.

De acuerdo con un plan análogo propuesto por los alemanes, el Parlamento tendría poderes para cambiar las asignaciones financieras de un proyecto a otro o de un renglón a otro, pero no podría elevar el presupuesto global.

El ministro de Relaciones Exteriores italiano propuso por su parte un plan

para la realización de elecciones directas de representantes al Parlamento Europeo. Según el plan, para fines del año próximo debería duplicarse el número de diputados europeos, eligiéndose a la mitad de ellos por sufragio directo y universal, y al término de un periodo de transición que expiraría en 1970 todo el Parlamento Europeo sería elegido directamente.

El presidente de la Comisión Ejecutiva de la CEE, Walter Hallstein, propuso el 24 de febrero que para el 1.º de enero de 1966 quede establecida la completa unión aduanera de los seis países miembros de la Comunidad. La propuesta de Hallstein señalaba que los aranceles internos en el Mercado Común Europeo habrían de reducirse en un 20% para el 1.º de enero de 1965, aboliéndose el 20% restante un año después. Hasta ahora, como es sabido, los Seis han reducido aranceles internos en un 60%, estando programada una nueva rebaja del 10% para fines del presente año. El Plan Hallstein anticiparía la abolición total de las barreras arancelarias entre los países integrantes de la CEE en 6 años, ya que el Tratado de Roma que dio nacimiento al Mercado Común Europeo señalaba el año de 1972 como aquel en que debería llegarse a la completa unión aduanera.

En fuentes allegadas a la conferencia se informó que el representante francés recibió friamente la propuesta del presidente de la Comisión Ejecutiva, argumentando que la completa unión aduanera sólo podría establecerse simultáneamente con un arancel exterior común aplicado por los miembros de la CEE a sus operaciones con terceros países.

Al parecer, el Prof. Walter Hallstein declaró que su propuesta serviría para reforzar la Comunidad, facilitaría las negociaciones con terceros países para rebajas arancelarias en la próxima serie del GATT, y ayudaría a la unificación económica en el seno del Mercado Común Europeo.

La Economía Alemana en 1963

DE acuerdo con los datos preliminares dados a conocer recientemente por la Oficina Federal de Estadística de Alemania Occidental, el producto nacional bruto de ese país aumentó 6.2% a precios corrientes durante 1963, para alcanzar un valor total de 376,800 millones de marcos (Dls. 94,200 millones). El crecimiento había sido de 8.8% en 1962. Sin embargo, basándose en precios de 1955 la tasa de desarrollo fue en 1963 de 3.2%, en comparación con 4.2% para el año anterior. Hubo mayor estabilidad en el nivel general de precios, cuya alza no llegó al 3%, casi un 2% menos que en el año precedente. El crecimiento del PNB en términos reales por persona empleada disminuyó también, pues la tasa de 2.8% registrada en 1963 fue 0.6% inferior a la de 1962. No obstante, el aumento de la productividad por hora trabajada fue un tanto mayor, dado que el número de horas trabajadas siguió declinando durante el año; a pesar de ello, el aumento de la productividad fue considerablemente inferior a la elevación de los sueldos y sala-

rios, que ascendieron 7.4%. La anterior tasa de expansión del ingreso agregado por concepto de sueldos y salarios fue notablemente superior a la de la expansión del ingreso nacional, si bien no alcanzó el vertiginoso ritmo registrado en los dos años pasados (más del 12.5% en 1961 y más del 10.6% en 1962). El ingreso nacional ascendió en 1963 un 5.8% respecto de 1962, alcanzando la suma de 288 mil millones de marcos (Dls. 71 mil millones).

El ingreso de las empresas prolongó su tendencia declinante, elevándose en sólo 3.1%, mientras que el año anterior había aumentado 4.1%. Los consumidores alemanes dispusieron —deducidos impuestos y cargas sociales y sumados pagos de transferencia— de 245 mil doscientos millones de marcos (Dls. 61,300 millones) para gastar, cantidad que utilizaron en un consumo más frugal que el de los años precedentes (el gasto en este renglón se elevó sólo 5.4%), aumentando en cambio la tasa del ahorro. La inversión bruta se incrementó a un ritmo todavía más lento en relación con 1962: 4.8%. El consumo estimulado por el gobierno aumentó —impulsado por mayores gastos militares— en un 9.6%, o sea a una velocidad apreciablemente mayor que el PNB.

Los servicios, así como la agricultura, la silvicultura y la pesca, fueron sectores económicos que registraron altas tasas de crecimiento: del 11 y del 7.8% respectivamente, sobre la base de precios corrientes; y del 3.6 y del 4.3% respectivamente, considerados a precios de 1954, lo que refleja una pronunciada alza de precios en ambos sectores. Por otro lado, la diferencia entre las tasas de crecimiento en el sector comercial y de transportes expresadas en precios corrientes —5.6%— y en precios constantes —2.9% fue menor. En el sector de la industria y de la construcción la tasa de expansión a precios corrientes —4.4%— fue mayor en sólo 1.5 puntos de porcentaje a la tasa calculada a precios constantes, lo que pone de manifiesto la considerable estabilidad de precios de ese sector.

La clara tendencia ascendente de la actividad económica parece indicar que el valor del PNB de Alemania Occidental excederá los Dls. 100 mil millones durante 1964, esperándose que tanto el consumo privado como la inversión bruta crezcan con mayor rapidez que en años pasados.

Creación de una Comisión Económica en Alemania

CONFORME a una ley aprobada el año pasado, se ha constituido en Alemania una Comisión Económica integrada por cinco personalidades independientes que deberá formular informes anuales sobre el progreso de la economía, su probable curso futuro y los objetivos a que el país puede aspirar. La Comisión será el equivalente alemán de los organismos británicos de desarrollo, careciendo de facultades ejecutivas, y no pudiendo hacer tampoco recomendaciones sobre medidas específicas. No obstante, el gobierno de Alemania Occidental espera que la autoridad de los análisis de la Comisión bastará para que pueda encontrarse una base objetiva para las negociaciones salariales y para las decisiones gubernamentales

relativas —por ejemplo— al nivel de los pagos por prestaciones sociales. A fin de dar esa autoridad moral a la Comisión, la ley aludida prohíbe la participación en sus trabajos de diversos tipos de personas, tales como miembros del Gobierno, del Parlamento, o representantes de las organizaciones de comercio. Tal como actualmente se encuentra constituida, la Comisión comprende un director de bancos, el director socialista de una empresa siderúrgica y tres profesores. La Comisión deberá dar a conocer su primer informe para el 15 de noviembre próximo, y el gobierno alemán deberá comentarlo dentro de un plazo de seis semanas a partir de esta fecha.

En los dos años pasados, el Ministerio de Economía del gobierno alemán elaboró análisis similares a aquellos que tendrá ahora a su cargo la recién creada comisión.

Elevación de la Tasa de Redescuento en Gran Bretaña

EL 27 de febrero, el Banco de Inglaterra elevó la tasa de redescuento del 4 al 5%, lo que representa la primera variación de la misma desde el 3 de enero del año pasado. La medida constituye el primer paso en los esfuerzos del gobierno británico por reducir la actual tasa de expansión económica del 6% anual, a la de 4% fijada como objetivo por el Consejo Nacional de Desarrollo Económico. Según el Banco de Inglaterra, las dos razones principales para este cambio consistieron en el aludido propósito de moderar la expansión económica, y en el de contribuir a apoyar a la libra esterlina. Existe la impresión de que con el 5% se tendrá mucho más amplio campo para manejar la tasa de las letras de Tesorería, que el factor clave que determina la afluencia o la salida de fondos del exterior.

Las repercusiones de la elevación de la tasa de redescuento se hicieron sentir inmediatamente en el mercado de divisas: la libra esterlina, que había venido sufriendo cierta presión desde que se dieron a conocer las cifras sobre los resultados del comercio en el pasado mes de enero, mejoró su cotización inicial de Dls. 2.79 y 17/32 tan pronto como se anunció la medida.

Aunque hacía apenas un mes que el secretario de la Tesorería de EUA, Douglas Dillon, había advertido que una elevación de la tasa de redescuento británica ejercería "enorme presión" sobre las tasas norteamericanas, la Tesorería formuló declaraciones moderadas a raíz de la medida que se comenta, subrayando el estrecho contacto y las consultas realizadas entre el Reino Unido y EUA en torno a la elevación de la tasa, y señalando que "no se espera ninguna perturbación en el equilibrio básico del mercado internacional de divisas". La Tesorería de EUA aprobó, asimismo, la "oportuna acción" del Banco de Inglaterra para restringir la salida de fondos de Londres.

La elevación de la tasa de redescuento —no obstante su importancia simbólica— no tendrá probablemente efectos deflacionarios significativos, y sus repercusiones se sentirán más bien en la inversión privada, las operaciones con valores y la

construcción de habitaciones, que sobre el componente de la demanda que se tiene mayores deseos de restringir: el consumo. Para lograrlo, la medida obvia sería la exigencia de depósitos especiales que limitarían las disponibilidades de crédito y lo encarecerían. Pero los coeficientes de liquidez bancaria —actualmente del 29.9%— se hallan actualmente próximos al nuevo mínimo de 28%. La forma alternativa a la que podría recurrirse para limitar el consumo sería el uso a fondo del regulador impositivo sobre las compras, o del presupuesto mismo, y se prevé que la Tesorería británica proyecta elevar los impuestos en abril. Las autoridades financieras del Reino Unido están estudiando también un nuevo proyecto para fomentar el ahorro, proyecto cuyos atractivos tendrán que aumentarse para tomar en cuenta el nivel general de más altas tasas de interés que reflejará la elevación de la de redescuento.

Medidas Antiinflacionarias y Plan de Desarrollo en Italia

EL gobierno italiano ha adoptado finalmente algunas de las medidas económicas cuya necesidad se venía señalando desde hace algún tiempo. Se ha subido el impuesto sobre la gasolina. Se ha decretado la creación de un impuesto sobre la compra de nuevos automóviles, botes y yates, cuya tasa varía entre el 7 y el 15% de acuerdo con el tamaño de esos medios de transporte. Además, el impuesto retenido sobre dividendos, que se estableció el año pasado, ha sido modificado radicalmente, de manera que de aquí en adelante, los tenedores de acciones estarán en libertad de pagar un impuesto del 5% como anticipo de su impuesto sobre la renta, o bien el impuesto del 30% sobre los dividendos percibidos. Las compras a plazos quedarán limitadas a un máximo de 12 abonos mensuales, con un enganche mínimo equivalente a cuando menos el 30% del valor del artículo objeto de la compra. Se ha reducido el derecho del timbre sobre transferencia de acciones y obligaciones. El gobierno ha decidido, además, llevar a cabo importaciones en gran escala de ciertos comestibles básicos, tales como la manteca y la carne, a fin de mantener los precios a bajo nivel. El impuesto de compra-venta que grava a los artículos considerados de lujo —cuya lista no ha sido publicada aún— se ha elevado también. Finalmente, el período de servicio militar será reducido de 18 a 15 meses, a fin de mejorar la situación del mercado de la mano de obra.

El gobierno italiano espera que estas medidas restringirán la demanda de numerosos productos —especialmente la de automóviles— y por lo tanto disminuirán también la cuenta de importaciones. Los ingresos provenientes del impuesto extraordinario sobre la gasolina se utilizarán para financiar las necesidades de capital de empresas bajo control estatal. Se prevé que de este modo habrá un mayor volumen de crédito y ahorros a disposición de las empresas privadas, atenuándose así la actual falta de liquidez de los bancos y otras instituciones de crédito. La rebaja de los derechos del timbre que gravan la transferencia de acciones y obligaciones y la revisión del impuesto a los divi-

denos tienen por objeto fundamentalmente estimular el mercado de valores y ofrecer incentivos para la compra de acciones.

Por otra parte, las penas aplicables por evasión de impuestos se rigourizarán, y la exportación no autorizada de capital podrá ser perseguida como una forma particularmente grave de evasión fiscal.

El nuevo presupuesto formulado por el ministro de la Tesorería Emilio Colombo reduce el déficit previsible del equivalente a Dls. 622 millones a Dls. 574 millones, pues se espera que los ingresos públicos se incrementen en más del 15% durante el próximo periodo fiscal. Este periodo se iniciará el 10. de julio de 1964 para concluir el 31 de diciembre, y será éste el último presupuesto italiano que se aplique con base en un año fiscal, pues de acuerdo con una nueva legislación que elimina el actual sistema de 19 presupuestos separados para otros tantos ministerios y "programas", el gobierno italiano operará con un solo presupuesto cuya aplicación se basará en el año cronológico, empezando el 10. de enero y concluyendo el último día del año. Además, un informe sobre la situación de la economía será dado a la publicidad anualmente antes de fines de marzo.

Juntamente con la reforma del sistema presupuestario se han anunciado otras medidas, contándose entre las más importantes algunas reformas fiscales, y un plan económico quinquenal —parte de un programa decenal de mayor amplitud— que será anunciado para junio de 1964. Entre las medidas previstas se contará una congelación temporal del gasto público y la introducción de estímulos para aumentar la oferta y mejorar la distribución de artículos de primera necesidad. Según parece, el programa decenal no incluirá nuevos proyectos de nacionalización.

La puesta a la venta de títulos públicos y privados se regulará más estrictamente con vistas a ajustar el volumen de las nuevas emisiones en el mercado de capital con la corriente de ahorro. Se espera que los proyectos de inversión pública sean programados por etapas para determinados periodos, coordinándolos con los del sector privado. El plan 1965-1969 se ajustará y revisará anualmente. "A través de ese programa —ha declarado el Primer Ministro— el gobierno italiano procurará tomar en sus manos la dirección de la economía nacional con el propósito de guiar a la sociedad entera, y sobre todo a las fuerzas productivas, hacia las metas que considere adecuadas".

AFRICA

Reunión de la Comisión Económica para Africa

EL 19 de febrero se inició en Addis Abeba, Etiopía, con asistencia de los delegados de 34 naciones africanas, la Sexta Conferencia Anual de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Africa, que debía concluir el día 3 de marzo. En el curso de la misma habían de presentarse importantes propuestas para la creación de instituciones panafricanas, que deberán contribuir

a la unificación del Continente y al mejor aprovechamiento de sus recursos.

La más notable de las propuestas a discutirse se refería a la creación de un Mercado Común Africano. Un informe de la CEA sobre el comercio de los países africanos sometido a discusión en el curso de la reunión, pone de manifiesto que las naciones de ese Continente se compran recíprocamente apenas alrededor del 8% de sus exportaciones totales; cerca de las cuatro quintas partes del intercambio comercial se realiza con los países industrializados de Occidente. La única dirección en la que podría lograrse un progreso inmediato es la que lleva a convenir la obligatoriedad del comercio en productos agrícolas entre los países africanos, que actualmente realizan éstos libremente con otras zonas del mundo. Pero la expansión del comercio intra-africano en productos manufacturados sólo podrá lograrse a partir de la puesta en operación de unidades industriales que por ahora no pasan todavía de la mesa de proyectos. Como la mayoría de los países africanos considerados aisladamente poseen mercados demasiado reducidos como para absorber la producción de nuevas fábricas, será preciso que convengan entre ellos la localización de industrias clave conforme a programas de integración, si es que ha de evitarse una inútil duplicación en sus planes de inversiones. La CEA ha venido llevando a cabo estudios regionales con ese propósito, de los cuales el más avanzado es tal vez el que se refiere a la creación de una planta de fabricación de hierro y acero para surtir a Africa Occidental; los estudios para determinar su localización óptima y la posibilidad de construirla y operarla habrán de llevarse a cabo en Gabón, Liberia, Ghana y Nigeria, pero parece ser que, desafortunadamente, Nigeria, que es el único país con un amplio mercado interno, pretende poseer sus propias instalaciones siderúrgicas independientemente de lo que recomiende la CEA.

Por otra parte, si el Mercado Común Africano ha de establecer en realidad un arancel exterior común en vez de funcionar como una simple zona de libre comercio, algunos de sus integrantes tendrán que reexaminar sus actuales relaciones con el Mercado Común Europeo, pues de acuerdo con el respectivo Convenio de Asociación los países africanos asociados no deben concederse entre sí mayores preferencias que las que otorguen a los Seis. Las nuevas industrias africanas que pudieran crearse al amparo de un proceso de integración regional necesitarán combinar obviamente el libre comercio entre países vecinos con el proteccionismo contra la competencia europea. Podría empezarse por crear un mercado común para ciertos productos, limitado tal vez territorialmente a aquellas regiones que puedan ser alcanzadas económicamente a través de la inadecuada red de transportes existente —cuyo mejoramiento fue otro de los puntos incluidos en la agenda de trabajos de la VI Conferencia Anual de la CEA. Aun cuando tales ideas son contrarias a las normas del GATT, se consideraba que serían vistas con simpatía en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en la que el secretario general de la misma, Dr. Raúl Prebisch, defenderá el otorgamiento de preferencias recíprocas entre los países de menor desarrollo relativo,

así como la concesión sin reciprocidad de tratamientos preferenciales por las naciones industrializadas a todos los países subdesarrollados.

El informe de la CEA sobre el comercio de las naciones de Africa indica que entre 1961 y 1962 las exportaciones de ese Continente se incrementaron en un 3%, mientras sus importaciones disminuían en un 3% —tendencia especialmente marcada en el caso de Argelia y otros países de la zona del franco— disminuyendo de ese modo en una tercera parte su déficit comercial. Sin embargo, los términos de intercambio evolucionaron desfavorablemente para Africa, pues el valor unitario medio de sus exportaciones se redujo en 1%, además de que la tasa de expansión de sus ventas al exterior fue inferior a la de 5% correspondiente a las exportaciones totales del mundo. Así pues, puede esperarse que a raíz de la reunión de Addis Abeba, los estados africanos ejerzan presión en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo en favor de la concertación de convenios internacionales para las materias primas, el establecimiento de mecanismos de financiamiento compensatorio, y otras medidas similares.

Entre los esfuerzos de los africanos por reducir su dependencia de Europa se cuenta la creación del Instituto Africano para el Desarrollo y la Planeación Económica —que deberá inaugurarse en Dakar en el mes de noviembre— y del Banco Africano de Desarrollo, cuyo capital con un equivalente de 1 millón de libras esterlinas será financiado y manejado enteramente por los países africanos y el cual deberá empezar a funcionar también en el curso del presente año. La reunión de Addis Abeba debía estudiar también las recomendaciones de la CEA para el establecimiento de un sistema africano de compensación y la creación de un consejo monetario integrado por altos funcionarios.

MESORIENTE

Creación de una Empresa Petrolera Estatal en Irak

EL 8 de febrero el gobierno irakí anunció la creación de una empresa petrolera estatal con un capital equivalente a 25 millones de libras esterlinas, encargada de explotar los terrenos expropiados en diciembre de 1961 a la Irak Petroleum Company y sus asociadas. De este modo, Irak ha confirmado su línea "dura" en el trato con las empresas petroleras internacionales que operan en el Medio Oriente. Todos los países productores de petróleo de esa región sostienen su derecho soberano a introducir unilateralmente cambios a las concesiones petroleras cuando resulte imposible llegar a acuerdos al respecto.

No obstante, Irak se ha esforzado por reanudar negociaciones con la IPC en relación con la Ley No. 80, conforme a la cual el gobierno Kassem expropió el 99.5% de las extensiones concesionadas a la International Petroleum Company y sus asociados, dejándoles solamente alrededor de 740 millas cuadradas correspondientes a sus campos petroleros en explotación, en vez de las 175 mil millas

cuadradas que cubrían originalmente sus concesiones. La ley mencionada contiene una disposición especial que autoriza al gobierno irakí a duplicar la superficie del terreno asignado para su explotación a las compañías petroleras internacionales "en caso de que lo considere conveniente". El decreto que crea la empresa petrolera estatal irakí concede a ésta un plazo de seis meses para determinar las zonas cuya explotación emprenderán, lo que implica que el gobierno de Irak dispondrá a su vez de un plazo igual para llegar a un acuerdo definitivo con las compañías extranjeras. Se ha comentado que es probable que la compañía estatal irakí se vea orillada a asociarse con alguna empresa o algunas empresas extranjeras —como lo hizo la Compañía Nacional Petrolera Irania— a fin de obtener medios financieros y el asesoramiento técnico de los cuales carece.

El 10 de febrero, al enterarse los funcionarios de la IPC del decreto constitutivo de la empresa estatal petrolera irakí, manifestaron que si la ley correspondía a las versiones iniciales que sobre ella habían recibido hasta ese momento, dicha ley "constituiría una nueva violación a los convenios de las compañías —la Irak Petroleum Company, la Basrah Petroleum Company y la Mosul Petroleum Company— con el gobierno de Irak". La IPC es propiedad de la British Petroleum Ltd., la Compagnie Française des Pétroles, la Royal Dutch Shell, la Standard Oil de Nueva Jersey, la Socony Mobil, y los intereses Gulbenkian.

El ministro del Petróleo de Irak, Dr. Abd-el Aziz Al-Wattari, declaró en una conferencia de prensa que el gobierno de ese país no tiene por el momento la intención de nacionalizar las compañías extranjeras que operan en su territorio, y que mientras éstas realicen debidamente sus actividades y paguen una parte de sus utilidades al gobierno irakí, éste colaborará con ellas por todos los medios a fin de resolver pacíficamente sus problemas. Asimismo, el ministro Al-Wattari añadió que las futuras negociaciones entre las compañías petroleras internacionales y el gobierno de Irak no incluirían la discusión de aumentos a los gravámenes sobre su producción petrolera.

Unos días después, el ex-ministro del Petróleo de Arabia Saudita, Abdullah Tariki, declaró en Beirut que el mundo árabe no precisa ya de las habilidades y técnicas extranjeras para explotar su riqueza petrolífera, y que ha llegado el momento de realizar una nacionalización conjunta de toda la industria petrolera del Medio Oriente. Tariki señaló que el nuevo clima de acuerdo panárabe alcanzado en la conferencia "en la cumbre" celebrada el mes pasado en El Cairo había despejado el camino para una acción conjunta tendiente a expulsar de la región a las compañías petroleras internacionales, advirtiendo sin embargo que "cualquier acción unilateral llevada a cabo por un solo país conduciría sólo a la repetición de la situación que se produjo en Irán en 1952, cuando el boicot decretado por las empresas petroleras internacionales contra las remesas de petróleo hechas por ese país, lo forzó a ceder, de modo que actualmente sus recursos petroleros son explotados por un consorcio internacional".

Como secuela a la formación de la empresa estatal irakí, el secretario general electo de la OPEP anunció el 18 de febrero en Londres que el gobierno de Irak había sugerido que facultaría al comité negociador de la Organización de Países Exportadores de Petróleo para que discutiese en su nombre con la IPC. La anterior resolución se tomaría de conformidad con los acuerdos recientemente adoptados por la OPEP en su conferencia de Riyadh, en el sentido de negociar colectivamente —y no sólo sobre una base puramente nacional— las diferencias existentes con las compañías petroleras internacionales.

ASIA

Estrechamiento de las Relaciones Chino-Japonesas

LUEGO de aclarar a Estados Unidos —en el curso de una reunión ministerial conjunta norteamericano-japonesa celebrada a principios de febrero en Tokio— su posición en cuanto al comercio con los países socialistas, Japón ha realizado movimientos tendientes al estrechamiento de sus relaciones con China en varios frentes simultáneamente. Desde hace unos quince meses, una serie de misiones comerciales japonesas de alto nivel han visitado a Pekín, siendo calurosamente recibidas. Japón montó asimismo en esa ciudad una feria comercial que tuvo gran éxito. Y varias misiones oficiales chinas han visitado a su vez a Japón. Se espera que bastante antes de 18 meses —plazo en el que se considera generalmente que se establecerán relaciones diplomáticas entre ambos países— se pondrá en operación alguna forma de relaciones comerciales oficiales, a diferencia del actual convenio comercial "privado".

El comercio entre Japón y China montó en 1963 a un total de Dls. 137 millones, lo que representa un aumento del 62.2% respecto del nivel de 1962. Esta cifra refleja importaciones japonesas provenientes de China por valor de Dls. 74.6 millones —lo que supone un incremento del 62.1% respecto del año precedente— y exportaciones niponas a China por valor de Dls. 62.3 millones, o sea una expansión de 62.3%. En vista del rápido crecimiento del comercio chino-japonés, el gobierno de Japón está presionando actualmente a las dos instituciones "privadas" que manejan el comercio con China para que se fusionen. Las dos instituciones en cuestión son el Consejo de Enlace Comercial Japón-China Comunista, y la Asociación de Importadores y Exportadores de China Comunista. Se espera que el organismo unificado que surja de la fusión goce de un mayor subsidio gubernamental. Existen otras dos instituciones que representan a las firmas japonesas que llevan a cabo operaciones con China —la Asociación de Promoción del Comercio Japón-China Comunista y la Asociación de Promoción del Comercio Internacional Japonés— pero ninguna de ellas tiene el estatuto semioficial de las otras.

Actualmente los círculos comerciales japoneses se sienten optimistas en cuanto a las posibilidades de que el comercio con China se duplique en el curso

del presente año, alcanzando tal vez el nivel de Dls. 125 millones en cada sentido. La cifra es superior a la meta oficial fijada en Dls. 200 millones en total. Se prevé también el establecimiento de representaciones comerciales chinas permanentemente en Tokio.

Incentivos Fiscales para la Inversión Extranjera en India

ENTRE los principales aspectos del presupuesto dado a conocer el último día de febrero por el ministro de Finanzas de India, T. T. Khrishnamachari, se cuentan la continuación de los grandes gastos en el ramo de defensa, la reducción de los impuestos personales, y la introducción de nuevos incentivos fiscales para la inversión extranjera en India. Como se esperaba generalmente, el presupuesto estuvo orientado hacia el fomento del ahorro y el crecimiento, pero con atención especial al papel del sector privado en la economía hindú.

En el campo de los gravámenes fiscales a los ingresos y utilidades de las compañías, que naturalmente afecta a la inversión extranjera, se propusieron tres concesiones fundamentales:

1. El impuesto sobre las superutilidades deberá reemplazarse por una sobretasa del 40% sobre las utilidades que excedan del 10% del capital.

2. Una reducción del 50 al 45% en la tasa media del impuesto sobre los ingresos de las compañías, para cierto número de industrias específicas, incluyendo la del acero, la del cobre, la del aluminio, la del carbón, la del lignito, la del mineral de hierro, la de maquinaria industrial, la del cemento, la de fertilizantes, la de pulpa y papel, la de tractores, la del té, la del café y la del hule.

3. La reducción del impuesto que grava los dividendos pagados entre compañías a una simple tasa del 25%. Como el grueso de las inversiones extranjeras en India se realiza por compañías con casas matrices en el exterior, esta medida vendrá a reducir efectivamente el nivel de los impuestos que se pagan sobre la transferencia de dividendos, el cual montaba en el pasado a algo más del 50%.

El proyecto de presupuesto comprende también la aplicación de un impuesto del 7.5% para gravar las utilidades distribuidas, a fin de restringir los dividendos y fomentar el ahorro y la inversión. El ministro Khrishnamachari anunció igualmente un aumento de la tasa fiscal básica aplicable a las compañías dependientes de "holdings" del 50 al 60%. Simultáneamente, las tasas fiscales aplicables a las compañías extranjeras que operan a través de sucursales en vez de subsidiarias serán elevadas del 63 al 65%. Las modificaciones introducidas a las normas conforme a las cuales se gravan las ganancias de capital implicarán que las compañías serán gravadas conforme a una tasa del 30% para los dividendos distribuidos y otras utilidades, excepto aquellas derivadas de terrenos y edificios, en cuyo caso se aplicará una tasa del 40%.