



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

150

**IMPORTANCIA DEL GATT EN EL COMERCIO
MUNDIAL ACTUAL**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A:
SERGIO ROMERO NAVARRO

MEXICO, D. F.

1981



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

C O N T E N I D O

	PAGINA
INTRODUCCION	8
CAPITULO I. <u>EL COMERCIO COMO ACTIVIDAD ECONOMICA</u> . . .	11
1.1. Génesis y evolución del Comercio Internacio- nal.	13
1.1.1. Ideas que influyeron en los Clásicos.	13
1.1.2. Aportaciones de los Clásicos.	17
1.2. Proteccionismo y Liberalismo Comercial. . .	17
CAPITULO II. <u>ANTECEDENTES HISTORICOS DEL GATT.</u> . . .	23
2.1. Orígenes	23
2.2. Estructura	28
2.3. Objetivos	30
2.4. Principios fundamentales.	30
CAPITULO III. <u>ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL EN LA ACTUALIDAD.</u>	38
3.1. Evolución del Comercio Mundial de 1965-1979.	38
3.1.1. Participación de los países subdesarro- llados en el crecimiento del comercio mundial	53
3.2. El financiamiento externo de los países en de- sarrollo.	57
3.3. Principales características de la economía - mundial actual.	59

	PAGINA
3.3.1. Desequilibrio económico.	59
3.3.2. Presiones inflacionarias.	62
3.3.3. La crisis depresiva.	64
3.3.4. La crisis de energéticos y su repercusión en la economía internacional.	66
CAPITULO IV. <u>NEGOCIACIONES COMERCIALES REALIZADAS POR EL GATT.</u>	73
4.1. Evaluación de las 3 últimas conferencias arancelarias.	73
4.1.1. La Ronda Dillon.	74
4.1.2. La Ronda Kennedy.	79
4.1.3. La Ronda Tokio.	86
4.2. El Sistema General de Preferencias (SGP) de EE. UU. y Japón hacia los países subdesarrollados.	107
4.2.1. Sistema de Preferencias de EE.UU. y sus efectos en América Latina	117
4.3. El comercio de EE. UU. con América Latina.	121
4.4. Impacto de los DEG en el crecimiento del comercio mundial.	130
CAPITULO V. <u>EL GATT COMO MEDIO DE NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL.</u>	137
5.1. Postura de la UNCTAD en el GATT.	137
5.2. Posición e influencia de la CEE dentro del GATT.	139

	PAGINA
5.3. Participación en el GATT de los países socialistas miembros.	142
CAPITULO VI. <u>EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO.</u> . .	147
6.1. Participación y estructura de los países sub desarrollados en el comercio mundial.	147
6.2. Evaluación de la situación comercial de los países en desarrollo.	150
6.3. Factores que afectan al comercio entre los países en desarrollo.	152
6.4. Países miembros del GATT.	155
6.5. Efectos del GATT en los países en desarrollo.	157
6.6. Posibilidades dentro del GATT de países no miembros.	160
6.7. Principales efectos del librecombio para los países en desarrollo.	162
CAPITULO VII. <u>EL FUTURO DEL GATT Y DEL COMERCIO MUNDIAL.</u>	160
RESUMEN Y CONCLUSIONES	175
BIBLIOGRAFIA.	184

I N T R O D U C C I O N

INTRODUCCION

EL POR QUE DE ESTE TRABAJO

Ante la imperiosa necesidad de cubrir el Servicio Social se me presentó la oportunidad de participar en un trabajo de investigación referente al COMERCIO INTERNACIONAL.

Una de sus secciones fue dedicada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, tema que desde estudiante - del séptimo semestre de Economía Internacional me interesó por su importancia y la poca información que tenía al respecto.

La segunda razón y la que más influyó en mi decisión para seleccionar este tema se debe a la relevancia y trascendencia que ha tenido últimamente el GATT, "General Agreement on Tariffs and Trade", cuya traducción en habla hispana es el de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, tanto en el ámbito internacional con la culminación de la Ronda Tokio -- (abril de 1979) como para la vida interna de nuestro país al encontrarse hace algunos meses ante la disyuntiva de engrosar las filas de dicho Organismo y de esta manera abrir nuestras fronteras a una serie de productos, o continuar como hasta la fecha - ha sucedido al margen del Acuerdo General, GATT.

El presente trabajo tendrá como finalidad presentar los avances logrados por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde su fundación a fines de la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días, para lo cual lo he dividido en 7 - capítulos.

Como punto de partida del análisis hago un esbozo de la necesidad que surge de comerciar, los objetivos que se cumplen al intercambiar los bienes, y por qué el comercio internacional se encuentra dentro de las actividades que impulsan el desarrollo económico de un país; en este mismo capítulo se argumentan los antecedentes del liberalismo comercial surgido a principios del siglo XIX; también se hace mención a las aportaciones que hicieron los clásicos de la corriente mercantilista y fisiocrática al comercio internacional, para dar paso posteriormente a

lo que es el liberalismo comercial contemporáneo.

El II capítulo pretende clarificar lo que significa el GATT desde sus antecedentes históricos, su relación con la carta de la Habana, el surgimiento de éste y los primeros países que la suscribieron haciendo resaltar sus principios, el artículo que lo rige y su mecánica operacional.

Terminaré el capítulo haciendo una evaluación de los resultados generados durante sus actividades y en especial los efectos de dichas actividades hacia los países en desarrollo.

El capítulo III relativo a la Estructura del Comercio Mundial analizaré el comportamiento del comercio contemporáneo, la evolución que ha tenido en los últimos 10 años (década de los setentas), y su deterioro en los términos de intercambio de productos básicos.

También haré énfasis en señalar los principales rasgos de la economía internacional, haciendo notar el desequilibrio económico existente, las presiones inflacionarias y la crisis depresiva actuales.

El siguiente capítulo que es el IV, haré una evaluación de las 3 últimas negociaciones comerciales celebradas por este Organismo (Ronda Dillon, Kennedy y Tokio); después un bosquejo general de estas tres rondas desde su origen, los acuerdos tomados para mejorar los intercambios comerciales, trato especial y diferenciado con los países de menor desarrollo, las medidas acordadas por motivos de balanza de pagos y las técnicas aplicadas a las reducciones arancelarias.

En la parte V del presente trabajo haré un análisis del poder económico que reflejan los 9 países que forman la Comunidad Económica Europea (CEE) dentro del GATT, su política comercial y la capacidad de negociación de esta área de Europa.

En el siguiente inciso al tratar las relaciones de la UNCTAD con el GATT nos trasladamos al otro polo del comercio mundial, ya que se hablará ahora de un mercado formado por países en vías de desarrollo y de los nexos que la UNCTAD mantiene con los países industrializados, poseedores de poder de deci--

sión en el GATT.

Dentro de este mismo contexto veremos la participación - que tienen los países socialistas miembros en el Acuerdo General.

Para el estudio de los países subdesarrollados miembros del GATT el análisis lo hago en el capítulo VI, el cual lo he subdividido en 3 partes: la primera se dedica a la actividad comercial de los países subdesarrollados, los objetivos que persiguen por medio del comercio internacional, los beneficios logrados a través de esta actividad y su participación en el comercio mundial.

En la segunda parte veremos la importancia que revisten las trabas para los países productores de materias primas procedentes del mundo subdesarrollado a pesar del libre intercambio comercial, así como las repercusiones provocadas por una baja - en las actividades comerciales a consecuencia de la discriminación. En el tercer inciso se mencionan los países subdesarrollados miembros.

Finalmente en el capítulo VII se hará un análisis tomando en cuenta los seis capítulos anteriores sobre los lineamientos que debe tomar el GATT en el contexto del comercio mundial, de manera que se garantice de alguna forma la participación de los países subdesarrollados en las futuras negociaciones.

Las conclusiones finales y algunas opiniones al respecto serán el resultado del estudio de los 7 capítulos anteriores.

C A P I T U L O I

EL COMERCIO COMO ACTIVIDAD ECONOMICA

IMPORTANCIA DEL GATT EN EL COMERCIO MUNDIAL ACTUAL

CAPITULO I. EL COMERCIO COMO ACTIVIDAD ECONOMICA

1.1 Génesis y evolución del Comercio Internacional

1.1.1. Ideas que influyeron en los Clásicos

1.1.2. Aportaciones de los Clásicos

1.2 Proteccionismo y Liberalismo Comercial.

EL COMERCIO COMO ACTIVIDAD ECONOMICA.

Ante la imperiosa necesidad de eliminar injusticias y desigualdades entre los diferentes sectores de la humanidad, de encontrar soluciones a los complejos problemas que aquejan al mundo, de corregir paulatinamente el desequilibrio económico entre los países y de alcanzar una más franca y decidida colaboración en las esferas del comercio, la industrial, la ciencia, la tecnología y demás actividades básicas, ha propiciado, especialmente en los últimos años la creación de diversos organismos y tratados multinacionales.

Por sus propósitos y principios destaca entre otros el GATT o Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio que, por normar las transacciones mercantiles de carácter internacional, implica en su diagnóstico, análisis y evolución, el estudio del comercio internacional.

IMPORTANCIA Y CARACTERISTICAS DEL COMERCIO:

El sustrato de la vida económica capitalista está constituido por productores que, con fines lucrativos, elaboran mercancías mediante las cuales los consumidores satisfacen sus necesidades a través del mercado.

En la actualidad el comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso éste un sello tan especial, que no faltan economistas que conside

ran o definen a la economía como la ciencia que se ocupa del estudio del comercio o que al menos hace de éste el centro de las actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicio, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades. El comercio por tanto viene a ser una de las actividades de la división social del trabajo, o más bien, su producto.

En su aspecto evolutivo, el comercio dentro del proceso -- histórico de la humanidad ha estado asociado a regímenes económicos, cuyas grandes etapas son: la economía local o feudal que se transformó en economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y la evolución de la economía nacional hacia una economía internacional.

Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al librecambio. Es así como de la autosuficiencia local surge el principio para lograr la máxima potencia política y económica de cada país, a la que sucede el principio de la interdependencia mundial. Se perfila ya, sobre todo en el área socialista, la nueva función del comercio, según la cual el intercambio deberá asumir funciones de cooperación internacional.

El concepto y la actitud que se ha mantenido respecto a la importancia y a la exportación ha variado históricamente: en la Edad Media se prefería importar, basándose en el criterio de -- que las importaciones aumentaban las cantidades de satisfactores disponibles a diferencia de las exportaciones que las disminuían. Esta fue la época en que se atendía preferentemente al abastecimiento del consumo del feudo.

Posteriormente, en la etapa mercantilista, se invirtió el pensamiento y surgió la preferencia por exportar al máximo e importar al mínimo. Se buscaba adquirir metales preciosos por medio del saldo neto con el intercambio externo. Después, en la época librecambista, se reconoció que era tan conveniente la exportación como la importación.

Con apego a este principio se acepta que es preferible con

prar barato que fabricar caro, o sea, que no se puede "a priori" preferir la importación a la exportación. Es necesario conocer primero los costos relativos a fin de que los países compren en el mercado donde adquirieran las mercancías más baratas y vendan sus productos en el que pague precios más elevados.

En términos generales, actualmente se reconoce que el comercio es un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico.

1.1. Génesis y evolución del Comercio Internacional.

1.1.1. Ideas que influyeron en los Clásicos.

Veamos ahora a grandes rasgos ciertos cambios de la estructura económica y su influencia sobre la teoría y la política del comercio internacional.

El capitalismo comercial de los siglos XVI a XVIII se transforma en pleno capitalismo industrial a principios del siglo XIX, si consideramos los casos de Inglaterra en primer lugar y de Francia entre otros. Esta transformación del capitalismo comercial en capitalismo industrial representó una etapa decisiva en el desarrollo del capitalismo, que gira en torno del lucro. Para la realización de este cambio había que eliminar los obstáculos artificiales que se opusieron al propósito de abrir mercados que apoyaran el empleo de métodos productivos más eficaces.

Con la generalización de nuevas técnicas de producción y la revolución de los transportes en la Inglaterra de principios del siglo XIX adviene de lleno la etapa del capitalismo industrial el cual necesita con urgencia del mercado internacional. Esta situación trajo consigo a su vez cambios en la estructura económica y social de los países más desarrollados, y cambios en la composición de intereses entre estos países. La ideología y la política económica sufren un cambio radical, volviéndose se ambas librecambistas y por ello mismo antimercantilistas, ya que el proteccionismo y las trabas implantadas con la política

mercantilistas representaban obstáculos para el desarrollo del comercio exterior que tanto necesitaban el industrialismo inglés y el francés.

Sin embargo, aceptada y difundida por sus economistas y hombres de Estado la teoría del librecambio internacional, bien pronto se manifestaron los intereses de países que habían quedado rezagados en lo industrial y en el reparto del mundo y que reunían cierta capacidad para un enfrentamiento. Estos fueron los casos especialmente de Alemania y Estados Unidos. Sus intereses originaron una variante de la teoría librecambista. Aceptaban ésta sólo que no para su aplicación en forma inmediata sino mediata, pretextando su retraso industrial. Adujeron a su favor la aplicación de impuestos a la importación durante el lapso necesario para alcanzar la capacidad productiva que los habilitara para competir libremente en el mercado internacional. Implantaron así los llamados "impuestos educadores", o sea un proteccionismo como recurso temporal que proporcionara la adopción final del libre cambio. Sin embargo, solo justificaban esta política en aquellos países o regiones que contaran con ciertos requisitos: una población abundante y laboriosa, amplios recursos naturales, y perspectivas de un mercado interno de consideración, entre otros. (1)

En lo referente a la influencia específica en materia económica, los clásicos ingleses recibieron el conjunto de ideas de los mercantilistas y de los fisiócratas franceses, que le sirvieron a Adam Smith de punto de partida para la elaboración de la economía política en su libro: La riqueza de las naciones. En el sector que aquí nos interesa exponer presentó la primera teoría de las ventajas del comercio internacional como capítulo integrante de la economía política. En el curso del medio siglo posterior a su obra, dos autores, David Ricardo y John Stuart Mill, elaboraron la primera teoría del comercio internacional, como disciplina un tanto independiente de la economía y regida por sus propios principios que enriquecieron a la misma economía política.

Esto sucedió en la primera mitad del siglo XIX. Si Smith la inició, Ricardo le dio su contenido esencial y Mill dejó formulada en lo fundamental la Teoría clásica del comercio internacional.

Hume fue el primer glosador del arsenal de ideas de los mercantilistas sólo que referidas a los aspectos monetarios. - Correspondió a Smith ser el glosador del conjunto de las ideas económicas de mercantilistas y fisiócratas que Mill completó al desarrollar las aportaciones de David Ricardo.

Ricardo, el más profundo y penetrante de los cuatro, -- agente de bolsa y hombre práctico, fue quien mejor comprendió la realidad inglesa de su tiempo y es el autor sin el cual no se concibe la escuela clásica en materia económica. Espiritu analítico, profundo como ninguno, servirá de inspiración a Marx y representará a su vez el punto de partida de las teorías económicas de la utilidad marginal. Su teoría del valor es más concreta y congruente, sin las vacilaciones de Smith; su teoría de los costos comparativos y sus aportaciones a la teoría monetaria, entre otras, aún son objeto de consideración y debate.

Las tesis más importantes de los clásicos y que contrastaron con las ideas mercantilistas imperantes hasta principios del siglo XIX fueron estas:

1. Situaron el egoísmo individual como centro impulsor de la actividad económica en sustitución de la intervención del Estado, sustentando así una filosofía individualista y antimercantilista; limitaron las actividades del Estado a los aspectos de justicia interna y de protección externa, y a ciertas actividades de carácter general en materia educativa y de obras públicas. En consecuencia aconsejaron que el Estado más bien garantizara la actuación libre de las personas físicas y jurídicas, a fin de no desviar el curso de las tendencias naturales de los individuos. En concreto, suplantaron al Estado por el individuo como agente propulsor del desarrollo económico.

2. Aconsejaron el libre cambio entre países y la libre competencia en lo interno, argumentando que al trabajar cada --

quien en persecución de su propio interés, contribuía al interés público y promovía éste aunque no formara parte de sus propósitos (Smith).

A consecuencia de ello había que sustituir los monopolios por la libertad de empresa en el comercio interior y exterior.

3. Atribuyeron al trabajo ser el único factor que generaba valores económicos, a diferencia de los mercantilistas, quienes no abordaron el tema con interés o atribuyeron dualidad a este respecto.

4. Centrarón su atención sobre el análisis de la mercancía, relegando a los metales preciosos a sus funciones específicas: servir de medida de valores, medio de cambio, instrumento de circulación y como unidad de cuenta. (2)

Los anteriores conceptos de los clásicos condujeron hacia una política económica basada en estos criterios: El egoísmo individual impulsa en forma espontánea a producir el bienestar de todos, porque la actividad individual dejada a su libre impulso, finalmente coincide con el bienestar social. El Estado debía ceñirse a una función de vigilante y árbitro para evitar no sólo que su intromisión entorpeciera el proceso económico, sino que aceptara como una de sus funciones evitar que unos individuos interfirieran el libre desarrollo de los demás. El espontáneo funcionamiento del mercado eliminaba el exceso de producción o corregía a corto plazo las deficiencias de la oferta mediante el efecto de los precios. El Estado no debía estar -- por encima de los intereses individuales, ni con objetivos e intereses independientes. El respeto a los principios de la libre competencia conducía al mejor y mayor empleo de los recursos económicos en el ámbito nacional e internacional.

Estos principios fueron sustentados principalmente por los economistas ingleses durante el siglo XIX y en lo esencial implantados sucesivamente a partir de 1840 y hasta la primera guerra mundial lapso durante el cual el Imperio inglés predominó política y económicamente en grandes extensiones geográficas.

1.1.1. Aportaciones más importantes de los Clásicos.

Hume. Fue el primero en exponer en forma clara y concisa, con su teoría de la autorregulación de los metales preciosos las causas del movimiento internacional de éstos.

Dedujo el equilibrio entre las importaciones y las exportaciones al estudiar el mecanismo de las entradas y salidas de oro y el efecto de este movimiento sobre los precios interiores, mecanismo a través del cual un incremento de exportaciones finalmente conduce a un aumento, en valor, igual al de las importaciones. Esta interpretación de Hume fue aceptada por Smith, Ricardo y Mill. La Ley de Hume (las exportaciones se igualan con las importaciones) es el equivalente, en comercio exterior, a la Ley de las salidas de Say para los mercados nacionales -- (ley que Mill amplió al concierto de países y que Cairnes completó después).

Smith. Contribuyó con la teoría de la división internacional del trabajo al demostrar las ventajas de la especialización y la conveniencia del intercambio entre países. El libre comercio amplía la demanda para los productos, a la vez que la magnitud del mercado amplía los límites de la producción. Para expandir ésta había que abrir mercados que la impulsaran.

Ricardo. Con su teoría de los costos comparativos abrió amplias oportunidades para el estudio del comercio internacional. Especiales impugnaciones recibió su teoría de la movilidad de los factores en la que apoyaba la existencia de dos principios diferentes que rigen por un lado, el intercambio nacional y, por otro el internacional.

Mill. Aportó la teoría de la demanda recíproca como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la Ley de los valores internacionales que necesariamente produce el equilibrio en el intercambio internacional y llevó la teoría del comercio internacional a una precisión y amplitud mayor.

1.2. PROTECCIONISMO Y LIBERALISMO COMERCIAL

La doctrina del Liberalismo Comercial surge de las ideas

económicas que heredaron los clásicos de los mercantilistas y fisiócratas, ambas corrientes económicas que florecieron en los siglos XVI - XVII - XVIII respectivamente.

Las aportaciones fisiócratas se pueden situar al comienzo del liberalismo económico que posteriormente los clásicos (DAVID HUME, ADAM SMITH, DAVID RICARDO, JOHN STUART MILL) contribuyeron con nuevas aportaciones con las cuales tiene nacimiento la primera teoría del comercio internacional basada en la ley de las ventajas comparativas en donde se concebía el mundo como un enorme mercado sin frontera, regido por este principio que según la teoría mencionada cada país debe producir lo que menos esfuerzo y trabajo le cueste e intercambiarlo por productos de otros países de acuerdo a sus necesidades, de esta forma puede decirse que se opera con ahorro y optimización del esfuerzo social, a fin de dejarle tiempo disponible al hombre para invertir en la producción de mercancías capaces de elevar el nivel de vida.

El liberalismo económico fue una causa para que el capitalismo comercial de los siglos XVII y XVIII se transformara en capitalismo industrial a principio del siglo XIX bajo las influencias clasistas, iniciándose con ello una nueva etapa dentro del esquema capitalista, este cambio representa una etapa decisiva en el desarrollo del capitalismo que gira en torno al lucro para la consumación del cambio de capitalismo comercial a capitalismo industrial.

Con la transformación que sufren los países más industrializados de Europa en los medios de transporte como en las nuevas técnicas de producción por efectos del capitalismo industrial surge la necesidad inaplazable de conquistar mercados internacionales para la colocación de los excedentes productivos como consecuencia de las nuevas técnicas.

Este cambio que sufre el capitalismo a principios del siglo XIX, no se limita en la evolución de los nuevos métodos de producción y en la conquista de mercados internacionales, su alcance trasciende en las estructuras económicas y sociales de --

los países más desarrollados, generando cambios en la gama de intereses que une a estos países.

Al sufrir una mutación radical la ideología y la economía ambas se transforman en librecambistas dejando atrás el mercantilismo ya que la política seguida por los mercantilistas consistía en un proteccionismo indiscriminado, representando obstáculos para el liberalismo comercial en el plano internacional, que tanto necesitaban los países más industrializados en aquel entonces de la hoy Europa occidental.

Una vez aceptada como política económica rectora la teoría librecambista, no se dejó esperar la inconformidad de aquellos países que no participaron en el reparto del mundo debido a su retraso industrial, pero que reunían cierto poder para un enfrentamiento debido a la inconformidad de Alemania y Estados Unidos, originaron una modificación en la teoría librecambista por considerarla incompatible a sus intereses, aceptaron la teoría librecambista a mediano plazo argumentando su retraso industrial, y para fortalecer su industrialización aplicaron impuestos a la importación en un tiempo suficiente para lograr la capacidad competitiva tanto en cantidad y calidad en el mercado internacional, es decir, un proteccionismo como recurso temporal que diera lugar a la adopción final del librecambio.

Esta medida solo se justificaba en aquellos países que reunían ciertos requisitos tales como población abundante y laboriosa, amplios recursos naturales, perspectiva de desarrollo de un mercado interno.

El argumento de los países que llegaron con retraso industrial al reparto de los recursos y de los mercados mundiales, necesitaron de una protección por un tiempo que les permitiera nivelar la igualdad productiva respecto a los países que habían tomado la delantera. (3)

Por otra parte la división del trabajo encontraría en el intercambio el mecanismo adecuado para que los productos especializados de un país se distribuyan a los países que los hacen falta.

En esta forma el intercambio sería la solución para optimizar los recursos y la fuerza de trabajo de la sociedad internacional, pero a lo largo de la historia se observa cómo este axioma a conducido a una desigual repartición de las tareas mundiales, ya que ha sido la causa de dividir al mundo en dos, el mundo de los desarrollados y el mundo de los subdesarrollados - donde estos últimos quedan supeditados a la voluntad de los primeros.

A lo largo del siglo XIX y lo que va del siglo XX se han visto modificaciones y seguiremos viendo nuevas teorías que sustituyen a las anteriores con el propósito de armonizar con los intereses de los países más avanzados.

Más adelante, dentro de este mismo contexto del siglo XX, a partir de 1918 la Era del Librecomercio dejó paso a una situación nueva en la que podemos apreciar los comienzos de la Economía Internacional de nuestro tiempo. Una Economía mundial en la que surge un nuevo sistema económico contrario al Capitalismo -el Socialismo- en la que los países coloniales empiezan a luchar por su emancipación, y en la que empieza a plantearse, - todavía de forma muy leve, los problemas de los grandes desequilibrios entre niveles de desarrollo.

El abandono del patrón oro, la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías de personas y de capitales fueron, entre todos, fenómenos de un período, de entreguerras (1918-1939) problemático para Inglaterra y Alemania, en casi toda su duración, y muy grave para el mundo entero desde el comienzo de la Gran Depresión hasta fines de 1939. Con la Gran Depresión el librecomercio va a quedar progresivamente sustituido por el bilateralismo como forma predominante de relación económica entre las naciones.

Como consecuencia de la Gran Depresión, y concretamente - a partir de 1931, Francia reintrodujo una serie de restricciones, y su ejemplo fue ampliamente seguido. Se inició así una implantación generalizada del bilateralismo, cuyo primer instrumento serían las restricciones cuantitativas que se utilizaron

primero como medida de represalia económica, y después como -- instrumento de protección más radical que los aranceles.

Una consideración final al capítulo es el hecho de que -- nuestro tiempo sea una época de cooperación e integración económica no quiere decir que el bilateralismo haya pasado a la Historia. Con los países cuya moneda carece de convertibilidad exterior y con los países cuyo comercio exterior es monopolio de Estado (como los países socialistas), los países de economía de mercado y de moneda convertible practican el comercio bilateral, a fin de evitar la acumulación excesiva de divisas no convertibles, y contrarrestar los inconvenientes derivados del monopolio de Estado en el comercio internacional.

En 1941 se tuvo la idea de preparar instituciones económicas internacionales para la paz y concretamente el 14 de agosto de ese año F.D. Roosevelt suscribió con W.C. Churchill la llamada "Carta del Atlántico", dirigida a la salvaguardia de las Democracias y tendente al "establecimiento de un sistema de seguridad amplio y permanente".

En mayo de 1943 se reunió en Virginia, EE. UU. lo que habría de ser el embrión de la primera agencia de las Naciones -- Unidas: la FAO, Organización de la Alimentación y la Agricultura.

En octubre de ese mismo año (1943), reunidos en Moscú los representantes de China, EE.UU., Reino Unido y la URSS. reafirmaron su deseo de crear, una organización general internacional. Fue así como entre el 10. y el 22 de julio de 1944 se celebró en Bretton Woods EE.UU., una conferencia internacional monetaria y financiera, en la que se aprobó la creación de dos de las más -- importantes agencias especializadas de las Naciones Unidas: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF). El objetivo de ambos organismos era bien claro: ocuparse de reconstruir el sistema internacional de intercambios y pagos, y de obtener recursos Credit -- cios para atender a la reconstrucción. (4

PIES DE PAGINA

1. **TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
Torres Gaytán Ricardo
Edit. Siglo XXI
Quinta Edic. 1976. Págs. 71 a 73
2. **IBID.** Págs. 75 a 77
3. **COMERCIO INTERNACIONAL**
P. T. Ellsworth
F. C. E. Tercera Edic. 1978. Págs. 37 a 69
4. **ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL**
Tamames Ramón
Edit. Alianza Madrid.
Cuarta Edic. 1975. Págs. 30 a 39

C A P I T U L O I I

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL GATT.

EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO

CAPITULO II. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL GATT.

- 2.1. ORIGENES
- 2.2. ESTRUCTURA
- 2.3. OBJETIVOS
- 2.4. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

ANTECEDENTES HISTORICOS:

En el decenio de 1930 el mundo atravesaba por una depresión económica, entonces muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio de diversas maneras como por ejemplo: aranceles elevados, control de cambios, etc.

Durante la Segunda Guerra Mundial, también se hizo patente el riesgo de que estas restricciones gravitaran sobre todos los países si no se hacía un esfuerzo enérgico por suprimirlas.

Con esta finalidad los Estados Unidos, el Reino Unido y otros países importantes examinaron, antes que terminara la guerra la posibilidad de crear organizaciones internacionales encargadas de resolver los problemas que plantearía la postguerra en materia MONETARIA, DE INVERSIONES Y COMERCIO. (1)

Se puede ver que al perfilarse el triunfo de los aliados empezaron a surgir proyectos para la postguerra y, aún antes de terminar las hostilidades, se establecieron las bases para estructurar un sistema financiero internacional, fincado en dos instituciones: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

2.1. ORIGENES

En Julio de 1944, el convenio fué suscrito por 45 países en Bretton Woods, iniciando sus actividades ambas instituciones en 1946.

Con la creación del Fondo Monetario Internacional (F.M.I.)

se retornó a un régimen cambiario que poco a poco ha conducido al establecimiento general del sistema de cambios flexibles, cuyas bases esenciales se tomaron de la Cuenta de Igualación de Cambios creada por el Reino Unido en 1932. Esta decisión fue el resultado de una lucha que principalmente se centró en torno a dos proyectos.

En efecto, antes de llegar a la aprobación del "Convenio Constitutivo" del Fondo Monetario Internacional, dos tesis se enfrentaron la de Estados Unidos y la de Inglaterra en las discusiones previas a la reunión de Bretton Woods. La tesis del gobierno inglés pretendía crear un sistema de créditos internacionales cuya esencia consistía en que los saldos de los países acreedores pudieran emplearse, bajo ciertas condiciones, para cubrir los saldos de los países deudores. En la base de este principio estaba el axioma fundamental que rige a nivel internacional, o sea que el mundo, como un todo, no puede acusar desequilibrio y que el desequilibrio solo es propio de sus componentes, es decir, de unos países frente a otros.

En otras palabras, si unos países arrojan déficit es porque otros países acusan superávit de la misma cuantía. Desde el punto de vista del equilibrio de conjunto, basta con ampliar los saldos favorables de unos para solventar los saldos desfavorables de otros países. (2)

A diferencia de la propuesta inglesa, el plan estadounidense partía del empleo del oro para crear un fondo común con este metal complementando con monedas nacionales y, frente a la Unión Internacional de Compensación propuesta por Keynes con capacidad para crear medios de pago internacionales, el plan White exigía aportaciones en oro y divisas de oro, para crear un Fondo Internacional de Estabilización, creando el "unitas" como unidad de cuenta internacional con una relación fija en oro equivalente a diez dólares.

Ambas propuestas pretendían promover la estabilidad cambiaria y suprimir las restricciones a los pagos entre países, pero difería en cuanto al procedimiento.

Se enfrentaron entre sí las áreas dólar-libra, bajo el signo de encontrar cada una, una solución a sus problemas. - - Mientras Inglaterra proponía crear el "bancor" como unidad de cuenta internacional y excluía al oro como patrón monetario, - Estados Unidos, que poseía las reservas más cuantiosas de la -- historia y una posición económica preponderante, sugería estructurar un mundo monetario con base en el metal áureo y el establecimiento de la libertad cambiaria.

El plan Keynes buscaba que en el mecanismo de las relaciones cambiarias y de pagos en el comercio internacional no hubiera predominio de ningún país o grupo de países en cuanto a los niveles de dirección de la organización, y que ésta de hecho sería una Unión Internacional de Compensación con capacidad para crear medios internacionales de circulación monetaria, aceptables para todas las naciones que podían emplear los Bancos Centrales. La unidad de cuenta el "bancor", sería equiparada con una determinada cantidad de oro.

La Unión abriría cuentas especiales a sus miembros con -- cargo a la cual se compensarían los déficit o se abonarían los superávit. La Unión fungiría como oficina internacional de contabilidad entre países y tomaría medidas para evitar excesos en la acumulación de saldos, positivos o negativos.

OBJETIVOS GENERALES DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Las finalidades esenciales del Fondo están señaladas en - el artículo primero de sus Estatutos cuyo texto es el siguiente:

Los fines del Fondo Monetario Internacional son:

1. Promover la cooperación monetaria internacional por medio de una institución permanente que proporcione un mecanismo de consulta y colaboración en problemas monetarios internacionales.
2. Facilitar la expansión y el incremento equilibrado del comercio internacional, contribuyendo de esta forma a fomentar y mantener un alto nivel de empleo y de ingresos reales y a de-

sarrollar los recursos productivos de todos los miembros como objetivos primordiales de política económica.

3. Promover la estabilidad en los cambios, mantener un orden en los acuerdos cambiarios entre los miembros y evitar depreciaciones de los cambios en fines de competencia.

4. Ayudar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos en materia de transacciones corrientes entre los miembros, así como la eliminación de las restricciones de divisas que limiten la expansión del intercambio mundial.

5. Inspirar confianza a los miembros, poniendo a su disposición los recursos del Fondo con las debidas garantías, dándoles así la posibilidad de corregir los desajustes en sus balanzas de pago sin tener que recurrir a medidas perjudiciales para la prosperidad nacional o internacional.

6. De acuerdo con lo anterior, acortar la duración de los desequilibrios en las balanzas internacionales de pagos y aminorar su intensidad. (3)

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), generalmente conocido con el nombre de Banco Mundial, nació por el Convenio del 22 de julio de 1944, con el propósito de ayudar a la reconstrucción y fomento de los territorios de los países miembros, facilitando la inversión de capital para restaurar las economías destruidas por la guerra, y estimular el desarrollo de los medios de producción y recursos en los países subdesarrollados.

Para desplegar esos propósitos se creó el BIRF, con un capital de 10,000 millones de dólares, elevado a 21,000 millones en 1959, y a 27,000 millones de dólares en 1970.

Por lo que se refiere a la ubicación del BIRF, se encuentra en Washinton, desde donde es dirigido por una Junta de Gobernadores, un Consejo de Directores Ejecutivos y un Presidente, es decir, una organización similar a la del FMI, siendo también parecida la forma de votación: cada país posee 250 votos, más un voto por cada acción de 100,000 dólares.

Como se vió anteriormente los préstamos a realizar por el

Banco habían de tener dos finalidades básicas: reconstrucción de los países afectados por la segunda guerra mundial, y ayudar al desarrollo de los países pobres.

El primero de esos dos objetivos, conformó una serie de préstamos en los primeros años de la vida del Banco (1945-1947) a los países como Francia, Dinamarca, Holanda y Luxemburgo. -- Esos préstamos representaron en total 497 millones de dólares. -- Pero pronto se apreció que por la escasez de recursos, el BIRP no podría atender a las ingentes necesidades de capital que exigía la reconstrucción de las economías destruidas por la segunda guerra mundial. De hecho, la misión de ayudar a la reconstrucción quedó completamente superada con la Ayuda Marshall, o "Plan de Recuperación Europea", financiado por EE.UU., ya que después de la Segunda Guerra Mundial Europa sólo podía encontrar dos salidas: o la ayuda de EE. UU. Único país en condiciones de concederla, o la planificación socialista. La primera salida fue adoptada por Europa Occidental; la segunda vía fue la que siguieron los países del Este.

Dos razones hacían interesante para EE. UU. el ayudar a Europa. En primer lugar, porque ante la amenaza de una recesión de su propia economía era necesario mantener dentro de ella un nivel de actividad lo más elevado posible. A escala internacional, los EE. UU. se decidieron por la política de promover la recuperación europea por medio de créditos y donaciones, hasta que su actividad se normalizara y pudiera seguir manteniéndose por sí misma, sin necesidad de más ayuda.

La segunda razón era, tal vez, menos evidente, pero no menos importante. Las elecciones electorales socialcomunistas en Francia e Italia, el proceso de nacionalización laborista en el Reino Unido y la situación económica sumamente precaria en toda Europa hacían pensar sobre la viabilidad que en él tendría el sistema capitalista en caso de no ser ayudado desde Norteamérica.

El BIRP a partir de 1948 se centró en operaciones de crédito para los países subdesarrollados. Además el BIRP es un or

ganismo no sólo de financiación, sino también de asistencia económica.

Los créditos del Banco Mundial son normalmente a largo --plazo, hasta veinte años. Los proyectos financiados pueden ser energéticos de transporte, telecomunicaciones, industrias de base, bancos de desarrollo industrial, mejora agraria, urbanismo, etc. Los tipos de interés, que en un principio eran muy bajos (4.5 por 100), se han elevado a medida que las circunstancias - del mercado internacional de capitales lo han ido haciendo inevitable. Hasta 1968, el BIRF había aprobado un total de 508 - préstamos, con un total de 10,440 millones de dólares. Entre - 1970 y 1974 el Banco otorgó créditos de 16,000 millones, con un máximo de 4,500 en 1974.

Para el quinquenio 1975-79 el BIRF ha establecido un programa de créditos de un total de 36,000 millones de dólares, lo que a precios constantes representa un aumento del 40 por 100 - sobre el monto concedido en el quinquenio anterior.

2.2 ESTRUCTURA

Por lo que se refiere a la OIC (Organización Internacional de Comercio), en el programa de las Naciones Unidas se trazaron a partir de su fundación en 1945 una de las ideas más importantes la de promover una organización en el campo de las relaciones comerciales. Así como se habían creado el FMI y el - BIRF, se pensó que sería igualmente necesario promover una agencia especializada para el comercio mundial.

La propuesta formal para llevar a cabo ese propósito emanó de los EE. UU. y se manifestó en una resolución del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, del 18 de febrero de 1946. En esa fecha se convocó la "Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo", que había de celebrarse en La Habana - del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. En esa larga reunión se elaboró un texto muy amplio de aspiraciones y medios, un verdadero código del comercio internacional, que pasó a conocerse con el título de "Carta de La Habana".

Lo esencial de la Carta eran sus puntos 4, 6 y 7, referentes a política comercial, Acuerdos internacionales y establecimiento de una Organización Internacional que habría de funcionar como agencia especializada de la ONU para regular los intercambios a escala mundial.

La "Carta de La Habana", sobre la que se habían fundamentado muchas esperanzas, no llegó a entrar en vigor. Estaba previsto que esto sucediese 60 días después de que por lo menos veinte países la hubiesen ratificado. EE.UU. que como se ha indicado, había sido el promotor principal de la idea, no lo hizo, debido a una serie de razones, entre las cuales tal vez la más importante era el recelo de que un organismo internacional como la OIC pudiese impedir su plena libertad de decisiones en materia de comercio.

También contribuyó a la actitud negativa de Norteamérica el que en 1948, cuando la Carta quedó ultimada, ya se había roto la armonía entre los antiguos aliados, Rusia y Estados Unidos después de la guerra. La "Guerra Fría" indujo a EE. UU. a orientar su política comercial de preferencia con sus aliados occidentales sometidos a sus designios. Como se indicó fue en 1948 cuando se puso en marcha el "Plan Marshall", que habría de levantar a las economías europeas de su grave postración. Además, un foro mundial con la presencia de los países comunistas podía ser una traba para la política de expansión de los intereses norteamericanos en el mundo capitalista.

En base a lo anterior podemos decir que se concibió el GATT en un principio como una institución provisional, en espera de que entrara en vigor la Carta de la Habana y se creara la OIC, que habría sido un organismo especializado de las Naciones Unidas, pero debido a las circunstancias, desde 1948 el GATT es el único instrumento internacional que elabora normas comerciales de conducta aceptadas por una proporción elevada de las grandes naciones comerciales.

Actualmente el GATT es un tratado firmado por más de 80 gobiernos que realizan en conjunto más de las cuatro quintas

partes del comercio mundial.

Durante más de 30 años el GATT ha funcionado como el principal organismo internacional encargado de negociar la reducción de los obstáculos al comercio y de velar por las relaciones comerciales internacionales.

El GATT es un código de normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y sobre todo negociar con el fin de ampliar su comercio en el mundo. (4)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio cuya meta esencial es la liberación del comercio mundial fue firmada el 30 de octubre de 1947 en Ginebra, Suiza, y puesto en vigor el 10 de enero de 1948.

Originalmente se suscribieron 23 países que fueron: Australia, Bélgica, Brasil, Burma, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, E. U., Francia, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Paquistán, Rodesia, Siria, Sudáfrica. (5)

2.3. OBJETIVOS PRINCIPALES:

- Lograr la expansión del comercio a fin de que éste pueda contribuir, en toda la medida de que es capaz, a la prosperidad y desarrollo económico de todas las naciones.
- Que en los intercambios comerciales los países tengan igualdad en las oportunidades y tratos.
- Dar oportunidad a todos los países en la discusión y la solución de los problemas en materia de comercio.

2.4. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y ESTRUCTURA DEL ACUERDO GENERAL.

Aunque el Acuerdo General es un documento largo y complejo podemos decir que está basado en unos pocos principios y objetivos fundamentales:

COMERCIO SIN DISCRIMINACION: el primer principio, plasmado en la cláusula de la nación más favorecida, es que en el comercio no debe haber discriminaciones. Todas las partes contratantes están obligadas a concederse mutuamente un trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en lo relativo a la aplicación y la administración de los derechos y gravámenes de importación y exportación. Por tanto ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales; todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio.

PROTECCION ARANCELARIA: el segundo principio es que sólo se pueden proteger las industrias nacionales mediante el arancel aduanero y no como medidas comerciales de otra clase. El objeto de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que la competencia sea posible.

BASE ESTABLE PARA EL COMERCIO: el comercio se apoya así en una base estable y conocida gracias a la consolidación, por negociación entre las partes contratantes, de los niveles de los derechos aduaneros. Estos derechos figuran, para cada país, en unas listas arancelarias que forman parte integrante del -- Acuerdo General.

CONSULTAS: otro principio fundamental es la celebración de consultas con el objeto de evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Tanto los países grandes como los pequeños pueden acudir al GATT en busca de una solución justa cuando estimen que sus derechos se ven desconocidos o amenazados por otras partes contratantes.

PROCEDIMIENTOS DE EXENCION: existen procedimientos de -- "exención" por los que un país, cuando sus circunstancias económicas y comerciales lo justifican, puede pedir que se le exima del cumplimiento de alguna obligación determinada impuesta por

el Acuerdo General. Hay también disposiciones liberatorias que permiten la adopción de medidas urgentes en ciertas circunstancias definidas.

RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACION: son una disposición fundamental del Acuerdo General, dictadas en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad su importancia ha disminuido; no obstante, siguen siendo numerosas y afectan al comercio de producción agrícolas, de textiles y otros productos no agrícolas cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

Las restricciones cuantitativas son un importante objetivo de las negociaciones comerciales multilaterales.

Los países que aplican restricciones a la importación por razones de balanza de pagos deben celebrar regularmente consultas en el marco del GATT y también tienen que proceder a consultas los países que impongan nuevas restricciones o hagan más severas las existentes.

Por otra parte las consultas permiten celebrar un intercambio de opiniones sobre los problemas de los países que imponen las restricciones y las dificultades que éstas crean para los países exportadores y pueden conducir a la formulación de recomendaciones para que el país que aplica las restricciones tome las medidas apropiadas.

Para todas las cuestiones relativas a divisas, reservas monetarias y balanza de pagos el GATT recurre a las conclusiones del Fondo Monetario Internacional.

CONSULTAS Y RECLAMACIONES: un principio fundamental del GATT es que los países miembros deben consultarse entre sí sobre los asuntos y problemas comerciales; estas consultas ayudan a precisar mejor las dificultades y a encontrar soluciones equitativas.

Si un país considera una ventaja que le corresponde en virtud del Acuerdo General y se halla menoscabada, o que se obstaculiza el cumplimiento de uno de los objetivos del citado Acuerdo, puede solicitar la celebración de consultas con las partes interesadas si las consultas no conducen a una solución satisfactoria, puede presentar una reclamación. (6)

Por lo que se refiere al CLAUSULADO NORMATIVO, el GATT es regido por 38 artículos cuyo contenido se presenta a continuación:

El artículo I es la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros el trato de nación más favorecida.

El artículo II prevé las reducciones arancelarias.

El artículo III prohíbe los impuestos interiores que discriminan las importaciones.

Los Artículos IV (películas cinematográficas), V (Libertad de tránsito), VI (derechos antidumping y derechos compensatorios), VII (aforos aduaneros), VIII (aranceles y formalidades), IX (marcas de origen) y X (disposiciones comerciales); son los artículos técnicos encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas de sustitución de derechos arancelarios (obstáculos no arancelarios).

Los artículos XI a XIV tratan de las restricciones cuantitativas. El Artículo XI contiene la prohibición general de estas restricciones; el Artículo XII especifica la manera en que pueden utilizarse por razones de balanza de pagos; el Artículo XIII exige que se apliquen sin discriminación, y el Artículo XIV especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

El Artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.

El Artículo XVI tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

El Artículo XVII se exige que las empresas comerciales de Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.

En el Artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.

En el Artículo XIX se fijan las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productos nacionales.

En los Artículos XX y XXI se especifican las excepciones al Acuerdo, admitidas por razones generales o de seguridad (por ejemplo, las necesarias para proteger la salud pública).

El Artículo XXII trata de las consultas y el XXIII de la resolución de conflictos.

En el Artículo XXIV se regulan las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de nación más favorecida.

En el Artículo XXV se prevé la acción colectiva de las partes contratantes. Las excepciones se conceden en virtud de este artículo.

Los Artículos XXVI y XXVII contienen disposiciones sobre el Acuerdo General y su aplicación. Tratan de su aceptación y entrada en vigor (XXVI), del retiro de concesiones arancelarias (XXVII), de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas (XXVIII), de la relación entre el GATT y la Carta de La Habana (XXIX), de las emiendas al Acuerdo General (XXX), del retiro (XXXI), de la definición de partes contratantes o países miembros (XXXII), de la adhesión al GATT (XXXIII), de los ane-

al Acuerdo (XXIV), y de la no aplicación de las disposiciones - del GATT entre partes contratantes (XXXV).

Los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII constituyen la parte IV del Acuerdo, relativa a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el Artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades; en el Artículo XXXVII se exponen los compromisos que - con este fin contraen los países miembros en el Artículo XXXVIII se prevé la acción colectiva de éstos. (7)

De acuerdo con sus cláusulas y principios el GATT ofrece un marco dentro del cual los gobiernos celebran negociaciones - para reducir aranceles y otros obstáculos al comercio, y una estructura para incorporar los resultados de esas negociaciones - en un instrumento jurídico.

En virtud de sus postulados, ningún país puede conceder - a otro ventajas comerciales especiales. Todos están en igualdad y todos pueden beneficiarse con cualquier reducción o trato preferente que se aplique a los obstáculos comerciales.

Por lo que a países en desarrollo toca, el GATT se avocó a estudiar y atender en forma específica sus problemas comerciales desde mediados del decenio de los años cincuenta. Se modificó el texto del Acuerdo General y concretamente su Artículo - XVIII, para permitirles aplicar restricciones cuantitativas a - las importaciones, cuando fuese necesario impedir una pérdida - excesiva de divisas por las demandas de productos del exterior para su proceso de desarrollo.

En 1965 se añadió al Acuerdo General un nuevo capítulo, - la parte IV, sobre cuestiones de comercio y desarrollo, en donde concretamente se recomienda a los países industrializados - que ayuden a los menos avanzados mediante "un esfuerzo consciente y tenaz".

Esta parte IV estableció un nuevo e importante principio que se aplicó en la Ronda Kennedy (tuvo lugar en los años 1964

a 1967, se le llamó así por los amplios poderes que para negociar reducciones arancelarias, concedió el Congreso de Estados Unidos, por un período de 5 años, al Presidente Kennedy); consistente en que, en las negociaciones comerciales los países desarrollados no esperarían reciprocidad por parte de las naciones en desarrollo; por otra parte se abstendrían, además de aumentar obstáculos a la exportación de productos primarios y de interés para los países pobres concediéndoles prioridad en la reducción de las restricciones existentes. Se establecieron en esta Ronda, asimismo, procedimientos de consulta y se creó un Comité de Comercio y Desarrollo para dar prioridad a estos objetivos.

PIES DE PAGINA

1. **EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO**
Apuntes: Nemeroteca de la Facultad de Economía.
2. **TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**
Torres Gaytán Ricardo
Edit. Siglo XXI
Quinta Edic. 1976 Págs. 339 - 340
3. **IBID. Págs. 342-343**
4. **EL GATT ACTIVIDADES**
Informe anual publicado bajo el título:
El Comercio Internacional. Octubre de 1977.
5. **LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO.**
Damaeghi Colina José F.
Tesis Profesional UHAM. Enero 1978. Pág. 28
6. **EL GATT ACTIVIDADES**
Informe anual que se publica bajo el título:
El Comercio Internacional. Págs. 2 a 4
7. **LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO.**
Damaeghi Colina José F.
Op. Cit. Págs. 28 a 47

C A P I T U L O I I I

ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL EN LA ACTUALIDAD

CAPITULO III. ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL EN LA ACTUALIDAD

3.1. Evolución del Comercio Mundial de 1965 a 1979.

3.1.1. Participación de los países subdesarrollados en el crecimiento del comercio mundial (visto por años).

3.2. El financiamiento externo de los países en desarrollo.

3.3. Principales características de la economía mundial actual.

3.3.1. Desequilibrio económico

3.3.2. Presiones inflacionarias

3.3.3. La crisis depresiva

3.3.4. La crisis de energéticos y su repercusión en la economía internacional.

3.1. EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL DE 1965 A 1979.

El comercio internacional es el que mejor nos permite poner de manifiesto la importancia y la naturaleza de las relaciones de producción y de intercambio entre los países en vías de desarrollo y los países capitalistas desarrollados, así como señalar los lazos de dependencia recíproca resultado de dichas relaciones.

La expansión del comercio mundial en los últimos años contrasta fuertemente con la guerra. En la década que siguió a 1928, se produjo una gran depresión en todo el mundo y surgieron tendencias autárquicas en varios países, ocasionando que las exportaciones mundiales descendieran a un nivel muy bajo. Al estallar la Segunda Guerra Mundial en 1939, asestó un nuevo golpe al comercio internacional. Hasta 1948 es cuando las exportaciones mundiales alcanzan el nivel que se había logrado -

dos décadas atrás.

En el siguiente cuadro podremos apreciar la composición de las exportaciones mundiales por grupos de países así como por origen y destino.

También indicaré, por grupos de países, las cifras correspondientes a los años 1965, 1970 a 1979 con el objeto de evaluar la evolución que ha existido en el comercio mundial.

Podemos decir que los países en desarrollo contribuyeron en 1965, a las exportaciones mundiales con el 20% (36,700 millones de dólares), frente al 11.5% correspondiente a los países socialistas y al 68.5% de los países desarrollados.

En 1976 las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo representaron el 20.7%; el conjunto de los países socialistas representó el 9.2% y los países capitalistas desarrollados el 63.4%.

Las exportaciones totales realizadas por los países en desarrollo en el año de 1965 fueron: América Latina (235 millones de habitantes) participó con un 32%. El Medio Oriente (70 millones de habitantes) con un 18.5%. Asia del Sur y Este (920 millones de habitantes) con un 26.5% (1).

En valor relativo, por lo que se refiere al número de habitantes, el Medio Oriente va a la cabeza, debido a las grandes exportaciones de petróleo. Latinoamérica supera en mucho a África, Asia del Sur y Este se sitúa como la más desheredada entre los países subdesarrollados.

Entre los años de 1960-1970, el 73% de las exportaciones de los países en vías de desarrollo se orientó hacia los países desarrollados; el 6% hacia países socialistas y el 21% hacia los mismos países subdesarrollados.

En los años de 1960-1965, las exportaciones de los países desarrollados se dirigieron en un 21% hacia los países en vías de desarrollo, en un 4% hacia los países socialistas y en un 75% hacia los mismos países capitalistas desarrollados.

En 1976 los países capitalistas desarrollados adquirieron las 2/3 partes de las exportaciones de mercancías de los países

en desarrollo; la proporción fue de 69% en cuanto a combustibles, el 65% de productos primarios y el 61% en manufacturas.(2)

Por lo que se refiere al crecimiento de las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo, por categorías de productos y grupos de países en los períodos 1960-1976.

(Ver cuadros 1 y 2)

CUADRO 1 Crecimiento de las importaciones de mercancías, por categorías de productos y grupos de países, 1950-70 y 1970-80
(Tasa media anual de crecimiento, a precios de 1970)

	1950-70			1970-80		
	Todo el mundo	Países industrializados	Países en desarrollo	Todo el mundo	Países industrializados	Países en desarrollo
Combustibles y energía	6.7	4.8	6.9	3.1	3.3	3.3
Otros productos primarios	4.4	3.1	3.7	3.3	3.3	3.3
Alimentos y bebidas	4.4	3.4	3.5	3.7	3.9	3.1
Productos agrícolas no alimentarios	3.1	6.3	3.4	1.9	1.1	2.9
Minerales y metales no ferrosos	3.9	3.4	4.7	3.5	3.9	4.5
Manufacturas	6.1	6.1	12.7	7.9	6.5	10.9
Maquinaria y equipo de transportes	6.9	10.9	17.3	7.9	7.1	15.3
Otras manufacturas	6.5	6.3	11.9	6.5	6.6	6.9
Total de mercancías	7.4	7.9	6.9	6.7	6.9	6.1

Fuente: Banco Mundial: United Nations Yearbook of International Trade Statistics, varias ediciones (Ginebra); Naciones Unidas, Oficina de Estadística; Handbook of International Trade and Development Statistics, varias ediciones (Ginebra); Comercio de los Países Unidos entre Ginebra y Ginebra y Statistics of Commerce Mundial por Regiones y Clases de Productos, 1950-70 (Ginebra); Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ginebra sobre el Comercio Internacional, No. 7, 1970.

CUADRO 2 Países en desarrollo: Repartimiento de mercancías, por categorías de productos y como proporción de las importaciones mundiales de mercancías, 1950, 1970 y 1980
(Porcentajes, a precios de 1970)

	Compartido por productos			Repartimiento de los países en desarrollo como proporción de las importaciones mundiales		
	1950	1970	1980	1950	1970	1980
Combustibles y energía	32	33	32	44	41	42
Otros productos primarios	31	28	26	37	34	34
Alimentos y bebidas	34	22	15	46	35	32
Productos agrícolas no alimentarios	9	6	4	39	30	24
Minerales y metales no ferrosos	6	7	8	29	23	26
Manufacturas	11	27	32	6	19	16
Maquinaria y equipo de transportes	1	6	29	2	5	12
Otras manufacturas	10	21	39	9	14	19
Total de mercancías	102	102	102	34	31	22

Fuente: Los mismos que en el Cuadro 1

Respecto a países socialistas, su comercio intrazonal absorbe el 65% de sus exportaciones de 1965 a 1970, el resto de éstas se encausa, a razón de un 21.5% hacia países capitalistas evolucionados y un 13.5% hacia países en vías de desarrollo. - (Ver Fig. 1)

Por lo que se refiere a la evolución general del comercio de los países en desarrollo se especifica a través del análisis de su Balanza Comercial.

BALANZA COMERCIAL DE LOS PAISES EN DESARROLLO. 1973-78.
(miles de millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO BALANZA COMERCIAL
1973	67.5	75	- 7.5
1974	98	121.5	- 23.5
1975	92	130.5	- 38.5
1976	115	140	- 25
1977	138.5	159	- 20.5
1978	151	185	- 34

FUENTE: ACDE, Publicado DIARIO EXCELSIOR 24-V-79.

LA UNCTAD Y EL PROTECCIONISMO.

Si toman en cuenta las exportaciones procedentes de los principales países industriales hacia los países en desarrollo, observamos que:

- E.E.U.U. orienta la mayor parte de sus ventas hacia América Latina, una fracción importante hacia Asia del Sur y Este y otra relativamente pequeña hacia el Medio Oriente y África.

- Europa Occidental: tiene el comercio de exportaciones mejor repartido entre las 4 grandes zonas de los países subdesarrollados, entre las cuales África ocupa evidentemente el pri-

mer lugar.

- Japón: cuyo total de ventas al Tercer Mundo se sitúa todavía en un nivel inferior a EE.UU. y Europa Occidental, exporta principalmente a los países de Asia del Sur y del Este.

Para sintetizar, conviene señalar que cada uno de los 3 - grupos considerados de países industriales, exporta principalmente a uno de los 3 continentes del Tercer Mundo. EE.UU. a América Latina, Europa Occidental a África y Japón a Asia.

Con respecto a las exportaciones de las diferentes regiones del Tercer Mundo vemos que:

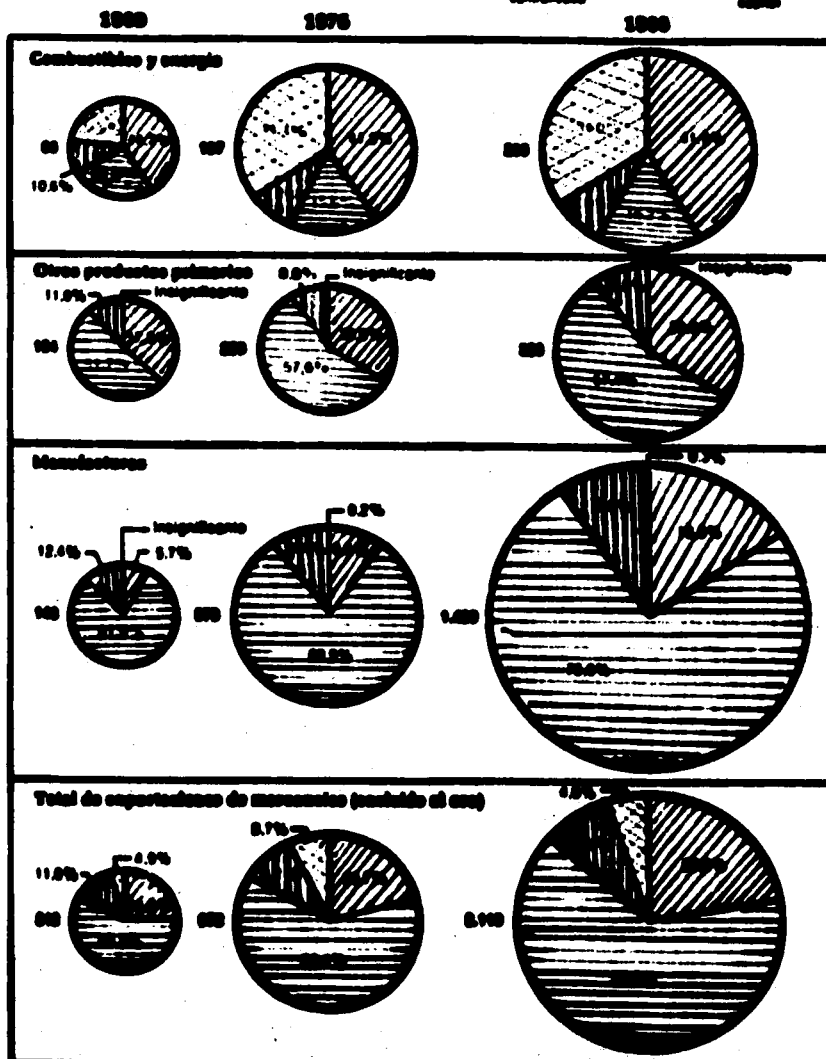
- América Latina: exporta principalmente a EE. UU. y Canadá.
- África: coloca casi todas sus exportaciones en Europa Occidental.
- Asia Sur y Este: dirige sus exportaciones principalmente a Europa Occidental.
- El Medio Oriente: dirige sus exportaciones de una forma heterogénea.

En base a lo anterior cabe señalar que el Imperialismo Norteamericano domina cada vez más al imperialismo mundial, los capitales norteamericanos se invierten dondequiera y principalmente en los demás países desarrollados, controlando el comercio que se realiza con otras banderas. El entrecruzado de las corrientes de los capitales y del comercio las más de las veces no hace más que disfrazar la supremacía de EE. UU.

Participaciones en las exportaciones de mercancías, por grupos de países, 1960, 1975 y 1990

Figura 1

(Porcentajes, a precios de 1975)



Nota: Los números a lo largo de los círculos indican los valores absolutos de las exportaciones mundiales de mercancías, en miles de millones de dólares de 1975. Los porcentajes de los círculos, por lo que respecto a cada país.
Fuente: Los datos son de el cuadro 1.1.1.1.

FUENTE: Informe sobre el Desarrollo Mundial. (Banco Mundial)

Evolución del Comercio Mundial en la década de 1960-1970

La economía mundial en el período de 1960-1970, ha presentado un crecimiento dinámico, y en consecuencia el comercio internacional se ha quintuplicado, al pasar de 60,000 a 300,000 millones de dólares durante ese lapso.

Es interesante ver cómo el crecimiento referido anteriormente ha sido mayor en el caso de los países desarrollados que para los países subdesarrollados.

En la década de 1950 el comercio de los primeros representaba un 60% del total mundial; en la década de los 70as. esa participación se elevó al 72%. Por su parte durante este lapso de tiempo, los países en desarrollo han disminuido su participación en el comercio mundial de un 32% a un 17%.

Sin embargo, las ventas al exterior se incrementaron a una tasa media anual del 6% en el período 1960-70, contra la existente de 4.2% en el período de 1950-60. Cabe hacer notar que este crecimiento no fue aprovechado por los países en desarrollo, debido a causas estructurales en los productos exportados por estos países.

Más del 75% de productos que venden al exterior son de origen agrícola o minero, mientras que los países desarrollados exportan de estos productos el 26%.

Por otra parte el crecimiento del comercio de los países industrializados ha venido acompañado de un avance tecnológico y científico extraordinario que conduce a una disminución constante en la magnitud de productos básicos necesarios para producir artículos manufacturados.

Además este desarrollo tecnológico se ha visto favorecido por un crecimiento importante de la inversión extranjera. La evolución tecnológica ha sido promovida por los países desarrollados en un 90%, y un hecho interesante es que en su mayor parte, el gasto alimenta la carrera armamentista de las grandes potencias.

Para el Tercer Mundo el panorama es muy desfavorable como

se indicó por la baja de los precios de las materias primas exportadas y principalmente de los productos agrícolas. Así tenemos que de 1960 a 1975, los precios de la mayoría de los productos exportados por los países subdesarrollados registraron bajas sensibles en las cotizaciones mundiales. Este hecho ha -- agravado el problema del creciente endeudamiento de los países en desarrollo.

En un estudio sobre el comercio del Tercer Mundo, Paul - Bairoch (3) señala que: "Una de las características de la estructura geográfica del comercio internacional del Tercer Mundo es la escasísima importancia de sus intercambios interregionales, es decir, los intercambios de los países subdesarrollados entre sí, ya que sólo representa en la actualidad el 19% del total del comercio exterior de los países en vías de desarrollo." - (3).

Este panorama conduce de nuevo, a la conclusión de que - los países del Tercer Mundo efectúan en mayor grado sus intercambios comerciales, tanto exportaciones como importaciones, - con los países desarrollados, pues las 3/4 partes de sus intercambios se llevan a cabo con los países llamados CENTRO.

Por otro lado los intercambios que realizan los países - CENTRO con los periféricos se encuentran año con año menos intensos.

Podemos ver que en 1955 representaron las ventas de los países desarrollados a los países subdesarrollados, alrededor - del 32% de las exportaciones totales de los primeros, en 1960 - representó el 28%, en 1970 sólo llegó al 21%, y en el período - 1970-75, el Tercer Mundo sólo absorbía el 19% de las exportaciones totales de los países desarrollados.

Este panorama desfavorable para los países periféricos y en favor de los países centro, se ve disminuido por la dependencia de estos últimos en ciertas materias primas, principalmente de productos tropicales y de ciertos minerales. El efecto de - esta dependencia se ve, en la actualidad, disminuido por el hecho de que, para casi todos los productos, la oferta sobrepasa

a la demanda debido al constante aumento en la producción a partir de 1960.

Otra razón se encuentra que para un gran número de productos el perfeccionamiento y una mayor utilización de productos - sintéticos ha hecho añicos el monopolio de los países en desarrollo.

Por último, la dependencia de los países desarrollados - respecto a ciertas materias primas corresponde a una dependencia, igual de apremiante, para el Tercer Mundo respecto a ciertos bienes de capital, que en la actualidad se producen en países centro.

(Ver fig. # 2)

Cuadro 2

Valor y crecimiento de las exportaciones de los países desarrollados de economías de mercado y de los países en desarrollo, por principales categorías de productos básicos, 1960-1975

	Valor en 1960 (en miles de millones de dólares)	Tasa anual de crecimiento (en porcentaje)							Crecimiento (en miles de millones de dólares, 1960-1975)
		1960-1970	1970-1971	1971-1972	1972-1973	1973-1974	1974-1975	1975-1976	
Países desarrollados de economías de mercado									
Total	370.0	10.1	10.9	11.0	10.7	10.7	11.3	6.6	311.0
Producción primaria:									
(CUICI 0, 1 y 2.0) ^a	118.0	6.6	18.0	6.7	10.1	10.0	10.6	-1.0	105.3
Manufacturas (CUICI 3 a 9) ^b	221.9	11.0	11.3	14.0	10.0	11.2	11.6	8.6	205.6
Combustibles (CUICI 3)	30.1	8.3	10.9	14.0	15.6	11.1	10.6	10.3	30.1
Países en desarrollo									
Total	110.0	7.2	10.7	8.6	11.3	10.7	10.0	-0.3	111.0
Producción primaria:									
(CUICI 0, 1 y 2.0) ^a	51.0	4.0	10.3	-3.0	17.0	10.0	11.1	-0.6	36.1
Manufacturas (CUICI 3 a 9) ^b	31.3	14.6	10.6	14.0	12.3	10.0	11.2	1.9	31.0
Combustibles (CUICI 3)	27.7	9.0	17.1	11.3	17.7	11.3	10.7	-3.6	100.5

a Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Ginebra, suiza. b Incluye los capítulos 14 de la CUICI. c Excluye el capítulo 10 de la CUICI.

PANORAMA DEL COMERCIO MUNDIAL 1970 - 1975.

En el período de 1965-70 se indicó que las exportaciones de los países industriales habían crecido a razón de un 9.60 % anual. Para el período comprendido 1971-75, descendieron a una tasa del 9% anual.

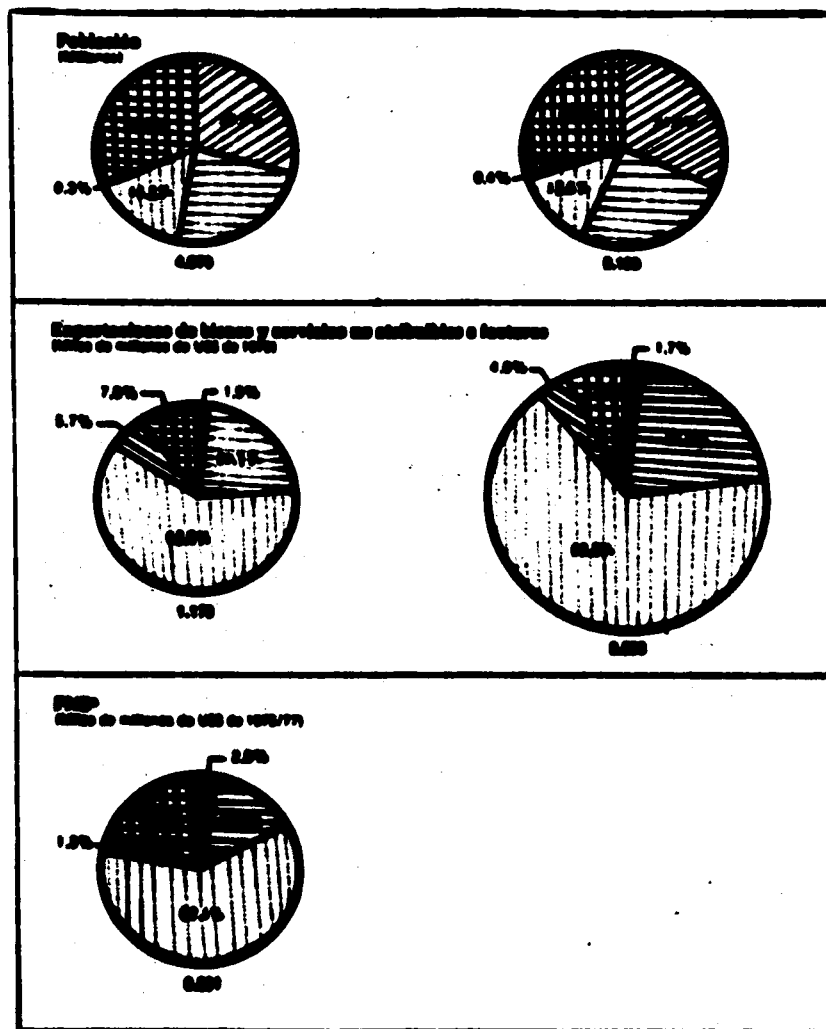
Figura 2

Población, exportaciones y producto nacional bruto, por grupos de países, 1976 y 1980



1976

1980



Fuente: Informe sobre el Desarrollo Mundial 1979, (Banco Mundial).
 Los porcentajes de las exportaciones se refieren al producto nacional bruto.

FUENTE: Informe sobre el Desarrollo Mundial 1979. (Banco Mundial).

Para los países subdesarrollados considerados en conjunto, se señaló, que las exportaciones para la década de los 60s. - crecían a un ritmo menor que el de las naciones desarrolladas, - ya que en el lapso que comprende de 1961-65, crecieron a un ritmo de 5.4% anual. En el lustro de 1966-70, aumentaron a un ritmo mayor, alcanzando una tasa media anual del 7.4%. Para los años de 1971-75 fue del 14.4%. Este porcentaje (14.4%), indica un crecimiento más dinámico en las exportaciones de los países periféricos. Al analizar año por año, tenemos que para -- 1972, fue del 14.3% y para 1973, tan solo en un año, crecieron a tal grado que fue del 22%. En 1973 en los países centro, el ritmo de sus ventas al exterior mostró un crecimiento sorprendente, alcanzando el 14% aproximadamente.

La evolución para 1974 de los países en desarrollo, siguió la misma tendencia, pero con menor dinamismo que en los 2 años anteriores.

En cuanto a la estructura de la producción de los países en desarrollo, en 1975. (Ver cuadro #6)

La situación de la balanza de pagos de los países industriales, en 1972, se caracterizó por un considerable déficit en la cuenta corriente de los EE.UU. y en general, excedentes en cuenta corriente sobre todo en la C.E.E. y países exportadores de petróleo.

En 1973, se produjo un notable cambio en la posición de EE.UU. en su saldo en cuenta corriente. La economía de EE.UU. se enfrentó nuevamente en 1973, a fuertes presiones sobre su balanza de pagos debido a movimientos financieros especulativos que, debilitaron la posición del dólar y obligaron a una segunda devaluación a 14 meses de la primera.

Esta devaluación fortaleció su balanza comercial, expandiéndose las exportaciones en más del 40% y las importaciones en sólo 25%, con lo que desapareció el déficit comercial que, en el año anterior, había llegado a 6,900 millones de dólares. Básicamente su déficit con Japón bajó de 4,100 millones de dólares en 1972 a 1,200 en 1973.

Por otro lado los déficits con Alemania Federal y Canadá, la devaluación del dólar tuvo un efecto significativo. Así, el déficit con Canadá ascendió a 2,400 millones de dólares y con la P.F.A. a 1,400 millones de dólares. Con Italia, el déficit se convirtió en superávit.

El excedente comercial con los países socialistas se reforzó considerablemente, debido a las grandes exportaciones de cereales.

En cuanto a países en desarrollo, se mantuvieron los déficits con Asia y Africa y los superávits con América Latina y el Medio Oriente.

Para 1974 la economía mundial registró tasas excepcionalmente altas de inflación, que dieron lugar a estancamientos de la actividad económica en la mayoría de los países industriales.

Los aumentos ininterrumpidos que tuvieron lugar en los precios de alimentos, combustibles y otros productos básicos, introdujeron un elemento de distorsión en las relaciones entre los distintos precios y crearon nuevos desequilibrios de gran cuantía en los pagos internacionales.

La crisis del petróleo en 1974 tuvo un efecto perturbador en la balanza comercial de los países industrializados en conjunto, provocando un debilitamiento en la demanda global. En dicho año, el déficit de la balanza comercial de estos países ascendió a cerca de \$ 36,500 millones, como resultado de la pérdida sufrida en la relación de los términos de intercambio por los aumentos en los precios del petróleo. (4)

El excedente en la cuenta corriente de países exportadores de petróleo, en 1974, se calculó en unos 60,000 millones de dólares.

El saldo en cuenta corriente de los países industriales alcanzó, en ese mismo año, un déficit que se estima en 35,500 millones de dólares, sin que en 1973 se notara algún cambio significativo. La distribución de ese déficit fue muy desigual. Alemania Occidental fue la excepción a la regla, pues continuó mejorando sustancialmente su saldo en cuenta corriente al aumen

tar su excedente a 9000 millones. La mayoría de los países restantes experimentaron grandes déficits en 1974 que prevalecieron en 1975 como:

(Ver cuadro 6 y 7)

CUADRO 6

Países en desarrollo: Estructura de la producción, 1973 y 1982
(Porcentaje del producto interno bruto, a precios de 1973)

	Agricultura		Industria*		Servicios	
	1973	1982	1973	1982	1973	1982
Países de altos ingresos	41	30	33	30	30	43
Otra	41	33	17	20	42	47
Asia	41	30	24	20	35	41
Países de ingresos medianos	15	10	30	41	60	60
Asia Oriental y el Pacífico	22	12	31	39	47	60
América Latina y el Caribe	12	9	30	40	52	51
Oriente Medio y Norte de África	12	8	31	30	37	42
África al Sur del Sahara	20	17	37	37	41	40
Europa Meridional	10	11	20	20	60	60
Todos los países en desarrollo	19	16	20	20	60	67

Nota: Los porcentajes se han redondeado, por lo que puede haber discrepancias entre las columnas.

*En todos los países de este índice, la producción industrial se refiere al valor agregado en las manufacturas, la minería, la construcción y las industrias públicas.

FUENTE: ZAPPALÀ SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1976 (DAME MONDIAL)

CUADRO 7

Países en desarrollo: Movimientos de financiamiento externo, 1973-82
(Miles de millones de USD corrientes)

	Países de bajos ingresos			Países de ingresos medianos			Todos los países en desarrollo		
	1973	1982	1982	1973	1982	1982	1973	1982	1982
Importaciones netas (Importaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores)	(20)	(20)	(140)	(37)	(20)	(1,200)	(20)	(20)	(1,200)
Bienes: (Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores)	(20)	(71)	(110)	(20)	(24)	(1,000)	(20)	(20)	(1,000)
Intereses sobre préstamos a plazos medianos y largos	1	0	0	0	0	70	10	0	70
Amortización	2	0	11	10	115	210	20	122	220
Incremento de las reservas	2	2	2	2	22	20	2	22	20
Total a financiar	2	22	22	22	222	222	22	222	222
Ingresos netos por concepto de factores, sin incluir intereses sobre préstamos a plazos medianos y largos	(1)	1	2	0	21	20	0	21	20
Ingresos netos de servicios y prestaciones en construcción construcciones (brutas)	0	10	20	0	20	20	10	42	20
Préstamos a plazos medianos y largos en condiciones de mercado (brutas)	0	0	12	45	170	200	0	100	201
Inversiones directas y capital de otras fuentes (netas)	-1	2	2	-2	20	20	-2	20	21
Transformación privada (netas)	1/2	1/2	1/2	2	2	2	1/2	2	2
Financiamiento total	2	22	22	22	222	222	22	222	222
A precios de 1973	0	10	17	0	110	107	0	110	107

Nota: Los totales se dan en cifras redondeadas, lo que explica las discrepancias que puede haber en las sumas. Lo más exacto es el saldo neto de financiamiento entre 1973 y 1982 en el 7.º.

FUENTE: La misma que el cuadro 6

El Reino Unido: 9,000 millones de dólares; Italia: 8,300 millones de dólares; Francia: 7,500 millones de dólares; Japón: 4,700 millones de dólares; EE.UU. 3,200 millones de dólares; Canadá: 3,700 millones de dólares. (5)

3.1.1. Por lo que se refiere a la evolución del comercio mundial durante la década de los 70as. (visto por años), en los cuadros siguientes se puede apreciar la participación de los países subdesarrollados en cuanto a importaciones y exportaciones mundiales.

(Ver cuadros 1,2,3,4 y 5)

Cuadro 1
Comercio mundial, 1970-1976

	Exportaciones (FAO)				Importaciones (FAO)			
	Valor en 1970 (en miles de dólares)	Porcentaje de crecimiento (en porcentaje)			Valor en 1970 (en miles de dólares)	Porcentaje de crecimiento (en porcentaje)		
		1970-1975	1970-1971	1971-1976		1970-1975	1970-1971	1971-1976
Todo el mundo	986.3	21.1	22.3	28.0	1 015.1	20.7	21.7	22.7
Países desarrollados de economía de mercado	642.1	19.1	20.0	16.3	702.2	19.8	21.0	17.0
Países socialistas de la Europa oriental	87.5	18.9	19.5	18.3	98.0	20.1	21.0	20.1
Países socialistas de Asia	7.0	22.0	27.0	34.0	7.1	15.0	22.7	3.0
Todos los países en desarrollo	248.2	28.6	23.0	33.7	205.3	24.2	22.1	28.4
Principales exportadores de países*	141.7	41.7	20.7	23.6	149.9	27.7	25.7	29.3
Entre países en desarrollo	99.3	16.6	22.2	17.1	128.3	19.4	16.4	22.4
Principales países exportadores de manufacturas otras que textiles*	29.8	24.0	24.3	20.4	27.6	21.0	20.3	16.0
Otros países	70.8	16.0	16.9	19.8	20.7	16.7	15.0	27.0
Con un PNB per capita de:								
200 dólares o más	37.5	17.7	19.0	16.3	34.1	20.3	17.1	20.0
Menos de 200 dólares	11.0	17.0	9.0	13.0	14.9	12.1	10.2	14.1
De los cuales:								
Países menos adelantados	4.0	18.3	7.1	14.0	6.3	12.0	6.1	16.7

* Fuente: Naciones Unidas, *Yearbook of Statistics*, series principales; *Yearbook of Statistics of the Economic Survey and the Economic Survey, 1976* (Naciones Unidas, Nueva York, N.Y., 1976); *Yearbook of Statistics of the Economic Survey of the United States*.

* Véase la definición de exportaciones de países en desarrollo en las notas explicativas, página 14.

Clase 3

Evolución del comercio de los países en desarrollo: resultados básicos obtenidos por las principales categorías de países en desarrollo* durante el período transcurrido del Segundo Decenio para el Desarrollo (Totas medias de crecimiento anual, en porcentaje)

	Valor los países en desarrollo ^b	Principales exportaciones de países en desarrollo	Países de más países en desarrollo					
			Principales países exportadores de materias primas y minerales		Países con PNB per cápita de 100 a 200 dólares			
			Total	Total	Total	Total	Total	Total
Volumen de las importaciones:								
1960-1970	4,7	4,4	4,7	8,0	3,7	3,2	2,0	0,2
1970-1976	6,9	21,0	4,1	6,6	3,1	4,6	-2,2	-0,5
Objetivo para 1970-1980	7,0 ^c							
1970-1973	6,2	11,0	4,7	11,1	2,2	3,7	-2,6	-2,0
1973-1976	11,7	32,0	3,0	2,3	4,0	3,3	-1,7	1,0
P. d. r. adquisitivo de las exportaciones:								
1960-1970	5,4	6,6	3,0	7,0	4,3	4,6	1,0	3,5
1970-1976	12,2	25,4	3,5	10,9	1,1	2,2	-3,0	-2,0
Objetivo para 1970-1980	7,0 ^c							
1970-1973	9,5	15,3	4,6	16,5	3,3	3,4	-2,1	-2,2
1973-1976	17,1	34,3	0,7	3,4	-1,3	-0,9	-2,0	-0,5
Volumen de las exportaciones:								
1960-1970	5,0	4,2	4,4	4,8	3,9	3,0	2,0	4,6
1970-1976	4,9	4,2	5,0	13,5	2,2	3,2	-1,1	-3,2
1970-1973	8,8	10,2	3,2	10,5	4,0	4,8	-1,1	-1,0
1973-1976	0,9	-1,4	2,0	7,0	-0,6	-0,3	-1,1	-2,5

* Véase la definición de exportaciones de países en desarrollo en los anexos estadísticos, págs. 11-12.
 b Alpa India.
 c Alpa Europa.

Clase 4

Participación de los principales grupos de países en las exportaciones mundiales totales

Grupo	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
Total del mundo^a	68,7	120,3	312,6	570,0	812,7	972,8	1061,3
Total del mundo^a	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Países desarrollados de economía de mercado	64,3	66,0	71,9	71,3	66,2	66,3	66,1
Países socialistas de la Europa oriental	6,8	10,1	9,9	9,3	7,9	9,0	8,9
Países socialistas de Asia	1,5	1,6	0,8	0,9	0,7	0,8	0,8
Todos los países en desarrollo	30,5	21,4	17,0	17,7	23,6	23,4	24,3
Principales exportadores de materias primas^b	6,3	6,6	5,6	6,0	14,0	13,5	14,4
Otros países en desarrollo	24,3	14,7	11,4	10,8	10,6	9,9	10,1
Principales países exportadores de manufacturas según el volumen^b	1,7	2,1	2,3	2,9	2,7	2,5	2,9
Otros países	28,6	12,5	9,1	7,9	6,0	7,3	7,2
Con un PNB per cápita de:							
200 dólares o más	14,0	9,0	6,0	6,6	6,6	6,1	5,8
Menos de 200 dólares	1,6	3,6	3,2	1,6	1,4	1,3	1,3
De los cuales:							
Países menos adelantados ^c	1,4	1,1	0,7	0,3	0,4	0,4	0,4

Fuente: Naciones Unidas, División de Estadística, series estadísticas y estadísticas de la sección de la SNA-TAB.
 a Véase la definición de exportaciones de países en desarrollo en los anexos estadísticos, págs. 11-12.
 b Incluye los resultados de ambos.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 3

Importación relativa de: Interacción entre los países en desarrollo, 1955-1976

(Basado en la matriz de exportaciones)

Exportaciones de: (en miles de millones de dólares de los E.U.)								Porcentaje correspondiente al comercio entre países en desarrollo en:					
Todo el mundo		Países en desarrollo		Todo el mundo		Países en desarrollo		Comercio mundial	Exportaciones totales de los países en desarrollo	Importaciones totales de los países en desarrollo	Comercio mundial	Exportaciones totales de los países en desarrollo	Importaciones totales de los países en desarrollo
Total	A los países en desarrollo	Total	A los países en desarrollo	Total	A los países en desarrollo	Total	A los países en desarrollo						
(Excepto el comercio de combustibles minerales)								(Excepto el comercio de combustibles minerales)					
93.5	23.2	23.7	3.0	63.2	20.5	17.0	3.7	6.2	24.4	24.9	4.3	26.3	17.7
127.9	29.3	27.6	6.1	115.3	26.4	19.0	3.0	4.0	22.3	20.0	3.3	19.4	14.5
106.4	37.0	36.5	7.6	160.5	34.6	25.2	5.0	4.1	21.0	20.2	3.0	19.9	14.5
203.4	41.1	30.7	0.0	184.5	57.7	26.7	5.2	3.9	20.6	19.4	2.0	19.4	19.0
214.3	43.3	40.1	0.2	193.6	30.7	26.0	5.3	3.0	20.4	19.3	2.7	19.5	13.5
230.2	46.4	43.7	0.9	215.2	42.4	20.7	3.5	3.7	20.4	19.2	2.6	19.3	13.1
272.0	51.5	40.9	9.0	247.1	47.4	32.7	6.4	3.6	20.1	19.1	2.6	19.0	13.5
312.1	50.1	55.0	11.0	263.4	53.5	36.9	7.2	3.5	19.4	16.9	2.5	19.5	13.4
347.3	64.7	60.6	12.2	311.0	59.4	37.6	7.0	3.5	20.1	16.9	2.5	20.0	13.2
413.5	74.9	73.1	15.3	371.7	60.6	45.4	9.0	3.7	20.9	20.4	2.6	21.6	14.2
574.6	105.0	110.4	23.2	511.6	95.9	67.4	14.5	4.0	21.0	21.9	2.0	21.5	15.1
830.2	173.7	225.4	40.2	645.0	144.5	69.4	21.5	3.7	21.4	27.7	3.2	24.0	14.9
672.2	201.1	210.5	49.4	709.1	171.5	65.3	22.9	3.7	23.3	24.6	3.2	26.0	13.3
900.0	219.9	234.6	30.2	789.2	185.0	104.4	26.6	3.9	22.9	26.5	3.3	25.1	14.3

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics 1976 Supplement 1977; Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, vol. XXIII, junio de 1976; cuadro elaborado por la secretaría de la UNCTAD.

3.2. NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LOS PAISES EN DESARROLLO.

En lo que se refiere al capital externo que los países en desarrollo necesitan para sostener el crecimiento, se indica en el Cuadro # 7.

Podemos decir que a pesar de las promesas de los gobiernos donantes y de algunas medidas recientes en materia de condonación de deuda, Las corrientes de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) de países industrializados que integran el Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE, disminuyeron en términos reales entre 1975 y 1977. En 1975 fue de 0.35% y en 1977 descendió a 0.31%, esto representa menos de la mitad de la meta de 0.70% propugnada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1970.

Las corrientes netas de AOD, de la Organización de Países Exportadores de Petróleo, que aumentaron con rapidez a principios de la década de los 70s. se nivelaron a un promedio de -- 5,600 millones de dólares durante el período de 1975-77.

Las proyecciones indican que esta asistencia en la actualidad del 2% del P.N.B. de los donantes, disminuirá en términos reales como consecuencia de tasas de crecimiento económico más lentas que las experimentadas en años recientes.

Por otro lado si el precio del petróleo aumenta durante la década de los 80s. se puede esperar que las corrientes netas de AOD de las naciones de la OPEP aumenten también.

En contraste con la situación de los países de bajos ingresos, alrededor de 4/5 partes de las necesidades de financiamiento externo de los países de ingresos medianos en 1976 se satisficieron con préstamos en condiciones de mercado, y más del 85% de ese financiamiento provino de fuentes privadas.

NIVELES DE POBREZA DE LAS ECONOMIAS DE LOS PAISES EN DESARROLLO.

En 1978 se calculó que para fines de este siglo podría ha

ber 600 millones de personas viviendo en condiciones de pobreza absoluta, si el crecimiento de los países en desarrollo se mantenían a las tasas previstas en las proyecciones de la situación básica.

En el cuadro # 8 se presentan las estimaciones del número de personas que vivirán en la pobreza absoluta en el año 2000, - si las economías de los países en desarrollo crecen a las tasas previstas en las 3 situaciones.

Si los países en desarrollo crecieran a las tasas que indican las proyecciones para la situación con crecimiento bajo, - en el año 2000 habría más de 700 millones viviendo en la pobreza absoluta (según el cuadro # 8); por otro lado el número de personas en esas condiciones se reduciría a 240 millones si el crecimiento se acelerase de conformidad con las proyecciones de la situación con crecimiento elevado.

El mejoramiento de la distribución del ingreso podría hacer también una contribución significativa a la aminoración de la pobreza absoluta.

Mediante políticas redistributivas muy enérgicas en las naciones en desarrollo, la participación de este grupo en los incrementos del ingreso nacional podría reducirse a un 60%. Si tal mejoramiento en la distribución del ingreso se lograra juntamente con las tasas de crecimiento rápidas para la situación con crecimiento elevado, el número de personas que siguieran viviendo en la pobreza absoluta en el año 2000 podría reducirse a 300 o 350 millones, es decir, menos del 10% de la población total de los países en desarrollo.

Esas condiciones favorables podrían ayudar también a reducir las tasas de fecundidad con mayor rapidez que en el caso contrario y esto contribuiría a disminuir el número de personas que vivieran en condiciones de miseria.

No es probable que la pobreza absoluta se elimine de aquí al año 2000. Sin embargo, podrían lograrse progresos considerables mediante una combinación de crecimiento más elevado, mejor distribución del ingreso y reducción de la fecundidad.

Cuadro 3 Muestras de países clasificados en diferentes situaciones, año 1980

	Crecimiento bajo		Crecimiento rápido		Crecimiento alto	
	Porcentaje de la muestra	Mil millones de dólares en la muestra	Porcentaje de la muestra	Mil millones de dólares en la muestra	Porcentaje de la muestra	Mil millones de dólares en la muestra
Países de bajos ingresos	25	600	17	340	20	600
Países de ingresos medianos	10	100	6	100	13	100
Todos los países en desarrollo	17	600	13	600	20	700

FUENTE: Naciones Unidas; estimaciones de la Secretaría de la UNCTAD.

3.3. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL ACTUAL.

Además de la persistencia y ensanchamiento de la brecha - entre países ricos y pobres, los acontecimientos dominantes en la economía internacional en los últimos años pueden resumirse en estos puntos:

- Agudización de las presiones inflacionarias en los países industrializados.
- Profunda crisis del Sistema Monetario Internacional.
- Generalización de las tendencias recesivas.
- Limitaciones de las posibilidades de crecimiento en la economía mundial sobre todo por el agotamiento de los recursos naturales no renovables y los efectos contaminantes del desarrollo sobre el medio ambiente.

3.3.1. Desequilibrio económico

Considero que el crecimiento económico de la posguerra sólo ha beneficiado a unos cuantos países desarrollados. --

Los problemas del subdesarrollo económico y social, prevalecen en Africa, Asia y América Latina desde hace 20 años o más.

Por otro lado los esfuerzos realizados no han logrado una reducción apreciable del grado de protección de que disfrutaban los productores nacionales de artículos primarios en las naciones desarrolladas.

También los esfuerzos hechos para alcanzar precios estables, remunerativos y equitativos, han dado resultados muy limitados.

Además, todos los países desarrollados de economía de mercado sin excepción, protegen sus industrias nacionales de transformación mediante aranceles a la importación, y a menudo con altas tasas efectivas. Estas barreras son un freno para el desenvolvimiento de estas industrias en los países en desarrollo, en la medida en que, para ser viables comercialmente, deben producir para los mercados de exportación.

Actualmente no se han podido superar todavía las consecuencias de casi 5 siglos de dominio colonial durante los cuales, el poder económico se concentró en forma predominante en un reducido grupo de países.

Por eso en la actualidad, por lo menos 3/4 partes de ingreso mundial de inversión, de servicios y casi la totalidad de la investigación se encuentran en manos de una cuarta parte de los habitantes del mundo.

Los países industrializados participan con un 65% del producto mundial y controlan el 70% de la misma; realizan la mayor parte de las exportaciones de alimentos y generan la mayoría de los adelantos tecnológicos.

En el sistema internacional, los países poderosos se aseguran, a precios bajos, las materias primas provenientes de los pobres (ejemplo claro el precio del petróleo entre 1950 y 1970); absorben además el valor agregado en el proceso de su transformación y venden a los países pobres las mismas materias primas en forma de productos manufacturados, con frecuencia a precios monopolísticos o a precios muy altos.

Ese bajo costo de las materias primas importadas permitió a los países industrializados hacer de ellas un uso inadecuado e incluso desperdiciarlas.

En los últimos 30 años las élites poderosas han buscado - el crecimiento económico exclusivamente a base del mercado y para su propio beneficio.

Pero no debe pensarse que la solución de los problemas radica en los mecanismos del mercado. El mercado tradicional pone los recursos a disposición de quienes los pueden adquirir y no a la de quienes los necesitan; esto implica el estímulo de demandas artificiales, la generación de desperdicios en el proceso productivo y, lo que es más grave, la baja utilización de los recursos mismos.

Es importante recordar el papel tan importante que juegan las corporaciones transnacionales, que dominan el comercio de exportación de productos primarios de las naciones subdesarrolladas. Uno de sus actos consiste en el control efectivo con frecuencia mediante la propiedad completa o mayoritaria, de la producción de compañías afiliadas establecidas en naciones en desarrollo, las que transfieren la mayor parte de su producción a las compañías matrices y a otras afiliadas a países pobres.

La corporación transnacional ha sido la principal expresión del fenómeno de internacionalización de la producción, al grado de que todavía las subsidiarias norteamericanas en el extranjero constituyen la tercera unidad de producción en el mundo, después de Estados Unidos y Rusia.

La preponderancia de los países ricos ha sido posible también por tener bajo su control el desarrollo tecnológico con sus etapas de creación, transmisión y utilización de los acontecimientos.

Los países latinoamericanos, según la OEA, gastan en investigación y desarrollo, en promedio el 0.2% del PIB. que representa un gasto de 7 dólares por persona; en cambio los países capitalistas desarrollados como EE.UU., Francia, el Reino Unido, etc. invierten el 3.4 el 1.6 y el 2.3% de su producto in

terno bruto, equivalentes a 110.5, 27.1 y 39.8 dólares por persona.

Es necesario también considerar como cambio importante en el escenario político y económico, la expansión de Japón y la consolidación de China, favorecida igualmente, por el acercamiento financiero, industrial y tecnológico Soviético-Norteamericano a partir de 1972 en adelante.

A esta realidad debe agregarse la explosión de naciones, es decir, el surgimiento a la vida independiente de decenas de países que dejaron el colonialismo, lo cual se ha manifestado en la independencia política de muchos pueblos subdesarrollados, pero que desgraciadamente por esa libertad política divorciada de la independencia económica no se logra una libertad completa y muchas veces esto propicia la miseria de los países pobres.

Pero dentro de este desorden y desequilibrio económicos, no todo ha sido negativo para los países en vías de desarrollo. En la década de los 60as. su producción tuvo un crecimiento medio anual de 5.5% con una expansión de la industria pesada del 8.5% anual, y un 5.3% en lo referente a la industria ligera.

Por último en relación a la deuda pública externa de los países en desarrollo aumentó rápidamente durante el periodo de 1960-70, a un ritmo aproximado del 12% alcanzando al final de dicho periodo una cifra superior a 60,000 millones de dólares.- Esto entrañó una obligación anual por el pago de servicios, amortización e intereses, superior a los 6,000 millones de dólares, equivalentes al 11% de los ingresos globales por exportación en el primer año del periodo señalado.

3.3.2. PRESIONES INFLACIONARIAS

No obstante el auge experimentado después de la Segunda Guerra Mundial, con elevadas tasas de crecimiento, que fueron estimuladas tanto por incrementos en la demanda externa con creciente participación en el comercio exterior, como por expansión de la demanda interna mediante fuertes aumentos en el gasto

público, las economías nacionales registraron deterioros en virtud de que el crecimiento estuvo acompañado por una intensificación de la tasa de inflación y por reajustes continuos en las monedas.

La inflación ha tenido como principales causas y manifestaciones en los últimos años las siguientes:

- La oferta monetaria mundial se mantuvo fuera de control, primero expandiéndose para sostener tipos de cambio fijados artificialmente y después moderar las presiones del reajuste. Podemos apreciar cómo la liquidez mundial en reservas oficiales y en depósitos de eurodólares cuadruplicó, pasando de 70,000 millones de ds. en 1960 a más de 300,000 en 1973.

- La inflación se propagó de un país a otro, debido a la liberación del comercio y de los pagos.

- Los gobiernos se han visto obligados a ampliar el gasto público, cuya participación en el producto nacional bruto en los años 60as. creció pronunciadamente en todas las naciones industriales y con él los impuestos. De esta manera, la inflación de costos por los impuestos va a provocar aumentos de costos por salarios.

Se creyó combatir la inflación mundial de fines de los años 60as. con restricciones fiscales y monetarias, pero pese a ello los precios continuaron subiendo, aún durante los años -- 1970-71.

Antes de frenar la demanda, los gobiernos recurrieron a controles directos de precios y salarios. La economía mundial tuvo un sobrecalentamiento que elevó a niveles no esperados los precios de las mercancías. Por otra parte las malas cosechas hicieron subir más los precios.

Las políticas de precios e ingresos se desplegaron ante la presión, y la inflación se convirtió en el problema económico primordial.

La inflación traspasa fronteras y sacude las economías nacionales dependientes de la importancia de bienes de capital y de alimentos.

Se encareció notablemente el precio de los productos, equipos y piezas de importación que son imprescindibles para los países en desarrollo.

Por lo que respecta a Latinoamérica, que se distingue por mantener tasas relativamente altas por períodos más o menos prolongados, la inflación se aceleró sin excepciones en los años - 70s., siendo muy contados los países que mostraron tasas inferiores al 10%. Por ejemplo, Uruguay y Brasil tuvieron una tasa promedio del 47% anual.

Desde 1973 en la mayoría de los países Latinoamericanos se produce una aceleración general de la tasa de aumentos de los salarios, los cuales en la actualidad aumentan con suma rapidez, pero no tan rápido como los precios, dando lugar a la espiral precios-ingresos, básicos en las fases de aceleración inflacionista.

Desde el punto de vista de la CEPAL, las causas de la inflación consisten en desajustes internos y externos de las economías centrales, el aumento de los precios de algunas materias primas y ciertos alimentos, bien por razones coyunturales, o por variaciones climáticas y por último en el reajuste en el precio del petróleo, que repercutió incisivamente en los costos internos de la energía.

3.3.3. LA CRISIS DEPRESIVA

En el año de 1974 no hubo crecimiento. EE.UU. entró en recesión con un producto nacional bruto del 2% inferior a 1973, y que siguió cayendo.

Por otra parte Japón, cuya expansión se mantuvo durante 25 años, sufrió una caída del 3% en su PNB. La economía Inglesa se estancó y la de Italia entró en una crisis tras otra. Alemania y Francia siguieron creciendo, pero con dificultades cada vez mayores en ambas naciones el desempleo subió rápidamente. Las naciones industriales más pequeñas se enfrentaron a un déficit conjunto de sus balanzas de pagos casi tres veces mayores -

que lo que su participación en la producción mundial justificaría.

Para el año de 1975 la situación que prevaleció en años anteriores no mejoró, la recesión siguió y por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, la producción de todas las grandes naciones industriales disminuyó o bien creció más despacio que su capacidad. Por todas partes subió el desempleo.

La recesión tendió hacia la depresión, empeorando mes tras mes, como ocurrió a principios del decenio de los 30s. En casi todo el mundo se propaló un poderoso multiplicador descendente del ingreso y un fuerte desaceleramiento de la inversión. La interdependencia de las economías de hoy en día ha hecho muy difícil la reversión de estas fuerzas. La depresión se acentuó en 1975 y hasta 1977 el mundo no ha tenido un crecimiento mayor del 5% anual.

Por otro lado, el alza del precio del petróleo como se verá más adelante, ha sido un factor decisivo de costos, así como los ahorros en relación con las inversiones mundiales y produjo un déficit conjunto en cuenta corriente de 60,000 millones de dólares al año en las naciones importadoras de petróleo. Con ese déficit en su balanza de pagos y una inflación superior al 10% anual en la mayoría de los países, ningún gobierno pudo detener los efectos de la demanda interna por los precios más altos del petróleo.

La transferencia de los ahorros de los árabes de esos 60,000 millones de dólares (alrededor de 1.5% del producto bruto mundial), y de la capacidad de compra de los conductores de vehículos del mundo y otros usuarios del petróleo, desató una contracción múltiple del gasto mundial, que llevó a todas las grandes naciones industriales de un 1973 con un crecimiento superior al 6% a un 1974 con ausencia total de crecimiento.

En la mayoría de los países la inflación importada acrecentó una explosión de salarios y costos, una política monetaria restrictiva y tasas de interés elevadas a niveles nunca vistos.

Las utilidades en las inversiones cayeron, en tanto que -

se elevó vertiginosamente el costo en inversiones nuevas. Se hundieron los mercados de valores. La inversión empezó a desplomarse y el acelerador descendente fue irreversible.

En su informe de 1975 sobre la situación económica del país, el Banco de México, S. A., analizando el panorama económico internacional, señala que "a fines de 1973 el ritmo de crecimiento de los países desarrollados, empezó a disminuir, como resultado de eliminaciones en el suministro de ciertos productos básicos, de restricciones en el uso del combustible, y del propio proceso inflacionario que al disminuir el poder de compra debilitó la demanda.

Explica, así mismo, que pese a la caída de la actividad económica, la inflación continuó durante 1974; además a las fuerzas inflacionarias surgidas en periodos anteriores, se aunaron el alza del precio del petróleo con el consecuente efecto en el costo de muchos otros productos, y el aumento en el precio de casi todos los granos, y el incremento generalizado en los salarios.

En cuanto a los países en desarrollo no exportadores de petróleo, se observa que tuvieron un aumento en el precio de los productos de importación, no sólo por el incremento en el costo del petróleo, sino debido a la inflación mundial y a la continua revaluación de las monedas de algunos países exportadores de productos manufacturados, independientemente de que disminuyó el precio de las principales materias primas de exportación, agudizando los déficits de sus balanzas de pagos". (6)

En resumen podemos terminar diciendo que la característica prevalecte en la mayoría de los países de economía de mercado, es el binomio inflación-depresión, imperando un desconcierto total en todas partes.

3.3.4. LA CRISIS DE ENERGETICOS Y SU REPERCUSION EN LA ECONOMIA MUNDIAL.

La evolución de la economía mundial en la década de los 70as. se caracteriza, retomando las ideas enunciadas al em-

pezar el presente capítulo, por rasgos desfavorables y poco -- alentadores en su conjunto. La tasa de inflación por ejemplo -- se muestra en continuo aumento, mientras que el crecimiento eco -- nómico disminuye produciendo de esta manera un desequilibrio -- creciente en los pagos internacionales. El estancamiento infla -- cionario y el desequilibrio financiero adquirieron durante la -- década matices dramáticos, al desarrollarse dentro del marco de variadas "crisis" como son: la de alimentos, la explosión demo -- gráfica y la crisis de energéticos, en especial la del petróleo.

En el contexto del presente estudio, la crisis de los e -- nergéticos, es el fenómeno de mayor importancia, puesto que ha -- marcado, las nuevas relaciones de intercambio. Por esta razón, el análisis se centrará en el origen y evolución de la llamada: "crisis de energéticos".

Durante muchos años, las grandes empresas petroleras - - transnacionales como la: Exxon, Mobil Oil, Standard Oil de Cali -- fornia, Gulf Oil, Texaco, Royal Dutch Shell, la British Petro -- leum, etc. no únicamente dominaron el mercado mundial y manipu -- laron los precios, a fin de obtener las ganancias máximas, sino que impusieron sus leyes en los países productores, distorsio -- nando a menudo sus formas de vida y sus patrones de evolución, -- interviniendo inclusive en sus asuntos internos.

Por otro lado por ser el petróleo el recurso energético - de menor precio, por más de 2 décadas, se intensificó su uso - desplazando a otras fuentes de energía, provocando así, que los programas y proyectos que hubieran permitido el desarrollo de - otros recursos, fueran poco intensos.

Fue así como el petróleo tuvo primordial importancia en - el consumo de energía, ya que en 1967 suministró el 36.8% del - total, en 1973, fue del 44.7%. El gas natural se elevó de --- 17.9% a 21.9%, el carbón por el contrario pasó de 43.1% a 31.1% en los mismos años, y la energía hidroeléctrica se mantuvo en - un 2% del total.

Además el hecho de que, el petróleo resultó un recurso ba -- rato, determinó que se convirtiera en un elemento básico en las

industrias de los países desarrollados, de tal forma que en -- 1973 la demanda de estos centros industriales llegó a constituir el 73.7% del petróleo.

Se estima que las reservas mundiales de petróleo durante 1973 eran alrededor de 667,000 millones de barriles, de las cuales un 63% se encuentran localizadas en países integrantes de la OPEP, área que produce alrededor del 55% de total mundial. - Ver cuadros:

Después de un largo período de precios bajos y casi por completo estables durante el cual los grandes consumidores (Los países desarrollados), llegaron a considerar como cosa natural la disponibilidad de energía barata, se inicia otro período, en el cual las cotizaciones de petróleo se elevaron continuamente de 2.18 dólares por barril en febrero de 1971 pasaron a 2.74 en abril de 1973 a 3.06 en agosto y a 5.17 en noviembre del mismo año.

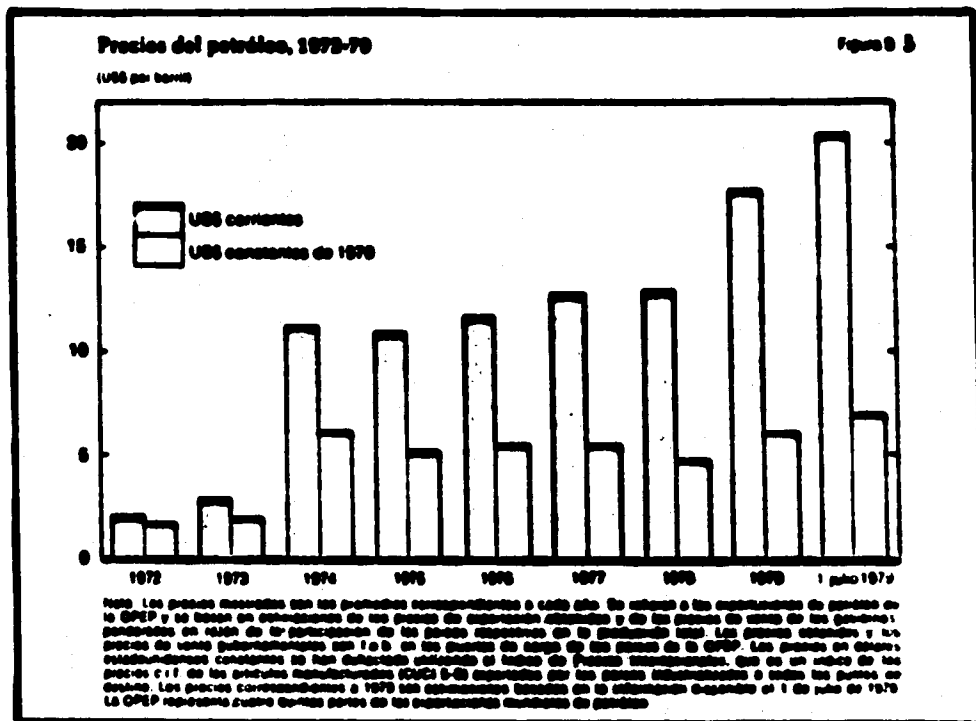
Posteriormente, el precio de referencia se elevó hasta - 11.65 dólares por barril de petróleo árabe, en enero de 1974.

Para 1975 y sobre todo en 1976 los integrantes de la OPEP decidieron elevar los precios en un 10% con respecto al precio anterior, para todo ese año.

Los aumentos del petróleo de 1977 a julio de 1979 se pueden apreciar en la Figura # 3.

Las consecuencias que trajo consigo el embargo petrolero en las naciones industriales entre otras se pueden mencionar - las siguientes: se instrumentaron severos programas de racionamiento; el Mercado Común Europeo, que se encontraba unido, perdió bruscamente esa unidad, iniciando cada país por su lado, negociaciones para asegurar su dotación de petróleo, aún a costa de cambiar sus simpatías internacionales y revisar antiguas -- alianzas.

Por otro lado Japón vio seriamente amenazada su existencia ante la carencia total de energéticos propios, quedando en estado de completa indefensa.



FUENTE: Informe sobre El Desarrollo Mundial 1979. (Banco Mundial)

Las enormes sumas de divisas acumuladas en estos centros económicos, por una admirable expansión y balanzas comerciales favorables, empesaron rápidamente a cambiar de manos, invirtiéndose el equilibrio monetario, gracias al nuevo costo del petróleo.

Durante la década de los 70s. los países petroleros mostraron un superávit en sus balanzas de pagos, que para 1975 era superior a los 60,000 millones de dólares.

La participación y la tendencia a procesar el petróleo crudo por sí mismos, les rendirán ganancias todavía mayores. Los aumentos en la producción y sobre todo los nuevos aumentos de los precios, abren un futuro con mayores posibilidades.

Por tanto, si hace unos 20 años casi pasó desapercibido - el nacimiento de la OPEP, hoy este organismo -transformado en - el más poderoso grupo de presión del mundo- muestra a otros productores de materias primas, con hechos concretos, que es posible realizar con buen éxito, esfuerzos conjuntos para lograr relaciones económicas internacionales más convenientes para los - países del Tercer Mundo.

Hoy en día, no cabe la menor duda de que el principio de las condiciones equitativas en el comercio mundial de materias primas puede defenderse con resultados muy satisfactorios.

Cuadro # 9

CONSUMO MUNDIAL DEL PETROLEO (No se incluyen los países socialistas) MILLONES DE BARRILES DIARIOS		
	1970	1979
Europa Occidental	12	30
Estados Unidos	15	26
Japón	4	15
Otros	9	25
T O T A L :	40	96

FUENTE: The Economist, mayo de 1979.

Cuadro # 10

PRODUCCION DE PETROLEO EN PAISES DEL MEDIO ORIENTE Y AFRICA DEL NORTE. (Millones de barriles diarios)		
	1972	1979
Omán	0.3	0.5
Qatar	0.4	2.5
Abu Dhabi	1.1	3.0
Irak	1.1	3.2
Libia	2.0	2.4
Kuwait	3.0	3.3
Irán	5.2	8.3
Arabia Saudita	5.1	10.0

FUENTE: Time, abril de 1979.

PIES DE PAGINA

1. **LA UNCTAD Y LAS NUEVAS RELACIONES DE INTERCAMBIO**
Jesús A. Elías Chaín.
Tesis E.N.E. UNAM. 1976.
2. **INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1979**
Banco Mundial.
3. **EL TERCER MUNDO EN LA ENCRUCIJADA**
Pauli Bairoch.
Alianza Editorial. Madrid 1973.
4. **OCDE. Economic Outlook, # 16**
Dic. 1974.
5. **OCDE. DEPARTAMENTO DEL TESORO DE EE. UU. Y LA ORGANIZACION
PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO. 1973.**

C A P I T U L O I V
NEGOCIACIONES COMERCIALES REALIZADAS POR EL GATT

CAPITULO IV. NEGOCIACIONES COMERCIALES REALIZADAS POR EL GATT.

4.1. EVALUACION DE LAS TRES ULTIMAS CONFERENCIAS ARANCELARIAS.

Como indicamos en el capítulo anterior el GATT (General - Agreement on Tariffs and Trade), proporciona un marco dentro - del cual los países pueden entablar negociaciones o rondas llama- das: Negociaciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

Así se han celebrado 7 rondas: la I en Ginebra, Suiza en 1947; la II en Annecy (Francia) en 1949; la III en Torquay (Rei- no Unido) en 1951; la IV en Ginebra, Suiza en 1956; la V en Gi- nebra Suiza, en 1960-61 (Ronda Dillon); la VI en Ginebra Suiza, (Ronda Kennedy) en 1964-67 y la VII en Tokio 1973-79 (Ronda To- kio).

En las 4 primeras rondas las negociaciones arancelarias - se hicieron bilateralmente, al terminar se incluían en el Acuer- do General; a partir de la Ronda Dillon el procedimiento se con- vertió en multilateral.

En 1964, ante las fuertes presiones de los países en vía de desarrollo y la necesidad de tener un foro para plantear y - resolver sus problemas de un modo más equitativo y equilibrado en su comercio, se convocó la Conferencia de las Naciones Uni- das para el Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) donde participaron 100 países.

La conferencia recomendó a la Asamblea General de la ONU convertirla en Órgano de la Asamblea, proposición que fue apro- bada el 30 de diciembre de 1964.

Ante esta situación el GATT, en 1965, y dentro de la Ron- da Kennedy, añadió al Acuerdo General una nueva parte -la parte IV referente a Comercio y Desarrollo, donde: "Las partes Contra- tantes pueden facultar a partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo".

El GATT aceptó en junio de 1971 que los países desarrolla- dos pudieran conceder preferencias a los países en desarrollo -

de acuerdo a un sistema de preferencias generalizadas y no reci^{pro}cas. Este Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.) lo obtuvieron los países pobres de los países ricos en el seno de la UNCTAD en 1968.

En la Ronda Tokio se obtuvieron 3 acuerdos:

1. Reducción del nivel general arancelario entre 30% y - 35% en productos agrícolas e industriales;
2. La elaboración de una serie de acuerdos (códigos de -- conducta) en relación a la aplicación de algunos artícu^{los} del GATT, tales como:
 - . Subsidios y derechos compensativos
 - . Valoración aduanera
 - . Compras del sector público
 - . Obstáculos técnicos al comercio
 - . Licencias de importación
 - . Antidumping
3. Elaboración de un adecuado Sistema Multilateral de Sal^{va}guardías. (1)

4.1.1. LA RONDA DILLON (1960)

a) Surgimiento de la Comunidad Económica Europea -- (C.E.E.). Con el tratado de Roma, firmado en marzo de 1957 y -- puesto en vigor el 10 de enero de 1958, quedó constituida la Co^munidad Económica Europea, formada por Bélgica, Luxemburgo, Ho^landa, Italia, República Federal Alemana y Francia.

Los objetivos de la integración económica europea eran, - en términos generales, los siguientes:

- . Supresión de las barreras comerciales intracomunitarias;
- . Establecimiento de un arancel externo común
- . Adopción de políticas comunes en el ámbito comercial, - agrícola y de transportes, la abolición entre los Esta^{dos} Miembros de los obstáculos a la libre movilidad de personas, servicios y capitales y la coordinación de la coordinación de la política económica de cada una de - las Partes Contratantes del Tratado con la de los Esta-

dos asociados, y así poner remedio a los desequilibrios en las balanzas de pagos.

El establecimiento de mercados comunes y de zonas de libre comercio, es algo permitido en el GATT, por lo que la creación de la C.E.E. no presentó ningún problema dentro de este organismo (2).

b) El Programa de Expansión del Comercio Internacional.

El informe Haberler (comité especial de expertos, compuesto por Campos, Haberler, Meade y Tinbergen, encargado de estudiar las tendencias pasadas y presentes del comercio internacional, sus perspectivas futuras y sus posibles consecuencias), fue presentado a la consideración de las PARTES CONTRATANTES del GATT en 1958 durante el XIII Período de Sesiones de las mismas. En esta sesión, además, fue propuesto por el Señor Dillon, subsecretario de Estado para Asuntos Económicos de Estados Unidos, un nuevo ciclo de Negociaciones, ya que era de gran interés para los Estados Unidos negociar nuevas concesiones con la Comunidad Económica Europea antes de que entrara en vigor la tarifa externa común de esta última.

Debido a lo anterior, se resolvió aplicar un programa de expansión del comercio internacional, creando para ello 3 comités: uno encargado de organizar una nueva ronda de negociaciones arancelarias; otro destinado a examinar las repercusiones de las políticas agrícolas nacionales en el comercio internacional, y por último, el que debía dar soluciones a los problemas comerciales de los países en desarrollo.

EL COMITÉ I

Los trabajos del Comité I dieron lugar a la convocatoria de la 5a. Ronda de Negociaciones, conocida como Ronda Dillon, que se celebró en Ginebra, Suiza, de septiembre de 1960 a julio de 1962.

En realidad, estas negociaciones abarcaron: a) renegociación con países de la Comunidad Económica Europea, con motivo -

de la integración de la misma; b) celebración de negociaciones comerciales entre los países participantes, incluyendo a la Comunidad como un solo miembro; y c) las negociaciones relativas a la adhesión, como nuevos miembros del GATT, de Camboya, Israel y Túnez.

La primera fase de las negociaciones, es decir, la renegociación de los aranceles con los miembros de la C.E.E., se inició en septiembre de 1960, esperándose que terminara a fines de ese año, con objeto de iniciar las negociaciones del GATT a principios de 1961. Sin embargo, esta etapa se alargó más de lo previsto, finalizando en mayo de ese mismo año, aún cuando muchos países manifestaron que no habían quedado satisfechos con las compensaciones logradas hasta entonces.

La segunda fase, relativa a las negociaciones entre países participantes en la Ronda Dillon, fue propuesta por los EE. UU. en virtud de las facultades otorgadas por el Congreso al Ejecutivo de ese país, mediante una nueva Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, presentada en 1958, para negociar reducciones del 20% de los aranceles de EE.UU. sobre un a base de reciprocidad.

EL COMITÉ II

Al Comité II se le había encargado en términos generales, lo siguiente:

a) Recopilar la documentación necesaria, y después, estudiar las repercusiones en el comercio internacional, sobre la aplicación, por las partes contratantes, de medidas de carácter no arancelarias tendientes a la protección de la agricultura y el mantenimiento de los ingresos de los productores agrícolas; b) Ver qué tan inadecuadas eran las reglas del GATT para promover el comercio internacional a base de reciprocidad y ventajas mutuas; c) sugerir procedimientos para entablar nuevas consultas, entre todas las partes contratantes, sobre las políticas agrícolas, en la medida en que influyen en el comercio internacional. (3)

EL COMITE III

El Comité III tenía este encargo: "efectuar un estudio y someter un informe a la consideración de las PARTES CONTRATANTES con respecto a las demás medidas que puedan favorecer el desarrollo del comercio internacional, teniendo en cuenta la importancia que reviste el mantenimiento y el acrecentamiento de los ingresos de exportación de los países menos desarrollados - para su progreso económico y para diversificar sus industrias respectivas". (4)

c) Acuerdos concertados por los países en desarrollo hasta la Ronda Dillon.

En un estudio realizado por el Prof. Linder (5) puede observarse el número de acuerdos celebrados por los países en desarrollo hasta la Ronda Dillon. (Ver cuadro # 1)

El autor reconoce que el número de acuerdos celebrados no es un índice del todo perfecto del grado de participación, ya que no indica el alcance de los acuerdos concertados, pero nos permite completar una visión general que se ha pretendido presentar en relación al papel de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales del GATT.

Las principales conclusiones que se derivan del presente análisis son las siguientes:

. El número de acuerdos celebrados por los países en desarrollo, va disminuyendo para cada país en cada ronda, y para el conjunto de los países se muestra también una tendencia decreciente.

CUADRO No. 8

NUMERO DE ACUERDOS EN LOS QUE HAN INTERVENIDO LOS DIVER-
SOS PAISES SUBDESARROLLADOS EN LAS CONFERENCIAS DE TARIFAS.

País	Ginebra 47	Anney 49	Terquay 51 - 52	Ginebra 56	Ginebra 60 - 61	Total
Total	72:14	76:10	59:7	10:0	29:0	266:31
Brazil	14:5	6:2	2:0	0	0	22:7
Birmania	7:2	0	0	0	0	7:2
Camboya	-	-	-	-	5:0	5:0
Ceilán	7:1	4:0	2	0	0	13:1
Colombia	-	0	-	-	-	0
Corea	-	-	0	-	-	0
Cuba	6:3	1:1	0	2:0	0	9:4
Chile	12:4	9:5	3:1	2:0	1:0	27:10
China	16:6	6:1	-	-	-	22:7
Rep. Dominicana	-	9:2	3:0	2:0	0	14:2
El Salvador	-	0	-	-	-	0
Filipinas	-	-	0	-	-	0
Ghana	-	-	-	-	0	0
Guatemala	-	-	0	-	-	0
Haití	-	10:3	2:0	2:0	2:0	16:3
India	9:3	6:1	7:3	0	4:0	27:8
Indonesia	-	-	8:1	0	0	8:1
Israel	-	-	-	-	11:0	11:0
Libano/Siria	6:1	2:0	0	-	-	8:1
Liberia	-	6:1	0	-	-	6:1
Malasia	-	-	-	-	0	0
Nicaragua	-	9:1	0	0	0	9:1
Nigeria	-	-	-	-	3:0	3:0
Palatán	9:3	4:0	5:1	0	1:0	19:4
Perú	-	0	13:0	1:0	2:0	16:3
Sierra Leona	-	-	17:3	-	0	17:3
Turquía	-	-	-	1:0	0	1:0
Uruguay	-	14:3	4:2	0	0	18:5

Clave: Por cada país en desarrollo, en una conferencia de tarifas dada, en donde hay dos miembros, el primero da el número total de acuerdos efectuados por tal país en tal conferencia de tarifas, y el segundo número indica el número de acuerdos efectuados con otros países en desarrollo. El cero significa que el país, aunque miembro o candidato a miembro, no efectuó ningún acuerdo. Un guión significa que aún no era, o que ya no era miembro ni aspirante a miembro en tal conferencia. Al sumar las columnas, se advertirá que a fin de no contar por partida doble los acuerdos entre países en desarrollo, los totales han sido ajustados debidamente. Así, cuando sumamos, por ejemplo, la columna de Anney, obtenemos las cifras 86 y 20, pero como el número 20 proviene de contar dos veces cada arreglo entre países en desarrollo, se ha hecho una reducción de 10, dando el resultado que puede leerse, o sea, 76 y 10.

Tomado de Linder, Shelton D., op. cit.

Si se observan ciertas repercusiones en Anney y en la Ronda Dillon, más bien parecen obedecer a los acuerdos concertados con motivo de la adhesión de nuevos países a los acuerdos de los países que ya eran partes del GATT.

Si se compara el número de acuerdos celebrados por algunos países industrializados con el de países en desarrollo, se observan los siguientes hechos: Benelux celebró 50 acuerdos hasta la Ronda Dillon, Canadá 53 y Noruega 56, mientras que Chile y la India, que son los que tienen las cifras más altas, apenas alcanzaron 27.

Tomando como base el total de acuerdos que pudieron haber llevado a cabo los países en desarrollo, se advierte que los efectivamente realizados son muy reducidos.

Así por ejemplo, en Torquay, los países en desarrollo podría haber concertado 408, pero sólo firmaron 59, es decir, un 14%; esto contrasta con las cifras para los países desarrollados, que en esta negociación podían haber convenido 441 acuerdos e hicieron efectivos 110, es decir, un 25%.

De los países enumerados en el Cuadro anterior, 8 manifestaron deseos de ingresar a la organización sin haberse adherido hasta la última ronda y 3 se retiraron del GATT en el curso de las negociaciones; sólo la mitad de los países del cuadro se encuentran dentro del GATT.

4.1.2. LA RONDA KENNEDY

a) LA REUNION MINISTERIAL DE 1961.

Paralelamente a la celebración del XIX período de sesiones de las PARTES CONTRATANTES, se llevó a cabo, en Ginebra, Suiza, del 27 al 30 de noviembre de 1961, una Reunión de Ministros en la cual participaron representantes de 44 países, con objeto de examinar, los principales problemas del comercio internacional identificados por los comités constituidos con arreglo al Programa de Desarrollo del Comercio Internacional que establecieron los propios Ministros en la reunión que celebraron

en noviembre de 1958.

En las conclusiones formuladas al clausurarse la Reunión (30 de noviembre de 1961) se acordó seguir reduciendo las barreras arancelarias sobre la base del trato de nación más favorecida, conforme a las disposiciones del Acuerdo General, aunque se reconoció que los métodos tradicionales de negociaciones arancelarias del GATT, por productos y por países, no respondían ya a las exigencias de la evolución del comercio mundial. Los Ministros acordaron, por consiguiente, prever la adopción de nuevos métodos, y sobre todo, la fórmula de reducción de los derechos de aduana, sea cual fuere su forma.

b) PREPARACION DE LAS NEGOCIACIONES

En 1962 fue aprobada por el Congreso Norteamericano una nueva ley comercial, la Ley de Expansión Comercial propuesta por el Presidente Kennedy, la cual daba poder al Ejecutivo Norteamericano para reducir los aranceles hasta en un 50%; otros elementos que destacaban en dicha ley eran el poder de eliminar los derechos sobre los artículos donde la Comunidad Económica Europea y los EE.UU. representaban el 80% del comercio mundial y sobre todo la facultad que otorgaba al Presidente de negociar mediante categorías extensas de productos, evitando el sistema tradicional de negociaciones bilaterales: producto por producto.

A finales de 1962, el Secretario del Ejecutivo del GATT (ahora mejor conocido como Director General), visitó las principales capitales del mundo con objeto de sondear la opinión sobre la iniciación de un nuevo ciclo de negociaciones donde aplicarían procedimientos distintos a los tradicionales, de acuerdo con la resolución de los Ministros y con los nuevos poderes -- otorgados al Presidente de los Estados Unidos.

En octubre de 1962 se empujó a un Comité del GATT para ultimar detalles de los procedimientos que probablemente se siguieran en lo futuro, trabajo que se completó en 1963 y 1964, por lo que las negociaciones se llevaron a cabo de 1964 en adelante. Este ciclo de negociaciones fue conocido como Ronda Fe-

Knedy:

"Pueden destacarse por su decisiva influencia en las Negociaciones Kennedy, los siguientes hechos:

. El avance del proceso de integración de los países europeos en la C.E.E., dando origen a un vasto mercado de interés para las exportaciones de los países extranjeros, principalmente EE.UU. y el carácter restrictivo de ciertas medidas adoptadas por la C.E.E.

. El constante deterioro de la balanza de pagos de los EE.UU., lo cual impulsaba a este país a buscar reducciones en las restricciones de otros países, sobre todo de la C.E.E. En este sentido, los EE.UU. buscaban una reducción sustancial de la tarifa externa común de la Comunidad y que ésta adoptara una política agrícola más liberal. Además, EE.UU. pretendía la negociación de los impuestos discriminatorios a los automóviles norteamericanos.

. La celebración de la I UNCTAD que, como se vio anteriormente, permitió a los países del tercer mundo analizar sus problemas comunes en relación al comercio internacional y el desarrollo económico". (6)

c) LAS REUNIONES MINISTERIALES DE 1963-1964

Del 16 al 21 de mayo de 1963, se celebró una Reunión Ministerial en Ginebra, Suiza, con objeto de analizar los siguientes puntos: I Medidas que deberían adoptarse para la expansión del comercio de los países en vías de desarrollo; II Disposiciones que deberían adoptarse para reducir o suprimir los derechos de aduana y los demás obstáculos al comercio; y III Medidas relativas al acceso de los productos agrícolas y de los demás productos primarios a los mercados.

El 6 de mayo de 1964 se celebró una reunión de Ministros auspiciada por el GATT, en la cual se reiteró el objetivo de reducir las barreras a las exportaciones de los países en desarrollo, objetivo que se incluyó entre las finalidades de las negociaciones arancelarias Kennedy. Este argumento de tener presen-

te los intereses especiales de los países en desarrollo en las negociaciones Kennedy, con objeto de solucionar sus problemas comerciales, fue expresado en varias ocasiones por los países desarrollados, particularmente en el primer período de sesiones de la UNCTAD en 1964.

d) ORGANIZACION Y DESARROLLO DE LAS NEGOCIACIONES

El Comité de Negociaciones Comerciales, buscando que los diferentes campos de negociación fueran analizados en la forma más amplia posible, dividió sus trabajos en 4 áreas:

1. Barreras arancelarias, encomendada al Subcomité del - Plan de Negociaciones Arancelarias.
2. Barreras no arancelarias.
3. Países en Desarrollo, al Subcomité de la participación de los países poco desarrollados.
4. Agricultura, al Comité de la Agricultura.

Cada una de estas divisiones, a su vez, repartió sus labores en los siguientes grupos de trabajo que el tema requería.

En esta Ronda participaron 46 países (Ver cuadro # 2) seis de ellos, los integrantes de la C.E.E., conjuntamente. Otros países como Liechtenstein, Mónaco y san Marino participaron por mediación de Suiza, Francia e Italia, respectivamente, y Portugal intervino también en representación de sus territorios de ultramar.

e) EFECTOS DE LAS NEGOCIACIONES KENNEDY PARA LOS PAISES - EN DESARROLLO.

La celebración de la Ronda Kennedy constituyó un acontecimiento para los países en desarrollo, ya que consideraron que cristalizaría la corriente de esfuerzos favorables que para estos países se había iniciado en la década de los 60s.

La aprobación de la Parte IV del Acuerdo General en la forma casi simultánea a la realización de la Ronda Kennedy permitió que entre las reglas de negociación acordadas por las PAR

CUADRO No. 8PAISES PARTICIPANTES EN LA RONDA KENNEDY.

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| 1. ARGENTINA | 24. LUXEMBURGO |
| 2. AUSTRALIA | 25. MALAWI |
| 3. AUSTRIA | 26. NICARAGUA ^{1/} |
| 4. BELGICA | 27. NIGERIA ^{1/} |
| 5. BRASIL | 28. NORUEGA |
| 6. CANADA | 29. NVA. ZELANDIA |
| 7. CEILANI ^{1/} | 30. PAISES BAJOS |
| 8. CHECOSLOVAQUIA | 31. PAKISTAN ^{1/} |
| 9. CHILE | 32. PERU |
| 10. DINAMARCA | 33. POLONIA ^{1/} |
| 11. ESPAÑA | 34. PORTUGAL |
| 12. ESTADOS UNIDOS | 35. REINO UNIDO |
| 13. FINLANDIA | 36. REP. DE COREA ^{1/} |
| 14. FRANCIA | 37. REP. DOMINICANA |
| 15. GRECIA ^{1/} | 38. REP. FED. DE ALEMANIA |
| 16. INDIA | 39. SIERRA LEONA ^{1/} |
| 17. INDONESIA ^{1/} | 40. SUDAFRICA |
| 18. IRLANDA | 41. SUECIA |
| 19. ISLANDIA | 42. SUIZA |
| 20. ISRAEL | 43. TRINIDAD Y TOBAGO |
| 21. ITALIA | 44. TURQUIA |
| 22. JAMAICA | 45. URUGUAY ^{1/} |
| 23. JAPON | 46. YUGOSLAVIA. |

^{1/} No hizo concesiones durante la Ronda

FUENTE: Estimación de los efectos de las negociaciones Kennedy sobre las barreras arancelarias, TD/6/Rev. 1, págs. 209-210.

TES CONTRATANTES para los países en desarrollo se incluyeran algunos de los principios y objetivos contenidos en el nuevo capítulo del Acuerdo, especialmente en lo que se refiere a:

. Eliminación de las listas de excepciones de los países desarrollados que negociaban con la fórmula lineal, de los productos de especial interés para los países en desarrollo.

. La inclusión en las listas de los países industrializados que negociaban por el mecanismo de ofertas selectivas, de los mismos productos.

. La posibilidad de que para dichos productos se efectuaran reducciones arancelarias superiores al 50% previsto como regla general para la reducción lineal.

. La contribución de los países en desarrollo se efectuaría conforme al principio de "no reciprocidad" entendiéndose por tal que no debería esperarse que una parte contratante menos desarrollada ofreciese en el curso de las negociaciones comerciales una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo económico, de su situación financiera y de su comercio exterior.

. La eliminación al máximo de las barreras arancelarias y no arancelarias que traban el ingreso de los productos tropicales debía incluir, a juicio de algunos países en desarrollo con preferencias en determinados mercados de países desarrollados, la compensación por la pérdida de preferencias resultante de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, y

. El establecimiento de condiciones aceptables de acceso a los mercados mundiales para una corriente de exportaciones de productos de zona templada, en función de adecuados convenios internacionales.

Sin embargo, al momento de finalizar las negociaciones Kennedy, el 30 de junio de 1967, los países en desarrollo participantes en las negociaciones formularon una Declaración Conjunta en los términos siguientes:

"En el momento en que las negociaciones arancelarias Kennedy han llegado a su término, los países en desarrollo que participaron en ellas desean manifestar que los problemas más importantes de la mayoría de esos países en el terreno del comercio, objeto de dichas negociaciones, siguen sin resolverse. Esos países en desarrollo sienten no poder compartir, en igual medida, la satisfacción de los países desarrollados por la conclusión y resultados de las negociaciones arancelarias Kennedy.

En esta ocasión, deseamos recordar, que las partes contratantes participantes en la Conferencia de Comercio de 1964 - 67 reconocieron que, durante las negociaciones, los siguientes problemas de importancia primordial, a saber: la reducción o la eliminación de gravámenes sobre productos de exportación de particular interés para los países en desarrollo, los productos tropicales, los acuerdos sobre productos básicos, la compensación por pérdida de preferencias y la remoción de obstáculos no arancelarios, no fueron resueltos satisfactoriamente.

Los países en desarrollo participantes piden que se tomen las disposiciones necesarias para emprender negociaciones y -- otras formas de acción, lo más pronto posible, dentro del marco del GATT con el objeto de llegar a un acuerdo sobre esos problemas primordiales, teniendo en cuenta las conclusiones y resoluciones ministeriales del GATT de 1963 y 1964, así como las disposiciones de la Parte IV del Acuerdo General". (7)

4.1.3. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DE LA RONDA TOKIO, GINEBRA, SUIZA 1979.

PARTE I : LAS NEGOCIACIONES.

1. INTRODUCCION

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales, celebradas bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se iniciaron en septiembre de 1973 con ocasión de la Reunión Ministerial de Tokio.

Han participado en ellas 99 países, tanto miembros como no miembros del GATT, con niveles de desarrollo y sistemas económicos muy diversos: los países industrializados de Europa Occidental y de América del Norte; otros países menos industrializados, como Australia y Nueva Zelanda; varios países de Europa Oriental y todo el conjunto de los países en desarrollo, desde los menos desarrollados hasta los más avanzados.

Las Negociaciones de la Ronda de Tokio, han sido más ambiciosas y de más envergadura que todas las anteriores. Su finalidad no era solamente reducir o eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio, sino también configurar el sistema de comercio multilateral y las relaciones comerciales internacionales hasta 1980.

Sin embargo, hay otras diferencias que distinguen a la Ronda de Tokio, de todas las negociaciones anteriores del GATT.

Por ejemplo en la Ronda Tokio, los Estados Unidos, las Comunidades Europeas y el Japón, tomarían la iniciativa de las Negociaciones e impondrían en gran medida la dirección, el ritmo y el contenido de ésta.

La otra diferencia importante se refiere a los países en desarrollo. Por primera vez en unas negociaciones comerciales multilaterales del GATT, los problemas de los países en desarrollo ocuparon un lugar preponderante, consecuencia de la creciente importancia política y económica de estos países en los asuntos internacionales y de la trascendencia y peso de su partici-

pación en las propias Negociaciones.

2. ORIGEN DE LAS NEGOCIACIONES

A la terminación de la Ronda Kennedy, en junio de 1967, - se reconoció que no cabía esperar nuevos progresos de carácter multilateral en un futuro próximo. En el período de sesiones - anual del GATT, se acordó emprender un nuevo y amplio programa de trabajo preparatorio para otra serie de negociaciones comerciales.

El año de 1967, en que se formuló el programa coordinado de trabajo, fue una de las escasas ocasiones del período de la postguerra en que varias economías importantes atravesaban a la vez un período de recesión. La recesión fue pasajera y la actividad económica se recuperó, pero las perturbaciones monetarias, la creciente inflación, la agravación del desempleo y las presiones proteccionistas pronto iban a plantear problemas más graves a los gobiernos.

En agosto de 1971 los Estados Unidos, ante el grave empeoramiento de la situación de su balanza de pagos, abandonaron la convertibilidad de su moneda en oro e impusieron un recargo del 10% a todas las importaciones que adeudasen derechos y no estuviesen sujetas a restricciones cuantitativas. Dicho recargo - fue suprimido en diciembre de 1971, pero sobrevino un prolongado período de crisis monetaria con la readaptación del sistema de Bretton Woods a las nuevas relaciones económicas. El progresivo deterioro del sistema monetario internacional se haría sentir en el funcionamiento del sistema de comercio multilateral.

Además de estas dificultades económicas, hubo factores políticos que influyeron de manera decisiva en la posibilidad de realizar en esos momentos cualquier avance importante hacia una nueva serie de negociaciones comerciales multilaterales.

Para 1972 los acontecimientos tomaron un giro favorable.- La crisis monetaria de mediados de agosto de 1971, con su consiguiente amenaza para las relaciones comerciales internacionales, sirvió al menos para sacar a las naciones comerciantes de su -

inactividad de los últimos años. El movimiento se inició de hecho a principios de 1972 e iba a conducir en un plazo relativamente breve a la decisión de entablar negociaciones comerciales multilaterales de fondo.

En una reunión celebrada por el Consejo del GATT en marzo de 1972, todos los países industrializados prometieron apoyar - sin reservas las propuestas negociaciones y anunciaron su intención de participar en ellas.

En general, los países en desarrollo acogieron con cautela la nueva iniciativa, haciendo constar que antes de comprometerse a negociar necesitarían tener una idea más clara si en las negociaciones se trataría con eficacia sus problemas.

En la reunión del Consejo del GATT celebrada en marzo de 1972 se llegó a un acuerdo sobre el principio de emprender una nueva serie de negociaciones comerciales multilaterales en el GATT en 1973. Posteriormente en el período anual de sesiones del GATT celebrado en noviembre de 1972, se reafirmó la decisión del Consejo. Se estableció un Comité Preparatorio encargado de preparar las negociaciones, que se iniciarían con ocasión de una reunión ministerial que debía celebrarse en Tokio en septiembre de 1973.

El Comité Preparatorio, presidido por el Señor Olivier Long, Director General del GATT, celebró tres reuniones formales durante el primer semestre de 1973. En la tercera de ellas dio término a su informe, junto con un proyecto de declaración para su examen por los ministros cuando se reunieran en Tokio. - (8)

3. APERTURA DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES.

La reunión de Ministros tuvo lugar en Tokio del 12 al 14 de septiembre de 1973. A su terminación, los representantes de los 102 países asistentes adoptaron unánimemente la Declaración

de Tokio y abrieron las Negociaciones Comerciales Multilaterales, en las cuales podrían participar tanto los países miembros como los no miembros del GATT.

Como consta en la Declaración, el objetivo global de las negociaciones multilaterales -la Ronda de Tokio- era "conseguir la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial, entre otros medios, por la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio.

Al igual que las anteriores negociaciones multilaterales del GATT, éstas se celebrarían sobre la base de la ventaja mutua, la obligación mutua y la reciprocidad global. La meta consistía en alcanzar, por métodos apropiados, un equilibrio global de las ventajas al nivel más elevado posible" (9)

Respecto de los países en desarrollo se convinieron objetivos concretos. La meta general consistía en asegurar, de la manera y con los medios establecidos en la Declaración de Tokio, beneficios adicionales para el comercio internacional de estos países, de manera que se consiguiese un aumento sustancial de sus ingresos en divisas, la diversificación de sus exportaciones y la aceleración de la tasa de crecimiento de su comercio.

El trato especial y más favorable, previsto en la Declaración sería un tema destacado en cada una de las esferas de las negociaciones.

Era evidente que, por su alcance, su cobertura y su complejidad, la Ronda de Tokio sería la negociación multilateral de carácter económico más ambiciosa que jamás se había emprendido.

En virtud de la Declaración de Tokio se instituyó un Comité de Negociaciones Comerciales compuesto por todos los países participantes en las Negociaciones. Sus funciones consistían en elaborar y poner en práctica planes detallados de negociaciones comerciales y establecer procedimientos apropiados de negociación, y supervisar la marcha de las negociaciones. Fue designado Presidente del Comité el Director General del GATT, Señor Olivier Long.

Los trabajos que deberían llevarse a cabo en 1974 serían - fundamentalmente de carácter técnico y, en gran medida, continuación de la labor realizada en los años anteriores.

En febrero de 1975 el Comité de Negociaciones Comerciales estableció seis grupos encargados de las diversas partes de las Negociaciones:

- a) Grupo "Productos Tropicales"
- b) Grupo "Aranceles"
- c) Grupo "Medidas no arancelarias"
- d) Grupo "Agricultura"
- e) Grupo "Enfoque por sectores"
- f) Grupo "Salvaguardias"

En noviembre de 1976, y bajo la presidencia del Director - General del GATT, se estableció un séptimo grupo, denominado - Grupo "Marco Jurídico", al que se dio el encargo de estudiar - "las mejoras del marco internacional en que se desarrolla el co - mercio mundial que pudieran ser convenientes a la luz de los - progresos alcanzados en las negociaciones. (10)

4. PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS

La Ronda de Tokio abarca un período de más de cinco años.- A diferencia de la Ronda Kennedy, que tuvo por marco una economía mundial próspera, durante todo el transcurso de la Ronda de Tokio prevalecieron condiciones económicas desfavorables, como la crisis energética y una inflación que, afectando a las economías a tasas muy diferentes, originó dificultades de balanza de pagos y trastornos cambiarios, la insuficiencia de las inversiones y el creciente desempleo hicieron que el ambiente fuera poco propicio para el empeño de liberalizar el comercio mundial.

Directa o indirectamente, los sucesos políticos influyeron de manera decisiva en el desarrollo de las Negociaciones.

Algunos sirvieron para impulsar, en tanto que otros fueron causa de demoras.

Acontecimientos políticos tales como elecciones nacionales

o crisis internas de una u otra clase se sucedieron regularmente y dejaron sentir sus efectos tanto en la elaboración de las políticas comerciales en el plano nacional o regiones como en el tiempo que exigió su formulación.

A principios de enero de 1977 el Sr. Carter fue investido Presidente de los Estados Unidos y el 20 del mismo mes, el nuevo Gobierno asumió sus funciones. No obstante, habrían de pasar algunos meses antes de que ese gobierno elaborase sus políticas y enfoque de la Ronda de Tokio y designara a la nueva dirección del equipo negociador. Pero la cuestión de fondo que frenó más la marcha de la Ronda de Tokio se planteó entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea por sus diferencias en cuanto a la manera de encarar las negociaciones sobre productos agropecuarios.

Era de esperar que las grandes potencias económicas desempeñaran un papel predominante en la Ronda de Tokio.

La Comunidad Económica Europea, el Japón y los Estados Unidos que fueron los tres iniciadores de la Ronda de Tokio, realizan aproximadamente las 2/3 partes del comercio mundial. Muchos de los principales problemas sobre los que se abrían las Negociaciones se planteaban entre esas potencias, y su solución era condición indispensable para el avance de las Negociaciones en su conjunto.

En la práctica era necesario que, mediante el proceso de negociación previa, los Tres Grandes trataran de conciliar sus diferencias antes de comensar a negociar con los demás países.

A medida que empezaron a configurar los posibles acuerdos, se realizaron esfuerzos considerables desde mediados de 1976 para incorporar más plenamente a los demás participantes, y en especial a los países en desarrollo, al proceso de consulta y negociación, por ejemplo, en el caso de ciertos aspectos de los Códigos sobre medidas no arancelarias que tenían especial interés para ellos. Se organizó un número cada vez mayor de consultas, que reunieron a los participantes interesados en los temas sometidos a discusión, y aumentó el número de reuniones de los

Grupos y Subgrupos formalmente constituidos. (11)

5. ARANCELES

Aunque en todas las negociaciones multilaterales celebradas previamente en el GATT los aranceles habían sido el principal objetivo y se habían logrado importantes rebajas de los mismos, todavía quedaba un amplio margen para seguir reduciéndolos.

Una cuestión promordial, cuyas consecuencias rebasaban ampliamente la esfera arancelaria, era la de si las reducciones de los aranceles convenidas para los productos industriales debían aplicarse también a los productos agropecuarios. Esta -- cuestión formaba parte de la más general de saber cómo y dónde se debían abordar los problemas agropecuarios en el conjunto de las Negociaciones.

Para cada uno de los principales países desarrollados pertenecientes al GATT (Países miembros de la CEE, Estados Unidos, Japón, Canadá, Austria, Finlandia, Noruega, Suecia, Suiza, Australia y Nueva Zelanda), se reunió un expediente básico, con una detallada información sobre los tipos de los derechos, las consolidaciones arancelarias y las importaciones correspondientes a cada línea del arancel realizadas en los últimos años.

En los años que siguieron a la reunión de Tokio, esta información arancelaria se actualizó y perfeccionó continuamente, al mismo tiempo que se proseguía la labor de reunión y análisis de datos con finalidades prácticas.

El Estudio Arancelario del GATT ha sido único en su clase y ha constituido una base objetiva y detallada que ha permitido a los gobiernos explorar, en el momento oportuno, diversas modalidades de acción en el sector arancelario.

El examen de las posibles técnicas y modalidades de reducción de los derechos de aduana empezó en 1972. A este respecto se utilizó al máximo el Estudio Arancelario. Gracias a ese estudio se dispuso de una información completa sobre los aranceles vigentes, lo que proporcionó la posibilidad de determinar, mediante cálculos de computadora, el efecto exacto que la aplica

ción de las distintas técnicas podría tener en la estructura -- arancelaria de los principales países mercantilistas.

Si bien los gobiernos no habían contraído todavía ningún - compromiso acerca de un enfoque determinado, la atención se centró en las tres posibilidades siguientes: "la eliminación de los aranceles, la reducción lineal de los derechos de aduana, las -- técnicas de armonización y la negociación producto por producto.

a) La eliminación de los aranceles: es decir un comercio exento de derechos de aduanas, resolvería muchos problemas, tales como el de las disparidades, el de la progresividad de los - aranceles y el de los derechos específicos y mixtos.

b) La reducción lineal de los aranceles: el método lineal - y la negociación de reducciones generales de los derechos de -- aduana se habían utilizado durante las Negociaciones Kennedy y - habían demostrado su utilidad.

En el plano técnico, el método presentaba ciertas ventajas. Se podría utilizar para conseguir objetivos diferentes y sus efectos serían distintos en función de la amplitud de las reducciones, de su escalonamiento y del número de excepciones. Se podrían prever variaciones tanto del porcentaje de reducción, por ejemplo, una reducción más pequeña de los aranceles en los sectores sensibles -como de su calendario también por ejemplo- el establecimiento de un calendario diferente para los derechos elevados y para los derechos bajos.

c) Las técnicas de armonización: los trabajos preparato--- rios revelaron que las técnicas de armonización podían agrupar - en cuatro categorías generales. La primera era la reducción de los tipos de los derechos en un porcentaje convenido, que dependía del nivel inicial del derecho aplicado en el país considerado. Este método permitiría reducir las disparidades, no requeriría el establecimiento de concordancia entre los aranceles y atenuaría la tendencia a la progresividad de los derechos en función

del grado de transformación de los productos.

Las técnicas de la segunda categoría consistían en reducir los derechos en un porcentaje que dependería del nivel inicial del derecho en los demás países participantes. Esta categoría planteaba el problema de la selección de los participantes que se considerarían como país de referencia y exigiría el establecimiento de concordancias entre los aranceles.

Un tercer método era reducir o eliminar la diferencia entre los derechos efectivos y los derechos "normativos", que eran más bajos.

Los derechos considerados como normativos podían variar de un sector a otro, pero la meta definitiva sería siempre la reducción de los aranceles. Podrían fijarse objetivos diferentes para las materias primas, los productos semiacabados y los productos acabados.

La cuarta categoría consistía en adoptar normas de armonización que condujeran a la reducción del promedio de los derechos de un sector determinado. El problema que se plantearía en este caso sería el de la elección de la clase de promedio que se utilizaría.

d) La negociación producto por producto: hasta 1964 las negociaciones del GATT se realizaron sobre una base producto por producto. Este enfoque implicaba toda una serie de negociaciones bilaterales, cuyos resultados se aplicaban a todos los países miembros del GATT en virtud de la cláusula de la nación más favorecida.

Esta técnica presentaba cierto número de inconvenientes. En efecto, era siempre posible que las ofertas se refirieran, no a productos importantes y sensibles, sino a productos que revestían una importancia mucho menor en el comercio mundial. Ello podía reducir el alcance de las negociaciones. Además, la técnica era de aplicación delicada y lo sería cada vez más con el aumento considerable del número de miembros del GATT.

Ninguno de los comités que participaron en los trabajos -

preparatorios de las negociaciones tenía la obligación de adoptar una decisión sobre la técnica o combinación de técnicas que convenía aplicar. Esta cuestión fue una de las que, una vez iniciadas las negociaciones, iban a poner de manifiesto diferencias fundamentales de concepción y de método, particularmente entre los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. (12)

LAS NEGOCIACIONES ARANCELARIAS:

El Grupo "Aranceles", establecido en febrero de 1975, tenía el mandato de "trazar un plan de negociación arancelaria de una aplicación lo más general posible teniendo muy en cuenta las opiniones de los países en desarrollo, particularmente en lo concerniente al Sistema Generalizado de Preferencias".

El Grupo celebró cierto número de reuniones en 1975 y -- 1976, pero a causa del estancamiento general de la Ronda de Tokio en esa época no pudo entablar negociaciones sobre las cuestiones fundamentales.

Sin embargo, se consiguieron progresos considerables en cierto número de sectores importantes. El Grupo abordó una vasta gama de cuestiones destinadas a ocupar un lugar predominante una vez que se iniciaran las negociaciones arancelarias. Estas cuestiones eran esencialmente los elementos que podían quedar comprendidos en un plan de negociaciones arancelarias, tales como una fórmula de reducción de los derechos, los derechos de base y las fechas de referencias, el trato especial y más favorable para los países en desarrollo y el escalonamiento de las reducciones.

"Expresada algebraicamente, la fórmula propuesta por Suiza en la que X representa el tipo inicial del derecho de importación aplicado, A un coeficiente que se convendrá, y Z el derecho reducido resultante - sale la siguiente fórmula:

$$Z = \frac{A \quad X}{A + X}$$

Por ejemplo, de aplicarse el propuesto coeficiente de 16, un arancel inicial de un 10 por ciento se reduciría a $(16 \times 10) : (16 + 10) = 160 : 26 =$ aproximadamente un 6.15 por ciento. Un arancel más elevado se reduciría en una proporción mayor, y uno más bajo en una proporción menor. Si se aplicase sin excepciones esta fórmula reduciría el nivel medio de los aranceles de los principales países industrializados en un 40 por ciento aproximadamente. Según la práctica normal del GATT, los nuevos niveles arancelarios quedarían "consolidados" contra un aumento ulterior". (13)

Los países en desarrollo: los países en desarrollo habían abrigado la esperanza al principio de que se llegaría a un acuerdo con los países desarrollados sobre las medidas especiales que se adoptarían en su favor.

Finalmente, y pese a las intensivas sesiones de discusión entre países desarrollados y países en desarrollo, así como entre estos últimos, el enfoque para un trato especial y diferenciado en las negociaciones arancelarias quedó indeterminado.

Un examen de las ofertas iniciales reveló que para un buen número de productos de los que los países en desarrollo eran ya los abastecedores principales se ofrecían reducciones inferiores a las de la fórmula o bien no se ofrecían ninguna reducción. Esos productos quedaban a menudo excluidos parcialmente de la aplicación de la fórmula de reducción de los aranceles y no se beneficiaban en aquel entonces del Sistema Generalizado de Preferencias. Las excepciones totales o parciales abarcaban productos textiles de los que los países en desarrollo eran abastecedores substanciales, así como otros sectores, entre ellos el calzado, los artículos de cuero, la cuchillería, la porcelana, la madera o sus derivados, algunas clases de metales no ferrosos, etc.

6. MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Las negociaciones sobre una amplia gama de medidas no arancelarias fueron el aspecto que más diferenció a la Ronda de Tokio de las anteriores negociaciones multilaterales celebradas - en el GATT, que habían tratado principalmente de los aranceles aduaneros.

En el curso de los considerables trabajos preparatorios - realizados en los años que precedieron a la Reunión ministerial de Tokio se pudieron apreciar mejor las características de las medidas no arancelarias y las dificultades que entrañaría la negociación en este sector. El GATT tenía muy poca experiencia - en la negociación multilateral sobre tales medidas. Aunque en la Ronda Kennedy se había previsto que todos los obstáculos no arancelarios eran susceptibles de negociación, los resultados - fueron insignificantes, con la importante excepción del Código Antidumping. Este Código no sólo fue importante en sí mismo, - sino que además constituyó una demostración de que las medidas no arancelarias eran negociables.

El objetivo de las negociaciones era reducir o eliminar - las medidas no arancelarias que constituyeran obstáculos al comercio internacional o, cuando ello, no procediera, reducir o - eliminar sus efectos de distorsión del comercio y someterlas a una disciplina internacional más eficaz.

La parte más importante de los trabajos de la Ronda de Tokio dedicados a las medidas no arancelarias fue la negociación de acuerdos sobre temas que se consideraron susceptibles de soluciones multilaterales, a saber, las subvenciones y derechos - compensatorios; los obstáculos técnicos al comercio; la valoración en aduana; las compras al sector público y los procedimientos para el trámite de licencias de importación. Para cada uno de ellos se negociaron acuerdos.

Los países en desarrollo; la cuestión del trato especial - y diferenciado para los países en desarrollo fue planteada muchas veces. Esos países insistían en que las subvenciones eran

parte integrante de sus programas de desarrollo económico y deseaban que en las negociaciones se enunciara con más claridad - su derecho a continuar subvencionando las exportaciones de productos tanto primarios como no primarios. La mayoría de los miembros del Subgrupo "Subvenciones y derechos compensatorios" reconoció que éste fuera un sector en que el trato especial y diferenciado era posible y apropiado.

Hacia finales de 1978 los países en desarrollo propusieron que se incluyese una disposición con arreglo a la cual se comprometerían a aplicar sus políticas de subvenciones a la exportación de manera tal que no se causara un perjuicio grave a una rama de la producción nacional del país importador.

A su juicio, disponían de suficiente información sobre las industrias y sobre los productos sensibles de los países importadores como para estar en condiciones de decidir con conocimiento de causa. Sostenían que una disposición de esa índole era suficiente.

Algunos países desarrollados seguían manteniendo que los países en desarrollo debían eliminar progresivamente sus subvenciones a la exportación a medida que sus economías se fueran desarrollando.

Estos y otros puntos siguieron siendo objeto de negociaciones bilaterales y plurilaterales intensivas entre países desarrollados y en desarrollo casi hasta el final de marzo de 1979, negociaciones que permitieron encontrar cierto número de soluciones de transacción. (14)

7. MARCO INSTITUCIONAL

Otro de los resultados fueron los acuerdos sobre las reformas al funcionamiento del GATT. En este aspecto, se acordó reformar cinco puntos fundamentales:

- . Acuerdo sobre trato diferencial y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo.
- . Procedimientos respecto al empleo de medidas destinadas

- a restablecer el equilibrio de la balanza de pagos.
- . Medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo.
- . Acuerdo de entendimiento relativo a notificaciones, consultas, solución de diferencias y vigilancia en el GATT.
- . Acuerdos sobre restricciones y gravámenes a las exportaciones.

8. PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Para regular el comercio de productos agropecuarios se creó un esquema multilateral agropecuario, que comprende el Acuerdo Internacional de Productos Lácteos, el Acuerdo sobre la Carne de Bovino y algunos acuerdos bilaterales sobre queso, lácteos y carne.

Los resultados de la Ronda de Tokio fueron rechazados por la mayoría de los países en desarrollo, en virtud de que no otorgan ventajas ni trato preferencial, rechazó que quedó plasmado en las siguientes declaraciones: 1) Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo de los 77, Nueva York, septiembre de 1979; 2) V UNCTAD, Manila, mayo de 1979; 3) VI Reunión Cumbre de los Países no Alineados, La Habana, septiembre de 1979; 4) Reunión Regional Latinoamericana para la Industrialización, Cali, octubre de 1979.

Los países que aceptaron y por tanto suscribieron los resultados de la Ronda de Tokio -en su mayoría desarrollados-, han tenido que adoptar diversas medidas con el fin de incorporar los acuerdos correspondientes en sus legislaciones y prácticas administrativas. Estados Unidos lo hizo mediante la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979. (15)

PARTE II. RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES PARA LOS PAISES EN DESARROLLO.

Esta segunda parte versa sobre los resultados de la Ron-

da de Tokio, en todos los sectores, en cuanto se refiere a los países en desarrollo. Ofrece pues una visión global de los resultados obtenidos en los distintos sectores y, concretamente, en los de los productos tropicales, los aranceles, las medidas no arancelarias y los productos agropecuarios.

1. Introducción

Uno de los principales objetivos de los países en desarrollo en la Ronda Tokio era lograr unas condiciones de acceso mejores y más previsibles para una gama cada vez más diversificada de productos de exportación, el mejoramiento del marco en que se desarrolla el comercio internacional habida cuenta de las necesidades de su desarrollo, sus finanzas y su comercio, y un trato especial y diferenciado cuando ello fuera posible y apropiado, así como un trato especial para los países menos adelantados.

En vista de la incierta situación financiera y económica en que se desarrolló la Ronda de Tokio, los resultados obtenidos representan para los países en desarrollo una mejora importante de las condiciones en que se efectúan sus intercambios comerciales, con inclusión del trato arancelario aplicado a sus exportaciones.

Un importante resultado de la Ronda de Tokio es el establecimiento de una base jurídica para el Sistema Generalizado de Preferencias, para las relaciones comerciales preferenciales entre países en desarrollo y para otras modalidades de trato especial y diferenciado en favor de esos países, incluido el trato especial para los menos adelantados de entre ellos. Globalmente, los resultados obtenidos en esta esfera constituyen un paso positivo en el plano de las relaciones comerciales internacionales y aportan una respuesta a cierto número de preocupaciones de los países en desarrollo.

2. Las secciones que figuran a continuación tratan de los temas siguientes:

- A. Productos tropicales
- B. Aranceles
- C. Medidas no arancelarias
- D. Agricultura

A. PRODUCTOS TROPICALES

Una vez arbitrados los procedimientos para negociar en el Grupo "productos tropicales", los países en desarrollo presentaron peticiones de concesiones y contribuciones a sus interlocutores comerciales desarrollados. Estas peticiones no sólo abarcaban los productos tropicales típicos, sino también una gran diversidad de otros productos -agropecuarios, materias primas y minerales en bruto, semimanufacturas y manufacturas- de los que eran productos y que exportaban o podían exportar en el futuro. En el caso de muchos países, las peticiones representaban en términos generales sus "listas de compra" para las negociaciones sobre productos determinados en materia de aranceles y medidas no arancelarias.

Los primeros resultados de la Ronda de Tokio se obtuvieron en el marco del Grupo "productos tropicales" en 1976 y 1977, con la aplicación de concesiones n.m.f. en una sola vez, y no gradualmente, y la puesta en práctica de contribuciones GGP y ciertas decisiones relativas a medidas no arancelarias. Las peticiones que no habían sido plenamente satisfechas o que no habían recibido respuesta se incluyeron en las negociaciones sobre agricultura y medidas no arancelarias.

Según la información de que se dispone, se hicieron concesiones en materia de restricciones cuantitativas y licencias de importación para 18 artículos (productos de la pesca, plantas y flores cortadas, legumbres y hortalizas, preparados de legumbres, hortalizas y frutas, algunos aceites elaborados y tabaco).

Las peticiones relacionadas con el comercio de Estado se centraron particularmente en el tabaco y las bebidas alcohólicas. En diversos casos se celebraron consultas entre las dele-

gaciones interesadas y las autoridades competentes en materia de comercio de Estado para aclarar cuestiones relativas a los procedimientos y métodos de compra de esas autoridades.

En cuanto a las peticiones en materia de restricciones cuantitativas y licencias a 222 líneas arancelarias, y en el caso de 115 de ellas los participantes desarrollados interesados indicaron que las restricciones ya no se aplicaban o no tenían efectos restrictivos para los países en desarrollo. La mayor parte de las peticiones se referían a productos del cuero y al calzado, la madera y sus productos, las alfombras, los textiles y algunos productos del caucho. No fueron atendidas las peticiones respecto de 22 artículos (fundamentalmente productos textiles, cuero y calzado). Según la información de que se dispone, se adoptaron medidas con respecto a 22 peticiones (artículos textiles y calzado).

B. ARANCELES.

La actitud asumida en las negociaciones arancelarias de la Ronda de Tokio por los países en desarrollo estuvo regida -- por dos consideraciones principales: la estructura de los aranceles n.m.f. de los países industrializados y el efecto que produjo en los derechos efectivamente aplicables a las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo la introducción sucesiva, por distintos países desarrollados, de esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias.

El problema básico que confrontan los países en desarrollo en relación con la estructura de los aranceles que aplican los países desarrollados a los productos industriales reside en la mayor protección de que son objeto las sucesivas fases de elaboración industrial mediante la progresividad arancelaria. - Casi todas las materias primas y muchas manufacturas básicas están exentas de derechos o sujetas a tipos de derechos bajos en los mercados de la mayoría de los países desarrollados, pero los productos resultantes de un proceso más avanzado de elabora

ción industrial suelen tropesar en cambio con una mayor protección.

Los países que intentan pasar de la industria manufacturera básica o de la extracción de materias primas a líneas de producción más elaboradas pueden por tanto verse coartados por las altas barreras impuestas mediante la protección efectiva del valor añadido.

Las negociaciones sobre el trato especial y más favorable respecto de los aranceles, así como de los productos tropicales y demás productos agropecuarios, se llevaron a cabo sobre la base de peticiones formuladas, producto por producto, por cada país en desarrollo. Las peticiones presentadas eran el reflejo del valor que los distintos países en desarrollo atribuían a las concesiones SGP o n.m.f. respecto de los diferentes productos, según la estructura que presentase su comercio en esos productos.

C. MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Las negociaciones en esta esfera presentan dos vertientes: por un lado, las negociaciones para la elaboración de acuerdos de carácter multilateral, cuyo objetivo principal era dar mayor claridad y precisión a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General y conseguir una mayor certidumbre en su aplicación; por otro, las negociaciones basadas principalmente en peticiones de supresión de medidas no arancelarias específicas aplicadas a determinados productos.

Los acuerdos más sobresalientes sobre medidas no arancelarias fueron los siguientes:

- . Subvenciones y derechos compensatorios
- . Obstáculos técnicos al comercio
- . Valoración en aduana
- . Compras del sector público
- . Licencias de importación

D. AGRICULTURA

Respecto a la agricultura se negociaron dos acuerdos multilaterales sobre productos agropecuarios concretos: uno sobre la carne de bovino y el otro sobre los productos lácteos. (16)

PAISES PARTICIPANTES EN LA RONDA TOKIO (Ver cuadro # 3)

EFFECTOS DEL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP) DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA.

Esta parte del trabajo tiene por objeto examinar el Sistema General de Preferencias (SGP) de Estados Unidos y sus consecuencias en la exportación de productos manufacturados en Latinoamérica.

En primer lugar se presentará un resumen del origen y desarrollo del SGP; en segundo se compararán los SGP de Estados Unidos, de la Comunidad Económica Europea y de Japón; luego se miden los beneficios del SGP de Estados Unidos para América Latina, y por último se intentará explicar el funcionamiento del SGP de Estados Unidos dentro del marco más amplio de su política comercial fundada en la Ley de Comercio de 1974.

ORIGEN Y DESARROLLO DEL SGP.

El Sistema General de Preferencias fue una iniciativa en el campo del comercio internacional, mediante la cual se busca estimular el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo por medio de un trato preferencial para sus productos. La iniciativa presentó un nuevo enfoque de la cooperación económica internacional que desplaza a la asistencia económica y la sustituye por el comercio exterior

Históricamente se puede ver que las preferencias arancelarias que las naciones desarrolladas conceden a las importaciones procedentes de los países en desarrollo tienen su origen en la depresión de los años treinta; Gran Bretaña las concedió a los países de la comunidad inglesa y lo mismo hizo Francia con sus colonias.

Tales preferencias eran parciales y recíprocas. Parciales porque sólo se otorgaron a un número muy reducido de países en desarrollo y recíprocas porque, en general, los beneficios tuvieron que otorgar, a su vez, concesiones a las importaciones provenientes de las naciones desarrolladas.

Formalmente, la idea de un esquema de preferencias generalizadas y no recíprocas surge en Ginebra en 1964 en la primera-

reunión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

En la segunda reunión de la UNCTAD, celebrada en Nueva Delhi en 1968, se acepta formalmente, el principio de preferencias arancelarias generales y se crea una Comisión Especial de Preferencias para negociar la instrumentación del SGP. En 1969 las naciones desarrolladas miembros de la OCDE presentaron sus programas de preferencias a los países en vías de desarrollo a través del Secretario General de la UNCTAD. Las negociaciones para su revisión y perfeccionamiento tomaron dos años. Finalmente en 1971 la CEE estableció el primer sistema de preferencias arancelarias. Otros países desarrollados siguieron después como Japón (agosto de 1971); Noruega (octubre de 1971); Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Nueva Zelanda, Suecia y el Reino Unido (enero de 1972); Suiza (marzo de 1972) y Australia (abril de 1972). Los últimos en establecer sus SGP fueron Canadá (julio de 1974) y Estados Unidos (enero de 1976). Vale la pena mencionar que los países socialistas más desarrollados de Europa oriental cuentan también con sistemas de preferencias comerciales en favor de los países en vías de desarrollo.

Los SGP, en general, incluyen una relación de naciones beneficiarias y otra de productos beneficiados. Cada país define su propio sistema y decide qué países y qué productos se incluyen. Los principales SGP son los de Estados Unidos, la CEE y Japón. En seguida se presenta un examen comparativo de estos sistemas, particularmente de Estados Unidos y de Japón.

4.2. SGP DE ESTADOS UNIDOS Y DE JAPON

EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS.

El SGP de Estados Unidos concede preferencias a más de 2770 productos agrícolas e industriales. Entre los segundos se excluyen del sistema los textiles, las prendas de vestir, los relojes, artículos electrónicos, los de acero y de vidrio, el

calzado, los productos del petróleo, algunos de madera y cuero, y algunos químicos.

El gobierno de Estados Unidos ha determinado una lista de exclusiones con base en que su producción interna sea sensible a la competencia de las importaciones.

En cuanto a la selección de los beneficiarios, Estados Unidos publicó una lista de los países en desarrollo en la que excluye a aquellos que pertenecen a cárteles (como Venezuela y Ecuador, miembros de la OPEP) y a los que prohíben la libre emigración de sus ciudadanos. Asimismo se incluyó una cláusula que permite excluir a cualquier país que a juicio del Gobierno Federal de Estados Unidos restrinja la entrada de productos estadounidenses.

Por otra parte, un país beneficiario deja de gozar del SGP en un determinado producto, si en un año se presenta alguna de las siguientes condiciones:

a) Que el valor de exportación del producto sea superior a 25 millones de dólares. Este límite se ajusta anualmente según el crecimiento del producto nacional bruto de Estados Unidos. En 1977 fue 29.9 millones de dólares, y en 1978 fue de 32 millones de dólares.

b) Que el valor de la importación de ese producto represente 50% o más del valor estimado de las importaciones totales del mismo producto. Este límite no se aplica si ese producto, uno análogo o uno directamente competitivo no se produce en Estados Unidos.

El producto queda excluido del trato preferencial al año siguiente al que se viole cualquier cláusula, y tiene derecho a volver a recibirlo si en el año subsecuente no se violan las restricciones mencionadas.

Asimismo, para disfrutar del trato arancelario preferen-

cial, los productos deben cumplir con los requisitos siguientes:

a) Ser importados directamente por Estados Unidos desde el país beneficiario.

b) Cumplir con los criterios de origen. A fin de evitar que un país beneficiario importe un artículo de una nación desarrollada no beneficiaria para intentar exportarlo a Estados Unidos bajo el SGP, se consideran productos originarios de un país en desarrollo beneficiario (o de una asociación a la que se trate como un solo país, como por ejemplo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC), aquellos artículos cultivados, producidos o manufacturados totalmente en ese país, y las manufacturas constituidas por materiales producidos solamente en ese país. En el caso de productos manufacturados con materiales de importación el producto tiene derecho a trato preferencial si los costos directos de las operaciones de elaboración realizadas en el país beneficiario no son inferiores a 35% del valor estimado de la mercancía (en el caso de productos fabricados en varios países miembros de una unión aduanera, de libre intercambio, como por ejemplo la ALALC, es 50%).

Por estas razones las listas de países y de productos beneficiados con el SGP de Estados Unidos cambian anualmente.

EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS DE JAPON

El esquema japonés no proporciona una lista de productos manufacturados elegibles para el SGP, sino una de las mercancías excluidas. Cualquiera que no se encuentre dentro de los doce rubros de excepciones y que no hubiera gozado anteriormente de un tratamiento libre de impuestos se considera elegible para el SGP. El sistema permite la entrada con franquicia al producto, excepto en algunos casos donde se reduce 50% la tarifa de importaciones. Sin embargo, cada año se fijan límites al volumen o valor que queda sujeto al SGP.

Para los productos agrícolas el sistema de preferencias - reduce el impuesto de importación en 77 rubros, e incluso llega a cero en algunos casos. En el sistema general de preferencias japonés, estos productos no tienen límites cuantitativos.

Los bienes elegibles para trato preferencial deben cumplir dos condiciones:

a) El país beneficiario deberá enviarlos directamente a - Japón, es decir, no debe haber triangulación.

b) Deberán satisfacer los criterios de origen. Por lo general se requiere de 50% del valor del producto se haya agregado en el país de origen.

Ver el esquema de preferencias generalizadas del Japón. -

Se presenta a continuación la aplicación y efectos del -- sistema generalizado de preferencias de Japón durante el ejercicio económico de 1975. (17)



111

Distr.
GENERAL

TD/B/C.5/JAPAN/3
5 de marzo de 1976

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

JURTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión Especial de Preferencias

APLICACION Y EFECTOS DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

Esquema del Japón: ejercicio económico de 1975

Nota de la secretaría de la UNCTAD

Adición

1. En el documento TD/B/C.5/17 se indicaba que la información relativa a la aplicación del sistema generalizado de preferencias se publicaría en adiciones a dicho documento.
2. En la presente adición figuran datos obtenidos de publicaciones ^{1/} sobre la aplicación de los límites máximos y/o las cantidades máximas con arreglo al esquema del Japón durante el ejercicio económico de 1975 (1^o de abril de 1975 a 31 de marzo de 1976). La información relativa a los períodos siguientes se publicará a medida que se disponga de ella ^{2/}.
3. Los productos de los capítulos 25 a 29 de la NCCA comprendidos en el esquema se han clasificado en 177 grupos a los efectos de la fijación de los límites máximos para el ejercicio de 1975. En dicho ejercicio, la administración flexible era aplicable a 118 grupos de productos con respecto a los límites máximos.
4. Durante el ejercicio económico de 1975, algunas importaciones preferenciales de productos con respecto a las cuales las disposiciones sobre límites máximos no se aplican de modo flexible, alcanzaron el límite máximo, por lo que se restablecieron los aranceles MF para 30 grupos de productos, que comprendían productos químicos, cueros y manufacturas de cuero, pelotería y confecciones de pelotería, jabón preparado y esponjas de baño, materiales de trazar, espulsores de gaseno

^{1/} Ministerio de Hacienda, Boletín general de aranceles, N^o 1202, 30 de abril de 1976 (un japonés).

^{2/} Para los estudios ya publicados de la aplicación del esquema, véanse los documentos TD/B/C.5/17/Add.4, 6, 8, 9, 12, 16, 19, 20 y 23, y TD/B/C.5/JAPAN/1 y 2.

de seda, sacos, calzado, flores artificiales, polvos y pesticidas, bisutería de fantasía, perlas finas, cobre puro, muebles, muñecos y otros juguetos (grupos de productos 7, 11, 12, 13, 34, 36, 39, 40, 42, 44, 45, 50, 56, 65, 114, 117, 119, 123, 124, 131, 132, 133, 136, 140, 149, 166, 167, 182, 186 y 187). Los aranceles MF se restablecieron respecto de todos los beneficiarios hasta el final del ejercicio económico.

5. Las importaciones preferenciales de productos sujetos a la administración flexible de límites máximos rebasaron dichos límites y se establecieron los aranceles MF en el caso de 18 grupos de productos, que comprendían principalmente ácido cítrico, explosivos, neumáticos, ciertos tipos de lana, productos textiles, paraguas, ferro-níquel, barras y varillas de hierro y acero, aluminio y artículos de aluminio, cables eléctricos aislados, y escobas y cepillos (grupos de productos 9, 27, 31, 32, 33, 35, 66, 68, 82, 94, 106, 108, 122, 135, 137, 152, 171 y 185).

6. Las importaciones preferenciales de productos comprendidos en otros 35 grupos de productos sujetos a la administración flexible de límites máximos, rebasaron dichos límites y no se restablecieron los aranceles MF. Esos productos comprendían principalmente productos químicos, productos de caucho, de cuero, de madera y corcho, libros impresos, ciertos productos textiles, sombreros y demás tocados, artículos de piedra, cemento, productos cerámicos, vidrio y manufacturas de vidrio, manufacturas de cobre, de estaño, ciertos artículos de metales comunes, maquinaria eléctrica, relojes e instrumentos musicales (grupos de productos 5, 10, 13, 24, 32, 35, 37, 48, 49, 51, 54, 57, 64, 71, 80, 87, 104, 107, 120, 121, 126, 127, 129, 144, 157, 161, 164, 165, 168, 169, 170, 172, 178, 180 y 189).

7. Las limitaciones basadas en la cantidad máxima establecida para las importaciones preferenciales procedentes de distintos beneficiarios se aplican también de modo flexible en el caso de 122 grupos de productos. Sin embargo, no se dispone de información sobre si las importaciones preferenciales de distintos beneficiarios han alcanzado o rebasado la cantidad máxima en el caso de esos grupos de productos. Además, las importaciones preferenciales de 16 grupos de productos con respecto a los cuales las disposiciones sobre cantidad máxima no se aplican de modo flexible resultaron afectadas por esas limitaciones, y se restableció el arancel MF. Esos productos eran principalmente: aceite de menta, cestería, manufacturas de paja, productos textiles, pluma y plumón preparados, piedras preciosas y semipreciosas y artículos y materiales para talla y taldeo (grupos de productos 17, 39, 60, 67, 74, 77, 86, 90, 98, 103, 105, 110, 113, 125, 130 y 183).

8. El límite máximo o las cantidades máximas se aplicaron a las importaciones preferenciales procedentes de los siguientes beneficiarios: todos los beneficiarios (48 grupos de productos), República de Corea (10 grupos de productos), otros países asiáticos (8 grupos de productos), Hong Kong y Filipinas (2 grupos de productos cada uno), Brasil, Indonesia, Israel, Irán, Pakistán, Paraguay, Rumanía y Tailandia (un grupo de productos cada uno).

9. En el cuadro adjunto se dan más detalles de las importaciones que alcanzaron el límite máximo y/c la cantidad máxima en el ejercicio económico de 1975.

LISTA DE REFERENCIAS ESPECIALIZADAS DEL JAPÓN (SMALL-SCALE)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
99	Capítulo 44 (excepto los grupos 47 a 54 inclusive)	Madera y artículos de madera, cortada vegetal...	689 266	- Todos los beneficiarios - 1.11.1975	25 a 285	6 669 649
99	44.00-0 (0)	Materiales trenzados, pagados...	107 366	- Todos los beneficiarios - 2.12.1975	185	301 110
99	44.00-0 (0)	Artículos de costura - otros*	910 997	- Otros países asociados - 27.6.1975 - República de Corea - 23.3.1976	185	809 199
99	Capítulo 45 (excepto los grupos 55 y 57)	Manufacturas de esparto...	470 753	- Otros países asociados - 1.7.1975	6 a 285	704 906
99	50.00	Capillas de seda, pagadas para el consumo	129 063	- Todos los beneficiarios - 12.6.1975	140 puma/99	149 637
99	50.00	Hiños de seda... no acondicionados para la venta al por mayor*	37 000	- Todos los beneficiarios - 12.6.1975	85	193 930
99	50.00-1	Hiños de seda de seda... no acondi- cionados para la venta al por mayor*	681 937	- República de Corea - 7.6.1975	185	286 603
99	50.00	Hiños de burra de seda, no acondi- cionados para la venta al por mayor*	27 601	- Todos los beneficiarios - 12.6.1975	185	66 909
99	51.07	Hiños de lana de ovino pagados, no acondicionados para la venta al por mayor*	305 689	- República de Corea - 10.12.1975	85	161 190
99	Capítulo 52	Lana y esmo*	120 937	- Brasil - 3.2.1976 - Filipinas - 13.2.1976 - Hungría - 13.2.1976	6 a 285	890 681
99	Capítulo 53 (excepto el grupo 55.07)	Fibras artificiales (sintéticas)...	613 619	- Todos los beneficiarios - 2.12.1975	5 a 285	1 013 680
99	53.00	Alfileras y agujas de punto acabado (incluido el empuñamiento)*	90 280	- Pakistán - 27.6.1975 - India - 7.2.1976	185	180 381
99	53.00-0	Tejidos acrílicos...	130 793	- República de Corea - 20.9.1975	85	83 097
99	59.00	Instrumentos, artículos...	67 287	- Todos los beneficiarios - 12.6.1975	6 a 285	369 634
99	60.00	Químicos y derivados...	140 086	- República de Corea - 11.6.1975	8 a 11.85	133 209
100	61.01	Resa sintética para tejidos y otros*	627 287	- República de Corea - 9.9.1975 - Otros países asociados - 26.10.1975	14 a 28.85	693 686
100	61.02	Resa sintética, incluído los artículos, pagados y otros, para tejidos y otros*	173 063	- Otros países asociados - 9.6.1975 - República de Corea - 22.6.1975	11.85	179 933
100	61.04	Resa sintética para tejidos, fibras y otros derivados	77 937	- Todos los beneficiarios - 1.6.1975	11.85	149 130
100	61.05	Químicos, químicos, derivados...	689 286	- Todos los beneficiarios - 1.1.1976	10 a 145	6 285 080
	61.11	Instrumentos empunados para tejidos				

ENCUENRA DE FRECUENCIAS GENERALIZADAS DEL JAPÓN (continuación)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
110	61.00 61.10	Cuellos, gorgoreros, abroches... para prendas de vestir femeninas Cuentas y abalorios... excepto de pasta o gresillo*	190 000	- Otros países asiáticos - 1.7.1975 - Argentina de Corea - 1.8.1975	11.05	209 511
111	62.00	Bajo de cama, mantelería*	720 000	- Otros países asiáticos - 8.8.1975 - Argentina de Corea - 22.8.1976	8.10	839 938
112	63.00	Bolsas y cajas de artículos textiles para consumo doméstico	11 645	- Todos los beneficiarios - 3.4.1975	6 a 14.5 y convenio especial*	929 816
117	64.00-0 (B)	Calzado con suela de cuero... - otros	60 775	- Todos los beneficiarios - 3.4.1975	105	873 607
118	Capítulo 64 (excepto los grupos 117 y 119)	Calzado, botines, piletas y artículos similares partes completas de los mismos	12 697	- Todos los beneficiarios - 1.1.1976	7.5 a 205	20 997
119	Capítulo 65	Paraguas, sombrillas, faldas de viento y sus partes*	19 140	- Todos los beneficiarios - 18.4.1975	0 a 205	206 779
125	67.00	Flores, follajes y frutos artificiales...	212 687	- Todos los beneficiarios - 18.1.1976	0 a 105	212 966
126	67.00	Pelotas, balones, cajas y protapas similares...	216 148	- Todos los beneficiarios - 1.7.1975	05	200 453
129	Capítulo 67 (excepto los grupos 125 y 126)	Flores y plantas preparadas... artificiales*	107 995	- Hong Kong - 2.12.1975 - Otros países asiáticos - 1.1.1976	0 a 105	177 868
129	71.00-0 (B)	Placas procesadas y laminaciones... - las demás*	17 926 200	- Israel - 1.11.1975	05	31 715 351
131	71.00	Placa (incluye la placa de aluminio...)*	6 023 117	- Todos los beneficiarios - 1.8.1975	8.4. 05	6 001 012
132	71.10	Espejitos de aluminio	326 207	- Todos los beneficiarios - 14.7.1975	10.5. 205	288 961
133	Capítulo 71 (excepto los grupos 130 a 139 más otros)	Placas, laminaciones procesadas o laminaciones...	1 267 999	- Todos los beneficiarios - 8.12.1975	0 a 205	2 612 131
135	73.00-0	Formolinas*	1 150 toneladas	- Todos los beneficiarios - 1.8.1975	105	1 204 toneladas
136	73.00 (excepto los grupos 135 y 137)	Formolinas (excepto al formolinas (blanco y al formolinas)*)	12 212 toneladas	- Todos los beneficiarios - 8.12.1975	0 a 9.05	17 707 toneladas
137	73.10	Barnes y varillas... de aluminio o acero...*	20 700	- Todos los beneficiarios - 8.12.1975	05	120 135
140	74.00-0 (B)	Placa aluminio, sin aliar, que contiene más del 92% en peso de aluminio, distintos del aluminio electrolítico*	747 toneladas	- Todos los beneficiarios - 3.4.1975	Sumando especial*	4 126 toneladas
140	74.00-1 (1)	Aluminio, sin aliar*	60 041 toneladas	- Todos los beneficiarios - 1.11.1975	05	61 371 toneladas
142	Capítulo 74 (excepto los grupos 140 y 141)	Aluminio y aleaciones de aluminio*	600 041	- Todos los beneficiarios - 8.12.1975	0 a 105	1 001 000
146	80.10	Condensadores eléctricos, fijas o variables*	216 000	- Todos los beneficiarios - 1.7.1975	05	1 276 936
147	80.10-0	Condensadores fijos o variables y sus partes, partes de distribución, o placas de los circuitos de mando*	211 700	- Todos los beneficiarios - 1.7.1975	5. 05	248 066

CUENTA DE SUBSIDIOS CONSOLIDADOS DEL JAPÓN (millones de ¥)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
171	05.01	Díes, cables, telegramas... para la comunicación... aéreas...	488 687	- Todos los beneficiarios - 1.1.1975	185	1 148 689
188	Capítulo 24 (excepto el grupo 188)	Subsidiario y partes para el mismo	877 689	- Todos los beneficiarios - 1.7.1975	0. 185	8 875 689
189	Capítulo 25	Reservas para salarios y pensiones (incluidos los beneficiarios)	170 306	- Beneficiarios de Corea - 1.6.1975 - Corea (partes beneficiarias) - 1.7.1975 - Hong Kong - 1.6.1975 - Filipinas - 1.6.1975 - Tailandia - 2.9.1975 - Vietnam - 1.11.1975	0. 185	983 890
188	Capítulo 26 (excepto el grupo 188)	Reservas, cables... aéreas...	145 870	- Todos los beneficiarios - 2.9.1975	4. 185	447 870
188	07.02	Salarios	877 888	- Todos los beneficiarios - 1.12.1975	05	878 188
187	07.03	Otros seguros...	889 888	- Todos los beneficiarios - 4.12.1975	05	489 188

Región: Ministerio de Economía, Política Comercial y Finanzas, Nº 1200, 20 de abril de 1976 (en japonés).

Nota: Véase una descripción detallada de las condiciones y de los derechos aplicables en *Business Transfer Statistics of Japan 1975* (Japan World Association 1975).

- o aplicación flexible del límite mínimo.
- oo aplicación flexible de la limitación basada en la cantidad mínima.
- ooo aplicación flexible del límite mínimo y de la limitación basada en la cantidad mínima.
- a/ En caso de suma, o caso que se indique otro caso.
- b/ Reportaciones de ganancias distribuidas en el extranjero.

4.2.1. EL SISTEMA DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS Y SUS EFECTOS EN AMERICA LATINA.

El 10. de enero de 1976 entró en vigor el sistema de preferencias de Estados Unidos. Esto ocurrió casi ocho años - después de que las naciones capitalistas desarrolladas se comprometieron a establecer un sistema generalizado de preferencias arancelarias en favor de las exportaciones de los países en desarrollo, en el seno de la II UNCTAD y a más de 4 años de la im plantación de los sistemas preferenciales de la mayor parte de esos países.

De acuerdo con el SGP, en 1976 Estados Unidos otorgó franquicias fiscales (exención de impuestos de importación) a 2770 productos, es decir 47% del total de sus fracciones o partidas. Los países miembros de la Organización de Estados Americanos - (OEA) exportaron 2576 artículos sujetos a los beneficios del - SGP, lo que representó 43% del total de las partidas de Estados Unidos. El valor total de las importaciones de este país provenientes de América Latina en ese año, como porcentaje de las - compras totales estadounidenses, representó 10.8%. Sin embargo, en 1976 Estados Unidos adquirió 25882 millones de dólares de - productos sujetos al SGP, y de éstos solamente 1348 millones co rrespondieron a importaciones de países miembros de la OEA, lo cual representó 5.2% del total beneficiado y 0.5% del total im portado por Estados Unidos. (Ver cuadro # 1)

En ese mismo año, 1976, de los artículos exportados por América Latina sujetos al SGP (2246 millones de dólares), solamente se beneficiaron efectivamente de ese régimen, por diversas razones, 60% (1348 millones de dólares). Si a este porcentaje le restamos las exportaciones de azúcar, que representaron 20% de las de países miembros de la OEA a Estados Unidos, el - porcentaje de utilización real del SGP declina de 60 a 54%. Por otr. parte la utilización real del SGP por parte de América La cina se eleva a 73%, lo que destaca la ineficiente utilización del SGP por parte de los países latinoamericanos, y en especial por México.

En el cuadro # 2 se muestran los aumentos estimados en -- las exportaciones de América Latina a Estados Unidos por los - efectos creación de comercio y desviación de comercio. De éste se deriva que, con excepción de México, las exportaciones latinoamericanas a Estados Unidos en 1976 con respecto a 1975 se incrementaron, gracias al SGP 60.8 millones de dólares, de los - cuales 56.2 millones se debieron al efecto creación de comercio, y 4.6 millones de dólares al efecto desviación de comercio. Esta cifra (60.8 millones) representó menos de 0.5% del total de las exportaciones de los países latinoamericanos a Estados Unidos y aproximadamente 10% del incremento de su comercio con respecto a 1975.

En el cuadro # 3 se presentan las exportaciones a Estados Unidos, procedentes de todos los países, de acuerdo con la clasificación de la tarifa de importación norteamericana (TSUS), - lo que nos permite examinar el tipo de productos beneficiados - por el SGP. De este cuadro se desprende el hecho de que los rubros más beneficiados son los animales, los vegetales, los metales y los manufacturados diversos. Lo anterior se contrapone - al principio de beneficiar las exportaciones de productos manufacturados de países en vías de desarrollo.

Si esto sucede para los países en desarrollo en general, - cabría preguntarse qué sucedió para los de América Latina.

En el cuadro # 4 se muestran las exportaciones latinoamericanas a Estados Unidos que gozan del SGP en 1976, por tipo de productos.

Aunado a lo anterior tenemos que, como vimos arriba, del total de los productos latinoamericanos que hubieran podido gozar del SGP en 1976, solamente 60% de los productos exportados se benefició de franquicias arancelarias debido a una dificultad administrativa en la fase inicial del sistema. Asimismo se estima que sólo 50% del total del valor de los artículos maquilados en América Latina y exportados a Estados Unidos con derecho al SGP se acogieron a éste.

Todo lo anterior hizo que en 1976 el GGP estadounidense - representara para las exportaciones de América Latina un beneficio mínimo.

CUADRO 1

Estados Unidos: importaciones de mercancías procedentes de América Latina del SGP, 1976

	Miliones de dólares	Porcentaje
Total	119 943	100.0
Productos sujetos al SGP	25 882	21.6
Productos procedentes de América Latina	12 956	10.8
Productos procedentes de América Latina sujetos al SGP	2 266	1.9
Productos procedentes de América Latina que disfrutaban de beneficios del SGP	1 348	1.1

Fuente: Estimaciones del autor basadas en datos del Oficina de Comercio del Departamento de Comercio de Estados Unidos y de la OEA.

CUADRO 2

Estados Unidos: aumento estimado de las importaciones de artículos elegibles para el SGP provenientes de países beneficiarios miembros de la OEA, 1976 (Millones de dólares)

País	Creación de comercio	Utilización de comercio	Estimación de comercio
El Salvador	1.1	0.1	1.2
Honduras	2.1	0.3	2.6
Nicaragua	1.1	0.2	1.3
Costa Rica	0.6	0.0	0.6
Panamá	0.0	0.0	0.0
República Dominicana	1.2	0.1	1.3
Bolivia	6.1	0.2	6.3
Trinidad y Tobago	1.0	0.1	1.0
Colombia	2.0	0.1	2.1
Perú	1.3	0.1	1.3
Ecuador	5.3	0.3	5.6
Brasil	0.4	0.0	0.4
Chile	0.4	0.0	0.4
Uruguay	1.3	0.2	1.5
Brasil	15.6	2.1	17.7
Paraguay	1.8	0.0	1.8
Argentina	0.9	0.3	0.2
Uruguay	0.8	0.1	0.9
Brasil	6.4	0.4	6.8

Fuente: OEA, Evaluación del Sistema General de Preferencias de E.U. en su primer año de implementación, OEA/DC/ST/11, CIES/ALCON/751, Washington, 14 de abril de 1977.

CUADRO 3

Estados Unidos: exportaciones base del SGP de países miembros de la OEA (Porcentajes)

Categorías FSUS	Estructura de las exportaciones	Participación en el total de mercancías de Estados Unidos
I. Productos agrícolas y vegetales	11.6	20.6
II. Papel y madera	3.5	24.6
III. Textiles y sus productos	0.8	29.0
IV. Químicos y derivados	5.1	43.2
V. Metales no ferrosos y sus productos	2.3	32.5
VI. Metales y productos de metal	19.7	28.1
VII. Productos diversos	17.0	19.2

CUADRO 4

Estados Unidos: exportaciones totales e importaciones incluidas en el SGP, 1976 (Participación porcentual)

Categorías FSUS	Participación en las exportaciones totales		Participación en las importaciones de productos elegibles del SGP		Último beneficiario miembros de la OEA
	Con países	San paraguay	Desde todos los países	Desde países beneficiarios	
I. Productos agrícolas y vegetales	10.7	14.8	9.2	16.5	11.6
II. Papel y madera	6.0	6.8	1.1	6.7	1.5
III. Textiles y sus productos	6.1	5.7	1.8	0.3	0.6
IV. Químicos y derivados	32.2	6.1	6.6	3.0	5.1
V. Metales no ferrosos y sus productos	2.3	3.2	2.1	2.3	2.1
VI. Metales y productos de metal	15.8	60.6	56.7	45.6	27.7
VII. Productos diversos	7.9	10.9	21.4	26.7	17.0
Total	88.0*	97.0*	100.0	100.0	100.0

* Otras categorías excluidas del FSUS incluyen entre 2 y 3 por ciento de las importaciones totales de Estados Unidos.
Fuente: La muestra del cuadro 2.

4.3. RELACIONES ENTRE AMERICA LATINA Y LOS ESTADOS UNIDOS

Las relaciones comerciales entre América Latina y los Estados Unidos se pueden considerar bajo tres puntos de vista:

. En primer lugar empezaremos diciendo que todavía durante la década de los setentas, se consideraba que América Latina era una región del mundo "estratégicamente aislada", que no podía llegar sola a ninguna parte, sino que necesitaba ponerse bajo la tutela de una gran potencia para subsistir.

La transformación y el crecimiento que han experimentado las economías latinoamericanas durante los últimos años, y la gran capacidad que han demostrado para diversificar sus relaciones económicas externas, han demostrado que esta apreciación no era valedera. Es evidente que la participación de América Latina en las importaciones de los Estados Unidos ha disminuido sensiblemente: hacia 1955, los Estados Unidos compraban a América Latina un tercio de sus importaciones totales y al resto de los países en desarrollo poco más de una séptima parte; para 1975, las importaciones procedentes de América Latina representaban menos de una quinta parte, en comparación con aquellas provenientes de otras regiones en desarrollo, que llegaron a representar una cuarta parte de sus importaciones.

Para bien o para mal -pienso que es para bien- las relaciones económicas externas de América Latina hoy en día deben ser apreciadas desde el punto de vista de sus vinculaciones con la economía mundial en su conjunto.

El segundo punto se refiere a que América Latina se ha transformado en una región de ingresos medios, y por otra parte los Estados Unidos carecen de una política específica para esta categoría de países. En efecto, tanto los Estados Unidos como las instituciones financieras internacionales mantienen una política especial para los países de menor desarrollo relativo, que configuran el llamado cuarto mundo.

Esta política procura atender las necesidades de capital de estos países mediante la "official development assistance";- también intenta estimular su industrialización y sus exportaciones de manufacturas mediante el otorgamiento de preferencias generales, no recíprocas y no discriminatorias; concesional y preferencialidad constituyen los dos pilares de esta política, frente a los países menos desarrollados.

. Una tercera observación apunta al hecho de que, en efecto, es posible que América Latina no requiera de medidas basadas en los principios de preferencialidad, como las anteriormente señaladas, y esté en mejores condiciones que otros países en desarrollo para competir en los mercados mundiales. Sin embargo, esa competencia exige que estos mercados funcionen en condiciones de competencia menos imperfecta, que las que en la actualidad los caracterizan. En efecto, los mercados en los cuales se recomienda competir a los países latinoamericanos se encuentran afectados por grandes distorsiones, provenientes de las medidas proteccionistas y por la falta de políticas de ajuste que hagan posible los procesos de reconversión y redistribución industrial que, desde el punto de vista de la teoría de las ventajas comparativas, necesitan llevar a cabo las economías industrializadas, y como consecuencia de las cuales los países en desarrollo podrían obtener grandes beneficios. Para considerar estos problemas, los Estados Unidos deben seguir:

a) El camino no inflacionario, o no dependiente del déficit fiscal, de que dispone los Estados Unidos para vencer la recesión y reactivar su economía, que radica en la expansión de sus exportaciones, en las cuales los mercados de los países en desarrollo, y muy particularmente de los latinoamericanos, desempeñan un papel preponderante.

b) El desplazamiento de actividades productivas ineficiente y la apertura de sus mercados a productos más baratos prove-

nientes de países de la periferia que poseen ventajas comparativas para desarrollar esas actividades, constituye un elemento central en la lucha contra la inflación en los Estados Unidos.

c) Los cambios intersectoriales de actividad económica a que podría dar lugar una reestructuración como la sugerida, tendría la virtud de concentrar la inversión en las actividades más dinámicas dentro de los Estados Unidos, es decir, aquellas en que la productividad del capital y del trabajo es más elevada, y que pueden efectuar una mayor contribución al crecimiento económico del país del Norte.

El desarrollo acelerado de América Latina no requiere tanto de ciertas preferencias, sino de una economía mundial abierta, en que se respete la competitividad y las ventajas comparativas que poseen los diversos países en sus distintas etapas de desarrollo y ello, muy particularmente, por parte de los Estados Unidos. (18)

CUADRO 331-13. VALOR DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO,
SEGUN NACIONES DE DESTINO O PROCEDENCIA

(Para mejor interpretación de las cifras véanse las notas que aparecen al principio de esta sección)

U. DÍGITS UNIDOS, 1971-72

Continente y unidad de interés	Valor (US\$ 000)					
	1971			1972		
	Exportación Total	Importación Total	Saldo	Exportación Total	Importación Total	Saldo
TOTAL	43 492 763	45 862 789	-2 071 022	47 977 200	47 552 800	+ 4 24 000
AMERICA	26 525 260	28 729 631	-2 205 371	29 670 300	28 072 700	+ 2 237 600
Canadá	20 100 561	22 671 403	-2 970 842	22 415 300	24 926 700	-2 211 500
Mercazo Común Centroamericano (MCC)	465 096	447 411	+ 17 685	439 300	436 700	+ 2 600
Costa Rica	102 468	109 099	-6 631	110 000	129 600	-19 600
El Salvador	61 431	52 204	+ 9 227	71 800	+ 9 800	+ 24 000
Guatemala	76 659	75 104	+ 1 555	171 700	177 700	-6 000
Honduras	43 394	120 932	-77 538	79 100	116 200	-37 100
Nicaragua	42 556	70 612	-28 056	74 500	82 000	-7 500
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)	4 246 811	4 283 726	-36 915	4 978 700	4 264 300	+ 714 400
Argentina	328 596	175 837	+ 152 759	376 100	201 400	+ 174 700
Brasil	362 735	761 696	-398 961	1 262 700	761 600	+ 501 100
México	1 977 051	1 281 620	+ 695 431	1 282 800	1 632 200	-350 000
Paraguay	23 798	10 209	+ 13 589	18 800	15 600	+ 3 200
Uruguay	31 742	11 110	+ 20 632	37 100	1 100	+ 36 000
Gran América						
Bolivia	35 161	25 245	+ 9 916	65 800	25 200	+ 40 600
Colombia	376 865	239 228	+ 137 637	317 300	219 900	+ 97 400
Chile	223 036	70 886	+ 152 150	159 800	62 900	+ 96 900
Ecuador	131 817	89 630	+ 42 187	133 600	129 700	+ 3 900
Perú	296 518	373 973	-77 455	225 400	331 200	-105 800
Venezuela	779 537	1 215 072	-435 535	925 700	1 229 800	-304 100
Comunidad del Caribe (CARICOM)	376 666	636 611	-260 945	377 600	611 300	-233 700
Barbados	19 046	7 194	+ 11 852	23 600	8 600	+ 15 000
Guyana	29 737	46 696	-16 959	20 800	42 700	-21 900
Jamaica	219 933	170 250	+ 49 683	229 700	181 300	+ 48 400
Trinidad y Tobago	118 957	214 513	-95 556	121 500	250 200	-128 700
Resto de América Latina	406 788	426 616	-119 828	453 800	425 600	+ 28 200
Haití	36 310	39 599	-3 289	52 600	50 800	+ 1 800
Paraguay	207 120	62 237	+ 144 883	215 800	39 300	+ 176 500
República Dominicana	162 358	174 620	-12 262	183 800	232 600	-48 800
Resto de América	631 742	720 632	-88 890	611 400	747 600	-136 200

Las cifras incluyen plata, metales no ferrosos y carbón activo de mejoramiento y reparación, y ayuda militar.

FUENTE: América en Cifras. Anuario Estadístico 1971-72, 1974-76. OEA.

CUADRO XVI-13. VALOR DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO,
SEGUN NACION DE ORIGEN O DESTINO

(Para mejor interpretación de las cifras véase las notas que aparecen al principio de esta sección)
en ESTADOS UNIDOS, 1971-72

Continente y país de interés	Valor (en \$ 000)					
	1971			1972		
	Exportación Total	Importación Total	Saldo	Exportación Total	Importación Total	Saldo
EUROPA	14 994 794	12 914 977	2 079 817	15 243 800	15 639 070	285 300
Asociación Europea de Libre Comercio						
Países	4 039 642	4 169 733	-110 091	4 580 400	5 116 600	-536 200
Austria	55 707	128 436	-72 729	76 40	172 501	-116 100
Bélgica	241 717	289 919	-48 202	297 801	366 900	-109 100
Francia	131 350	179 267	-47 917	131 350	241 100	-109 750
Alemania	147 144	115 281	31 863	111 300	116 100	28 400
Países Bajos	2 524 009	2 428 529	95 480	2 583 300	2 947 100	-363 800
Suecia	467 125	431 731	35 394	471 700	471 700	0
Suiza	291 358	403 291	-111 933	671 700	618 700	53 000
Comunidad Económica Europea (CEE) ..	8 254 484	7 522 150	732 334	3 850 300	3 613 400	236 900
Alemania (República Federal)						
Alemania	2 241 061	3 450 487	-1 209 426	2 837 300	4 210 370	-1 373 070
Bélgica-Luxemburgo	1 014 582	249 972	764 610	112 100	112 100	149 600
Francia	1 152 366	1 047 216	105 150	1 031 600	1 117 600	-86 000
Italia	1 306 716	1 409 737	-103 021	1 431 200	1 757 700	-326 500
Países Bajos (Holanda)	1 760 999	534 231	1 226 768	1 370 300	616 300	1 231 500
Consejo de Asistencia Económica Europea (CAEE)						
Países (Comunión)	382 344	229 017	153 327	314 000	320 500	-6 500
Albania	0	10 270	-10 270	0	500	-500
Alemania (República Democrática) ..	24 717	10 196	14 521	10 500	10 500	0
Bulgaria	4 340	2 610	1 730	1 500	2 300	-800
Checoslovaquia	37 938	23 977	13 961	30 000	18 000	12 000
Hungría	27 681	7 741	19 940	22 000	10 000	12 000
Polonia	73 141	107 441	-34 300	111 000	139 000	-28 000
Rumania	52 429	13 774	38 655	23 000	11 500	11 500
URSS	161 302	57 275	104 027	542 000	15 000	466 000
Resto de Europa	1 350 310	926 066	424 244	1 604 500	1 197 570	406 930
España	649 107	462 009	187 098	300 000	593 300	-293 300
Finlandia	80 236	122 659	-42 423	30 700	141 700	-111 000
Grecia	274 949	37 087	237 862	230 000	69 600	160 400
Irlanda	136 172	124 807	11 365	129 000	191 000	-62 000
Islandia	15 792	34 334	-18 542	15 700	59 100	-43 400
Italia	6 640	1 302	5 338	6 000	2 800	3 200
Yugoslavia	173 246	86 170	87 076	167 000	150 000	17 000
Otros	872	203	669	14 000	2 300	12 300

1/ Incluye las Islas Feroé.

CUADRO 331-11. VALOR Y CANTIDAD DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION
(Para mejor interpretación de las cifras véase los datos que aparecen al principio de esta sección)

E. ESTADOS UNIDOS, 1974-75

Código (CCEI modificada)	Descripción del producto	Importación			
		1974		1975	
		Valor F.O.B. (MILL. USD)	Cantidad (t)	Valor F.O.B. (MILL. USD)	Cantidad (t)
	IMPORTACION TOTAL	100 907 260	..	8/ 95 941 466	..
0	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	9 379 475	..	8 308 188	..
071.1	Café verde o tostado	1 519 528	1 164 511	1 507 503	1 233 843
1	BEBIDAS Y TABACO	1 321 392	..	1 418 634	..
112	Bebidas alcohólicas	1 028 180	8/ 817 792	1 032 405	8/ 831 072
2	MATERIALES COMUNES NO COMESTIBLES, EXCEPTO COMESTIBLES	9 220 492	..	9 424 294	..
203	Metales desmenuados o simplemente trabajados	1 055 930	...	708 157	...
3	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS COMUNES	25 376 594	..	26 483 798	..
331	Petróleo crudo y parcialmente refinado para refinación ulterior (incluida la gasolina natural)	16 479 280	700 369 088	19 230 298	225 957 000
4	ACEITES Y MANTecas DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	343 977	..	303 649	..
5	PRODUCTOS QUIMICOS	3 928 742	..	3 705 372	..
512	Productos químicos orgánicos	1 387 862	...	1 084 397	...
6	ARTICULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGUN EL MATERIAL	18 038 321	..	14 848 029	..
641	Papel y cartón	1 746 892	...	1 582 495	...
7	MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	24 700 698	..	24 244 901	..
732	Vehículos automotores para carreteras	11 830 839	...	11 416 679	...
8	ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	9 461 236	..	9 264 269	..
841.4	Prendas y accesorios de vestir de punto	1 095 716	...	1 182 988	...
9	RESCAMBIA y TRANSACCIONES ESPECIALES	2 552 383	..	2 329 189	..

8/ Las cifras difieren de las del cuadro 331-11 por proceder de diferentes fuentes de información. 8/ Mtroes miliones.
Fuente: Base bibliográfica en la página 227.

CUADRO 331-14. VALOR, CANTIDAD, VALOR UNITARIO Y PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION

E. ESTADOS UNIDOS, 1974-75

a. Valor y cantidad

Código (CUCI)	Descripción del producto	Importación			
		1974		1975	
		Valor F.o.B. (M\$1 000)	Cantidad (t)	Valor F.o.B. (M\$1 000)	Cantidad (t)
	IMPORTACION TOTAL	2 911 306 890	-	1 07 651 810	-
041	Trigo (incluye secunda) y cebada sin moler	6 636 636	25 133 000	9 162 252	30 966 000
044	Maiz sin moler	3 772 183	29 869 000	6 647 828	33 303 000
121	Tabaco en bruto	863 005	300 856	875 379	265 101
271,4	Soya (excepto la harina fina y gruesa)	3 537 642	13 940 000	2 865 242	12 496 000
371	Carbón coque y briquetas	2 487 818	56 308 000	3 344 366	61 409 000
512	Productos químicos orgánicos	2 606 341	...	2 392 484	...
67	Hierro y acero	2 973 629	...	2 481 629	...
711	Maquinaria generadora de fuerza (excepto la eléctrica)	2 918 252	...	3 394 393	...
732	Vehículos automotores para carreteras	7 927 390	...	10 096 354	...
794	Aeronaves	9 794 642	...	6 194 050	...
861	Instrumentos y aparatos científicos, médicos, ópticos, de medición y control	1 685 230	...	1 820 563	...
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según naturaleza	2 972 055	...	3 154 096	...

a/ Incluye las exportaciones de ayuda o auxilio realizadas por individuos o agencias privadas y el comercio activo de mejoramiento y reparación.

b/ Valor unitario y participación porcentual

Código (CUCI)	Descripción del producto	1974		1975	
		Valor en M\$1 por kilogramo (M\$1 000/t)	Participación porcentual	Valor en M\$1 por kilogramo (M\$1 000/t)	Participación porcentual
	IMPORTACION TOTAL	-	100.0	-	100.0
041	Trigo (incluye secunda) y cebada sin moler	0.18	4.5	0.17	4.8
044	Maiz sin moler	0.13	3.8	0.13	4.1
121	Tabaco en bruto	2.80	0.9	3.30	0.8
271,4	Soya (excepto la harina fina y gruesa)	0.25	3.6	0.23	2.7
371	Carbón coque y briquetas	0.04	2.9	0.05	3.1
512	Productos químicos orgánicos	2.6	..	2.2
67	Hierro y acero	2.6	..	2.3
711	Maquinaria generadora de fuerza (excepto la eléctrica)	3.0	..	3.3
732	Vehículos automotores para carreteras	8.0	..	9.6
794	Aeronaves	9.9	..	9.8
861	Instrumentos y aparatos científicos, médicos, ópticos, de medición y control	1.7	..	1.7
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	2.6	..	2.9

Fuente: Véase bibliografía en la página 227.

CUADRO 331-13. VALOR DE LAS IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y SALDO
SEGUN NACION DE ORIGEN O DESTINO

(Para mayor interpretación de los cifras véase las notas que aparecen al principio de esta sección)

B. ESTADOS UNIDOS, 1974-76

Continente y nación de origen/destino	Valor (US\$1 000)					
	1975			1976		
	Importación fábica	Exportación fábica	Saldo	Importación fábica	Exportación fábica	Saldo
TOTAL	127 501 500	122 516 000	4 985 500	124 297 000	129 566 500	-14 967 400
AMÉRICA	11 274 100	13 520 000	-2 245 900	11 031 200	15 676 500	-4 592 500
Canadá	21 758 900	22 752 300	-993 400	24 108 900	27 564 800	-3 455 900
República Dominicana (RDC)	252 100	479 600	-227 500	1 153 300	1 334 500	-181 200
Costa Rica	711 500	232 100	479 400	255 400	376 500	-121 100
El Salvador	153 700	191 200	-37 500	232 100	297 900	-65 800
Guatemala	255 800	189 100	66 700	334 400	316 800	17 600
Honduras	151 400	163 200	-11 800	162 300	247 100	-84 800
Nicaragua	156 800	145 000	11 800	169 300	196 200	-26 900
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALC)	11 028 200	10 735 400	2 92 800	11 192 100	11 510 200	1 588 400
Argentina	628 300	274 700	353 600	543 700	377 000	166 700
Brazil	3 056 200	1 623 000	1 433 200	2 809 100	1 837 900	971 200
Chile	533 400	196 700	336 700	307 700	246 700	261 000
México	5 143 600	3 112 300	2 031 300	4 559 500	3 694 800	1 334 700
Paraguay	32 600	21 200	11 400	36 400	22 400	14 000
Uruguay	51 300	25 900	25 400	57 900	67 300	-9 400
Grupo A (AEC)						
Bolivia	135 400	93 100	42 300	133 300	118 400	14 900
Colombia	542 900	633 100	-90 200	702 700	693 300	9 400
Ecuador	414 300	515 000	-100 700	419 800	593 300	-173 500
Perú	903 700	431 300	472 400	579 200	409 700	169 500
Venezuela	2 243 300	3 229 000	-985 700	2 627 800	3 781 600	-1 153 800
Comunidad del Caribe (CARICOM)	787 600	1 724 400	-936 800	752 100	2 021 900	-1 269 800
Barbados	35 900	34 500	1 400	49 600	31 600	18 000
Trinidad y Tobago	26 200	34 700	-8 500	23 100	13 100	10 000
Guyana	23 700	94 200	-70 500	93 100	70 400	22 700
Jamaica	380 800	335 000	45 800	283 100	377 200	-94 100
Trinidad y Tobago	296 200	1 227 400	-931 200	309 400	1 978 000	-1 668 600

GRABO 331-13. VALOR DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO
SEGUN NACION DE ORIGEN O DESTINO

(Para mejor interpretación de los cifras véase los datos que aparecen al principio de esta sección)

E. ESTADOS UNIDOS, 1975-76

Continente y país de intercambio	Valor (MILL. USD)					
	1975			1976		
	Exportación Total	Importación Total	Saldo	Exportación Total	Importación Total	Saldo
Paso de América Latina	1 478 600	1 660 300	-2 240 900	1 454 300	2 204 300	-1 409 900
Arzillas Holandesas	228 300	1 635 300	-1 407 000	248 100	1 226 800	-978 700
Brazos, Islas	207 700	526 500	-318 800	199 200	703 700	-504 500
Ecuador	163 900	111 500	52 400	149 900	156 300	-6 400
Paraná	117 100	213 000	-105 900	362 800	158 300	204 500
República Dominicana	457 700	655 400	-197 700	431 800	947 900	-516 100
Surinam	76 900	124 800	-47 900	92 900	161 200	-68 300
Paso de América	150 600	157 200	-108 900	173 900	16 800	127 100
E.U.R.P.A.	32 118 600	22 831 400	9 237 200	35 451 900	25 012 300	10 439 600
Asociación Europea de Libre Comercio (A.E.L.C.)	3 458 700	2 932 200	556 500	3 546 300	3 442 600	103 700
Austria	180 900	231 200	-50 300	197 100	231 600	-34 500
Finlandia	260 700	162 300	98 400	243 400	204 600	38 800
Irlanda	31 700	59 300	-27 600	35 400	123 000	-87 600
Noruega	510 100	430 100	80 000	499 700	645 200	-145 500
Portugal	429 200	175 000	254 200	399 600	143 300	256 300
Suecia	923 400	927 200	-4 800	1 036 200	972 200	64 000
Suiza	1 152 700	196 900	955 800	1 172 900	1 061 400	111 500
Comunidad Económica Europea (C.E.E.) ..	22 861 700	17 833 300	5 028 400	25 405 900	29 098 900	-6 346 000
Alemania (República Federal)	5 194 100	5 749 900	-555 800	5 729 800	5 964 800	-235 000
Bélgica-Luxemburgo	2 427 200	1 273 000	1 154 200	2 951 300	1 189 000	1 762 300
Dinamarca	444 600	459 000	-14 400	444 100	590 600	-146 500
Francia	3 030 700	2 221 300	809 400	3 443 900	2 665 400	778 500
Irlanda	190 300	168 800	21 500	230 200	219 300	10 900
Italia	2 866 900	2 640 600	226 300	3 062 400	2 723 300	339 100
Países Bajos (Holanda)	4 183 000	1 164 000	3 019 000	4 644 700	1 160 900	3 483 800
Reino Unido	6 524 900	6 146 800	378 100	4 755 500	4 544 000	211 500
Comunidad de Independencia Económica Eurasia (C.I.E.E.)	2 726 500	501 700	1 934 800	3 302 500	931 200	2 371 300
Austria	700	3 200	-2 500	1 100	3 100	-2 000
Alemania (República Democrática) ..	17 300	12 300	5 000	64 900	19 100	45 800
Bulgaria	29 800	21 300	8 500	146 700	28 200	118 500
Checoslovaquia	53 100	37 800	15 300	43 200	40 200	3 000
Hungría	76 200	35 000	41 200	51 100	58 700	-7 600
Polonia	553 200	260 500	292 700	623 400	335 900	287 500
Rumanía	190 600	146 300	44 300	249 700	215 100	34 600
Unión de las Repúblicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.) ..	1 535 300	279 300	1 256 000	2 301 200	231 900	2 069 300

4.4. IMPACTO DE LOS DEG EN EL CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL.

a) Surgimiento de los Derechos Especiales de Giro.

En septiembre de 1967, en la Reunión Anual del Fondo celebrada en Río de Janeiro, los Directores Ejecutivos sometieron a la Junta de Gobierno el "Plan de un sistema basado en Derechos Especiales de Giro". Este plan tenía por objeto crear una nueva clase de activo que junto con el oro y las monedas integrara las reservas de los países.

Dos años después, durante la reunión de 1969, la Junta de Gobernadores aprobó la propuesta del Director Gerente del FMI - para asignar, en el período de tres años de 1970 a 1972, un total de aproximadamente 9,500 millones de unidades de DEG a los participantes del sistema. La asignación se hizo en entregas - anuales en proporción a la cuota de cada participante en el FMI. Siendo así, la emisión benefició fundamentalmente a los países desarrollados que recibieron en conjunto 6,177 millones de DEG; en cambio a los países subdesarrollados correspondieron sólo - 3,137 millones (34% de un total de 9,314 millones). Analizando otras situaciones extremas, mientras E.U. recibió 1,803 millones, Siria obtuvo sólo 4 millones, Bolivia 3 millones, Chile 2 millones y Omán 1 millón. Es fácil advertir cómo los DEG benefician principalmente a los países más ricos. Además como se - explicará enseguida, los países subdesarrollados gastan la mayor parte de sus DEG en importaciones de los países más fuertes o en el pago de la deuda exterior, por lo cual, gran parte de - sus DEG van a dar a las arcas de los bancos centrales de los - países ricos.

b) ¿En qué consisten los DEG?

Los DEG constituyen una fuente de liquidez incondicional e internacional que ha venido a complementar las reservas en - oro y divisas de los países miembros, para ayudar a éstos a su-

perar sus crisis de balanza de pagos.

La forma en que operan los DEG es en cierto modo similar a la de los giros tradicionales en el FMI: si un país tiene problemas de balanza de pagos puede obtener las divisas que necesita dando a DEG al país respectivo. La "facilidad" con que se puede disponer de los DEG deriva de dos circunstancias. Primeramente, cualquier participante puede usar DEG si su situación de balanza de pagos así lo exige; el ejercicio de este derecho no está sujeto a consultas previas con el Fondo ni condicionado a la adopción de medidas impuestas por esa institución, tendientes a restaurar el equilibrio de la balanza de pagos. Una vez que la asignación se acredita en su cuenta de tenencias de DEG, el participante adquiere dicha cantidad y puede usarla libremente de conformidad con las diferentes disposiciones al respecto. Y ya que se menciona la cuenta de tenencias de DEG es importante señalar que los DEG consisten simplemente en cargos y abonos en dicha cuenta; así pues, se trata de una moneda escritural, -intangible.

En segundo lugar, no tiene que efectuar pagos al Fondo ni depositar garantía alguna; a diferencia de los otros recursos - con que cuenta el Fondo, los DEG no tienen que ser reembolsados a menos que se utilicen en gran cantidad y por un período muy prolongado.

A diferencia de los otros activos -oro y divisas- los DEG pueden crearse por decisión del Fondo Monetario Internacional, en las cantidades que éste juzgue necesarias para satisfacer las necesidades de liquidez mundial.

Los DEG jamás fueron redimibles en oro -recuérdese que son sólo moneda escritural- por lo cual no pueden ser codiciados para atesoramiento, ni pueden ser objeto de especulación.

Fueron los Estados Unidos los que propusieron que el oro y el dólar desaparecieran gradualmente como reserva monetaria mundial y que fueran sustituidos por los DEG, convirtiéndose éstos en el principal activo de reserva.

Actualmente los Derechos Especiales de Giro se han convertido en el pilar del sistema monetario internacional, abandonando la idea original de que simplemente fueran un activo más de reserva que complementara a los ya existentes.

La situación de los países desarrollados con respecto a los DEG.

Los Estados Unidos y el Reino Unido, los países con mayor poder de voto dentro del FMI, y cuya influencia fue decisiva en la creación del sistema de Derechos Especiales de Giro, al ocurrir esto último tenían una posición deficitaria. Los DEG, en consecuencia les ayudaron en sus problemas de pagos; sobre todo aliviaron las presiones en torno al dólar estadounidense. Se advierte entonces cómo los DEG no se crearon pensando en las necesidades de los países subdesarrollados, sino en las que enfrentaban los países industrializados.

Además la segunda asignación de DEG -planteada en enero de 1973- fue aprobada en septiembre de 1978. Esto se debió a las impugnaciones hechas en 1973 por las naciones que debido a su posición de pagos fuertemente superavitaria, argumentaron que con la asignación proyectada se intensificarían los problemas de los países con exceso de reservas.

Con respecto a lo anterior tenían razón: de 1969 a 1972, las reservas internacionales totales subieron de 78,600 millones a 146,500 millones de dólares, esto es, más del 86% en tres años. En el trienio precedente las reservas aumentaron sólo 7.4 por ciento: de 73,200 millones en 1966 a 78,600 millones de dólares en 1969. No obstante, el aumento se distribuyó en forma muy inequitativa: el Reino Unido, Francia, República Federal Alemana, Países Bajos, Suiza, Canadá, Japón y Australia correspondió el equivalente a 47,000 millones de DEG, es decir, 69% del aumento experimentado por las reservas totales.

El incremento en los países subdesarrollados fue de sólo 14,143 millones de DEG (21% en total); pero también dentro de este grupo se advierte una gran desigualdad, como el caso de Brasil cuyas reservas pasaron de 657 millones en 1969 a 3,853 -

millones de DEG en 1972.

Lógicamente los países con exceso de reserva, no requieren de los DEG; por el contrario se ven obligados a aceptarlos y a dar a cambio su propia divisa. Sin embargo, sí obtienen un beneficio del sistema de DEG ya que los países deficitarios ganan la mayor parte de sus DEG en importaciones procedentes de las naciones más fuertes y así éstas ven aumentadas sus ventas al exterior y con ello se fortalece aun más su poderío en el ámbito mundial.

c) La "cesta uniforme".

Uno de los acuerdos a que se llegó al hacerse el bosquejo de reforma en 1974, fue el de estimar el valor del DEG con base en una "cesta" de divisas. Conforme al anterior sistema, el DEG se valuaba por su equivalente en oro (a razón de 0.88671 gramos de oro fino) y en dólares estadounidenses, haciendo en un principio equivalentes un DEG y un dólar; pero por las dos devaluación de esa divisa significaron otras tantas alteraciones de tal equivalencia, y entonces ya no se consideró conveniente ligar el DEG al dólar estadounidense, máxime cuando había dejado de ser convertible en oro desde 1971.

Anteriormente se vio cómo se han sucedido el patrón oro, el patrón cambio oro y para efectos prácticos, el patrón cambio dólar.

Ahora se trata de establecer el patrón DEG, y aunque pasará algún tiempo antes de alcanzarlo, ya se han dado pasos en ese sentido.

El hablar de los tipos de cambio se mencionó que muchos países los expresan en DEG, cuyo uso se ha extendido además a las transacciones comerciales: emisión y venta de eurobonos en DEG, cotización de las tarifas del canal de Suez desde su reapertura; además, los países de la OPEP estudian la adopción de un sistema de precios para el petróleo basado en DEG. (19)

PIES DE PAGINA

1. **¿QUE ES EL GATT?**
Malpica de Lamadrid, Luis
Edit. Grijalba, S. A.
1a. Edic. México, D. F. 1980. Págs. 17 y 18
2. **EL TERCER MUNDO FRENTE AL MERCADO COMUN EUROPEO**
Gazol Sánchez, Antonio
F.C.E. 1a. Edic. México, D. F. 1973 Pág. 72
3. **GATT, "INSTRUMENTOS BASICOS Y DOCUMENTOS DIVERSOS".**
Décimo Suplemento. Pág. 147
4. **GATT, "INSTRUMENTOS BASICOS Y DOCUMENTOS DIVERSOS"**
Séptimo Suplemento. Pág. 30
5. **"LA IMPORTANCIA DEL GATT PARA LOS PAISES SUBDESARROLLADOS".**
Linder, Staffan B.
Actas de la UNCTAD, Vol. V
6. **LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL GATT Y LOS PAISES EN DE-**
SARROLLO.
Demšneghi C. José Francisco
Tesis Profesional E.N.E. UNAM. 1975 Págs. 110 y 111
7. **IBID.** Págs. 134 a 138
8. **LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DE LA RONDA TO**
KIO.
Ginebra, Suiza, Abril 1979.
Edic. en Español. Págs. 1 a 7
9. **IBID.** Págs. 8 y 9

10. **IBID. Págs. 11 y 12**
11. **IBID. Págs. 13 a 46**
12. **IBID. Págs. 47 a 53**
13. **IBID Págs. 54 y 55**
14. **IBID. Págs. 59 a 73**
15. **REVISTA COMERCIO EXTERIOR**
Banco Nacional de Comercio Exterior
Volumen 30 No. 2
16. **OP. CIT. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES**
DE LA RONDA TOKIO. Págs. 181 a 213
17. **EFFECTOS DEL SGP DE EE. UU. EN AMERICA LATINA**
Peñalosa Tomás
Revista Comercio Exterior, Bancomex.
Julio de 1978. Págs. 867 a 876
18. **RELACIONES ENTRE AMERICA LATINA Y LOS EE. UU.**
Iglesias Enrique
Revista de Estudios Internacionales
Enero de 1980. Págs. 23 a 26
19. **RUPTURA DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL**
Chapoy B. Alma
UNAM. 1a. Edic.
México, D. F. Págs. 88 a 101

C A P I T U L O V

EL GATT COMO MEDIO DE NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

CAPITULO V. EL GATT COMO MEDIO DE NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL.

- 5.1. Postura de la UNCTAD en el GATT.
- 5.2. Posición e influencia de la CEE dentro del GATT.
- 5.3. Participación en el GATT de los países socialistas miembros.

5.1. Postura de la UNCTAD en el GATT.

Al iniciarse la década de los setentas los países en vías de desarrollo, al analizar y conocer los objetivos logrados dentro del comercio internacional y los principales objetivos - que perseguía el GATT en sus disposiciones generales para lograr un cambio favorable en el desarrollo económico y social, estos países pobres vieron lesionados sus intereses de desarrollo, de manera que se llegó a la conclusión de que este organismo no -- respondía como impulsor de las medidas congruentes a su política económica debido a que sus reglas y principios se fincaban - en una concepción abstracta de homogeneidad económica, razón - que impedía conocer las grandes diferencias de estructuras entre centros industriales y países subindustriales, y una vez - concebida la desigualdad entre pobres y ricos, ya era innegable la relación de intercambio entre desiguales en donde obviamente las desventajas se cargan al lado de los primeros debido al grado de deterioro que sufren los precios de exportación de los - productos primarios en relación con los productos elaborados al momento de realizar las transacciones, al agudizarse estas circunstancias y, por otro lado, el ingreso masivo de otros países al sistema de las Naciones Unidas debido al proceso de descolonización fueron las premisas para que estos se unificaran en - forma conjunta para plantear ante la Organización de las Naciones Unidas la urgente necesidad de buscar nuevas medidas para - corregir el desequilibrio de las relaciones de comercio mundial y se sumara a esta demanda la gestión de mejores condiciones de

financiamiento para impulsar el desarrollo económico y además - un mayor flujo de tecnología de los países desarrollados hacia los subdesarrollados.

La realidad es que el conjunto de peticiones llevaban implícitas el fracaso de un organismo que había surgido bajo la tutela de los países desarrollados, mismos que habían bloqueado el surgimiento de la Carta de la Habana que aunque susceptible de ser perfeccionada contenía principios universales de igualdad que garantizaban el progreso económico para los estados miembros en particular el fomento del desarrollo hegemónico para los países pobres, es así como la ilusoria política liberalista del GATT para los países pobres los obligó para que en 1964 se diera el inicio de una nueva etapa en las relaciones internacionales con el nacimiento de la primera conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), durante la cual los países subdesarrollados solicitaron a los países ricos un cambio radical en la estructura del comercio mundial - que les garantizara su desarrollo económico y social. (1)

Para tal efecto se presentaron diversas proposiciones, entre las que se encuentran las relativas a mejorar el acceso de los productos básicos a los mercados de los países industrializados, a precios estables y remunerados, no fomentar en los países desarrollados producciones antieconómicas de aquellos productos primarios que tradicionalmente han venido exportando los países en desarrollo. Solicitar a los países desarrollados que eliminaran diversas restricciones a las importaciones de semimanufacturas y manufacturas desde países en desarrollo, conceder por un plazo determinado preferencias arancelarias a los países en desarrollo, sin exigir una tenue reciprocidad. Al término de estas reuniones los países subdesarrollados lograron institucionalizar la conferencia como Órgano de la Asamblea General de las Naciones Unidas para la negociación y consulta entre países en desarrollo e industrializados, misma que sesionara con un intervalo de tres años quedando como oficinas permanentes la junta de Comercio y Desarrollo.

5.2. Posición e influencia de la CEE dentro del GATT.

Dado que las principales potencias Europeas fueron las más afectadas durante la Segunda Guerra Mundial por causas obvias de las acciones militares, resultaron en la posguerra con múltiples distorsiones monetarias y comerciales, razón por la cual se vieron en la necesidad de reconstruir sus economías autoubicándose con todo realismo ya no como la gran potencia o el grupo de grandes potencias, que eran antes del conflicto, sino con el realismo de una nueva época. Por otro lado Estados Unidos no ajenos a estas preocupaciones por tratarse del país acreedor, vieron en una organización que controlara el Comercio Internacional y que reorganizara el Comercio Exterior de la Europa destruida por la guerra, que fue concebida por los países europeos como un código de conducta negativo para la expansión económica europea, debido a que esta organización era portadora de una teoría libre cambista que en nada favorecía a tal expansión de los estados europeos. Fue entonces cuando Estados Unidos proponen el plan Marshall de ayuda económica europea, sin descuidar desde luego su posición de país acreedor.

Como una etapa previa a la formación de una área de libre comercio, se constituyeron tres organismos:

En 1948, la Organización Europea de Cooperación Económica OECE que más tarde se convirtiera en la Organización de Cooperación de Desarrollo Económico OCDE, que tenía como misión coordinar y administrar los recursos del plan Marshall y promover las relaciones comerciales multilaterales intraeuropeas. En el seno de este organismo por necesidades de carácter técnico debido a la heterogeneidad de las monedas de Europa se crea la segunda organización para facilitar los pagos del área: (Unión Europea de Pagos, UEP) y finalmente en 1950 se constituye la Comunidad Europea del carbón y del acero. La creación de estos organismos y el éxito tripartito fueron el prelude para formar un mercado más unido y ambicioso, donde ya no se limitará única

mente el mercadeo del carbón y el acero, sino la inclusión de todos los bienes y servicios.

En estas circunstancias es como en marzo de 1957 con el tratado de Roma se funda el Mercado Común de la Europa Occidental, mejor conocido como Comunidad Económica Europea (CEE), que en la actualidad la integran 9 países a saber: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, República Federal de Alemania, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, y se proponen realizar los siguientes objetivos:

- a) Estimular el desarrollo armónico de las actividades económicas dentro de la comunidad.
- b) La expansión continua y equilibrada.
- c) Una estabilidad económica en aumento.
- d) La elevación rápida del nivel de vida.
- e) Estrechar más las relaciones de los estados que la constituyen.

El logro de estos 5 objetivos, están en función del éxito de la unificación de los estados miembros, donde se entiende la no existencia de barreras arancelarias en el área, así como la adopción de una tarifa externa común y la eliminación de obstáculos artificiales al movimiento del trabajo y capitales. Todo lo anterior con el afán de integrar totalmente a Europa Occidental no solo en el plano económico, sino también en lo político.

Las condiciones imperantes del Comercio Internacional y la crisis económica que sufrían los estados europeos en la postguerra, fueron las causas para que la Europa destruida tomara la integración como un instrumento insoslayable de política económica.

En la actualidad la Comunidad Económica Europea, constituye la vanguardia de los bloques comerciales más poderosos del mundo. Sus exportaciones constituyen el 41% de las mundiales, en tanto que sus importaciones el 40%, su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas es de 45%, superior al

de Estados Unidos que fue de 18% y el de Japón 11%, que son fuertes competidores de los nueve países comunitarios en la actividad manufacturera (2)

La reducción progresiva intrazonal de las barreras ya sean arancelarias o no arancelarias, trajo consigo un dinamismo singular de las exportaciones intracomunitarias, que anualmente se incrementan con una tasa de cerca de 8%, que en forma conjunta aumenta en 12% que si es comparada con el crecimiento de las exportaciones mundiales, es superior en 1.2% y 2.5%. (3)

El producto nacional bruto comunitario en la década pasada se incrementó en un 95% (621 billones de dólares) superior en términos absolutos al de la URSS, que es de 485 billones de dólares, mostrando mejores perspectivas de crecimiento que la economía norteamericana, siendo ésta de 974 billones de dólares en el mismo período. (4)

La Comunidad Económica Europea, realiza sus mayores transacciones comerciales internacionales con los países altamente industrializados, que el 66% de sus ventas se destinan a ellos y como contrapartida este bloque recibe el 61% de sus adquisiciones globales, sin embargo la participación de los países subdesarrollados en el Mercado Común Europeo es regresivo, ya que del 23% en que participaban éstos en la década pasada, sus exportaciones se contrajeron en un 5.5% en la década de los setentas, en tanto que las ventas de los comunitarios hacia estos países, aumentan anualmente en más de 13.5%. En este punto es conveniente señalar que las transacciones comerciales de la Comunidad Económica Europea con los países subdesarrollados, no corresponden estos últimos al poder de negociación que ostentan los Europeos. inclinando así las más de sus negociaciones con los países más desarrollados.

La elevada prosperidad y la rápida tasa de crecimiento dada por una alta competitividad en el exterior, trajo a la Comunidad Económica Europea una singular capacidad de negociación que su presencia en el GATT representa el 40% de las importaciones mundiales que realizan en forma conjunta, la cual está de--

terminada por un solo principio que es el de las instituciones comunitarias y no por criterios individualistas de los estados, su presencia en el GATT, significa también que el 41% de las exportaciones mundiales se realizan bajo el criterio de un solo organismo, mismo que las promueven y estimulan ya sea en materia fiscal, financiera y en la localización de los recursos más acertados que la que hubiera resultado de realizarse conforme a criterios estrictamente nacionalistas y sin que contaran con el estímulo de mercado abierto de la considerable capacidad de consumo como la que ofrece la Comunidad Económica Europea.

5.3. Participación en el GATT de los países socialistas miembros.

Por lo que se refiere a esta tercera parte del capítulo - podemos afirmar que la participación de los países socialistas - sobre todo en las decisiones del GATT son poco significativas - por las siguientes razones:

En primer lugar podemos señalar que en el ámbito internacional el GATT no es el único marco multilateral que rige el comercio internacional, y que tampoco abarca su acción a la totalidad de los productos que se intercambian. En otras palabras, no puede decirse que sea un organismo que rija las relaciones comerciales internacionales. Aunque participan en el Acuerdo General más de 80 países y se estima que el 85% de la corriente comercial mundial se efectúa entre ellos, la realidad es que, por un lado, la mayor parte de este porcentaje de comercio se concentra en los países desarrollados y, por otro, una proporción también importante de ese comercio no se realiza siguiendo los principios del GATT, sino como excepciones a sus reglas o como transgresiones de las mismas.

El GATT se creó con 23 países y en la actualidad lo integran más de 80 países, pero sin embargo, esto no debe ser un indicador fidedigno de la importancia del organismo ni de su par-

ticipación en las relaciones comerciales internacionales. En primer lugar, se advierten ausencias significativas: los principales miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y la República Popular China y la Unión Soviética.

En segundo lugar, muchos países se adhirieron al Acuerdo General debido más a sus estrechos vínculos económicos con sus antiguas metrópolis que a intereses nacionales autónomos.

Y en tercer lugar, es evidente que la multilateralidad -- del GATT no es auténtica, ya que es muy limitada la participación de los países miembros en el proceso de configuración de las normas comerciales y en las negociaciones mismas. Por una parte, las grandes decisiones políticas son tomadas sólo por las grandes potencias comerciales en reuniones restringidas fuera del GATT, hecho que limita totalmente la intervención de los países en desarrollo en los asuntos de trascendencia. Por otra parte, en muchos casos los países industrializados disfrazan sus medidas proteccionistas con los principios del Acuerdo General, como el de las medidas de salvaguardia, o celebran acuerdos bilaterales o multilaterales al margen del GATT. Como ejemplo pueden citarse: el acuerdo entre Estados Unidos y Japón sobre televisores de color; el Acuerdo Multifibras, y los acuerdos sobre acero, calzado y construcción de barcos. (5)

Por lo que se refiere a los países miembros de la OPEP, cuatro de ellos (Gabón, Indonesia, Kuwait, Nigeria), no tienen ninguna significación importante dentro del Acuerdo General, ya que éstos se adhirieron por la vinculación con sus antiguas metrópolis o incluso antes de la creación de la OPEP. Además la importancia petrolera relativa de estas naciones es poco significativa comparada con el resto de los países miembros de la organización.

Igualmente, debe notarse que, desde que se creó la OPEP, ningún otro país miembro de ésta se ha adherido al GATT, ni siquiera aquellos (Argelia, los Emiratos Arabes Unidos y Qatar) -

que aplicaban el Acuerdo General desde que eran colonias.

Por último, la participación de países socialistas en el Acuerdo General tampoco es signo inequívoco de un auténtico carácter plural del organismo. El primer elemento que salta a la vista es la ya mencionada ausencia de las dos grandes potencias socialistas, además de la República Democrática Alemana. Otro elemento importante es la escasa participación de los países socialistas miembros del GATT en el comercio internacional. Finalmente, la presencia de éstos en el Acuerdo General se explica, a pesar de las diferencias fundamentales en los sistemas económicos, por el hecho de que tienen negociada una reserva especial en sus protocolos de adhesión que salvaguarda su comercio de Estado, por lo que su participación en el GATT se reduce a la negociación bilateral de algunos productos de su particular interés.

PIES DE PAGINA

1. ARTEAGA, RENE
"MEXICO Y LA UNCTAD"
Fondo de Cultura Económica.
México, D. F. 1973
2. GASOL SANCHEZ, ANTONIO
"EL TERCER MUNDO FRENTE AL MERCADO COMUN EUROPEO"
Fondo de Cultura Económica
México, D. F., 1973
3. GASOL SANCHEZ, ANTONIO
Op. Cit.
4. VILLARREAL, ROCIO
"EL COMERCIO EXTERIOR Y LA INDUSTRIALIZACION DE MEXICO
A LA LUS DEL NUEVO GATT"
Revista Comercio Exterior. Bancomex
México, D. F., Febrero 1980
5. MATUS PACHECO, JAVIER
"ELEMENTO PARA EVALUAR LA CONVENIENCIA DEL INGRESO DE MEXICO
AL GATT"
Revista Comercio Exterior. Bancomex
México, D. F. Febrero 1980.

C A P I T U L O V I
EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

CAPITULO VI. EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO.**6.1. Participación y estructura de los países subdesarrollados en el comercio mundial.**

Debido a intereses monopólicos y transnacionales, los países desarrollados han usado la política proteccionista y la de liberalismo comercial indistintamente para consolidar su hegemonía en su lucha por un nuevo reparto del mercado mundial. De esta forma, han frenado un mayor crecimiento del comercio internacional y obstaculizado el avance independiente de las economías de los países en desarrollo.

Con su proteccionismo exagerado hacen frente a la competencia de otros países desarrollados, por un lado y por el otro, impiden el acceso a sus mercados de las exportaciones de los países en desarrollo que afectan su producción nacional; actitud que obliga a estos últimos a dedicarse a realizar una mayor sustitución de importaciones, en la que la presencia de la inversión extranjera ocupa el lugar prominente.

A través de su pretendido liberalismo comercial, los países desarrollados aseguran en los países en desarrollo sus fuentes de abastecimiento de materias primas o de productos básicos que constantemente requiere su expansión industrial, confinando los a ser abastecedores permanentes de aquéllos.

"Estas políticas han propiciado un mayor crecimiento relativo del comercio internacional, al tiempo que han creado una gran concentración del mismo. Es muy notable el predominio de un puñado de países altamente industrializados que se reparten el mercado mundial. Los 24 países más ricos del mundo (miembros de la OCED) detentan más del 60% de los intercambios mundiales; pero si a ello se añade que los países socialistas desarrollados participan con un 10%, se puede deducir que un grupo de 30 países altamente desarrollados controlan más del 70% del mercado mundial.

El resto de los intercambios, o sea el 20% es ejercido -

por 123 países en desarrollo de los que descontando 13 de ellos, miembros de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), que participan con el 13% en el comercio, resulta que a 110 países subdesarrollados les corresponde tan sólo el 12% del mercado externo. En esta participación desigual del intercambio, a cada país desarrollado por sí sólo, le corresponde en promedio un 2.5% del comercio internacional, mientras que a cada país en desarrollo solamente el 0.10%. (1)

A este contexto, los países industrializados forman bloques regionales de integración con dos propósitos: para defenderse de sus grandes competidores y segundo, para expandir su comercio recíproco. Toda expansión del comercio mundial se ha apoyado en los mercados de los propios países desarrollados y los bloques han desempeñado un papel decisivo en esta expansión. El 80% del comercio total realizado por los países industrializados se efectúa en las propias áreas desarrolladas del mundo. En cambio, las asociaciones comerciales constituidas para acelerar el comercio entre países en desarrollo, han resultado poco eficaces.

La propia expansión del comercio mundial constituye un factor de concentración y se observa que unos cuantos países -- República Federal de Alemania, Japón, Estados Unidos, Francia, Italia y Reino Unido -- concentran alrededor del 60% de los intercambios mundiales.

El mercado de los países en desarrollo es poco significativo, su importancia, evolución y particularidades se adquieren en la medida en que su vinculación es más estrecha con el capital financiero del exterior. Hay una íntima relación entre las compras y ventas externas de los países en desarrollo procedentes y destinadas a las naciones industrializadas, con la enorme deuda externa que tienen aquellos con éstas.

Las políticas proteccionistas y de libre competencia han favorecido la concentración de la producción y con ello la expansión del mercado mundial, al tiempo que han creado una división internacional del trabajo que más bien responde a los intereses comerciales de las empresas transnacionales. Los países desarrollados monopolizan el comercio de manufacturas y de los alimentos. Al disponer de grandes firmas que cuentan con una alta y moderna tecnología, así como con amplios canales de distribución y comercialización, los países desarrollados tienen una oferta y demanda externas muy diversificadas en cuanto a productos como a países; en cambio a los países en desarrollo les corresponde la exportación de bienes primarios y de "manufacturas primarias", así como la importación de bienes de capital y alimentos procedentes de las áreas industrializadas.

CARACTERISTICAS DEL COMERCIO MUNDIAL

(Ver cuadro anterior)

6.2. Evaluación de la Situación Comercial de los Países en Desarrollo.

En la actualidad se reconoce que una de las corrientes comerciales más dinámicas del próximo decenio -quizás incluso la más dinámica- será la de los intercambios entre el "Norte" industrializado y el "Sur" en desarrollo, dentro de la cual los países en desarrollo ofrecerán enormes mercados en expansión, pero deberán incrementar sus exportaciones para pagar sus importaciones. El GATT reconoce que, en su calidad de organización que establece las reglas por las que se rige la mayor parte del comercio mundial, es misión suya velar por que se creen oportunidades de exportación para los países en desarrollo. La promoción de los intereses comerciales de estos países ha sido uno de los objetivos esenciales de la Ronda de Tokio, y varias disposiciones del Acuerdo General han permitido por muchos años -

adoptar un criterio de flexibilidad en la aplicación de algunas de sus normas a los países en desarrollo.

Otro factor de las relaciones comerciales internacionales que el GATT ha reconocido y potenciado es el de las grandes posibilidades, hasta el momento sólo parcialmente aprovechadas, - de expansión del comercio entre los propios países en desarrollo. Diecinueve de estos países, cuyas exportaciones representan más de la mitad de las exportaciones totales de manufacturas de los países en desarrollo, han concertado en el marco del GATT un acuerdo por el cual se otorgan mutuamente reducciones arancelarias preferenciales. Dicho acuerdo entró en vigor en 1973 y su objetivo actual es aumentar el número de signatarios como el de los productos comprendidos a través de una nueva runda de negociaciones comerciales en la que podrán participar todos los países en desarrollo.

Un estudio sobre el comercio entre los países en desarrollo pone de manifiesto que en el período de 1970-1976 todas las magnitudes comparativas estudiadas registraron notables mejoras con respecto al período de 1955-1970. Así, mientras que entre 1955 y 1970 la parte del comercio mundial correspondiente al intercambio entre los países en desarrollo registró una disminución constante del 6.2 al 3.58, a partir de 1971 dicha parte aumentó hasta alcanzar el nivel de 5.98 en 1976. Se ha observado una tendencia análoga respecto a la importancia relativa del intercambio recíproco en el comercio total de los países en desarrollo.

Entre 1955 y 1970, la parte de las exportaciones e importaciones totales de los países en desarrollo correspondiente a su intercambio recíproco experimentó una disminución constante y progresiva del 24.4 al 19.68, en el caso de las exportaciones y del 22.9 al 18.98 en el de las importaciones.

A partir de 1970 esta tendencia se invirtió, en 1976, el 238 aproximadamente, de las exportaciones de los países en desarrollo estaban destinadas a otros países en desarrollo y más del 258 de sus importaciones procedían de tales países. (2)

Acuerdos preferenciales entre países en desarrollo.

En un esfuerzo emprendido en el marco del GATT con miras a fomentar el comercio entre países en desarrollo, 19 de estos países celebraron un acuerdo que entró en vigencia en 1973 y en virtud del cual se prevé un intercambio de concesiones arancelarias y comerciales mutuamente ventajosas. Los 19 países participantes (Bangladesh, Brasil, Corea, Chile, Egipto, España, Filipinas, Grecia, India, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Rumania, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia) representan más de la mitad del total de las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo.

Este acuerdo, conocido oficialmente con el nombre de Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo, está abierto a la firma de todos estos países, sean o no miembros del GATT. En 1978, Rumania se adhirió al Protocolo y varios otros países en desarrollo han manifestado su interés por la importancia cada vez mayor que conceden los países en desarrollo a la expansión de su comercio mutuo como una contribución a la aceleración de su desarrollo económico.

La finalidad de las negociaciones ha sido determinar los aspectos complementarios de la estructura del comercio y la producción de los participantes, para que cada país haga concesiones que ayuden a los otros países a incrementar las exportaciones con destino a su mercado. (3)

6.3. Algunos factores que afectan al comercio entre los países en desarrollo.

La diversidad de las economías de los países en desarrollo, las diferentes etapas de desarrollo en que éstos se encuentran y sus distintas disponibilidades de factores de producción y de recursos naturales pueden constituir un estímulo eficaz para la cooperación. Algunas manufacturas cuya exportación interesa a los países en desarrollo ofrecen grandes posibilidades para la sustitución de importaciones de estos países actualmen-

te originarias de los países desarrollados.

Por otra parte, algunos factores tienden todavía a favorecer el comercio entre países en desarrollo y países industrializados más que entre los propios países en desarrollo. El nivel de protección suele ser mucho más elevado en los países en desarrollo que en los países industrializados, por lo que el intercambio entre países en desarrollo tropieza con mayores obstáculos que las exportaciones destinadas a los países desarrollados. El sistema de gravámenes a la importación en los países en desarrollo, que consiste en una serie de impuestos y recargos diferentes, suele ser sumamente complejo y no se presta a un análisis cuantitativo con fines de comparación. Ahora bien, la información disponible permite hacer algunas observaciones generales:

. En general, los bienes de consumo están sujetos en los países en desarrollo a tipos arancelarios y restricciones cuantitativas mucho mayores que los bienes de capital, lo que refleja el sistema normal de protección de esos países. Esta situación tiene su origen en un período anterior, cuando varios países en desarrollo se propusieron reducir su déficit de divisas mediante la sustitución de las importaciones de bienes de consumo.

. Por otra parte, en varios países en desarrollo los gravámenes a la importación de productos de origen agrícola son superiores a los que gravan otros productos.

El nivel relativamente bajo de los derechos de importación de bienes de capital y de manufacturas de origen no agrícola, - así como las importaciones en condiciones de favor realizadas - en virtud de códigos de inversión que suelen proceder de los países industrializados, hace que los gravámenes a la importación representen un obstáculo mucho mayor para el intercambio - entre los países en desarrollo que para el comercio entre éstos y los países desarrollados.

El hecho de que los países en desarrollo pertenezcan a diferentes zonas monetarias también afecta directamente a sus importaciones. Las importaciones provenientes de países de la misma zona monetaria suelen estar exentas de controles y pueden efectuarse libremente, mientras que las importaciones procedentes de terceros países están sujetas a licencias. Esta observación se aplica principalmente al continente africano.

Además, los eternos problemas de balanza de pagos de la mayoría de los países en desarrollo, su grave escasez de divisas, su falta de créditos comerciales a largo plazo y, en particular, la ayuda vinculada que conceden los países industrializados son factores que han influido considerablemente en las fuentes de importación del tercer mundo.

Si bien las corrientes comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo se han fomentado mediante un sistema de medidas de apoyo, el intercambio recíproco entre países en desarrollo se efectúa sin las medidas institucionales y financieras adecuadas.

Por otra parte, hay indicios vehementes de que la incidencia ad valorem de los costos del transporte en el comercio entre los países en desarrollo es más elevada que en el comercio entre esos países y los países desarrollados. Esta situación puede atribuirse en particular a factores como las diferencias de los gastos de carga, la eficiencia de las operaciones portuarias, la utilización de la capacidad de transporte y la falta de competencia entre las compañías navieras, que a menudo son las únicas que prestan servicio en las rutas comerciales entre los países en desarrollo.

El volumen relativamente reducido de los mercados y la insuficiente capacidad de almacenamiento de los países en desarrollo tienden también a aumentar los costos del transporte y el precio de compra de las mercancías objeto de intercambio entre tales países.

Hay que destacar que el costo del transporte no es simplemente función de la distancia, el volumen, el peso y el valor, sino que puede y debe estar sujeto a las directrices políticas.

Y finalmente, pero no por ello menos importante, los vínculos tradicionales establecidos durante el período colonial parecen influir todavía en la dirección y estructura del comercio exterior de diversos países en desarrollo, dado que la demanda de la metrópoli fue el principal elemento configurador de la economía de sus colonias.

6.4. Países miembros del GATT.

Es importante señalar que dos terceras partes de los 84 miembros del GATT y más de las tres cuartas partes de los 99 participantes en las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la "Ronda de Tokio" son países en desarrollo.

En la actualidad, los países que lo integran realizan más de los cuatro quintos del comercio mundial. En noviembre de 1979, las siguientes 84 naciones eran ya partes contratantes del Acuerdo General. (4)

LISTA DE PAISES MIEMBROS DEL GATT
(En noviembre de 1979)

Alto Volta	Grecia	Polonia
Argentina	Guyana	Portugal
Australia	Haití	Reino Unido
Austria	Hungría	Rep. Centroafricana
Bangladesh	India	Rep. de Corea
Barbados	Indonesia	Rep. Dominicana
Bélgica	Irlanda	Rep. Fed. de Alemania
Benin	Islandia	Rumania
Birmania	Israel	Ruanda
Brasil	Italia	Senegal
Burundi	Jamaica	Sierra Leona
Camerún	Japón	Singapur
Canadá	Kenia	Sri Lanka
Congo	Kuwait	Sudáfrica
Costa de Marfil	Luxemburgo	Suecia
Cuba	Madagascar	Suiza
Chad	Malasia	Tanzania
Checoslovaquia	Malawi	Togo
Chile	Malta	Trinidad y Tobago
Chipre	Mauricio	Turquía
Dinamarca	Mauritania	Uganda
Egipto	Nicaragua	Uruguay
España	Níger	Yugoslavia
Estados Unidos	Nigeria	Zaire
Finlandia	Noruega	Zimbabue (Rhodesia)
Francia	Nueva Zelanda	
Gabón	Países Bajos	
Gambia	Pakistán	
Ghana	Perú	

FUENTE: Revista Comercio Exterior, Vol. 30 # 2. Febrero 1980.
Pág. 155.

6.5. Efectos del GATT en los países en desarrollo.

Las actividades del GATT han resultado de mínima importancia para los países de bajos ingresos, pues su participación directa en las negociaciones ha sido limitada y las ventajas indirectas de las concesiones otorgadas entre los países industrializados sobre bienes de interés para las naciones en desarrollo, les han beneficiado muy poco, con excepción de las que se encuentran a punto de convertirse en exportadores importantes de productos manufacturados.

En todo caso, las ventajas indirectas de dichas concesiones, por ejemplo el efecto de una mayor prosperidad de los países industrializados, se habrían obtenido aún sin haber pertenecido al GATT.

Las incidencias favorables a los países miembros subdesarrollados, se han visto, por otra parte, grandemente deterioradas por frecuente incumplimiento de las obligaciones derivadas del Acuerdo por los países industrializados. Entre las acciones negativas de éstos pueden mencionarse las restricciones e importaciones residuales y las medidas adoptadas por ellos para prevenir supuestos trastornos en el mercado.

Concretamente, el GATT no ha sido capaz de liberar, en la magnitud necesaria, las barreras a las importaciones que imponen los países industriales. Lo anterior se debe a que el GATT está constituido tanto por países opulentos como por pobres, lo cual implica necesariamente diferencias entre unos y otros, siendo inoperante tratar de aplicar resoluciones iguales, como lo ha pretendido el GATT, a países con niveles económicos e intereses desiguales.

Un factor definitivo en estos resultados lo constituye el hecho de que el GATT es una institución no modelada para servir a países en desarrollo. El Acuerdo General más bien vino a servir, y a servir bien, a las necesidades comerciales recíprocas de los países desarrollados.

Para dejar clara su marginación en la toma de decisiones del GATT, basta señalar que a pocos meses de iniciarse la Ronda Tokio, varios países pobres, miembros, reclamaron que no se les había dado a conocer los métodos y modalidades de su intervención.

Aún más, si los países avanzados no han logrado eliminar las barreras comerciales que aplican entre sí, no obstante existir entre ellos mayor afinidad de intereses y objetivos, menos factible es que suceda entre las naciones ricas y las que están en vías de desarrollo, a pesar de los esfuerzos del GATT, - de la UNCTAD, y de otros organismos, pues tan sólo el tiempo -- transcurrido nos muestra lo difícil que es cambiar la política de los países desarrollados, cuya forma de actuar está profundamente arraigada a través de décadas y aún de siglos.

Por lo que hace a las relaciones entre países en desarrollo, la cláusula de la nación más favorecida les impide promover e implantar entre sí políticas de comercio más liberales, - siendo la única excepción la formación de uniones aduaneras y - de zonas de libre comercio.

En contrapartida, la conveniencia que encuentran los países en desarrollo de ser miembros del GATT, estriba precisamente en que en forma automática reciben el tratamiento de nación más favorecida por todas las partes contratantes, y la alternativa que tienen de obtener fuera del GATT este tratamiento es sólo mediante acuerdos bilaterales, opción que les resulta inconveniente, dada su escasez de recursos administrativos y financieros, aún cuando la Experiencia muestra que fuera del GATT, - si bien no les ha hecho extensivo el trato, cierto es que no - han surgido discriminaciones en su contra.

Esta cláusula de la nación más favorecida, se incluye, - desde tiempos muy atrás, en todo convenio de comercio que se celebra entre dos o más países. Consiste en asegurar a cada una de las partes contratantes, tener en el futuro las mismas concesiones arancelarias que alguna de ellas llegare a otorgar a productos similares que importe desde terceros países. En esta -

forma queda garantizado un tratamiento igual, o no menos favorable, que el mejor que se conceda posteriormente a mercancías de otro país, mientras dure la vigencia del convenio.

Dicha cláusula se ha venido aplicando en dos formas: condicional o incondicional.

La primera implica que se hagan extensivas reducciones arancelarias y otro tipo de concesiones, siempre que la otra parte proporcione en reciprocidad beneficios equivalentes, mecanismo que se aplicó del siglo XVII a la segunda mitad del XIX, pero que fue eliminado por complicado y su difícil operación. Se pasó entonces a la incondicional, con la cual basta que cualquiera de las partes conceda un trato especial a terceros, para que la otra tenga derecho a disfrutar de iguales beneficios, sin tener que corresponder a esta concesión.

La segunda forma fue adoptada por Estados Unidos en 1923, y desde entonces la ha venido aplicando; con ello, cualquier mejora que ese país otorga a un nuevo trato comercial, la extiende automáticamente a otras partes contratantes sin exigirles nada en reciprocidad. Por esta razón, a los productos mexicanos se les cobra en ese país los mismos derechos establecidos en sus convenios arancelarios con el GATT, sin que México sea parte de éste.

Otra conveniencia para los países en desarrollo de pertenecer al GATT, es que puedan contar con el apoyo de algunas naciones con intereses similares en las negociaciones comerciales en que participan, independientemente de que dentro del GATT siempre habrá países que respalden lo que les parezca justo y equitativo; en cambio se argumenta que en un sistema de comercio bilateral quedan en posición desventajosa en casos de diferencias con países más poderosos. Pero lo cierto es que, aún en contra de la opinión de muchos países, siempre predomina el interés de los opulentos y en este caso, lo más que ha podido hacer el GATT ha sido formular enérgicas recomendaciones ante -

las reclamaciones, ya que sus limitadas facultades le impiden ser más riguroso y lo imposibilitan a imponer su criterio.

Debe tomarse en cuenta que el GATT comenzó a ocuparse de los problemas que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo, hasta la reunión de Ministros de 1957, o sea 10 años después de haber iniciado sus actividades, y como los efectos positivos de su esfuerzo han sido más bien desalentadores, es impostergable la necesidad de crear un ambiente diferente en el comercio internacional que supere los obstáculos que han frenado la expansión comercial de estas naciones.

La insatisfacción de los países de bajos ingresos por los resultados alcanzados, se hizo patente en forma firme y organizada en la primera Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, cuando 77 naciones de escaso desarrollo en Africa, América Latina y Asia, propusieron una nueva organización internacional de comercio en sustitución del GATT, para establecer un cambio radical e impulsar su desarrollo económico y social.

La respuesta a esta gestión no fue favorable, en virtud de que algunos países industriales negaron su apoyo aprobando tan sólo en lugar, un organismo permanente denominado: "Junta de Comercio y Desarrollo", cuya sede está en Ginebra, con el inconveniente de que sus decisiones tampoco han sido precisas y concretas.

De esta manera, el GATT continua subsistiendo, aislado del nuevo organismo y dependiendo ahora los intereses de los países de escaso desarrollo, tanto de los convenios entre las partes contratantes del propio GATT, como de las relaciones que a través de acuerdos especiales se llegue entre éste y la UNCTAD.

6.6. Posibilidades dentro del GATT de países no miembros.

El GATT ha venido mostrando receptividad y apoyo a la idea de admitir y reglamentar la participación de países no

adheridos, fue en las reuniones previas a la Ronda Tokio cuando se insistió más en esta iniciativa, siendo materia de las discusiones la forma en que debería hacerse extensivos los beneficios de las negociaciones, más no su admisión a ellas, pues al respecto había ya consenso general.

Dos corrientes fueron las que prevalecieron. Una pugna porque los beneficios se hicieran extensivos sin condiciones, y la otra proponía que para ello deberían comprometerse a incorporarse al Acuerdo. La mayoría de los países en desarrollo apoyaban el primer planteamiento, sosteniendo su participación plena en las negociaciones comerciales del GATT, sin que se perjudicara su eventual adhesión al organismo. Esta posición fue la aprobada e institucionalizada, primero por el Comité Preparatorio de la Ronda Tokio y finalmente en la propia Ronda.

Sin embargo, la participación de países no miembros no implica, necesariamente, que puedan obtener, por el solo hecho de participar en las negociaciones los mismos beneficios que las partes contratantes. En efecto, no obstante la resolución de Tokio, los países subdesarrollados no miembros pueden encontrar limitaciones a su participación plena y efectiva en las negociaciones comerciales del GATT. Los casos más comunes son los siguientes:

Siguen sin recibir los beneficios de los países que no aplican la cláusula de nación más favorecida o que lo hacen en forma restringida, como Hungría, Nueva Zelanda, Sudafrica, y Canadá. Este último, por ejemplo, si bien extiende el trato de nación más favorecida a todos los países en desarrollo, tiene una "columna GATT" en su tarifa aduanera con aranceles a menudo inferiores a los de su columna "nación más favorecida", con lo cual los productos de países no miembros del GATT reciben un trato menos favorable.

. Falta de vinculación jurídica con los países del GATT. Es decir, los no miembros podrán ser beneficiarios de las reducciones o eliminaciones de aranceles convenidas en el GATT, pero

sin que esa situación esté fundada en una obligación jurídica - con los que sí negociaron.

. Imposibilidad de un país no miembro de garantizar jurídicamente mediante el procedimiento habitual, la permanencia en el tiempo y las modalidades de aplicación de las ofertas que estén dispuestos a hacer por reciprocidad ante concesiones que -- sean de su interés.

. Los países no miembros del GATT que forman parte de una agrupación de integración regional (MCCA, ALALC, Pacto Andino, - etc.), en la cual negocian sobre la base de una tarifa externa - común, están jurídicamente obligados en las ofertas tarifarias - del grupo; en cambio, no tienen derechos adquiridos respecto a las concesiones concertadas a través de un organismo jurídico - subordinado al GATT que alcancen los integrantes de la agrupación regional que sean partes contratantes de aquel organismo.

Por las posibles consecuencias de estas limitaciones y de otras similares, las naciones no miembros suelen abstenerse de participar directamente en el GATT, especialmente cuando pueden obtener los beneficios del mismo someterse a sus regulaciones y normas.

En todo caso, la participación de los no miembros acontece, cuando de antemano existe cierto interés en incorporarse al organismo, comenzando con una adhesión de tipo provisional que les brinde estricta igualdad que a las partes contratantes, pero con el compromiso de definir su integración en un tiempo determinado. (5)

6.7. Principales efectos del Librecombio para los países en desarrollo.

En este inciso analizaremos el lugar que el comercio internacional le ha dejado a los países de menor desarrollo desde

que éstos realizaron sus transacciones comerciales arbitreados por un organismo internacional, denominado GATT.

Dicho organismo internacional, desde hace más de 32 años de su fundación a obedecido ideológica y en la práctica a proclamar una política desarrollista, que se empeña en reducir los obstáculos al libre comercio; sabemos que el 85% del Comercio Mundial se realiza por medio de los lineamientos del GATT lo cual no quiere decir que la mayor parte de las transacciones comerciales tengan los mismos beneficios para quienes las realizan, principalmente para los países en desarrollo cuyo aparato productivo se encuentra en situación desventajosa si es comparado a la de los países industrializados, razón por la cual las negociaciones del GATT están concentradas sobre todo en las manufacturas que son los productos que más interesan a estos países, y en donde tienen mayores condiciones de competir.

En los próximos renglones veremos lo que realmente han significado las negociaciones comerciales desarrolladas en el marco del GATT para los países subdesarrollados.

Con el creciente número de países en vías de desarrollo que ingresan al GATT, es interesante observar la finalidad y las causas por las que éstos son empujados a pertenecer a dicho organismo.

El fin que todos los países signatarios subdesarrollados persiguen en este tratado, está justificado por su fondo histórico.

La herencia recibida en el colonialismo ha sido una carga que hasta la fecha sigue existiendo aunque con diferente calificativo.

Este nuevo colonialismo, adopta múltiples formas que tienen aún gran vigencia en la mayoría de los países en desarrollo, el hecho de alcanzar la independencia política, no necesariamente conduce a una independencia política, no necesariamente conduce a una independencia económica que por muchas reformas institucionales aparentemente libertarias el neocolonialismo permeará sostenido en estructuras heredadas, y que obviamente res-

ponderán a los intereses de las mismas la cual está sustentada - en la práctica que la colonia debe únicamente producir aquello - que la metrópoli no podía o no quería producir, y que el comercio no debería ser más que con la metrópoli. En otros términos, podríamos decir que los compromisos que adquieren los países - del mundo subdesarrollado con el Acuerdo General, obedece a que éstos son presionados ya sea en lo político, económico y militar transformándolos en proveedores incondicionales de materias primas a los centros industriales, y estos últimos al aprovechar los mecanismos del GATT de libre intercambio, fortalecen sus economías al ampliar su demanda de productos manufacturados.

Estas transacciones desventajosas son de innegable trascendencia al reflejarse en la balanza comercial de los países - pobres, como se vió anteriormente en el Capítulo IV, que cada día en lugar de reducir su déficit éste aumenta en forma permanente y sostenido, una de sus causas se debe a las relaciones - comerciales con los países industrializados, ya que siempre los saldos de balanza de pagos resultan ser deficitarios y no es extraño que precisamente al transcurrir la crisis, este déficit - se amplíe y sea cubierto con un creciente endeudamiento.

Con balanzas comerciales negativas se puede decir que los países subdesarrollados, han sufrido el contragolpe del estancamiento económico mundial, importan a los países desarrollados - más de lo que les venden acentuando así su déficit comercial - que para cubrir la diferencia se ven obligados a endeudarse con éstos mismos y como consecuencia adquieren la dependencia financiera por registrar un déficit en la balanza de pagos.

El déficit comercial de los países subdesarrollados en - 1977, pasó de 23,500 millones de dólares a 34,000 millones de - dólares en 1978, es decir 45% de aumento alcanzado casi al mismo nivel record de 1975, que fue de 30,000 millones de dólares en el momento más agudo de los efectos de la crisis de 1973 a - 1974.

En cuanto a las importaciones de estos países aumentaron más del 160 para establecerse en 105,000 millones de dólares, --

mientras que sus exportaciones solamente progresaron el 11%, si tuándose en 151,000 millones de dólares.

La creciente y sostenida balanza deficitaria de los países subdesarrollados no es más que la expresión de un neocolonialismo dados por los efectos de la división internacional del trabajo en la cual los países pobres quedan en desventaja respecto de los países ricos por no ser poseedores de grandes volúmenes de capital, tecnología avanzada, etc. (6)

Por otra parte el empeño de acabar con el instrumento político económico (proteccionismo) del que hacen más uso los países en proceso de desarrollo para industrializarse y diversificar su producción, es atacado por el GATT, ya que la contraparte de proteccionismo es el liberalismo que propone dejar libre curso a la circulación de las mercancías en el orden internacional como un solo mercado mundial, sin barreras, donde la eficiencia, la productividad, la calidad y los precios fueran el criterio de compra y venta.

Si tomamos en cuenta que los países subdesarrollados son poseedores de una industria débil, poco competitiva en cantidad, precios y calidad en la producción de los bienes manufacturados respecto a los países más desarrollados y que por lo mismo no pueden otorgar grandes concesiones en las negociaciones a las regiones avanzadas, por tanto, tampoco pueden obtenerlas.

Dichas estas verdades innegables, no son suficientes como para contrarrestar el dominio que tienen los fuertes sobre los débiles, ya que los grandes intereses económicos mundiales y los países industrializados, jamás dejarán declinar sus deseos de controlar para sus propios beneficios, la mayor parte de los intereses de los países en desarrollo.

La lucha por cambiar los objetivos por los cuales muchas organizaciones como el GATT son creadas, es permanente, y en la parte que corresponde a nuestro tiempo cada día los países menos fuertes se unen más en defensa de su independencia económica.

PIES DE PAGINA

1. REVISTA DEL SEMINARIO DE ECONOMIA INTERNACIONAL
Facultad de Economía. UNAM. No. 15
Mayo-Junio de 1978. Págs. 15 a 18
2. EL COMERCIO ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO POR PRINCIPALES
GRUPOS DE PRODUCTOS Y POR REGIONES.
Cuadernos de la UNCTAD V
Manila. Mayo de 1979. Pág. 12
3. GATT, Actividades en 1978,
Ginebra 1979. Pág. 70
4. Op. Cit. GATT, Actividades en 1978. Pág. 65
5. LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT.
Fernando A. Martínez C.
Tesis Profesional. ESCA. Instituto Politécnico Nacional.
México, D. F., 1976. Págs. 150 a 154
6. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS FLUJOS INTERNACIONALES DE
CAPITALES. (Samir Amín)
Imperialismo y Comercio Internacional
Cuadernos pasado y presente. 5a. Edic.
México, D. F. 1978. Págs. 63 a 96

C A P I T U L O V I I

EL FUTURO DEL GATT Y DEL COMERCIO MUNDIAL

CAPITULO VII. EL FUTURO DEL GATT Y DEL COMERCIO MUNDIAL

Desde su creación, en 1947, el GATT ha venido realizando una importante tarea para coordinar los esfuerzos encaminados a liberar el intercambio. El método de trabajo consiste en que cualquiera de los países miembros puede presentar al resto, o a alguno de ellos en particular, propuestas de rebaja arancelaria relativas a las mercancías que exporta o trata de exportar hacia la nación o grupo de naciones que reciben su propuesta. Si el país o los países importadores aceptan la sugerencia relacionada con los aranceles, el país favorecido debe dar a la otra parte un trato equivalente.

Por otro lado, la cláusula de la nación más favorecida obliga a la parte que la concede en favor de otra en el seno del GATT a otorgar a las demás un trato similar en sus relaciones comerciales. Así, el organismo es, en realidad, un mecanismo multilateral de negociaciones arancelarias.

En cuanto al futuro previsible de las acciones del GATT, éste ha sido un acuerdo ostensiblemente favorable a los países desarrollados; lo anterior se manifiesta en una serie de rasgos que se pueden resumir así:

. El GATT ha venido concediendo el mismo trato a los países industrializados y a los subdesarrollados, cuando su situación es muy diferente por la "brecha" tecnológica y por la tendencia al deterioro de la relación real de intercambio que se manifiesta en el comercio de los P.M.D.

, El GATT hasta el momento no ha reportado ventajas importantes para los productos básicos, sobre todo agrícolas, que constituyen la fuente más importante de medios exteriores de pagos por parte de los P.M.D.

Las conferencias arancelarias celebradas en el GATT (en especial las 6 primeras) hasta el presente se han polarizado en las manufacturas, campo en el que están en mejores condiciones

de competir los países industriales. Por el contrario, estos mismos países practican políticas altamente proteccionistas para sus respectivas agriculturas, con fuerte incidencia negativa para los subdesarrollados.

El GATT ha descuidado cuestiones muy importantes para los P.M.D. como son los fletes, seguros, créditos, etc.

El hecho de que en el GATT cada país cuente con un voto no es sino una simple apariencia de "democracia comercial internacional", pues la verdadera fuerza reside en el poder de importaciones y exportaciones de los grandes países.

En 1978 las exportaciones mundiales totales ascendieron a 1280 miles de millones de dólares, según el GATT (1) los países capitalistas industrializados acapararon el 67% del total; a los países subdesarrollados correspondió el 23% (11.9% a los no exportadores de petróleo y 11.1% a los exportadores de ese producto); a los países socialistas el restante 10%. La cifra de las exportaciones totales de ese año es 14% mayor que la de 1977; de dicho crecimiento, 5% corresponde a un incremento de volumen y 9% a la variación de los precios y del tipo de cambio del dólar estadounidense, moneda en la que se expresa el valor del comercio mundial.

Por lo anterior podemos decir que Estados Unidos, la CEE, el Reino Unido y Japón son las 4 potencias comerciales que en realidad deciden la suerte del GATT.

Al conseguir su independencia a comienzos de la década de 1960 un gran número de P.M.D. y al hacerse cada vez más ostensible la falta de equidad, el GATT fue presionado por los países subdesarrollados en busca de una solución. Esto fue, en última instancia, lo que promovió la génesis de la UNCTAD que ha movido al GATT a tomar más en consideración los problemas específicos de los países subdesarrollados.

Ello se tradujo primeramente, en la adición al Acuerdo General de su nueva Parte IV, que incluye provisiones sobre la no

estricta aplicación de la cláusula de nación más favorecida en relación con las negociaciones entre los P.M.D.

A pesar de lo anterior y de otras innovaciones menores, - el GATT sigue siendo considerado por los P.M.D. como un "Club de Ricos". Tal vez para contrarrestar esas apreciaciones fue - por lo que en la discusión del procedimiento de negociación de la VII Conferencia Arancelaria se prestó una gran atención a - los problemas de los Países más pobres.

Por otro lado no podemos desconocer la importante contribución del GATT a la fuerte expansión del comercio mundial en - las últimas décadas, junto con la incidencia de otros organis-- mos de cooperación, entre ellos el FMI.

Debido a lo anterior, podemos prever que el GATT va a seguir siendo un importante foro de discusión internacional, y - que en medio del tenebroso panorama de la crisis económica in-- ternacional desatada en octubre de 1973 será un foro internacig nai para la búsqueda de adecuadas soluciones. Como tal puede - contribuir, si no a resolver la crisis, sí por lo menos a paliar la, combatiendo pretensiones unilaterales.

Para terminar, y de cara al futuro, podemos sintetizar al gunas previsiones sobre el COMERCIO MUNDIAL y sus instituciones:

La Ronda Tokio ha sido un mecanismo de negociación para - liberar el comercio en la próxima década. Si estas negociacio-- nes fracasan, puede aumentar el proteccionismo entre las nacio-- nes capitalistas industrializadas, con la consiguiente reduc-- ción del comercio y del crecimiento económico y el aumento del desempleo. Según la advertencia formulada por Eric Wyndham - - White, anterior secretario general del GATT (2), ello provocaría una nueva gran depresión.

Al finalizar la Ronda Tokio, el promedio de la protección tarifaria quedó reducido a un 40 en los países desarrollados. - No obstante, debe quedar en claro que las barreras no arancelarias suelen ser más fuertes que las aduaneras y que, aún en medio de estas negociaciones, cuyo objetivo es liberar el comer-- cio mundial el proteccionismo está muy lejos de haber desapare-

cido.

. Las acciones del Tercer Mundo en busca de una estrategia común frente a los ricos carecen de la eficacia necesaria.- En la IV Reunión Ministerial del Grupo de los 77, que tuvo lugar en Arusha, Tanzania, con el fin de elaborar la política común que se trató también de defender en la V UNCTAD, fue evidente el fracaso. No se logró establecer una mínima coordinación con vistas a las negociaciones que sostuvieron con los países industrializados.

Aunque la reunión de Arusha se desarrolló en forma paralela a la de Ginebra, el tema arancelario no se trató con la extensión y profundidad requerida.

Las naciones subdesarrolladas, además, conformaron grupos separados en los que se evidenció la intensión de algunos países grandes (entre ellos la India, Argentina y Brasil) de buscar una vía de acuerdo con las naciones ricas, antes que -- construir una política común con sus socios menos desarrollados.

. Para que el nuevo orden económico internacional no sea en lo futuro una solución exclusiva de los ricos, hacen falta técnicas y estrategias que deberán aplicarse cabalmente en todos los mecanismos de integración comercial y económica mundial. Por ahora, la experiencia indica que las reuniones del GATT han resultado -pese a sus dificultades- tan provechosas para las naciones hegemónicas como infructuosa ha sido -por su falta de logros- la junta de los países pobres en Arusha. (3)

En la actualidad se reconoce que una de las corrientes comerciales más dinámicas de la próxima década -quizás incluso la más dinámica- será la de los intercambios entre el "Norte" industrializado y el "Sur" en desarrollo, dentro de la cual los países pobres ofrecerán enormes mercados en expansión, pero deberán incrementar sus exportaciones para pagar sus importaciones. (4)

. En el marco del FMI se irá creando paulatinamente un nuevo sistema monetario internacional, que al final representará la absoluta desmonetización del oro y la implantación definitiva de los derechos especiales de giro (DEG), como unidad de cuenta e instrumento para garantizar la liquidez mundial.

La función del GATT se hará cada vez más técnica, y no será extraño que se transforme en una agencia especializada de las Naciones Unidas, dependiendo directamente de la UNCTAD.

Por su parte, el papel del FMI se reforzará de modo considerable y aumentará su vinculación a la UNCTAD. Otro tanto le sucederá al BIRF y a sus agencias conexas.

El papel de las agrupaciones regionales podrá ser cada vez más relevante, en especial en Europa; y es muy posible que progresen los proyectos de integración entre P.M.D., sobre todo en Africa, en Asia Meridional y Sudoriental. Este avance de las agrupaciones regionales, hará disminuir el actual predominio de las grandes potencias.

. Por último de conseguirse algo positivo en los programas de desarme, los efectos para el desarrollo mundial serán muy importantes. De todas formas, aunque ello se logre, para la presente década la brecha entre P.M.D. y P.I. será todavía muy considerable e irritante. (5)

PIES DE PAGINA

1. **GATT, COMUNICADO DE PRENSA, Núm. 1231, Ginebra.**
Febrero 9 de 1979.
2. **THE NEW YORK TIMES**
16 de noviembre de 1978.
3. **REVISTA COMERCIO EXTERIOR**
Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 29 # 2
Febrero de 1979. Pág. 146
4. **GATT, Actividades en 1978, Ginebra 1979. Pág. 65**
5. **ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL**
Tananes, Ramón.
Alianza Editorial, Madrid 1975. Págs. 140 a 142

RESUMEN
Y
CONCLUSIONES

RESUMEN Y CONCLUSIONES

. En su aspecto evolutivo, el comercio dentro del proceso histórico de la humanidad ha estado asociado a regímenes económicos, cuyas etapas más importantes son: la economía feudal - que con el tiempo se transformó en economía nacional mediante - la fusión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico; posteriormente de la economía nacional se - llega a una economía internacional.

. Los conceptos sobre importaciones y exportaciones han variado a través de la historia. Por ejemplo en la Edad Media se daba preferencia a la importación porque se pensaba que éstas aumentaban las cantidades de satisfactores y las exportaciones las disminuían. Después, en la etapa mercantilista se invierte el pensamiento y se da preferencia a exportar al máximo - e importar al mínimo. Durante la época librecambista se reconoce que es tan conveniente y necesaria la exportación como la importación.

. El liberalismo económico va a ser una de las causas - para que el capitalismo comercial (siglos XVII y XVIII), se transforme en capitalismo industrial iniciándose con ello una nueva etapa dentro del esquema capitalista; este cambio representará una etapa decisiva en el desarrollo del capitalismo que gira en torno al lucro para la consumación de un capitalismo comercial a otro industrial.

. Los cambios que sufre el capitalismo a principios del siglo XIX, no se limitan en formular nuevos métodos de producción y en la conquista de mercados internacionales, su alcance trasciende a las estructuras económicas y sociales de los países más desarrollados. Al sufrir una mutación radical la ideología y la economía ambas se transforman en librecambistas dejando atrás el mercantilismo, ya que la política de los mercanti-

lista consistía en un proteccionismo indiscriminado, representando ésto obstáculos para el liberalismo comercial que tanto necesitaban los países más industrializados de la Europa Occidental actual.

. Posteriormente al terminar la Segunda Guerra Mundial, los intentos que se hicieron por establecer una estructura internacional que permitiera la regulación adecuada de los intercambios comerciales, cristalizaron en la proposición de un Organismo Internacional de Comercio cuyos principios busquen racionalizar los métodos comerciales mundiales y, con ello, que todos los países sin distinción encontraran en el comercio internacional un elemento apropiado para el desarrollo de sus economías.

. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido como GATT, surge en la época de la reconstrucción que siguió a la segunda contienda mundial como resultado de las negociaciones efectuadas con vistas a establecer la Organización Internacional del Comercio, organismo paralelo al Fondo Monetario Internacional y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial.

Como se explicó anteriormente la Organización Internacional del Comercio nunca llegó a crearse, básicamente por la negativa de Estados Unidos a aceptar cualquier excepción a la cláusula de la nación más favorecida y al principio de reciprocidad, puesto que algunas naciones europeas pretendían mantener ciertas formas de tratamiento especial para sus zonas de influencia o para determinados sectores o ramas de sus economías. Debido a estas diferencias, se optó por no buscar el consenso para la adopción de los principios y normas generales del comercio internacional; solamente se definieron estos principios como objetivos a largo plazo.

Desde entonces se han efectuado una serie de negociaciones comerciales, llamadas "rondas", sobre la base del principio

de reciprocidad, que da a los países desarrollados y a los subdesarrollados el dudoso carácter de iguales; es cierto que en la actualidad se ha logrado liberar y desgravar un número importante de productos, pero sin tocar ramas o productos que los países industrializados consideran "sensibles", y que revisten una gran importancia para las economías de los países en desarrollo.

Las características del origen del Acuerdo General y los resultados obtenidos hasta la fecha nos indican la esencia misma del organismo, que en la práctica consiste en la negociación sobre productos basados en la capacidad o fuerza de los países, independientemente de su nivel de desarrollo. En este sentido podemos admitir que el GATT no es un organismo que reglamenta las relaciones comerciales únicamente para el beneficio de sus agremiados, sino un foro con el disfraz de la multilateralidad en el que se confrontan intereses diversos en beneficio de quienes tienen mayor capacidad de negociación.

Al empezar el presente decenio podemos entrever que las perspectivas de este organismo apuntan hacia el reforzamiento de su esencia mediante la adopción de principios fuertemente restrictivos para los países en desarrollo, así como hacia la negociación inmediata de la reglamentación del acceso a los suministros de materias primas, que pone en riesgo la soberanía permanente de los países sobre sus recursos naturales.

. Durante la década de los sesentas se observó un deterioro en la participación de los países en desarrollo dentro del comercio mundial, entonces comienza a plantearse en el seno de las Naciones Unidas la necesidad de celebrar una conferencia para analizar las cuestiones del comercio internacional y el desarrollo económico. De este modo se crea, en 1964, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en la cual se reconoce, a nivel internacional, la necesidad de una nueva estructura, en la cual se consideren los problemas y las necesidades especiales de los países en desarrollo y, sobre

todo, el principio de la no reciprocidad en el sentido de que - los países desarrollados deberían establecer sistemas preferenciales en favor de los países en desarrollo.

. El Acuerdo General durante sus primeros 25 años de vida pasó de 23 a 83 países miembros, que realizaron conjuntamente - más del 80% del comercio mundial. De 1948 a 1973 la principal labor del organismo se centró en la reducción de las barreras - arancelarias al comercio.

Posteriormente se comenzó a trabajar hacia la eliminación de barreras no arancelarias, en las negociaciones comerciales - multilaterales de la Ronda de Tokio.

Antes de la Ronda Tokio, iniciada en septiembre de 1973,- el GATT ya había celebrado seis rondas de negociaciones, cuyo - objetivo central fue reducir los obstáculos arancelarios. No fue sino al finalizar la Ronda Kennedy, en 1967, cuando se estableció la necesidad de eliminar los obstáculos no arancelarios, objetivo que seis años después la Ronda de Tokio señaló como prioritario.

Un análisis de los resultados de la Ronda Kennedy nos -- muestra que de 40,000 millones de dólares de comercio que se liberalizó en estas negociaciones, apenas si correspondió en 1000 millones al comercio de los países en desarrollo.

Si se toma en cuenta la reducción arancelaria promedio que se efectuó en esta ronda, ésta alcanzó 36% para los países desarrollados, mientras que sólo fue de 20% para los países en desarrollo.

A diferencia de las rondas anteriores, el principal objetivo de la Ronda de Tokio fue atacar las barreras no arancela--rias que llegaron a constituir un elemento de alteración de los patrones de comercio internacional aún más importante que los - altos aranceles y las restricciones cuantitativas. Debido a - ello, la Ronda de Tokio no se centró solamente en la reducción de obstáculos arancelarios al comercio; por vez primera establecieron grupos de trabajo encargados de formular obligaciones de con-

ducta sobre barreras no arancelarias.

Las conclusiones de la Ronda de Tokio se pueden centrar - en cuatro áreas básicas que son:

Establecer códigos de conducta para regular las acciones de los gobiernos en lo que concierne a las barreras no arancelarias al comercio.

Establecer el marco para solucionar las diferencias sobre barreras no arancelarias entre los países.

Hacer estipulaciones especiales para los países en desarrollo, en particular para los relativamente más avanzados, como México, Brasil, etc.

Por último fue aprobada una reducción arancelaria de 30 a 35 por ciento en los niveles promedio de aranceles industriales de los países de la OCDE.

. Como se puede observar, los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales no fueron favorables para los países en desarrollo, especialmente los de América Latina. Entre las objeciones principales hechas por estos países se señalan el pequeño progreso conseguido en términos de la eliminación de barreras no arancelarias, la erosión que las rebajas tarifarias producen en las ventajas otorgadas en su favor por el Sistema General de Preferencias, y la falta de solución adecuada al problema de las salvaguardias selectivas, cuya aplicación en contra de productos baratos tiene el peligro de convertirlas en instrumento de protección discriminatoria, perjudicial a las exportaciones dirigidas a los países industrializados.

. Por otra parte debido a creciente número de países en vías de desarrollo que han ingresado al GATT, es interesante observar la finalidad y causas por las que estos países son empujados a pertenecer al Acuerdo General. El fin que la mayoría de los países subdesarrollados persiguen en este tratado, está justificado por su fondo histórico. Definitivamente la heren-

cia recibida en el colonialismo es una carga que hasta la fecha sigue existiendo aunque con diferentes matices.

. Muchos países subdesarrollados al conseguir su independencia política, no siempre llegan a una independencia económica y aunque existan muchas reformas institucionales aparentemente liberatorias el neocolonialismo permanecerá sostenido en estructuras heredadas, y que obviamente responderán a los intereses de las mismas la cual está sustentada en la práctica de que la colonia debe producir lo que la metrópoli no podía o no quería producir, y que el comercio no debería ser más que con la metrópoli. En otros términos, podría decir que los compromisos que adquieren los países del mundo subdesarrollado con el Acuerdo General, obedece a que éstos son presionados ya sea en lo político, económico y militar transformándolos en proveedores incondicionales de materias primas a los centros comerciales e industriales, y estos últimos al aprovechar los mecanismos del GATT de libre intercambio, fortalecen sus economías al ampliar su demanda de productos manufacturados.

Estas transacciones desventajosas son de innegable trascendencia al reflejarse en la balanza comercial de los países pobres, que cada día en lugar de reducir su déficit éste aumenta en forma permanente y sostenido, y una de sus causas se debe a las relaciones comerciales con los países industrializados, ya que siempre los saldos de balanza de pagos resultan ser deficitarios y no es extraño que precisamente al transcurrir la crisis, este déficit se amplíe y sea cubierto con un creciente endeudamiento.

Con balanzas comerciales negativas se puede decir que los países subdesarrollados, han sufrido el contragolpe del estancamiento económico mundial, ya que importan a los países desarrollados más de lo que los venden acentuando así su déficit comercial que para cubrir la diferencia se ven obligados a endeudarse con éstos mismos y como consecuencia adquieren la dependencia financiera por registrar un déficit en la balanza de pagos.

Es muy importante destacar por ejemplo que el déficit comercial de los países subdesarrollados en 1977, pasó de 23,500 millones de dólares a 34,000 millones de dólares en 1978. En cuanto a las importaciones de estos países aumentaron más del 16% para establecerse en 185,000 millones de dólares, mientras que sus exportaciones solamente progresaron el 11%, situándose en 151,000 millones de dólares. La creciente y sostenida balanza deficitaria de los países en desarrollo no es más que la expresión de un neocolonialismo que existen por los efectos de la división internacional del trabajo en la cual los países pobres quedan en desventaja respecto de los países ricos por no ser poseedores de grandes volúmenes de capital, tecnología avanzada, etc.

Con lo expuesto resulta lógico asegurar que los países en desarrollo especialmente no productores de petróleo atraviesan por déficit comercial, déficit de balanza de pagos y adeudos internacionales que ascienden a los 300,000 millones de dólares, de aquí, es donde surge la necesidad que tienen los gobiernos de los países subdesarrollados, de optar por políticas tendientes a crear instrumentos jurídicos internacionales que regulen un comercio mundial satisfactorio, puesto que la estructura plasmada en la economía internacional de posguerra no ha operado a favor de los países en vías de desarrollo al no cumplir con los objetivos fijados en el Acuerdo General hace más de 32 años.

. Centrándonos más en las actividades del GATT podemos decir que han resultado de mínima importancia para los países de bajos ingresos, pues su participación directa en las negociaciones ha sido limitada y las ventajas indirectas de las concesiones otorgadas entre los países industrializados sobre bienes de interés para las naciones en desarrollo, les han beneficiado muy poco, con excepción de las que se encuentran a punto de convertirse en exportadoras de productos manufacturados.

Concretamente, el GATT no ha sido capaz de liberar en la magnitud necesaria, las barreras a las importaciones que imponen los países industriales. Lo anterior se debe a que el GATT está constituido tanto por países opulentos como por países pobres, lo cual implica necesariamente diferencias entre unos y otros, siendo inoperante tratar de aplicar resoluciones iguales, como lo ha pretendido el GATT, a países con niveles económicos e intereses desiguales.

Un factor definitivo en estos resultados lo constituye el hecho de que el GATT es una institución no modelada para servir a países en desarrollo. El Acuerdo General más bien vino a servir a las necesidades comerciales recíprocas de los países desarrollados.

En contrapartida, existen sin embargo, para los países en desarrollo miembros del GATT la conveniencia de que en forma automática reciben el tratamiento de nación más favorecida por todas las partes contratantes, y la alternativa que tienen de obtener fuera del GATT este tratamiento, es sólo mediante acuerdos bilaterales, opción que les resulta inconveniente, dada su escasez de recursos administrativos y financieros. Otra conveniencia para los países en desarrollo de pertenecer al GATT, es que pueden contar con el apoyo de algunas naciones con intereses similares en las negociaciones comerciales en que participan, independientemente de que dentro del GATT siempre habrá países que respalden lo que les parezca justo y equitativo.

. Es necesario que los principios normativos del GATT garanticen progresos más substanciales en la liberación comercial, particularmente tratándose de necesidades de los países en desarrollo, objetivos que no se han logrado por falta de una programación adecuada y disciplina en cuanto a su cumplimiento. En otras palabras, se requiere de un sistema preferencial que contribuya a modificar la injusta estructura internacional para un mayor beneficio de los países en vías de desarrollo.

. En la actualidad se reconoce que una de las corrientes comerciales más dinámicas de la presente década -quizás incluso la más dinámica- será la de los intercambios entre el "Norte" - industrializado y el "Sur" en desarrollo, dentro de la cual los países pobres ofrecerán enormes mercados en expansión, pero deberán incrementar sus exportaciones para pagar sus importaciones.

La participación de un país en el Acuerdo General no soluciona todos los problemas de tipo comercial; la solución básica se encuentra en las medidas internas que cada país adopta y que van mucho más allá del ámbito comercial, puesto que abarcan sus políticas de industrialización, agropecuarias, financieras, monetarias, etc. En un ambiente proteccionista como el que vive la economía mundial actual, el GATT puede constituir un foro importante para salvaguardar los intereses exportadores de países que como el nuestro, ya tienen una estructura de ventas externas relativamente diversificada y que buscan consolidarla cada vez más, tanto en lo que se refiere a productos como a mercados.

. Para terminar y de cara al futuro, podemos prever que el GATT va a seguir siendo un importante foro de discusión internacional, y que en medio del incierto panorama de la crisis económica internacional desatada en 1973 será uno de los organismos internacionales más importantes en la búsqueda de soluciones adecuadas. Como tal puede contribuir, si no a resolver la crisis, sí por lo menos a atenuarla, lo que permitirá contribuir al logro de un nuevo orden económico internacional más justo y equitativo.

B I B L I O G R A F I A

ALVAREZ GURZA ERIC

"EL INGRESO AL GATT DE PAISES EN DESARROLLO"

Rev. Comercio Exterior, Bancomex.

México, D. F. Febrero de 1979.

ALVAREZ URIARTE MIGUEL

"EL GATT VISTO POR PAISES DE ESCASO DESARROLLO"

Revista Comercio Exterior. Bancomex

México, D. F. Noviembre - Diciembre de 1966.

ARGHIRI EMMANUEL

"IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL"

Editorial Pasado y Presente # 24

México, D. F. 1978.

ARTEAGA RENE

"MEXICO Y LA UNCTAD"

Fondo de Cultura Económica.

México, D. F. 1973.

BAIROCH PAUL

"EL TERCER MUNDO EN LA ENCRUCIJADA"

Editorial Alianza

Madrid. 1973.

BANCO DE MEXICO

Informe Anual

México, D. F. 1975.

CARTA DE LA HABANA Y EL ACUERDO GENERAL

Trimestre Económico

México, D. F. Octubre de 1960

"COMERCIO ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO, PRINCIPALES GRUPOS DE PAISES Y REGIONES"

Colección Cuadernos de la UNCTAD V.
Manila, Mayo de 1979.

CURSON GERARD

"LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL"

Fondo de Cultura Económica
Primera Edición
México, D. F. 1969.

CRUZ MIRAMONTES RODOLFO

"EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS DE LA LEY DE COMERCIO DE 1974 DE EE. UU. "

Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Septiembre de 1978.

CHAPOY BONIFAZ ALMA

"RUPTURA DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL"

Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM
Primera Edición.
México, D. F. 1979.

DEMBENGGHI C. JOSE FRANCISCO

"LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO".

Tesis Profesional.
E.N.E. UNAM. 1975

"ECONOMIA DE AMERICA LATINA"

CENTRO DE INVESTIGACION Y DOCENCIA ECONOMICAS. CIDE
México, D. F. Semestre 2. Marzo de 1979.

ELLSWORTH, P.T.
"COMERCIO INTERNACIONAL"
Fondo de Cultura Económica
México, D. F. Tercera Edic. 1978.

ESCOBEDO GILBERTO
"LA EVOLUCION RECIENTE DE LA ECONOMIA MUNDIAL Y SUS PERSPECTIVAS"
Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Enero de 1974.

GATT, SU ACTUALIZACION
"LOS PAISES MENOS DESARROLLADOS Y LA RELACION DE INTERCAMBIO"
Perspectivas Económicas. Revista trimestral # 22
México, D. F. 1978.

GATT
"NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DE LA RONDA TOKIO".
Ginebra, Suiza. 1979.

GATT
"LAS ACTIVIDADES DEL GATT DE 1959 a 1978".
Ginebra, Suiza.

GATT
"LOS PAISES EN DESARROLLO Y EL GATT"
Ginebra, Suiza. 1965.

GATT
"LA ALTERNATIVA DE MEXICO"
Revista Progreso
México, D. F. Junio de 1979.

GATT

"PERSPECTIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL"

Revista Comercio Exterior. Bancomex.

México, D. F. Octubre de 1980.

GAZOL SANCHEZ ANTONIO

"EL TERCER MUNDO FRENTE AL MERCADO COMUN EUROPEO"

Fondo de Cultura Económica. Primera Edic.

México, D. F. 1973.

HUDSON MICHAEL

"SUPER IMPERIALISMO"

La Estrategia Económica del Imperio Norteamericano

Editorial DOPESA. Primera Edic.

Barcelona, España. 1973.

"INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL"

Banco Mundial 1979.

KALDOR NICHOLAS

"PERSPECTIVAS DE LA ECONOMIA MUNDIAL"

Revista Comercio Exterior. Bancomex.

México, D. F. Agosto de 1980.

KINDLEBERGER CHARLES P.

"ECONOMIA INTERNACIONAL"

Editorial Aguilar, S. A. Sexta Edic.

Madrid. 1967.

LINDER STAFFAN B.

"TEORIA DEL COMERCIO Y POLITICA COMERCIAL PARA EL DESARROLLO"

Revista CEMLA. Primera Edic.

México, D. F. 1968

LONG OLIVER

"GATT: RESULTADOS DE LA RONDA TOKIO"
Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Mayo de 1979.

MALPICA DE MADRID LUIS

"¿QUE ES EL GATT?"
Editorial Grijalbo, S. A. Primera Edic.
México, D. F. 1980.

MARTINEZ C. FERNANDO A.

"LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT"
Tesis Profesional.
E.S.C.A. IPN. 1976

MATEO VENTURINI FERNANDO, DE

"CONTRIBUCION A LA POLEMICA SOBRE EL GATT"
Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Febrero de 1980.

MATEO VENTURINI FERNANDO, DE

"PROTECCIONISMO E INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAISES EN DESARROLLO MEXICO Y EL GATT"
Tesis Profesional
E.N.E. UNAM. 1971.

MATUS P. JAVIER

"ELEMENTOS PARA EVALUAR LA CONVENIENCIA DEL INGRESO DE MEXICO AL GATT"
Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Febrero de 1980.

MEME JACQUES Y COLLETTE

"ORGANISACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES"
Editorial Ariel
Barcelona, España. 1974

"NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL"

Revista Expansión. Septiembre de 1978.

México, D. F.

PERALOSA TONAS**"EFECTOS DEL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA"**

Revista Comercio Exterior. Bancomex

México, D. F. Julio de 1978.

PERALOSA TONAS**"LA LEY DE ACUERDOS COMERCIALES DE 1979 DE ESTADOS UNIDOS"**

Revista Comercio Exterior. Bancomex.

México, D. F. Febrero de 1980.

"REBAJAS ARANCELARIAS A LA MEDIDA DE LOS RICOS"**EDITORIAL**

Revista Comercio Exterior. Bancomex.

México, D. F. Febrero de 1979.

SAMIR AMIN Y OTROS**"IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL"**

Cuadernos Pasado y Presente # 24.

México, D. F. Quinta Edic. 1978.

SEMINARIO DE ECONOMIA INTERNACIONAL

Revista bimensual E.N.E. # 15.

Mayo - Junio de 1978.

TANAMES RANON**"ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL"**

Editorial Alianza. Cuarta Edic.

Madrid. 1978.

TORRES GAYTAN RICARDO
"TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL"
Editorial Siglo XXI. Quinta Edic.
México, D. F. 1976.

**"TRABAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL A LOS PRODUCTOS DEL MUNDO
SUBDESARROLLADO"**
EDITORIAL
Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Febrero de 1979.

UNCTAD
**"ESTIMACION DE LOS EFECTOS DE LAS NEGOCIACIONES KENNEDY SOBRE
LAS BARRERAS ARANCELARIAS"**
Organización de las Naciones Unidas.
Nueva York. 1968.

VILLARREAL ROCIO
**"EL COMERCIO EXTERIOR Y LA INDUSTRIALIZACION DE MEXICO A LA LUS
DEL NUEVO GATT"**
Revista Comercio Exterior. Bancomex.
México, D. F. Febrero de 1980.