

Sección Internacional

ASUNTOS GENERALES

La inversión norteamericana en Europa

Este resumen se apoya en los aspectos capitales de un memorándum reciente del Departamento de Prensa e Información de la Comisión del Mercado Común Europeo.

Al tocar a su fin 1968, las compañías norteamericanas tenían en su poder valores extranjeros por una cifra de 65 000 millones de dólares. De ella la Comunidad Económica Europea participaba con 9 000 millones (en Estados Unidos la inversión extranjera asciende a 11 000 millones).

Si se contempla más de cerca el fenómeno, se observa que, hasta 1965, el valor global de la inversión extranjera en Estados Unidos de nacionales europeos era superior al de la de estadounidenses en Europa. Posteriormente, surgió la tendencia inversa: al ascender los montos invertidos, respectivamente, a 19 200 y 18 300 millones de dólares; cabe aclarar que tres cuartas partes de las inversiones estadounidenses a largo plazo en Europa son directas, lo que permite el control real de las empresas; contrariamente, los activos financieros, a largo plazo, de europeos en Estados Unidos, están representados por obligaciones e inversiones en valores financieros.

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

Varía de un sector industrial a otro la participación de las subsidiarias estadounidenses en el seno del Mercado Común Europeo: industria de automotores 29%; carbón mineral, de 55 a 60 por ciento; bióxido de titanio, de 35 a 40 por ciento; hule sintético, 15%; maquinaria eléctrica, 20%; bienes de consumo, 10-15 por ciento; componentes electrónicos, 5-8 por ciento; semiconductores profesionales, 50%; circuitos impresos, 95%; computadores electrónicos, 80 por ciento.

Desde 1958 ha tenido lugar un descenso en la proporción correspondiente a la inversión en el renglón petrolero: en ese año representaba una tercera parte y únicamente la cuarta en 1968; en cambio, se ha registrado paralelamente una elevación de la proporción de las industrias de transformación: de 50.8 a 71.1 por ciento.

Es de señalarse que hasta tiempos recientes, los inversionistas norteamericanos se inclinaban por aquellos sectores en que Estados Unidos mantiene supremacía, sea por razones tecnológicas o por las condiciones de la oferta; así, se pudo observar que los colosos mundiales representaron la proporción mayoritaria de las inversiones; debe hacerse notar, también, que la tendencia hacia la diversificación constituye un fenómeno de aparición nueva: se está propagando a las industrias alimenticias, textiles, vidrio, modas y perfumería, y a distintos segmentos del sector terciario: anuncios, arrendamientos, seguros, bancos comerciales, industria hotelera turística, etc. Actualmente más del 80% de las más grandes firmas estadounidenses cuentan con establecimientos o subsidiarias en Europa (en 1962, era menos del 50 por ciento).

El memorándum manifiesta que no es hipérbole afirmar que son los euro-

peos los que efectúan el financiamiento de la inversión estadounidense en Europa. Por ejemplo, la gigantesca General Motors pudo no haber exportado un solo dólar para realizar sus inversiones exteriores a lo largo de los últimos 20 años.

Financiamiento de negocios norteamericanos en Europa (Por ciento)

	1959	1967
Utilidades reinvertidas	15.9	8.9
Amortización	28.7	28.6
Fondos de origen norteamericano	25.5	16.1
Fondos obtenidos fuera de Estados Unidos		
	29.0	46.6

Fuente: *Survey of Current Business*.

Desde 1957, se ha observado, en escala mundial, que la salida de capital de Estados Unidos se ha visto superada sistemáticamente por la entrada de fondos (ingreso repatriado, emolumentos derivados de utilidades, patentes y regalías); además, la exportación de capital estadounidense es, en gran medida, maquinaria destinada a plantas industriales, o, incluso, técnicas de administración, y no recursos monetarios.

El documento describe así el proceso de establecimiento de las firmas norteamericanas en la economía europea: "Una vez que se encarrilan, las nuevas compañías estadounidenses cuentan con la escala necesaria para no depender de los recursos de su país. Con la innovación técnica y la elaboración de nuevos productos (aspectos que, muy a menudo, ya fueron amortizados en Estados Unidos) están en posición de lograr tasas de utilidad anual de entre 20 y 30 por

ciento, representan poderosos focos de atracción en los mercados de capital de Europa. En 1968, el volumen de emisiones en Euros (empréstitos flotados en Europa en monedas europeas por firmas norteamericanas) ascendió a 3 000 millones de dólares; las dos terceras partes de tales emisiones fueron efectuadas por compañías estadounidenses".

Dicha financiación no se limita a la instalación o a los costos de nuevos procesos técnicos de las empresas mencionadas, sino que permite la compra de firmas europeas. Se pueden citar los casos de Bull, que fue adquirida por General Electric; Ferrania, comprada en 3 millones de dólares en 1964; Simca y Rootes, que pasaron a poder de Chrysler en 1963 y 1967, o DEA, adquirida por la Texaco, en 1967.

Valor neto de las compañías europeas compradas totalmente por firmas estadounidenses (Millones de dólares)

	1967	1968
Petróleo	12	3
Empresas manufactureras	203	332
Otros sectores	22	31
	237	366

Fuente: *Survey of Current Business*.

Hay otras dos fuentes de financiación; la primera surge de las distintas estructuras de los sistemas fiscales de algunos países europeos; un buen número de subsidiarias estadounidenses se establece en paraísos fiscales (Luxemburgo) mediante la creación de una *holding company* (firma que controla la mayoría de las acciones de una o varias subsidiarias) entre la empresa matriz y sus distintas filiales europeas, con sede en un país que, como Suiza, grava poco o exime de impuestos los ingresos extranjeros. Como es fácil entender, con este método se puede, sin infringir las disposiciones legales, evadir el pago de una gran parte de los gravámenes que en condiciones normales debieran cubrirse, sea en el país en que se realiza el proceso productivo, o en Estados Unidos.

Adicionalmente, las firmas estadounidenses se ven favorecidas por la competencia que tiene lugar entre los países europeos a causa de la ayuda de carácter regional, que puede implicar el 30, 50 o hasta 70 por ciento del costo del negocio.

¿Cuáles son las razones del éxito de la penetración del capital estadounidense

en la economía europea? Entre otras, la escala de sus operaciones y las consecuencias estructurales que se derivan de ese hecho. Veámoslo comparativamente: en 1967, de las 500 firmas más grandes del mundo, 300 eran estadounidenses; la Royal Dutch-Shell, que es la compañía mayor de Europa, en 1968 ocupaba el cuarto lugar mundial por el volumen de ventas; la compañía máxima de la CEE, la Volkswagen, registra ventas que apenas constituyen la octava parte de las correspondientes a la General Motors y la vigesimoséptima de las mundiales; y la Philips, que ocupa el segundo lugar en el Mercomún Europeo, sólo se ubica en el trigésimosegundo lugar por un volumen de ventas en la escala mundial.

Debe señalarse, también, la existencia de acusadas diferencias en lo que atañe al margen de rentabilidad, que, desde luego, favorece a las firmas norteamericanas por su alta especialización y, aunque resultan modestas vistos los estándares estadounidenses, registran, sin embargo, volúmenes de ventas que son, con frecuencia, más elevados que los de las empresas europeas de mayor magnitud.

En otro orden, estimaciones efectuadas ponen de relieve que la industria norteamericana canaliza a la investigación alrededor del 6% del valor agregado, en tanto que la industria europea sólo dedica el 2 por ciento.

Otros factores: mejor organización y equipamiento; el gran mercado, sin trabas arancelarias que representa la CEE y cuyo ritmo de expansión fue de 5% en 1958-1960, mientras que el estadounidense y el de la AELI crecían, en igual lapso, sólo 3%, y la propensión europea a adoptar el modelo norteamericano de desarrollo y consumo.

En 1963-65, la inversión norteamericana en la CEE fue casi tres veces más grande que las inversiones transnacionales registradas en el ámbito de aquélla.

El memorándum subraya que los esfuerzos nacionales tendientes a paliar o impedir la penetración estadounidense han sido, hasta el presente, ineficaces; además si bien actúa como estímulo tecnológico y económico para las firmas europeas, el progreso que ello representa no corresponde prioritariamente a los europeos, circunstancia que demanda la aplicación de una política vigorosamente defensiva a la estructura industrial europea, a juicio de la Comisión de las Comunidades Europeas.

NORTEAMERICA

EUA: El estado (económico y político) de la Unión

Unos días antes de anunciar lo que vendría a ser el mayor presupuesto deficitario del siglo¹, el presidente Nixon presentó al Congreso uno de los "más ambiciosos" mensajes sobre el estado de la Unión.

Comparado con el "New Deal" de la década de los treinta, el mensaje que el presidente Nixon dirigió a la nación el 22 de enero recién pasado no persigue la elaboración de nuevos programas dentro de la organización existente, "sino cambiar la misma organización", llevar a cabo "una nueva revolución americana —una revolución pacífica. . ."

Con la proposición de reorganizar el Gobierno, "la más brillante de la administración de Nixon", mediante la transformación de 7 de los 11 gabinetes en sólo 4 (Departamento de Recursos Humanos, Desarrollo de la Comunidad, Recursos Naturales y Desarrollo Económico) y mediante la "participación en la recaudación", el presidente Nixon ". . .pretende lograr una cálida respuesta de un público impaciente ante un gobierno que no es responsable, que promete mucho pero actúa poco", un público escéptico y molesto que "no tiene grandes conocimientos en ciencia política o teoría administrativa, pero que sabe cuando está pagando demasiado por la poca efectividad de un gobierno que no puede solucionar el problema de la basura, contener la criminalidad, purificar la atmósfera y el agua, ni proveer transportes adecuados, asistencia médica y escuelas para la población joven".

El programa de "participación en la recaudación" proveería, para tal efecto, un total de 16 millones de dólares que serían repartidos entre estados y ciudades de acuerdo con la premura de sus necesidades. De acuerdo con las proposiciones del presidente Nixon, 11 000 millones de dólares serían destinados a seis grandes propósitos: 1) desarrollo urbano; 2) desarrollo rural; 3) educación; 4) transporte; 5) preparación de trabajadores y 6) mejoramiento de la organización policial. Los otros 5 000 millones servirían de fondo para atender todas aquellas necesidades de particular urgencia en los estados y ciudades.

De acuerdo con la generalidad de los comentarios, el mensaje del presidente

¹ Véase: "EUA: El presupuesto 1971-1972", *Comercio Exterior*, febrero de 1971, p. 152.

Nixon, afirmando que la nación ha transitado "a través de una larga y oscura noche del espíritu americano... y ahora nos encontramos preparados para ascender al sueño por el que se le ha conducido", persigue entrar con un récord de logros en la campaña presidencial de 1972.

A pesar de que el Congreso se encuentra dominado por los demócratas, el mensaje del presidente Nixon recibió una acogida positiva y miembros de los dos partidos se mostraron interesados en conocer el programa con mayor detalle. Quizá uno de los más escépticos fue el senador Hubert H. Humphrey, posible candidato presidencial y él mismo autor de un programa de "participación en la recaudación" más modesto en la suma a asignar y contrario al "desmantelamiento de la legislación de la Gran Sociedad", preconizada por Johnson.

EUA: El presupuesto 1971-72

El presupuesto federal de 229 200 millones de dólares para el año fiscal 1971-72, sometido al Congreso por el presidente Nixon el 29 de enero último, constituye "el mayor presupuesto deficitario proyectado en lo que va del siglo".

Los 11 600 millones de dólares "en tinta roja" representan una suma que, según el presidente Nixon, sigue de cerca a los ingresos que el Tesoro percibiría si la economía estuviera a pleno empleo, por lo que "actuando como si estuviéramos en pleno empleo, ayudaremos a que éste se produzca".

Estas afirmaciones podrían ser suficientes para justificar el complejo y contradictorio cambio de política del presidente Nixon, "tan diferente al Nixon del pasado", afirmando que "debemos equilibrar nuestro presupuesto federal, de suerte que las familias norteamericanas tengan mejor oportunidad de equilibrar sus presupuestos familiares". Pero, hay algo más. El presupuesto para 1970-1971 ha alcanzado ya un déficit de 18 600 millones de dólares, mientras que se había previsto un superávit de 1 200 millones, lo que ha forzado al presidente Nixon a "orientarse hacia el concepto de un presupuesto de pleno empleo", y lo que, según el profesor Robert M. Solow, del MIT, es mejor a estar balanceando el presupuesto cada año. "Cuando la demanda privada es fuerte, un superávit en el presupuesto federal de pleno empleo resulta apropiado. Cuando la demanda privada es débil, un

déficit en el presupuesto federal de pleno empleo es el único remedio."

Según otros observadores, "el presupuesto del presidente Nixon está bien orientado... la economía necesita un impulso —tanto monetario como en política fiscal— para volverla a encauzar hacia el pleno empleo en un lapso razonable" y aunque esto conlleva ciertos riesgos inflacionarios, ello no debe constituir un impedimento, pues el desempleo es un problema más serio.

Además, según los círculos oficiales, el costo social de la inflación se ha venido exagerando; el exceso de capacidad industrial y de trabajadores, y la posibilidad de que la productividad siga aumentando conforme avanza la economía, ayudará a contener las presiones inflacionarias. Sin embargo, según el mismo profesor Solow, "Lo que no se puede decir cuando se es un economista del gobier-

no, y esto es lo bueno de ser una persona privada, es que, en realidad, uno no está muy preocupado por la inflación, pues el sólo decirlo empeoraría la situación".

Existe finalmente otro argumento. En el otoño de 1972 se llevará a cabo la elección presidencial y la experiencia parece mostrar que las elecciones están más en función del pleno empleo que de la inflación. "Si el país no quiere desempleo, no debe tener desempleo. Esto no es política, es democracia. Lo que sería política sería conseguir una recuperación económica en forma oportuna para la elección", concluye Solow.

Al presentar su proyecto de presupuesto al Congreso, el Presidente de Estados Unidos destacó que en 1971-72 debería incrementarse el gasto en defensa, a pesar de lo cual su participación en el gasto total se reduciría de 36% en

CUADRO 1

Estados Unidos: presupuesto de ingresos y egresos (Miles de millones de dólares)

	1969-70 Real	1970-71 Estimado	1971-72 Estimado
<i>Ingresos clasificados por fuente</i>			
Impuesto al ingreso de las personas	90 412	88 300	93 700
Impuesto al ingreso de las empresas	32 829	30 100	36 700
Impuestos y contribuciones de seguridad social			
Impuestos y contribuciones al empleo	39 133	42 297	50 225
Seguro de desempleo	3 464	3 604	4 183
Contribuciones por otros seguros y retiro	2 701	3 072	3 151
Impuestos a las ventas	15 705	16 800	17 500
Impuestos sobre herencias y donaciones	3 644	3 730	5 300
Derechos aduaneros	2 430	2 490	2 700
Ingresos varios	3 424	3 800	4 134
<i>Total de ingresos</i>	<i>193 743</i>	<i>194 193</i>	<i>217 593</i>
<i>Gastos clasificados por destino</i>			
Defensa nacional	80 295	76 443	77 512
Asuntos y finanzas internacionales	3 570	3 586	4 032
Investigación y tecnología espacial	3 749	3 368	3 151
Desarrollo agrícola y rural	6 201	5 262	5 804
Recursos naturales	2 480	2 636	4 243
Comercio y transportes	9 310	11 442	10 937
Vivienda y desarrollo de comunidad	2 965	3 858	4 495
Educación y adiestramiento	7 289	8 300	8 808
Salud	12 995	14 928	16 010
Ingresos sobre valores	43 790	55 546	60 739
Beneficios y servicios a veteranos	8 677	9 969	10 644
Intereses	18 312	19 433	19 687
Asignaciones para:			
Monto adicional para participación en la recaudación.	—	—	4 019
Aumento de sueldos (excluido el Departamento de Defensa)	—	500	1 000
Contingencias	—	300	950
Transacciones intergubernamentales no distribuidas	— 6 380	— 7 197	— 7 771
<i>Total de gastos</i>	<i>196 588</i>	<i>212 755</i>	<i>229 332</i>
<i>Déficit presupuestal</i>	<i>2 845</i>	<i>18 562</i>	<i>11 639</i>

Fuente: "President's Message to Congress on Federal Budget for Fiscal Year 1972", *The New York Times*, Nueva York, 30 de enero de 1971.

Uniquack analiza el presupuesto de Nixon

JAMES RESTON

El presupuesto de Nixon es tan complejo, tan distinto del Nixon del pasado, tan antirrepublicano, que desafía todo análisis racional. Por tanto, sumidos en la confusión, hemos tenido que recurrir de nuevo a *Uniquack*, nuestro viejo detector de mentiras electrónico, para que nos ayude.

Pregunta: ¿Cuál es la cifra más importante del presupuesto de Nixon?

Uniquack: ¡1972!

P.: Límitese a los hechos, máquina. Si se toma el presupuesto total de 229 200 millones de dólares y se resta el ingreso, estimado por el Presidente en 217 600 millones, ¿qué queda?

U.: ¡1972! Aunque sume, divida o multiplique, el resultado siempre parece ser el mismo: 1972.

P.: ¿No es esto bastante extraño para una computadora?

U.: Muy extraño.

P.: ¿Cómo lo explica?

U.: No ofrezco explicaciones, sólo respondo preguntas directas.

P.: ¿Quién dijo: "Debemos equilibrar nuestro presupuesto federal de suerte que las familias norteamericanas tengan mejor oportunidad de equilibrar sus presupuestos familiares"?

U.: El presidente Nixon.

P.: ¿Qué Presidente propuso el mayor déficit federal en este siglo?

U.: El presidente Nixon.

P.: ¿Cómo se explica la diferencia?

U.: No hay respuesta.

P.: Bien, ¿quién inventó la idea de "participación en la recaudación"?

U.: Adán y Eva.

P.: Quiero decir, recientemente en Estados Unidos.

U.: Walter Heller, un demócrata de Minesota.

P.: ¿Qué Presidente de Estados Unidos la propuso por primera vez seriamente?

U.: Richard Milhous Nixon, un republicano de California.

P.: ¿Quién la derrotó?

U.: Wilbur Mills, un representante demócrata por Arkansas.

P.: ¿Por qué?

U.: Considera que la gente que gasta el dinero es la que debe obtenerlo. Estima que la gente que necesita la mayor parte del dinero debe conseguir la mayor parte del dinero. El es un defensor de los derechos de los estados que conoce más que la mayoría de la gente acerca de los errores de los estados.

P.: ¿Está él confundido?

U.: Todo mundo está confundido.

P.: ¿Quién dijo: "Yo soy keynesiano"?

U.: Lord Keynes.

P.: ¿Quién más?

U.: Franklin Roosevelt, Henry Wallace, John Kennedy, Lyndon Johnson, Hubert Humphrey y, apenas hace unos días, Richard Nixon.

P.: ¿Quiénes han estado en contra de las guerras y nos han envuelto en conflictos bélicos?

U.: Roosevelt, Truman, Kennedy y Johnson.

P.: Y ¿quién arguye en favor de la guerra y después quiere sacarnos del conflicto?

U.: Richard Nixon.

P.: ¿Cómo se explica esta paradoja?

U.: Esa es una pregunta filosófica.

P.: Bien, pero al menos hay algunas cosas claras: los demócratas están en favor del estado benefactor, el gasto deficitario y la economía planeada, y los republicanos se oponen a todo esto. ¿Correcto?

U.: Equivocado. El presupuesto de Nixon tiene más elementos de planeación, prevé más gastos de bienestar y un déficit más alto que cualquier otro presupuesto del presente siglo.

P.: Pero, el Presidente favorece la distribución y descentralización del

poder, la concesión de mayores facultades al gabinete, los estados y las ciudades, que cualquier otro presidente desde McKinley. ¿Correcto?

U.: Equivocado de nuevo. El poder en Washington nunca ha estado más centralizado que ahora. El gabinete nunca ha sido más débil, el personal de la Casa Blanca nunca ha sido más numeroso, más poderoso y más inaccesible a las críticas.

P.: ¿Es malo eso? ¿Es malo que el Presidente y los demócratas y los republicanos no sepan en realidad qué hacer?

U.: Yo me atengo a los hechos. El año pasado los partidos disputaban sobre cuestiones ideológicas, sobre personalidades, sobre mayorías silenciosas y sobre estrategias sureñas. Ahora se advierte una diferencia. Ahora se habla acerca de presupuestos, acerca de asignación de recursos y acerca del futuro.

P.: ¿Hay una diferencia en ello?

U.: No lo sé. Están Humphrey, Muskie, McGovern, Bayh, Kennedy, pero no existe tema, no hay una clara visión del futuro que ofrezcan los demócratas. En realidad, no hay ideas claras en ningún partido. Ambos están en problemas y ambos parecen apabullados. La principal diferencia es que los republicanos están *in* y los demócratas *out* y todo desemboca, a final de cuentas, en 1972.

P.: ¿Entonces?

U.: Entonces, la elección de 1972 es el asunto principal. Esto es lo que realmente significa el presupuesto. ¿Se terminará la guerra? ¿Se controlará la inflación y el subempleo? Después de todo, las computadoras sabemos algo acerca de los hechos. Si no hay guerra y si la inflación y el desempleo son tolerables, el presupuesto de Nixon resulta adecuado.

P.: ¿Quiere decir que el Presidente está jugando?

U.: El Presidente es un jugador de poker y está apostando su resto a los argumentos de la oposición. Su objetivo no es ideológico, sino práctico: la reelección en 1972.

Nota: Este texto del Vicepresidente de *The New York Times* apareció originalmente con el título de "Uniquack on the Nixon Budget", en *The New York Times*, Nueva York, 31 de enero de 1971.

1970-71 a 34% en 1971-72; en cambio, los desembolsos en programas de recursos humanos continuarán elevando su participación en el total, hasta 42% en 1971-72. Además, el Presidente definió en los siguientes términos las características básicas de su proyecto de presupuesto:

"a) *Proporciona un nuevo equilibrio de responsabilidad y poder en Estados Unidos* al proponer una amplia participación de los estados y las comunidades en los ingresos federales, en forma tal que contribuya a aliviar la paralizadora crisis fiscal de los gobiernos estatales y locales y permita a los ciudadanos una mayor influencia en las decisiones que directamente les afectan.

"b) *Introduce un nuevo concepto de igualdad en la vida norteamericana*, al permitir el desarrollo de estrategias nacionales orientadas a mejorar el cuidado de la salud de los ciudadanos y a asegurar, mediante incentivos y exigencias de trabajo, un ingreso mínimo garantizado para toda familia de esta nación.

"c) *Adopta la idea del 'presupuesto de empleo pleno'*, según la cual el gasto no excede de los ingresos que la economía podría generar, con el actual sistema fiscal, en condiciones de empleo pleno. En esta forma, el presupuesto se utiliza como herramienta para promover una expansión económica ordenada, pero el efecto del déficit real resultante está en agudo contraste con la presión inflacionaria creada por los déficit de finales de los años sesenta, que fueron resultado de un gasto excesivo, mucho mayor que los ingresos fiscales en condiciones de empleo pleno. *La idea del presupuesto de empleo pleno es, en cierto sentido, una profecía que habrá de cumplirse: al operar como si se estuviera en condiciones de empleo pleno, se ayuda a conseguir el empleo pleno.*" (Subrayados en el original.)

Aspectos sobresalientes del nuevo presupuesto

Defensa. Después de dos años de baja, el presupuesto del Pentágono sube en 1 500 millones y alcanza una cifra de 76 000 millones de dólares, con los cuales la administración espera movilizar más voluntarios, mediante mejor paga, y obtener nuevas armas.

Medio ambiente. El presidente Nixon asigna 2 500 millones de dólares, cerca del doble de la cifra del año anterior, para los programas contra la contaminación, principalmente para la construc-

ción de plantas purificadoras de desagüe y para la purificación del aire. El monto destinado a los parques urbanos pasa de 75 a 200 millones.

Ciencia y tecnología. Por primera vez en cinco años, las asignaciones presupuestales para investigación y desarrollo se elevan hasta 16 700 millones de dólares. En cambio, el presupuesto para investigación espacial vuelve a reducirse, aunque sólo en 200 millones.

Pobreza. Se asignan 31 000 millones de dólares a todos los programas contra la pobreza, especialmente los de la Oficina de Oportunidades Económicas.

Salud. Existen propuestas, pero no planes ni programas, sobre reformas a la seguridad social.

Tres cuartas partes de los 16 000 millones de dólares destinados a este renglón, y prácticamente todo el incremento que registra con respecto al año anterior, se destinarán a programas de asistencia médica, pero también se proponen aumentos en los programas de control natal y preparación médica.

Agricultura. Los subsidios y los programas de sostén de precios en este renglón ascenderán a 4 200 millones de dólares, cifra similar a la de años anteriores. Los alimentos subsidiados para más de 10 millones de habitantes tendrán un costo de 2 000 millones.

Educación. Los gastos en educación ascenderán a 4 700 millones de dólares, lo que representa un aumento de 250 millones sobre el presupuesto anterior, y la Administración pedirá al Congreso 1 000 millones más, para préstamos a escuelas públicas, el próximo año.

Transporte. La construcción de autopistas sigue predominando, pero debido al rápido crecimiento de los programas para la construcción de aeropuertos, su proporción baja a 60%. La Administración insistirá en la construcción del avión supersónico norteamericano.

Participación en la recaudación

El primer plan del Presidente para la participación en la recaudación federal de estados y ciudades, incluye nuevas categorías de asistencia y de asignación de fondos, entre las que destacan 3 000 millones de dólares para educación, 2 600 millones para transportes y 500 millones para reforzar los organismos policiales.

EUROPA

CEE: La unión económica y monetaria, se inicia el proceso

Después de repetidas y encontradas reuniones, el Consejo de la Comunidad Económica Europea adoptó finalmente, el 9 de febrero último, las "largamente esperadas" decisiones sobre la unión económica y monetaria.

Dadas las divergencias de opinión que se habían manifestado en las reuniones anteriores, se preveía, una vez más, un período de difíciles discusiones, sobre todo por la introducción de una nueva "cláusula de prudencia" presentada por la delegación alemana, y por las divergencias en cuanto a si se adoptaría una "decisión" o una "resolución".¹

Sin embargo, contrariamente a los esperado y a juzgar por el entusiasmo de las declaraciones del presidente del Consejo, Sr. Maurice Schumann, la sesión sobre la unión económica y monetaria "ha realizado un nuevo y fundamental éxito", al haber tomado decisiones de capital importancia sobre dos de los tres principios que constituyen el "famoso tríptico de La Haya" (perfeccionar, profundizar y ensanchar la Comunidad), quedando sólo pendiente el de ensanchamiento.

El escepticismo y desconcierto de los observadores al inicio de las reuniones no carecía, como ya se dijo, de justificadas razones, más aún cuando las deliberaciones eran objeto de gran reserva y poco se llegaba a saber sobre el avance en los aspectos más escabrosos, entre los que predominaba el de si los gobiernos de la Comunidad "han acordado realizar en el curso de los próximos diez años...", bien, simplemente "han acordado hacer todo lo posible por realizar en el curso de los próximos diez años...", o bien, "han acordado expresar su deseo político de realizar en el curso de los diez próximos años una unión económica y monetaria de acuerdo a un plan por etapas a partir del primero de enero de 1971", expresión, esta última, que finalmente fue adoptada en el inicio del acuerdo.

¹ En repetidas ocasiones *Comercio Exterior* dio a conocer la evolución de las discusiones sobre la unión económica y monetaria, así como el contenido esencial del Informe Werner, sobre el cual se basa. Véase "Avances hacia la unión monetaria y económica en la CEE", *Comercio Exterior* diciembre de 1970, pp. 1033-1035.

En cuanto a la "cláusula de prudencia", la cual prevé el abandono de las medidas sobre los acuerdos monetarios al cabo de los primeros cinco años si entre tanto no se ha llegado a un acuerdo sobre la transición hacia la segunda etapa de la unión, finalmente se interpretó unánimemente como un factor de estímulo y no de retroceso, como originalmente se le consideraba.

Aun cuando al terminar las reuniones, el resultado fue calificado como "la más importante decisión adoptada al nivel europeo desde la firma del Tratado de Roma", algunas delegaciones se mostraron un tanto decepcionadas debido a que la decisión de constituir instituciones comunes bajo un control parlamentario, fue pospuesta para 1973, "con un consentimiento optimista".

Haciendo a un lado este aspecto, todas las delegaciones se mostraron de acuerdo en que se había logrado "el máximo posible bajo las circunstancias actuales" y "las medidas aquí adoptadas constituyen un resultado que, hace unos meses, se habría considerado excepcional... La primera etapa para la creación de un sistema comunitario de cambio y los procedimientos para coordinar los presupuestos nacionales de los países miembros representan un avance fundamental hacia una personalidad monetaria de la Comunidad y hacia la convergencia de su desarrollo económico".

Aspectos generales de las decisiones

1) Se expresa la voluntad de realizar la Unión Económica y Monetaria en diez años, la descripción del contenido de la primera etapa (1971-1973) y la definición de los procedimientos para la transición entre la primera y las siguientes etapas.

2) La orientación de las políticas crediticia y monetaria será definida por las autoridades políticas, tanto al nivel nacional como al de la Comunidad. En este acuerdo, los bancos centrales tendrán una amplia libertad para determinar los lineamientos de su cooperación. Además, de acuerdo a sus posibilidades y responsabilidades, se pedirá a los bancos centrales: coordinar, junto con el Consejo de la Comunidad, sus políticas crediticias y monetarias para esbozar los grandes lineamientos que seguirá cada banco, especialmente en las tenencias de liquidez, la distribución del crédito y las tasas de interés, y para fijar las medidas prácticas sobre la aplicación de tales procedimientos.

3) La decisión establece que el Consejo se reunirá tres veces al año con el propósito de examinar la situación económica de la Comunidad. Con base en las recomendaciones de la Comisión, el Consejo establecerá los lineamientos para la política económica a corto plazo que la Comunidad y cada país miembro deberán seguir, con el propósito de llevar a cabo un desarrollo económico armónico.

En este contexto, se fijarán lineamientos cuantitativos para la formulación de los presupuestos nacionales de los próximos años, antes de que sean finalmente adoptados y, tomando en cuenta sus diferentes magnitudes, serán analizados a función de la extensión y alcance de los saldos, de los métodos de financiamiento o de acuerdo a los ejercicios anteriores.

Después de las tres reuniones anuales, el Consejo, bajo las proposiciones de la Comisión y tras las consultas con el Parlamento europeo, formulará el informe sobre la situación económica en la Comunidad, proporcionando los lineamientos de política económica que cada país miembro deberá adoptar en el siguiente año.

Después de la adopción por el Consejo, los gobiernos transmitirán el informe anual a sus parlamentos nacionales con el propósito de que lo consideren en los debates sobre el presupuesto.

4) *Mecanismo.* El Consejo establece un mecanismo de ayuda financiera a mediano plazo para reforzar la ayuda a corto plazo que viene operando desde principios de 1970. Dicho mecanismo persigue la ampliación de la ayuda mutua entre los países miembros, en caso de dificultad de alguna de sus monedas en caso de dificultades en la balanza de pagos.

El monto de los créditos lo decidirá el Consejo de acuerdo a una aprobación mayoritaria. Los países miembros contribuirían con los siguientes montos tope, expresados en millones de dólares: Alemania, 600; Bélgica-Luxemburgo, 200; Francia, 600; Italia, 400, y Holanda, 200. *Total, 2 000.*

5) El Consejo y los países miembros han aprobado el programa elaborado por el Comité de política económica a mediano plazo de la Comunidad. Por primera vez un plan de cinco años (1971-1975) contiene lineamientos que establecen los objetivos sobre expansión en general, el alza de precios, la balanza con el exterior, y la tasa de desempleo. Los países miembros se comprometen a

respetar estos lineamientos y a dar parte sobre cualquier desviación que se produzca.

Las medidas comprendidas en los puntos 2) y 3) pasan a ser efectivos inmediatamente; la comprendida en el punto 4) entrará en vigor a partir de 1972 y los lineamientos de la 5) se empezarán a adoptar desde ahora.

En conjunto, todas estas medidas constituyen el inicio de la Unión económica y monetaria, a la que se vendrá a sumar la coordinación de los bancos centrales, con esta medida se persigue la reducción de los márgenes de fluctuación entre las monedas de la Comunidad.

Reino Unido: Rolls-Royce, "una tragedia nacional"

El día 4 de febrero la empresa inglesa Rolls-Royce, Ltd., la mundialmente famosa fábrica de motores a reacción para aviones, motores de turbina y automóviles que suelen considerarse los más finos del mundo, se declaró en bancarrota. La reacción británica quedó resumida en la declaración de un importante líder político, quien consideró ese acontecimiento como "una importante tragedia nacional".

La empresa anunció que la razón principal que la había obligado a declararse en quiebra se hallaba en las enormes pérdidas que la compañía estaba sufriendo en la fabricación de los motores a reacción para el gigantesco *airbus* TriStar, de la Lockheed Aircraft Corp., de Estados Unidos. La empresa señaló que de ninguna manera podría llevar adelante el programa de fabricación de los motores del TriStar en las condiciones inicialmente convenidas y, con ello, suscitó un litigio internacional y provocó la inmediata intervención del gobierno británico.

El primer ministro Edward Heath anunció, casi inmediatamente, que el gobierno británico adquiriría y mantendría en operación aquella parte de las actividades de la empresa que se considerara "vital para la defensa nacional, los programas militares conjuntos con otros países y las fuerzas aéreas y líneas aéreas comerciales británicas y extranjeras". Sin embargo, no asumió responsabilidad por el cumplimiento del contrato con la Lockheed. Entre los trabajos de la Rolls-Royce que continuarán realizándose, a cargo del gobierno británico, se encuentra la continuación del programa de

fabricación del motor a reacción Olympus 593, destinado al avión supersónico Concorde, proyecto anglo-francés. También se dio por supuesto que continuaría la actividad de la empresa en la fabricación de los famosos automóviles Rolls-Royce, cuyo precio promedio es de 20 000 dólares por unidad y que, aunque sólo representa una pequeña parte de las operaciones totales de la empresa, quizá, la más redituable; aunque no a cargo del gobierno británico, sino de alguna empresa privada que adquiriese esta sección y la constituyese en una empresa independiente.

El rango de operaciones de la empresa Rolls-Royce es tan amplio que se le considera elemento vital en la industria de aeronáutica y de fabricación de motores de turbina para buques e industrias. Dado el reconocimiento universal que su tecnología ha conseguido, la Rolls-Royce participa en prácticamente todos los proyectos europeos de construcción aeronáutica y en buen número de los norteamericanos. Prácticamente todos los aviones de la fuerza aérea británica emplean motores Rolls-Royce y dependen de esta empresa para sus suministros de piezas de refacción. Los motores Rolls-Royce son usados también en aviones civiles y militares de más de 100 países. Entre los más importantes se hallan los aparatos de la British Aircraft Corporation: el Comet, el Trident y el One-Eleven; el ya mencionado motor Olympus 593 para el Concorde, y los motores para los aviones de combate Jaguar y Multi-Rolé de Alemania occidental.

Por su parte, la sección fabricante de automóviles representa apenas el 5% de las ventas totales de la Rolls-Royce, que en 1969 llegaron a 723 millones de dólares. Anualmente se producen aproximadamente 2 000 automóviles Rolls-Royce, la mayoría de los cuales se vende en Estados Unidos, y unos cuantos más, por cierto en versión blindada, entre los jefes de Estado y otros potentados latinoamericanos, africanos y asiáticos, propensos a los accidentes. Para conseguir un Rolls-Royce nuevo a menudo hay que esperar hasta 18 meses desde el momento de la colocación del pedido; pero esto no es lo más importante, pues también hay que estar dispuesto a pagar 24 000 dólares por un Silver Shadow o hasta 35 000 dólares por un Phantom IV.

La Rolls-Royce, una de las empresas clave en el esfuerzo británico por mantenerse en los primeros planos de la competencia internacional en materia de avance tecnológico y de capacidad exportadora, fue fundada en 1906 por F.

Henry Royce, el hijo de un minero que empezó a construir automóviles en su taller cuando se cansó de reparar un automóvil francés que había comprado, y por C. Stewart Rolls, un aristócrata aficionado a los automóviles, que fue quien primero convenció al rey Jorge V de viajar en un "carruaje sin caballos". La compañía se diversificó rápidamente hacia la fabricación de motores de aeroplano y consiguió una envidiable serie de éxitos: un motor Rolls-Royce fue utilizado en el primer vuelo trasatlántico, en 1919, y los Spitfires y Hurricanes, que contribuyeron a derrotar a la Luftwaffe en la segunda guerra mundial, tenían también motores Rolls-Royce. De ahí se pasó al claro predominio actual de la Rolls-Royce en el mercado mundial de motores para avión, en el que sólo existen dos competidores de estatura similar, ambos norteamericanos: General Electric y Pratt & Whitney.

Inmediatamente después del anuncio de la bancarrota, se conocieron los detalles del desafortunado contrato con la Lockheed que provocó el colapso de la empresa. Cuando la empresa norteamericana anunció que iniciaría la construcción del *airbus* TriStar, para 256 pasajeros, puso a concurso el suministro de los motores, que fue ganado por la Rolls-Royce, mediante el cuantioso apoyo que le prestó el gobierno británico, en ese momento encabezado por Harold Wilson, pues el país necesitaba desesperadamente restablecer su prestigio exportador en bienes de alta tecnología. Mediante el gasto de aproximadamente un millón de dólares en su campaña de venta, la Rolls-Royce firmó contrato, en 1968, para construir 540 motores RB-211 a un precio unitario de 840 000 dólares, lo que elevaba el costo total de la operación a 453.6 millones de dólares. Los funcionarios de la Lockheed se mostraron felices con el acuerdo, al que calificaron de "la mayor ganga que hemos conseguido"; el tiempo habría de darles la razón. Cuando faltaban pocos meses para la entrega de los primeros motores, la Rolls-Royce encontró que su costo de fabricación se había elevado hasta 1 104 000 dólares por cada motor, es decir, 264 000 dólares más que el precio ofrecido en el contrato. Por tanto, la pérdida en la entrega de los 540 motores ascendería a 142.6 millones de dólares. Pero como en el ínterin la Rolls-Royce había aceptado producir hasta 700 motores, de verse obligada a cumplir con el contrato ampliado su pérdida se elevaría hasta 184.8 millones de dólares, es decir, casi la mitad del valor original total de la operación. Además, tendría que pagar diversas multas por demoras en la entrega de los motores. En estas circunstan-

cias, se consideró comprensible que, a pesar de la pérdida de prestigio, el gobierno británico no se comprometiese a cumplir con el contrato y arrostrar las consecuencias de la mala administración de la Rolls-Royce.

Las consecuencias de todo esto han resultado muy amplias tanto en el Reino Unido como en Estados Unidos. En primer lugar, la Lockheed anunció que buscaría por todos los medios el cumplimiento del contrato original, pues, a estas alturas del proyecto, la colocación de nuevos motores en el TriStar le representaría un costo adicional estimado en 100 millones de dólares, aparte de que la Lockheed atraviesa también por muy serias dificultades financieras derivadas de un contrato desafortunado con el gobierno norteamericano para la construcción de un avión militar de transporte. Pero aun cuando otros motores pudieran ser adaptados al TriStar, bien fueran de la General Electric o de la Pratt & Whitney, la demora en la entrega del aparato a las compañías aéreas que ya lo han solicitado, al costo de 15 millones de dólares por unidad, probablemente provocaría la cancelación de algunos pedidos o el pago de sanciones por entrega tardía, a cargo de la Lockheed. Se sabe que, hasta la fecha, nueve empresas han pedido 178 TriStars: Eastern Airlines, 50; T. W. A., 44; Air Holdings, 50 (incluyendo 10 para Air Canada y 2 para Air Jamaica); Delta Airlines, 24; Pacific Southwest Airlines, 5; Air France, 3, y el grupo Hass-Turner, 2.

En Gran Bretaña se estima que el efecto directo de la quiebra de Rolls-Royce sobre sus trabajadores será demolidor. En Derby, una ciudad de 400 000 habitantes donde se encuentran las principales plantas de la Rolls-Royce, esta empresa ocupa a 20 000 trabajadores, aproximadamente la mitad de los cuales intervenían en el RB-211; otros 10 000 trabajadores están en la fábrica de Glasgow, donde se realizaba la labor de investigación y desarrollo relacionada con el RB-211. Son estos 20 000, de los 80 000 trabajadores de la Rolls-Royce, los que enfrentan una perspectiva de desempleo inmediato.

Por otra parte, se espera que el impacto de la bancarrota de la Rolls-Royce afecte, desde luego, a sus acreedores bancarios (principalmente Midland Bank y Lloyds Bank, con créditos estimados en 89 millones de dólares) y gubernamentales (especialmente la Industrial Reorganization Corp.); a las compañías de seguros que tienen inversiones en la Rolls-Royce (principalmente la Prudential Assurance Co. y la Britannic Assu-

rance), y aproximadamente 100 empresas industriales que tenían contratos de suministro con la Rolls-Royce relacionados con la construcción del RB-211. De éstas, las dos más afectadas son Short Brothers & Harland, empresa fabricante de componentes para motores a reacción, y Joseph Lucas, importante fabricante de componentes eléctricos.

La prensa británica comentó con singular pesimismo la bancarrota de la Rolls-Royce. Algún comentarista llegó a preguntarse si esta quiebra no afectaría más gravemente el prestigio británico que la devaluación de la libra esterlina, en 1967... o su eliminación en la Copa del Mundo, en 1970.

Reino Unido: Sing a song for 2½ new pence

Para un país preocupado por la quiebra de una de sus empresas industriales más importantes y representativas, por el alza del costo de la gasolina originada en el arreglo a que su consorcio petrolero había llegado con el grupo de países productores, por una prolongada y aparentemente inacabable huelga de empleados de correos, por el debate acerca de si un líder estudiantil alemán podía o no pronunciar discursos públicos en territorio británico, por las dificultades en las relaciones con sus países socios en el Commonwealth, sólo faltaba la inevitable y largamente esperada llegada del *Día D*, hecho que se produjo el 15 de febrero último.

El *Día D* (día de la decimalización) Gran Bretaña abandonó su peculiar sistema monetario, que databa del siglo VIII, para unirse al resto del mundo en un sistema decimal. Ahora, en lugar de que una libra se componga de 20 chelines y cada chelín se divida en 12 peniques, de suerte que se necesiten 240 peniques para llegar a una libra, la libra se dividirá en 100 peniques (100 pence, o 100 new pence). La dificultad estriba, desde luego, en cuánto tiempo tomará a los británicos, que, según presumían los turistas extranjeros en Londres, debieron haber tardado siglos en dominar su antiguo sistema, acostumbrarse al nuevo. Buen número de comentaristas de prensa temieron que el *Día D* resultara, más que el día de la decimalización, el día del desconcierto.

Desde luego, los preparativos para el *Día D* fueron laboriosos y prolongados. La decisión se tomó, en un momento de entusiasmo acerca de un posible rápido ingreso británico a la CEE, en 1966 y, a

partir de entonces, se gastaron 3 millones de dólares en una campaña educativa. En 950 centros de población —informa la revista *Time*— se fijaron carteles alusivos con gran profusión. 15 millones de ejemplares de una "guía de moneda decimal" se distribuyeron entre las familias británicas, incluyendo ediciones en galés y en braille. Se hizo propaganda intensa en la televisión. La iniciativa privada, sobre todo los comercios, hicieron su propio esfuerzo propagandístico, imprimiendo las tablas de conversión en prácticamente todo tipo de objetos, desde lápices y agendas de bolsillo, hasta blusas y minifaldas.

Con el nuevo sistema, los británicos dispondrán de las siguientes monedas: 50 new pence (1/2 libra, antes 10 chelines o 120 peniques); 10 new pence (1/10 de libra, antes 2 chelines o 24 peniques); 5 new pence (1/20 de libra, antes 1 chelín o 12 peniques); 2 new pence (1/50 de libra, antes 5 peniques); 1 new pence (1/100 de libra, antes 2 peniques), y 1/2 new pence (1/200 de libra, antes 1 penique). Desde luego, no todas las equivalencias son exactas: en realidad un nuevo penique equivale, matemáticamente, a 2 2/5 antiguos peniques, y un medio penique nuevo equivale a 1 1/5 antiguos peniques. Esta equivalencia inexacta ha tenido como resultado el encarecimiento automático de los artículos de más bajo precio. Así, si anteriormente era factible comprar, con una libra esterlina 240 objetos con valor unitario de un penique antiguo y como la equivalencia oficial es de un penique antiguo por 1/2 new pence, ahora, con la libra, sólo podrán comprarse 200 de esos objetos, cajas de cerillos, por ejemplo. Así, en términos de su poder de compra respecto de ciertos artículos, la libra ha sufrido una nueva "devaluación". Además, al ponerse el nuevo sistema en vigor, se denunció que muchos comerciantes decidieron que no había mejor momento que el *Día D* para, aprovechando el desconcierto de la decimalización, elevar sus precios.

Las noticias de prensa informaron que la transición se llevó a cabo sin más dificultades que las meramente incidentales, a pesar de que los bancos permanecieron cerrados por cinco días, y se encontró que la población inglesa tomó el cambio con la calma, la paciencia y la indiferencia que la caracteriza. Quizá facilitó el cambio el pensamiento de que para el *Día M* (cuando el Reino Unido adoptará el sistema métrico decimal) faltan todavía cuatro años y que los verdaderos problemas son los que se presentarán entonces.

Suecia: participación pública en los bancos

Como resultado de las nuevas medidas adoptadas por el gobierno sueco, presidido por Oloof Palme, los bancos privados del país contarán ahora con la participación de representantes del público en su consejo directivo. Dicha resolución tiene como objeto incrementar la eficacia de la planificación nacional.

El gobierno sueco aclaró que no pretendía apoderarse del sector bancario del país, sino sólo reconciliar los intereses público y privado y coordinar de mejor forma las actividades de los distintos sectores económicos.

Jan Carlsson, auxiliar del Primer Ministro, explicó que existe aún una gran proporción del sector privado, en el que debería tenerse en cuenta consideraciones de carácter social, concretamente por lo que hace al renglón de inversiones.

El Banco de mayor importancia, el Svenska Handelsbanken, destinará tres asientos de su Consejo de Administración a los representantes del público. El Skandinaviska Banken, el Goteborgs Bank y el Stockholm's Enskilda Bank contarán, cada uno, con dos nuevos miembros dentro de sus consejos directivos. Otros siete bancos ubicados en la provincia tendrán cada uno su representante del público correspondiente.

Por su parte, el gobierno espera, de esta forma, lograr un mayor equilibrio regional, el pleno empleo, una mejor planificación en beneficio de la comunidad y el incremento de la inversión.

Marc Wallenberg Jr. del Enskilda comentó que era ya más que suficiente la participación estatal en la actividad económica y por tanto, innecesaria esta nueva medida. A su vez el director de la Asociación Bancaria Sueca calificó de "hipócrita" la nueva política, en virtud de que el sector privado no necesita de la participación del público para tomar decisiones con "criterio efectivo".

AFRICA

El funcionamiento de la Asociación con la CEE

El boletín *Europe* del 6 de enero del año actual anunciaba la próxima reunión de la Conferencia Parlamentaria de la Asociación CEE/EAMA (Estados Africanos y Malgache Asociados), en Yaoundé, Camerún, que examinaría la operación

de esa organización y discutiría su desarrollo.

Los debates habrían de tener como base el informe preparado por el señor André Guillabert, de Senegal, por encargo de la Comisión Conjunta.

Pese a que dicho documento fue redactado antes de que las partes interesadas tuviesen plena seguridad de que la Convención de Yaoundé entraría en vigor el 1 de enero de 1971, es importante referirse a algunas de las preocupaciones que el mencionado informe pone de relieve, ya que son las que prevalecen en la mayor parte de los círculos africanos interesados.

Los motivos de la incertidumbre que actualmente aqueja a la Asociación se podrían describir así: la desesperante lentitud que muestran algunos países de la CEE para efectuar las ratificaciones parlamentarias de la Convención, situación que dificultará que todos los países estén en aptitud de cumplir con las obligaciones estipuladas, conforme a los plazos previstos; la hostilidad manifiesta de parte de Estados Unidos y la indiscutible presión que ello implica sobre ciertos países miembros; la reducción acordada por la CEE de las preferencias que favorecen a los EAMA en varios productos tropicales, no obstante la oposición de los asociados africanos (además, las preferencias arancelarias generales están a punto de entrar en vigor en favor de todos los países en desarrollo), y las negociaciones de la CEE con el Reino Unido, que entrañan elementos de incertidumbre por lo que atañe a las condiciones que se vayan a ofrecer a los países africanos de habla inglesa, que son miembros del Commonwealth y cuyos productos son competitivos en su mayor parte con los de los EAMA y que, además, también requieren que la CEE les proporcione ayuda financiera y técnica.

A juicio del informante, existen dos filosofías en la CEE: una sostiene que la Asociación debe constituir el marco dentro del cual se realice la cooperación permanente entre Europa y África; otro afirma que dicha organización tan sólo representa una solución transitoria, y que perderá toda justificación cuando los países africanos logren la total independencia económica y política.

El análisis contiene diversas sugerencias y puntos de vista en torno a distintos aspectos de la Asociación: funcionamiento de las instituciones; sistema de preferencias de la Asociación; extensión del sistema preferencial a países de África oriental; preferencias generales; evolu-

ción del comercio; productos básicos; la estabilización de los precios de las materias primas, y funcionamiento de la ayuda técnica y financiera.

Aspecto esencial revestirá la discusión de la industrialización y la cooperación económica entre los países asociados. El documento básico para el debate de este tema será el informe del señor Dewulf, de enero del año pasado, ya que aún se estiman válidas sus conclusiones.

El segundo Fondo Europeo de Desarrollo asignó 146.5 millones de dólares a la industrialización, como donativos, y 20.1 millones, como préstamos en condiciones especiales. El Banco de Europa ha canalizado préstamos por una cifra de 44.5 millones de dólares. Algunas significativas proporciones de estos recursos se han destinado a ciertos complejos agroindustriales: rastro, plantas para el procesamiento de petróleo, fábricas para el tratamiento de té, algodón y para industrializar el cacao.

El FED también ha financiado estudios preliminares relativos a distintos proyectos. Se podría citar un estudio económico y técnico sobre la factibilidad del establecimiento de una planta siderúrgica en Senegal.

El Banco Europeo ha mostrado interés en sectores tales como industrias mineras, industria alimenticia (plátanos, aceites, piña, molinos de harina), industria textil, e industrias metalúrgica y de fertilizantes. A los recursos del Banco Europeo se han sumado los provenientes de otras fuentes, lo que demuestra un reforzamiento de la cooperación entre los diferentes órganos nacionales y comunitarios en lo que ve a la ayuda económica.

Se espera que el esfuerzo industrializador sea más intenso en el futuro, con apoyo en la Convención, ya que contiene disposiciones en ese campo para hacer más efectiva la labor del Banco: tasas de interés módicas, posibles contribuciones a los bancos regionales y probable participación en el capital de las compañías.

El que tales pasos tengan la eficacia que de ellos se espera dependerá, en gran medida, de la política que se aplique. Según el informe del señor Guillabert, "La Comunidad debe acatar plenamente sus responsabilidades hacia los EAMA y aceptar una *política de transferencia industrial* por medio de la cual *ciertas actividades industriales serían progresivamente transferidas a las naciones asociadas*".

En la parte conclusiva del informe, en este capítulo de industrialización, se advierte que la industrialización de África no debe ser una calca del modelo europeo, ya que el contexto ofrece características peculiares: "La cuestión del empleo es fundamental; el aprendizaje y educación que no cuenten con el acceso a trabajos seguros ocasionarán, bien graves problemas sociales, o el éxodo de los recursos humanos preparados con tanto sacrificio, para buscar oportunidades de empleo que no pueden conseguirse en el propio país". Si no se aplican medidas de gran alcance, hacia 1980 el problema de la desocupación dará pábulo al surgimiento de situaciones sociales y políticas explosivas en casi todo el ámbito de la Asociación.

El 13 de enero tocó a su fin la Conferencia de los EAMA. La resolución aprobada define en forma equilibrada las condiciones en que la cooperación euroafricana podría continuar sobre bases firmes, no obstante las tendencias imperantes en el panorama mundial.

La resolución enumera los aspectos que siguen:

Función de las instituciones. El Consejo de la Asociación continuará como órgano político de decisión.

Comercio. Se reconoce la tendencia a su diversificación, la Conferencia ve con preocupación que el descenso de las preferencias de que gozan los EAMA haya tenido lugar antes de llevar a la práctica las medidas de promoción comercial contenidas en la nueva Convención, y, también, con antelación a la política de estabilización de precios para remediar el deterioro de la relación de intercambio de los EAMA.

Preferencias generales y convenios mundiales. La resolución aprueba el principio de preferencias generales, siempre que se apliquen sin discriminación y reciprocidad, que se pongan en vigor simultáneamente por todos los países desarrollados y que se apliquen sin garantía en favor de los países de menor desarrollo. Las preferencias generales no deben ser, en ningún caso, un sustituto del sistema regional de preferencias, que forma la base de la Asociación.

Ayuda financiera y técnica. Al reconocer la labor positiva del Fondo Europeo de Desarrollo, la Conferencia destacó el hecho de que la Asociación se ha pronunciado por la opción industrial como una contribución esencial, aunque no la única, para el desarrollo de los EAMA.