

## ¿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



CUADRO NUM. 1

### TRABAJADORES EXTRANJEROS EN GIBRALTAR EN COMPARACION CON LA MANO DE OBRA TOTAL

Años	Trabajadores extranjeros	Total General
1954	12.788	19.198
1955	12.278	18.422
1956	12.358	18.362
1957	11.827	17.874
1958	11.396	17.167
1959	10.778	16.401
1960	11.012	16.637
1961	11.270	16.762
1962	10.781	16.357
1963	10.104	15.776
1964	9.567	15.277
1965	8.457	13.995
1966	6.166	11.846
1967	6.151	11.760

FUENTE: «Gibraltar Post», 10-11 de agosto de 1968, reproducido en op. cit., página 234.

CUADRO NUM. 2

### NIVELES SALARIALES EN LA COLONIA

Años	Núm. de obreros españoles	Salario medio mensual en pts.
1953	12.500	892
1955	12.304	1.026
1957	11.628	1.650
1959	10.780	2.526
1961	10.489	3.008
1963	9.723	3.119
1965	8.092	3.585

FUENTE: «Gibraltar y su Campo: una economía deprimida», pág. 124.

las condiciones de trabajo, históricamente la economía de la colonia de Gibraltar no hubiera podido sostenerse, ni presentar su configuración actual: sólo la explotación sistemática de la fuerza de trabajo «expulsada» por las relaciones sociales de producción características del entorno latifundista explica, en efecto, que una colonia reducida a un espacio tan limitado haya incluso alcanzado los niveles de prosperidad económica que Gibraltar ha conocido. La mano de obra «exterior» —española, marroquí o portuguesa— es necesaria (véase, por ejemplo, cuadro número 1); los salarios —dada la configuración de cualquiera de las zonas limítrofes— son necesariamente bajos (véase cuadro número 2); de tal forma que, puede decirse, la explotación ha alcanzado los mayores grados de intensidad precisamente en los periodos en que las estructuras económicas del entorno han opuesto una mayor resistencia al crecimiento económico. Por eso, preguntarse por las posibilidades de continui-

dad de la colonia inglesa ha sido, durante muchos años, lo mismo, en principio, que plantearse las posibilidades de supervivencia de las formas y regímenes de propiedad y tenencia de la tierra existentes, así como la escasa utilización de los recursos económicos de toda la zona colindante. (Las realizaciones llevadas a cabo hasta la fecha no han alterado básicamente los términos del problema.) (Ver TRIUNFO, número 231.)

Y es que, como se ha señalado, unas relaciones de producción como las que todavía predominan en la zona —aunque insertas en un largo proceso de descomposición— son las que siempre han generado, entre otros fenómenos históricos (agitaciones campesinas, bandolerismo —véase TRIUNFO, números 438 y 439—, etc.), ese trasvase permanente de mano de obra. Algunos de los datos suministrados por el profesor Velarde son, a este respecto, suficientemente esclarecedores: según una encuesta elaborada por la Vicesecretaría

de Estudios del Ministerio de Trabajo en 1969, un alto porcentaje, el 76 por 100 de los asalariados españoles que se trasladaban diariamente a la colonia inglesa, lo hacía por no haber encontrado trabajo en el Campo; el 17 por 100, porque allí ganaban más, y el 7 por ciento restante, porque ya miembros de su familia lo hacían desde épocas anteriores. ¿No quedan claras, de esta forma, algunas de las cuestiones planteadas? ¿Se comprende ahora por qué «la conjunción» colonialista-latifundista arruinó el Campo de Gibraltar? ¿Queda desvelada, en alguna medida, esa histórica «alianza» fáctica entre la clase dominante de una y otra zona? Sin duda, que la colonia inglesa esté establecida en Gibraltar, ni resulta gratuito desde el punto

de vista estratégico-militar, ni, por supuesto, desde un punto de vista económico.

Por último, cabe indicar que si bien éstos han sido los condicionamientos históricos, en los últimos años una serie de nuevas circunstancias hacen prever que quizá el problema se altere en algunos de sus términos tradicionales: Gibraltar tiende cada vez más a perder su significación económica en aras de las exigencias —en cuanto base militar— de una política internacional impuesta y al servicio de unos intereses declaradamente imperialistas. Es en este sentido en el que la cuestión gibraltareña, con todas sus implicaciones, se inscribe en un contexto y adquiere una significación mucho más amplia. ■ ARTURO LOPEZ MUÑOZ.

## LA PAZ DE WALL STREET

«Hace unos meses reinaba casi el pánico; hoy, casi se puede hablar de euforia. Wall Street confía en una reanudación progresiva de las actividades económicas». Tal es el diagnóstico formulado, recientemente por un importante agente de cambio en su oficina de Nueva York.

Desde la terrible crisis de mayo, cuando la intervención americana en Camboya, que coincidió con las bancarrotas del I. O. S. (Fondo de Inversiones Cornfeld) y de la Pennsylvania Central (principal compañía americana de ferrocarriles), los índices de cotización se han elevado en un 20 por ciento.

Los analistas de los grandes Bancos, como el First National City Bank o el Chase Manhattan Bank, explican este restablecimiento de modo análogo; según ellos, la mejora del clima económico y bursátil obedece a un deseo expreso de Nixon, que quiere que las elecciones legislativas de noviembre se desarrollen en circunstancias favorables. Con tal objeto, se han tomado diferentes medidas para estimular los negocios.

### EL OBJETIVO ESENCIAL

Primero, el señor Arthur Burns, nombrado a principios de 1970 director del Federal Reserve Board por el propio Nixon, ha acabado con la política de severas restricciones financieras practicada por su predecesor, Mac Chesney Martin. Burns ha abierto las puertas a la concesión de créditos, permitiendo con ello a una serie de firmas de primer

plano cuya situación económica no podía ser peor, como la Chrysler (automóviles), Lockheed (construcciones aeronáuticas), L. T. V. (electrónica, aeroespacial), etcétera, la superación de sus graves dificultades.

Por otro lado, la Administración ha elaborado un proyecto para dotar a Wall Street de un fondo de garantía de mil millones de dólares. Los agentes de cambio podrán hacer otra vez frente a sus compromisos. Finalmente, y siempre dentro de la misma perspectiva electoral, se ha concedido a todos los funcionarios una fuerte elevación de salarios, con efecto retroactivo desde el primero de enero. Como quiera que la función pública representa aproximadamente un 20 por 100 de la población activa, son varios miles de millones de dólares de poder adquisitivo suplementario los que se han inyectado en la máquina económica norteamericana.

Sin embargo, para André Meyer, director del grupo Lazard en Nueva York y uno de los hombres más influyentes de las altas finanzas norteamericanas, la perspectiva a largo plazo de una retirada total de Estados Unidos de Vietnam desempeña un papel preponderante en el viraje de Wall Street.

Para Meyer y otros como él, la Casa Blanca debería liberarse cuanto antes de sus compromisos en el Sudeste asiático; los medios financieros opinan, en efecto, que ningún interés norteamericano relevante justifica este conflicto, al que hay que culpar de todas las dificultades experimentadas por el dólar en estos últimos años: la guerra de Vietnam le cuesta al Tesoro, anualmente