

## ¿BIEN VENIDO, MR. MILLS?

Desde que el pasado 14 de julio el Comité de Medios y Arbitrios del Congreso de los Estados Unidos aprobó el proyecto patrocinado por Wilbour D. Mills —representante del Estado de Arkansas—, una larga serie de debates, informes y declaraciones han llevado a los lugares más destacados de los órganos de información una de las medidas con las que se pretende reorientar y apuntalar la política comercial y la economía americanas. La razón del interés que ha suscitado es bien simple: algunas de las principales partidas de exportación de productos manufacturados españoles —que con tanta dificultad logran abrirse paso en los mercados exteriores— se van a ver directa y seriamente afectadas; entre otras, las ventas al exterior de calzado —de las cuales USA absorbe el 75 por 100, por un valor, en 1969, de 5.000 millones de pesetas aproximadamente—; de productos textiles, de ropa de punto y confección; de aceituna de mesa, etcétera, etcétera.

En efecto, la denominada «Ley Mills» tiene como objetivo limitar las importaciones en los Estados Unidos de estos y otros productos manufacturados en los próximos años, de tal forma que las mismas no podrán exceder, por cada país, de la media anual que hayan alcanzado tales compras en el exterior durante el período 1967-1969. Estas y otras medidas de índole proteccionista también, como aquella que establece que las importaciones no deben superar, en ningún caso, el 15 por 100 del consumo total del producto en USA, o como aquellas otras que limitan las importaciones que puedan incidir en descensos notables de la producción local o se introduzcan a precios muy inferiores a los de productos similares americanos..., igualmente contenidas en dicho texto legal, constituyen, en su conjunto, un completo repertorio de una política limitativa y proteccionista, ya iniciada en años anteriores y, como se ha podido comprobar, reafirmada bajo la Administración de Nixon.

Sin que todavía pueda concretarse en la medida exacta en que tal política pueda y va a afectar a cada uno de los sectores exportadores de la economía española, cabe preguntarse: ¿qué razones pueden explicar esta tendencia abiertamente proteccionista en la economía americana?, ¿en qué contexto se inscriben?

Es indudable que la teoría de las relaciones económicas internacionales —como señalaba recientemente Samir Amin, profesor de la Universidad de Dakar, «L'Homme et

la Société», núm. 15— plantea mal su objeto, pues en el cuadro actual de la situación imperante las relaciones comerciales no son más que la expresión de una relación de dominación, en la que los grandes países capitalistas tienden a imponer unas condiciones que llegan, incluso, a distorsionar —siempre a su favor— las leyes de la oferta y la demanda que, originaria e históricamente, les son ya muy favorables. En este sentido, por ejemplo, los supuestos de la teoría ricardiana del cambio internacional, según los cuales cada país tiende a especializarse en aquellas producciones con costes comparativamente bajos o con una productividad favorable, carecen de significación conforme el desarrollo de algunos países capitalistas tiende a consolidarse e imponer una regla muy distinta de juego: la dependencia, en todos los ámbitos, de los países más atrasados, que se pone especialmente de manifiesto, por ejemplo, en el caso de los países latinoamericanos con relación a los Estados Unidos, al que tantas veces se ha hecho referencia.

En estas circunstancias, que algunos de los países dominantes —como los países del Mercado Común, primero y, ahora, los Estados Unidos— opten definitivamente por una política proteccionista, viene a constituir un nuevo e importante obstáculo para la economía de los países dependientes, con niveles de desarrollo muy inferiores. Ni siquiera en aquellos sectores donde las posibilidades de expansión se presentan como más favorables en estos países, que suelen ser generalmente ramas industriales de productos transformados en los que no se exigen fuertes inversiones, ni una tecnología avanzada ni plantas de fabricación de gran tamaño —ya que las posibilidades de competencia están totalmente descartadas en industria de cabecera o en sectores de base—, habrá oportunidad de establecer unas plataformas de expansión que permitan un despegue industrial importante. De hecho, pues, ni la utilización de una de las pocas mercancías —la fuerza de trabajo— que resultan más competitivas en los países atrasados va a permitir ahora la participación, a determinados niveles, en el comercio internacional. A este respecto, el caso español puede resultar elocuente: ¿en qué puede especializarse la industria española de cara al comercio exterior? ¿Qué otra clase de productos, que no sean del tipo de los citados al principio, puede, por ejemplo, ofrecer la economía española a Estados Unidos de tal forma que, al menos,

se consiga la consolidación del fuerte déficit ya existente en la balanza comercial entre ambos países?

Por último, cabe señalar que también la «Ley Mills», como tantos otros instrumentos de la política americana, prevé una serie de excepciones en la aplicación de la misma que acaban por definir su significado y naturaleza. Así, por ejemplo, se prevé que el Presidente puede variar el régimen general de cuotas establecido en función de criterios de «interés nacional»; ahora bien, ¿cómo se viene interpretando ese «interés nacional» en los últimos años por parte del Gobierno de los Estados Unidos? A estas alturas sobran ejemplos de que, en muchas ocasiones, ese «interés nacional» se hace coincidir con la imposición de decisiones, con la exigencia de aceptación de determinadas condiciones políticas, económicas y militares, con la injerencia, en definitiva, en la política interior de los países dependientes, atentando, de una u otra forma, a la soberanía nacional de los mismos. ■ A. L. M.

## La economía de Gibraltar: entre el imperialismo y el latifundismo

La cuestión de Gibraltar, que ha constituido un problema permanente de la política exterior española en los últimos dos siglos, está sujeta a las más diversas influencias: tan pronto viene a ocupar las primeras páginas de los diarios, en campañas de prensa casi siempre poco hábilmente planteadas, como conoce momentos en los que, deliberadamente o no, la información sobre la misma es prácticamente nula. Poco importa, a estas alturas, intentar buscar una explicación coherente a esas contradicciones que han venido caracterizando a la política exterior española en torno a la cuestión gibraltareña; más nos interesa, por el momento, cualquier intento de explicación que, desde una perspectiva diferente, se acer-

que a delimitar el problema a través de un análisis global de las formaciones económicas y sociales constituidas históricamente en torno al Peñón de Gibraltar, máxime cuando ha sido un tema siempre insuficiente y superficialmente tratado por las diversas tendencias del pensamiento y la política española actuales. Más concretamente, la problemática en torno a Gibraltar ha sido uno de esos temas que, como otros de muy reciente actualidad, han sido abordados por ciertos sectores progresistas partiendo, casi siempre, de simples prejuicios o tomas de posición iniciales muy discutibles.

Porque, ¿cuáles son, en definitiva, los factores determinantes de la cuestión de Gibraltar? ¿qué mecanismos han hecho posible hasta ahora y explican la continuidad histórica de unas relaciones económico-sociales como las que caracterizan el Campo de Gibraltar? ¿en qué contexto hay que inscribir, en un intento de análisis riguroso, las principales consecuencias de esta situación? A responder algunas de estas cuestiones viene el trabajo del profesor J. Velarde («Gibraltar y su Campo: una economía deprimida», Editorial Ariel, Madrid, 1970), que constituye, sin duda, una de las aportaciones más originales y de mayor interés entre las que se puede contar en la actualidad.

¿En qué consiste la principal aportación del citado trabajo al conocimiento del problema? A nuestro juicio, se trata de plantear la cuestión en un contexto más amplio, en una totalidad mucho más coherente, en la cual ambos extremos, Gibraltar y La Línea —por mayor extensión todo el Campo de Gibraltar—, son los polos opuestos y contradictorios de una misma formación económica. La Línea, en su desenvolvimiento y evolución, será, ante todo, la más rotunda negación del desarrollo de un área colonizada, cuyos niveles de renta y de consumo son sólo posibles en función, precisamente, de esa otra realidad circundante que se extiende a diversas zonas de las provincias de Cádiz y Málaga. La una, con sus características peculiares, es sólo posible en función de la existencia y explotación de la otra: «Se aburguesa Gibraltar y se proletariza La Línea...», «son dos barrios de una sola ciudad...»; ambos, en definitiva, se niegan y se afirman mutuamente. La Línea, San Roque, Algeciras y Los Barrios, entre otros términos municipales de la zona, albergan una población cuyo destino no ha sido otro, en su mayor parte, que la permanente explotación, ya a través de su inserción en la estructura latifundista del Campo de Gibraltar, ya a través de su utilización como fuerza de trabajo, de coste comparativamente bajo, en las actividades comerciales e industriales de la colonia. Sin esa mano de obra abundante, con una escasa capacidad de negociación de