

Lej: 130



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**MEXICO Y LAS PREFERENCIAS COMERCIALES
ENTRE PAISES EN DESARROLLO**

T E S I S

Que Presenta:

Juan José Mercado Chacón

Para optar al Grado de:

LICENCIADO EN ECONOMIA



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

I N D I C E

Pág.

INTRODUCCION

i - iv

I.	EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO.	1
	A. Algunas Consideraciones Teóricas.	1
	B. Tendencias Recientes del Comercio Internacional.	20
	C. Participación de los Países en Desarrollo en el Comercio.	29
II.	LA COOPERACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO.	33
	A. Marco General durante el último decenio.	33
	B. La Cooperación Comercial. Algunos Instrumentos.	41
	C. La Cooperación Comercial entre Países en Desarrollo.	52
III.	EL SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO (SGPC).	71
	A. La Declaración de Arusha.	71
	B. Elementos del SGPC.	75
	C. El SGPC y su Aplicación	82
IV.	EL PAPEL DE MEXICO ANTE EL SGPC.	88

	Pág.
A. Evolución Reciente del Comercio Exterior de México.	88
B. Algunos elementos de Política Comercial en México.	96
C. Participación de México en el SGPC.	120
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	135

APENDICE ESTADISTICO.

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

A través de los diversos movimientos de solidaridad de los países en desarrollo ha venido gestándose con planteamientos cada vez más concretos y firmes la idea de una cooperación económica integral, que coadyuve al desarrollo de los países en desarrollo como una opción más derivada de la interdependencia de las economías de los diferentes países.

En el ámbito puramente comercial se contemplan cada vez con mayor concreción las posibilidades de expansión de las economías, a través de cambios en los patrones de conducta que propicien el fortalecimiento de corrientes comerciales mutuas, con sus consiguientes beneficios en el orden económico.

La búsqueda de soluciones para la problemática tan compleja de los países en desarrollo en el orden comercial se ha enfocado con singular insistencia en la cooperación regional, lo que ha resultado en procesos de integración mediante la modificación de modelos de política de los países que las constituyen.

Si bien los patrones de conducta que conforman las políticas comerciales de los países en desarrollo obedecen en principio a requerimientos

internos de sus economías, a medida que las actitudes proteccionistas han propiciado mayor cobertura de sus propios mercados internos y, en algunos casos, mayor participación en el comercio internacional, se presentan mayores oportunidades para desarrollar un sistema que permita cerrar filas y solidarizarse en la búsqueda de los elementos que hagan posible una mayor participación de los países en desarrollo en los beneficios de la expansión económica mundial.

El Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo (SGPC), constituye una de las áreas prioritarias que identificaron los países miembros del Grupo de los 77 con el propósito de llevar a la práctica la Cooperación Económica entre Países en desarrollo en el contexto del Programa de Ausha para la autoconfianza colectiva.

México, como miembro del Grupo de los 77 y congruente con sus principios básicos que sostiene en materia de comercio exterior, hubo de solidarizarse con un ejercicio de tal naturaleza y actualmente participa en la confección del SGPC en su etapa de preparación con un espíritu constructivo, convencido de que de esos trabajos habrá de resultar un útil mecanismo de desarrollo para los países subdesarrollados.

Consideramos, no obstante, que el sistema, tal como está concebido, implica la adopción de una serie de compromisos en el orden comercial

que hasta el momento se desconoce si será posible cumplir y en que medida.

El presente trabajo, apcyándose en el análisis del comercio mundial y la participación de los países en desarrollo en éste; la política mexicana en materia de comercio exterior; así como en diversas experiencias en torno a la cooperación internacional, intenta mostrar las dificultades que se presentarán en la realización de este ejercicio multilateral, actualmente en proyecto. Asimismo, intenta señalar las ventajas y desventajas del mecanismo en lo que respecta a derechos y obligaciones que se habrán de derivar de él, así como la necesidad de cambios importantes en la política comercial de México si es que se insiste en seguir apoyando ese sistema.

En el primer capítulo se hace, después de una breve mención teórica del comercio internacional, una rápida descripción del comercio mundial y de su desarrollo en los últimos años, así como la participación de los países en desarrollo en ese comercio.

El segundo capítulo contiene algunas consideraciones de la cooperación internacional para el desarrollo, junto con una breve descripción de los instrumentos que se utilizan en torno a la cooperación comercial, especialmente, los instrumentos inherentes a la cooperación entre países en desarrollo.

El capítulo tercero, hace una descripción del Sistema Global de Preferencias Comerciales en cuanto a los elementos que lo conforman, así como a los aspectos relativos a su eventual operación.

El cuarto capítulo se refiere al papel de México en torno al sistema, para lo que se hace un rápido examen del comercio exterior de México y de su política en materia de comercio exterior y de la manera como se ha venido participando en la configuración del proyecto.

Finalmente, se utiliza un último apartado para conclusiones y recomendaciones relacionadas con las aseveraciones contenidas a lo largo del trabajo; en especial se alude a la actitud que a nuestro juicio debería mantenerse respecto al SGPC.

CAPITULO I

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO

A. Algunas Consideraciones Teóricas.

A través del presente apartado se pretende tomar los elementos más importantes que explican la existencia de comercio entre las diferentes naciones. De ninguna manera se pretende dilucidar la validez o no de la aplicación de los diferentes preceptos, sino únicamente el tener presente el marco de ideas que prevalecen en torno al comercio internacional. Si bien algunas de esas ideas siguen teniendo validez, otras se han desechado por inoperantes y algunas más han sufrido transformaciones sustanciales al combinarse con otras más novedosas o en función de los acontecimientos en torno a la práctica del propio comercio internacional.

En el comercio internacional se observan diversos fenómenos que no se presentan internamente en las naciones. Tal es el caso de la inmovilidad de los factores productivos, la existencia de diferentes monedas, diversidad de medidas tendientes a retraer el comercio etc.

Estas diferencias han hecho necesario el estudio de mecanismos y la formulación de teorías que expliquen las causas y funcionamiento del comercio internacional.

Así, existen la teoría clásica del comercio internacional basada en la ventaja comparativa y la productividad relativa del trabajo; la del equilibrio económico general que trata de aplicar la teoría subjetiva del valor a los problemas del comercio internacional; la teoría neoclásica de Heckscher-Ohlin, sobre la proporción relativa de los factores como determinante del comercio internacional; así como las teorías del imperialismo y la dependencia de la economía internacional.

Adam Smith, uno de los principales autores de la Teoría Clásica participa con la formulación de una teoría que se inicia con una severa crítica a las ideas del mercantilismo sobre todo en lo que se refiere a la intervención del Estado. 1/ En cambio sugiere un sistema basado en la libertad económica (Laissez-faire) que debería seguirse no sólo dentro del país, sino también, en las relaciones comerciales con los demás países. Este cambio habría de operar de

1/ Las observaciones de los mercantilistas que a su vez constituyen los antecedentes de los clásicos se refieren entre otras a: reparto desigual de recursos en el mundo; el descubrimiento de que la diferencia entre exportaciones e importaciones se percibiría o pagaría en metales preciosos, lo que ocasionaría un ingreso o egreso neto a la riqueza del país; los principios que determinan el establecimiento del tipo de cambio entre las monedas; y, el reconocimiento de que el tipo de cambio influye sobre los precios internos.

manera diferente a como suponían los mercantilistas pues "toda nación que abra sus puertas a las naciones extranjeras con una libertad de comercio en vez de arruinarse se enriquecerá y llenará de opulencia ..." 2/

En su obra, Smith deja establecido que la idea de lucro es la que mueve las acciones de los hombres y que una mano invisible conjunta el interés personal con el social hacia la armonía entre individuo y la colectividad representada por el Estado.

Por otra parte, Adam Smith, a través del estudio de los factores básicos del comercio, recoge y unifica las ideas positivas del mercantilismo y con ello hace una aportación del principio de las ventajas que se derivan de la división internacional del trabajo, para arribar a la teoría del "desahogo de excedentes" del comercio internacional.

Posteriormente, los principios planteados por Smith se enriquecieron, por un lado, con la aportación de David Ricardo, que consiste en el descubrimiento de las causas que rigen el movimiento y las

2/ Smith, Adam. La Riqueza de las Naciones. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1958.

relaciones de intercambio de mercancías (Ley de Costos Comparativos), y por otra, con el estudio de John Stuart Mill, del mecanismo de la oferta y demanda entre las naciones para determinar qué mercancías serán objeto de comercio (demanda recíproca). Estas aportaciones dieron forma a la Teoría Clásica del Comercio Internacional como ahora se le conoce.

La Teoría Clásica parte del hecho de que quienes realizan el comercio en última instancia no son las naciones como tales, sino los individuos. No obstante, dado que los factores de la producción no tienen libre movilidad entre las naciones, se asume que el valor-trabajo incorporado a las mercancías no puede servir de base para establecer la relación de cambio entre ellas como en el caso del comercio interno. La teoría de los costos comparativos de Ricardo resuelve ese problema al establecer que un país tenderá a exportar el bien cuyo costo de producción relativo (a otro bien) o comparativo sea menor que en el de otro país. Es decir si no hubiera diferencias en los costos de producción relativos, en una situación de costos comparativos idénticos, entonces no habría incentivos para el comercio.

La doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo muestra que aunque un país produzca dos tipos de bienes a precios menores ("más baratos") en términos absolutos que el resto del mundo, se puede

beneficiar con el comercio internacional, si los precios relativos de los bienes difieren entre países antes de que se establezca el comercio (autarquía) y cada país exportará el bien cuyo costo de producción relativo al otro bien, o comparativo, sea menor que en el otro país. A mayor disparidad en los costos comparativos de producción, mayor será el volumen de comercio y mayor la ganancia que se obtenga por unidad.

En esta forma, se determinarán las mercancías en las que será lucrativo comerciar y una vez iniciado el comercio entre los países, el producto social conjunto se incrementa, o en su caso, se mantiene inalterable sólo que a un costo menor.

Por su parte, Stuart Mill afirmaba que los límites a las posibles relaciones de intercambio, estarán fijados por la situación de la ventaja comparativa y, la relación efectiva en que se cambiarán las mercancías, dependerá de la magnitud de la elasticidad de la demanda de cada país de los productos del otro. 3/ La relación de cambios será más favorable cuanto más fuerte sea la demanda extranjera de productos nacionales y menos intensa la demanda nacional por productos del exterior.

3/ Teoría de la demanda o teoría de la elección del consumidor aplicada al comercio internacional.

Para que una determinada relación de intercambio sea estable, es necesario que las exportaciones sean suficientes para pagar las importaciones; de no ser así y, dado que en la época de los clásicos rige el patrón oro que liga los sistemas monetarios de los países que se relacionan mediante el comercio, el equilibrio se alcanzará cuando el país deficitario pague la diferencia en metálico con el consiguiente deterioro de sus precios interiores ocasionado por la disminución de dinero en circulación. Por el contrario, el país que experimenta el superávit aumentará su cantidad de dinero en circulación y eso elevará los precios internos, lo que a la postre dificultará exportaciones posteriores y hará más atractivas las importaciones en virtud de que los precios de éstas son menores. Esta situación provocará una nueva corriente de mercancías que restablecerá nuevamente el equilibrio.

La importancia de la teoría de comercio internacional que desarrollaron los clásicos radica en que no sólo constituye el comienzo de una teoría como tal, sino que sirve también, como punto de partida para cualquier investigación acerca de las causas y efectos del comercio internacional.

Los economistas clásicos dirigieron principalmente su atención a las ganancias del comercio para demostrar cómo la libertad del

comercio internacional beneficiaría a los países que intervinieran - en él.

Actualmente se sigue debatiendo en torno a las posibilidades de aplicación de la "Teoría Clásica del Comercio Internacional" a los países en desarrollo. Por un lado, los críticos comienzan por destacar que la estructura del comercio internacional del Siglo XIX, cuando los países subdesarrollados exportaban materias primas e importaban bienes manufacturados, ha sido desfavorable al desarrollo económico de dichos países. Sin embargo, en vez de demostrarlo directamente centran el ataque sobre la "Teoría Clásica", a la cual hacen responsable de la desfavorable estructura del comercio. Los economistas ortodoxos acuden en defensa de la "Teoría Clásica", reiterando que el principio de los costos comparativos es aplicable tanto a países industrializados como a los subdesarrollados. Independientemente de ello, subsisten hasta la actualidad preceptos que reciben cierta aceptación:

- El Comercio Internacional rompe la estrechez del mercado doméstico y proporciona una salida para el excedente del producto sobre las necesidades locales.
- Al ensanchar la extensión del mercado, el comercio internacional mejora también la división del trabajo y eleva el nivel general de productividad dentro del país.

Durante el siglo XIX fue posible seguir "las reglas del juego" en virtud de que las condiciones económicas imperantes tendieron a ajustarse a las descritas por los clásicos. Los países que habían realizado su revolución industrial, consiguieron la aceptación casi integral del principio de la libertad de comercio; muchos otros países del continente europeo desarrollaron, durante la primera mitad del siglo XIX, una intensa lucha contra los regímenes autocráticos que preconizaban el proteccionismo y el intervencionismo del Estado; los países latinoamericanos, por su parte al obtener su independencia solicitaron apoyo financiero a Inglaterra y como pago abrían sus mercados al comercio internacional que anteriormente estaba reservado a España, dándose con todo ello la aceptación casi generalizada del "laissez-faire"

Así, la libertad de comercio favorecía el crecimiento de la economía mundial, en la medida en que los capitalistas de Europa se percataban de las ventajas que ellos tenían en la libre competencia, gracias a que había nuevos mercados en expansión en América Latina - además de los ya existentes en Asia y África.

Se puede afirmar que tanto América Latina y Estados Unidos, como las colonias de Asia y África, contribuyeron a pagar la acumulación de capital en Europa. Este hecho lleva ahora a señalar que la

principal falla de la teoría clásica es la de ignorar el efecto depresivo que tiene entre la demanda la mala distribución del ingreso. - Es decir, suponía que la expansión económica generaría su propia demanda (Ley de Say), pero ese defecto no se notó durante el siglo pasado porque la deficiencia de los mercados de los países capitalistas se compensó con la demanda creciente de los nuevos países de América, Asia y Africa y pudo experimentarse el aumento de la producción por encima de los requerimientos internos.

La rápida expansión de la producción exportable de los países subdesarrollados en el siglo XIX, no se puede explicar satisfactoriamente sin postular que dichos países poseían una cantidad considerable de capacidad productiva excedente, compuesta tanto de recursos naturales ociosos como de mano de obra subutilizada. Lo anterior nos arma con un argumento de sentido común en favor del libre comercio, que es, sin duda aplicable a los países subdesarrollados del siglo XX, como sigue: la capacidad productiva excedente provee, a esos países, un medio para adquirir importaciones, sin incurrir en costo algunos, que no precisa del retiro de recursos de la producción doméstica, si no sencillamente de la utilización más completa de la fuerza de trabajo subocupada. 4/

4/ Myint. H. La Teoría Clásica del Comercio Internacional y los países subdesarrollados. Naciones Unidas. ILPES, Serie V-4.

Si bien, la libertad de comercio favoreció el crecimiento de la economía mundial, más tarde esta situación propició la formación de grandes concentraciones de la producción y con ello, todo el marco de la libre concurrencia empieza a quebrantarse bajo la presión y la política de los monopolios que modifican toda la estructura económica. En estas condiciones el supuesto clásico de la libre concurrencia deja de tener vigencia y se manifiesta de una manera peculiar en la que la competencia recae fundamentalmente en las empresas monopolistas. El principio de la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia en todos los sectores de la actividad económica se sustituye por una división tajante entre el sector de los grandes monopolios y el de las pequeñas empresas.

El modelo clásico suponía que los beneficios del capitalismo se extenderían hasta los países atrasados pues el afán de lucro de los empresarios en los países industrializados propiciaría adelantos técnicos al tiempo que la libre competencia permitiría un avance armonioso de esos países hacia mayores niveles de actividad. La realidad sería diferente al observarse que la penetración de los países industriales en regiones atrasadas se orientaba principalmente a la explotación de sus recursos y a monopolizar las fuentes de abastecimiento de materias primas con el objeto de hacer operar su aparato productivo a mayores

niveles con la consiguiente expansión de sus economías a una escala mucho mayor que la experimentada en los países en desarrollo.

Esta situación, no obstante las diversas eventualidades, siguió operando por mucho tiempo para resultar en una estructura del comercio internacional que agudiza progresivamente el conflicto entre los países más avanzados que exportan artículos manufacturados y los menos desarrollados exportadores de productos básicos. La situación de las balanzas de pagos de estos últimos y, consecuentemente sus tipos de cambio, se encuentran en permanente desequilibrio negativo debido sustancialmente, al empeoramiento de la relación de intercambio, que repercute seriamente en su desarrollo económico y el mantenimiento de sus bajos niveles de vida.

Ante esta situación, muchos países en desarrollo optaron por diseñar políticas económicas en las que se fija como meta fundamental, desarrollar la economía a través de la industrialización y de esta manera lograr una mayor participación en los beneficios del progreso técnico y consecuentemente la elevación del nivel de vida de su población.

A principios del presente siglo, Eli Heckscher (1919) y Bertil - Ohlin (1933) introdujeron a la teoría del Comercio Internacional, el -

concepto de la proporción relativa de los factores de la producción, al exponer que el determinante en la especialización y dirección del comercio internacional proviene de la proporción de factores de producción en los países. Es decir, un país exportará el bien que utiliza intensivamente y que es relativamente abundante en ese país. El país con abundancia relativa de capital tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en capital. El país con abundancia relativa de trabajo tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en trabajo.

Heckscher por su parte, hace su aportación, tomando de los mercantilistas el principio de la proporción y dotación de factores que consiste en explicar las corrientes comerciales por la escasez o abundancia relativas de los factores que intervienen en la producción; derivado de esto, demuestra que el comercio internacional tiende a igualar los precios relativos de los factores, argumento que posteriormente Samuelson desarrolló de una manera completa.

Este principio es confirmado y reformulado por B. Ohlin quien explica la razón por la cual los países poseen una ventaja comparativa en la exportación de algunos bienes. Con su aportación, Ohlin analiza

la posibilidad de que la alteración de los precios relativos de los factores, debida al comercio internacional, modifique la oferta disponible; considera además este tipo de comercio como un caso particular del comercio interregional. Para él, las ofertas y demandas de los distintos países son independientes de otros elementos como la movilidad e inmovilidad de los factores de la producción y que el comercio internacional no es más que un problema de localización.

Al principio de la proporción y dotación de factores que señala que un país tendrá que especializarse en aquella producción para la que la combinación de factores de que dispone, le proporciona el máximo de ventajas o el mínimo de desventajas, se le conoció posteriormente como el Teorema de Hecksher - Ohlin, cuyo enunciado lo sintetiza Maurice Bye como sigue: "La remuneración de los factores difiere en los países de aptitudes diferentes, pero el comercio internacional tiende hacia una igualación que, sin embargo no llega a ser completa". 5/

5/ Cita de Torres Gaytán, R. en Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. 1975. p. 136.

Ohlin analiza el movimiento internacional de mercancías, particularmente en sus relaciones con el empleo de los factores productivos, afirmando que, en el mercado, el precio de una mercancía acabada depende no sólo del precio de los factores productivos sino del precio de todas las mercancías. De esta forma se da una doble interdependencia: por un lado, entre los precios de las mercancías y los factores productivos y, por el otro, entre las remuneraciones a los factores y la distribución del ingreso. Estos aspectos además de otros (como tipo de interés y tipo de cambio) determinan un conjunto de fuerzas en continua dependencia, lo que constituye la esencia de la teoría del equilibrio general.

El libre cambio de mercancías tiende a nivelar no sólo su precio, sino también el precio de los factores productivos de dos países con aptitudes diferentes, pero dicha tendencia a la igualdad de precios de mercancías y factores no conduce a la igualdad absoluta.

Si un país A dispone de abundancia de tierra y tiene escasez de mano de obra, produciendo en autarquía carne y legumbres, y otro país B dispone de abundante mano de obra y escasez de tierra produciendo los mismos artículos, al establecerse el comercio entre estos países, al país A le convendrá especializarse en la producción de

ganado, que exige mucha tierra y poco trabajo en tanto que el país B encontrará ventajas especializándose en producción de legumbres que requiere menos tierra y más trabajo.

Con el intercambio de carne por legumbres entre ambos países, - las remuneraciones de la tierra en A y del trabajo en B tenderán a - aumentar y por tanto los salarios y la renta del suelo tenderán a igualarse entre los dos.

Los puntos principales de la teoría del equilibrio 6/, mismos que como se verá habrán de ser utilizados en el apartado correspondiente al comercio entre países en desarrollo son los siguientes:

- 1) La condición primaria y determinante para el comercio internacional es que existan diferencias regionales de oferta de factores.
- 2) La razón principal de la localización se debe a que los factores de la producción están distribuidos en proporciones desiguales.
- 3) El comercio internacional es sólo un caso especial de comercio interregional.

6/ Puntos resumidos por R. Torres Gaytán. Op. cit. P. 141.

- 4) Cada región utilizará los recursos abundantes en mayor proporción.
- 5) La diferencia de oferta de los factores y su precio influye en la localización de la producción y sobre la dirección del comercio.
- 6) Las diferencias relativas de precios se traducen en diferencias absolutas y susceptibles de comparación a través del tipo de cambio.

Partiendo de que la división internacional del trabajo ha producido contrastes de los niveles de vida, en la acumulación de capital y proceso tecnológico (capacidad productiva) debido, tanto a la distribución de las actividades productivas, al quedar reservadas las más dinámicas y de mayor productividad, para los países industrializados, como a la distribución desigual de los frutos de dicha división, algunos autores afirman que dentro de un marco capitalista con la especialización actual no se ofrece solución al subdesarrollo de los países no industrializados y exponen que, en tanto perdure el intercambio de los países subdesarrollados con los países desarrollados en el capitalismo, se impone revisar la teoría tradicional para ajustarla a dos realidades.

- 1) el intercambio entre iguales.
- 2) el intercambio entre desiguales.

Atendiendo a este punto de vista, surge después de la Segunda Guerra Mundial, una corriente de pensamiento que vincula los aspectos de la problemática del comercio internacional con el desarrollo; utiliza la terminología de este último para que surjan conceptos como centro y periferia, la tendencia estructural o de largo plazo al deterioro de la relación de intercambio, que más que hacer una aportación importante a la teoría del comercio internacional, constituye un cuerpo teórico que explica la condición de los países atrasados y que trata de establecer las posibilidades de progreso de éstos dentro de un patrón definido de relaciones con el mundo industrializado.

Este enfoque se ha desarrollado en la CEPAL, que aunque concentró sus esfuerzos a los campos de la planificación y de las relaciones internacionales así como a analizar los obstáculos estructurales al desarrollo, no descuidó la elaboración teórica en el contexto del comercio internacional. En otras palabras, constituye una serie de ideas e hipótesis básicas sobre el desarrollo que, a medida que se integran a una unidad del pensamiento, conforman una teoría económica periférica o un esbozo de una teoría del subdesarrollo.

No obstante, su ámbito es en principio regional. Es decir, en torno a la problemática de desarrollo de los países del área latinoamericana se va articulando una serie de argumentos teóricos, reunidos a

propósito, para explicar las causas de los problemas y especialmente para justificar las medidas de política que se estiman adecuadas para resolverlos; es decir reseña los argumentos teóricos apropiados para fundamentar acciones en el campo de la política económica.

Así, se postula inicialmente que la economía mundial está compuesta por dos polos, el centro y la periferia, en la que las estructuras productivas de ellos difieren sustancialmente y sin embargo se interconectan y se condicionan recíprocamente.

Sostiene que hay países en los que se genera el avance tecnológico, se realiza la parte proporcionalmente más grande de acumulación de capital y se proyectan los impulsos fundamentales para el crecimiento del sistema. Este grupo de países constituyen los "centros", alrededor de los cuales y dependientes de ellos existen los países que constituyen la "periferia".

Las economías "centro" muestran una estructura productiva ampliamente diversificada y su progreso tecnológico se difunde internamente a todos los niveles y direcciones por lo que el planteamiento afirma que son homogéneas.

Por el contrario, las economías de la periferia muestran especialización, primordialmente en lo que se refiere a que las exportaciones se concentran en uno o pocos bienes primarios y se posee escaso desarrollo de la diversificación horizontal, así como de la complementariedad entre los sectores y de la integración vertical para la producción. Además, estas estructuras productivas se caracterizan por ser heterogéneas, en el sentido de que se presenta una situación en la que por un lado existen actividades donde la productividad del trabajo es elevada, como en el sector exportador, y por otro actividades de productividad reducida, como la agricultura de subsistencia.

Las diferencias de estructura observadas en los dos polos sirven de base a las distintas funciones que cada uno de ellos cumple en el esquema tradicional de la división internacional del trabajo. Ello dará por resultado un comercio internacional caracterizado por intercambio de bienes primarios por bienes industriales. Y Será a través del desarrollo hacia afuera de las economías periféricas cuando se acentúe la heterogeneidad y la especialización, para que los países de este polo crezcan primordialmente como apéndice del polo central mediante la expansión de actividades exportadoras de bienes primarios.

El rezago estructural de la periferia habrá de determinar o en tal caso jugar un papel clave para explicar el deterioro de la relación

de términos de intercambio, puesto que la generación continua de un excedente de mano de obra en los sectores de baja productividad presionará persistentemente sobre los salarios de la periferia y en última instancia sobre los precios de sus exportaciones primarias.

B. Tendencias recientes del Comercio Internacional.

El tratar de hacer una descripción del comercio mundial de los últimos años nos obliga a hacer un repaso de los principales acontecimientos de la economía mundial, toda vez que en ésta se encuentran algunas de las causas que determinan las corrientes comerciales entre los países. Sin embargo, la propia complejidad de los fenómenos económicos no permite establecer una correlación exacta de la economía en general con el comportamiento del comercio. Ello, en cierta forma es aún más evidente en la medida en que se presenta la concurrencia de diferentes enfoques de política que adoptan los países cuya problemática difiere ampliamente.

En efecto, no podemos afirmar que una situación recesiva, de desajustes monetarios y cambiarios, de liquidez o de inflación, afectan de manera similar a las diversas economías. Tampoco se puede decir que los efectos de una determinada problemática habrán de sentirse con igual rigor en países con estructuras económicas que difieren notablemente. Cada país adjudica a los problemas internacionales, diferente importancia de acuerdo con su posición relativa en el comercio internacional o la influencia de su sector externo en la economía nacional y así imprime diversas modalidades para superarlos en base a criterios selectivos y asignación de prioridades.

Durante la década de los 70 se pudo observar una marcada ruptura - con la era de prosperidad y progreso sostenido experimentado durante las dos décadas precedentes, debido a importantes cambios observados a lo largo de tres áreas clave de la actividad económica: la inversión interior, la energía y el comercio internacional. Conviene tener presente que aunque los acontecimientos se hubieran sucedido de manera autónoma, sus efectos - estuvieron, en gran medida, relacionados entre sí.

El año de 1973, marca precisamente la línea divisoria para la economía internacional debido a diversos motivos, entre los que destacan el abandono de los tipos de cambio fijos entre las principales monedas, el fin de un largo período en el que se contó con energéticos de bajo costo y la llegada del ciclo económico a su punto más alto. De ahí que en la mayoría de las instancias convenga realizar el análisis a partir de 1973.

En 1974-1975, los principales países industrializados experimentaron dos fuertes conmociones que provocaron una reducción de los ingresos. Por un lado, la recesión que no se había experimentado desde el final de la guerra y cuyos efectos se hicieron sentir aunque con cierto retraso en otras partes del mundo. Si durante el período 1963-73 los países desarrollados de economía de mercado lograron aumentos en el volumen del PNB del orden del 5%, en 1974 no hubo aumento alguno y en 1975 descendió en 1%. Por el otro lado, se experimentó una ola inflacionaria que -

alcanzó proporciones hasta entonces desconocidas. En particular, la subida de los precios del petróleo en el mercado mundial, llegó a superar los precios prevalecientes en 1973.

El efecto resultante de las citadas conmociones fue una contracción relativa de las inversiones bastante mayor que la del consumo. En efecto, considerando en conjunto las tres más grandes regiones industriales (Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón) en 1974 el nivel de consumo fue el mismo que en 1973, mientras que la inversión pública de capital fijo disminuyó en 6%. En 1975 el consumo aumentó un 2%, al tiempo que la inversión volvió a decrecer en 7%.

No es difícil encontrar las causas de esta desalentadora trayectoria de la inversión, en virtud de que su nivel estará determinado por la disponibilidad de fondos y por el rendimiento que de ella se espera obtener. En este caso, ambos aspectos se vieron afectados debido a la caída de los ingresos, así como a las elevadas tasas de inflación que caracterizaron a la década.

En conclusión, los países industrializados reaccionaron ante la recesión y la subida de los precios del petróleo en 1974-75, aumentando el consumo, no reduciéndolo. Además, la presión resultante en detrimento del ahorro y las perspectivas cada vez peores de la rentabilidad, contribuyeron a que los montos de inversión bajaran.

No obstante, algunos expertos aseguraban que el principal problema era la insuficiencia de la demanda agregada; tomaban como punto de referencia el nivel de las mediciones tradicionales del desempleo y de la utilización de la capacidad instalada. Ello implicaba el problema de la confiabilidad de las mediciones tradicionales de la capacidad disponible para conseguir una expansión de la producción sin desencadenar un proceso inflacionario. Los acontecimientos de los años setenta crearon la necesidad de aumentar el nivel de inversión, no sólo en los países industrializados sino en todo el mundo; y, el principal estímulo fue el enorme aumento del costo de la energía. En otras palabras, los bienes de capital existentes concebidos en un período en el que la energía era relativamente barata, necesitaban modificaciones para ser eficientes.

Los efectos de tal situación en los países en desarrollo variarían dependiendo de si el país en cuestión era o no productor de petróleo.

En los países en desarrollo exportadores de petróleo, el crecimiento medio anual de la producción interna a precios constantes descendió entre los períodos 1963-73 y 1973-78 de 8% a 5% anual, respectivamente. Aunque ello se debió a que la producción de petróleo se mantuvo estacionaria desde 1973. El gasto interno por su parte siguió una trayectoria muy diferente al crecer en promedio casi tres veces debido, por supuesto, al alza en los precios del petróleo.

La tasa de inversión fija en estos países se duplicó pasando de 10 a 20% anual entre los períodos 1963-73 y 1973-78. La tasa de crecimiento del consumo paso de 4% a 14% en esos períodos.

En los países en desarrollo no productores de petróleo la producción interna bruta aumentó en términos reales a una tasa media anual de 5%, sólo ligeramente menos rápido que en los diez años anteriores. Ese resultado, no obstante las fuertes tensiones experimentadas por la economía mundial en su conjunto desde 1973, fue debido al acentuado incremento del volumen de crédito exterior y a los importantes cambios que registró la estructura del gasto interno.

El crecimiento del gasto interno total en estos países, se desaceleró más que la producción (que descendió de 5.5% anual en el período 1963-73, a 4.5% en 1973-78). Toda desaceleración del gasto interno parece haberse concentrado en el consumo, cuya tasa anual pasó de 5% en 1963-73 a 3.5% en el período 1973-78.

A continuación se describen las características más importantes del comercio mundial en los últimos años, de conformidad con datos estadísticos recabados por algunos organismos internacionales.

Durante la década de los setenta, el comercio mundial en términos de valor creció a una tasa media anual cercana al 20%. Tres acontecimientos

registrados en esa década contribuyeron a que el crecimiento se duplicara con respecto a la década precedente, a saber, la agudización de la inflación a nivel mundial, la devaluación del dólar norteamericano y la pronunciada alza de los precios del petróleo.

En 1980, el valor en dólares del comercio mundial se aproximó a los 2,000 millones de dólares; el incremento respecto al año anterior fue de 20.4% aproximadamente, después de haber experimentado un incremento medio anual de 19.3 % desde 1973. Como en casi todos los años a partir de 1973, la mayor parte del aumento del valor del comercio mundial se explica por la fuerte alza de los valores unitarios en dólares, que en 1980 fue casi tan rápida como en 1979 (19%). (ver cuadro No. 1)

En efecto, el volumen del comercio, mantuvo un incremento medio anual desde 1973 apenas superior al 4% y sólo registró un aumento de 1.5% en 1980. Si se excluyen las exportaciones de petróleo crudo -que disminuyeron 12%- el volumen de comercio mundial aumentó aproximadamente 3% en 1980.

Como puede observarse, el comercio mundial no se puede decir que tenga un comportamiento regular o uniforme, y ello, como se afirmó anteriormente, obedece al propio comportamiento de la economía internacional que teniendo que resentir eventualidades diversas transmite sus irregularidades al comercio.

Lo anterior nos lleva a la conveniencia de volver nuestro análisis a los años cuyos acontecimientos provocaron las condiciones que definieron el comportamiento del comercio mundial en los últimos años, lo cual nos presenta lo siguiente:

En 1973, el comercio mundial en términos de valor, se acrecentó un 37% con respecto a 1972, en comparación con un poco menos del 20% en 1972 y un promedio anual del 10% entre 1961 y 1971. La mayor parte del incremento en el valor se debió a las variaciones del tipo de cambio del dólar y al alza de los precios. Sin embargo, también se produjo una aceleración del crecimiento del volumen de las exportaciones mundiales que pasó del 9% en 1972 al 13% en 1973.

En 1974, no obstante que ya se resentían los efectos de inflación y recesión que desde los países industriales se extendieron a otras partes del mundo, se experimentó un aumento de las exportaciones mundiales en - 45.5% en términos de valor con lo que alcanzaron la cifra de 835.6 miles de millones de dólares. El volumen de éstas aumentó en ese año en 3% únicamente, debido a un estancamiento que empezó a manifestarse durante el segundo semestre de 1974 y que en el siguiente año se convirtió en - disminución franca. (Ver cuadro No. 2)

En efecto, el volumen del comercio en 1975, se redujo aproximadamente

en 5% con respecto al año anterior. La reducción máxima aconteció durante el primer trimestre y ya en el tercero se produjo una clara recuperación de las corrientes comerciales. En ese año también pudo observarse que el declive causado por la recesión mundial fue más evidente en el comercio que en la producción mundial.

1976 fue testigo de una franca recuperación del comercio mundial, estimulada por el incremento de la actividad económica en general que hizo que la producción creciera a 7% en relación al año precedente. Los países en vías de desarrollo también participaron de ese incremento, aunque a una tasa inferior (6%). El valor del comercio mundial en ese año ascendió a 991.0 miles de millones de dólares (13.5% de crecimiento con relación a 1975).

En términos de volumen, la expansión del comercio fue de 11%, crecimiento en gran forma explicable por la notable expansión de los intercambios entre los países industriales que aumentaron 15%. Las importaciones que estos países efectuaron desde los países en desarrollo - también se incrementaron aunque en menor medida.

En 1977 las exportaciones mundiales registraron un incremento en el valor de 13% con respecto al año precedente, para alcanzar una cifra de -

1.124 miles de millones de dólares; sin embargo, en términos de volumen el crecimiento del comercio mundial disminuyó sensiblemente y se registró un aumento de sólo 4%.

La diferencia entre el crecimiento del valor y volumen representa el cambio en el valor unitario del dólar en los intercambios mundiales, el cual se incrementó en casi 9% en ese año.

Para 1978 el valor del comercio mundial ya significaba 1.303.0 miles de millones de dólares, al experimentar un incremento del 16%. En términos de volumen el incremento fue de 6%, con lo que se mejoró la situación del año anterior.

En 1979 el valor del comercio mundial excedió de 1,600 millones de dólares, habiendo crecido en 25.8% en relación al año precedente. No obstante, este aumento se debió en gran medida al alza acelerada de los valores unitarios en dólares que pasó de 10% en 1978 al 18% en 1979, siendo los valores unitarios del petróleo los que alcanzaron el aumento más pronunciado (45%). El crecimiento del volumen del comercio mundial en 1979 fue sólo de 6%.

C. Participación de los Países en Desarrollo en el Comercio.

En el período 1970 - 1980, las exportaciones mundiales aumentaron, en términos de valor, aproximadamente 532.4% de un nivel de 312.0 a 1973.0 miles de millones de dólares, correspondiendo estas cifras a un incremento medio anual de 20%, aproximadamente. Dentro de este contexto general, los países desarrollados aumentaron sus exportaciones en 463.0% (18.8% de incremento medio anual), mientras que los países en vías de desarrollo aumentaron las suyas en 877.4% (25.8% de incremento anual). (Ver cuadros No.3 y 4)

Los países desarrollados exportaron en valor 215,8 miles de millones de dólares en el año de 1970, para tener una participación respecto del total mundial de 69.2%. Diez años después, este mismo grupo de países experimentó exportaciones por 1,215.1 miles de millones de dólares y con ello participó con el 61.6% de las exportaciones mundiales.

Por su parte, los países en vías de desarrollo exportaron en conjunto 55.4 miles de millones de dólares en el año de 1970, para participar con el 17.8% de las exportaciones totales en ese año. En 1980 registraron exportaciones por 542.0 miles de millones de dólares, para participar con el 27.4% del total mundial.

No obstante que los países en desarrollo exportaron en tales magnitudes para registrar en el decenio lo que parece ser un sorprendente incremento de sus ventas al exterior (casi 26% anualmente), y una mejora en lo que respecta a su participación en el total del comercio mundial, ello en buena medida puede explicarse por los precios de los productos primarios anormalmente elevados, en especial las fuertes y persistentes alzas de los precios del petróleo a partir de 1973.

Resulta útil hacer una reseña de los incrementos de los valores por exportaciones que experimentaron los diferentes grupos de países, a fin de tener una idea más clara de la movilidad de las corrientes comerciales en el período 1970/1980 y, sobretodo, comparar los datos con los del decenio anterior. Ello, como nos habremos de percatar, hace evidente el sensible cambio experimentado, tanto en la dirección del comercio como en los cambios en la importancia y la participación relativas que tuvieron los diferentes grupos.

Los países desarrollados de economía de mercado, experimentaron un incremento medio anual de sus exportaciones de 10.2% en el decenio 1960/1970, mientras que la tasa media anual a nivel mundial fue de 9.3%; de 1970 a 1980, el incremento de las exportaciones de ese grupo de países fue de 18.8%, tasa sensiblemente inferior a la medida anual de las exportaciones mundiales que fue de 20.1%.

Un aspecto digno de mención es el hecho de que el gran dinamismo mostrado por las exportaciones de los países en desarrollo en la última década, se debió en buena medida al notable aumento que mostraron las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados de los propios países en desarrollo.

En efecto, en el decenio 1960/1970, las exportaciones de los países en desarrollo que tenían como destino los mercados de los propios países en desarrollo, crecieron a una tasa media anual de 6.7%, mientras que en los 10 años siguientes la tasa media anual sería de 29.1%, tasa muy superior incluso a la aplicable al crecimiento de las exportaciones mundiales de todas las fuentes.

Abundando sobre este particular tenemos que en 1980, el comercio total entre los países en desarrollo ascendió a 139.9 miles de millones de dólares, cifra que comparada con las exportaciones de los países en desarrollo hacia todos los países del mundo significa el 25.8%.

El comercio entre los países en desarrollo no constituyó un elemento muy dinámico en el decenio 1960/1970, ya que creció más lentamente que el comercio mundial en su conjunto. La participación en el comercio mundial por parte de estos países disminuyó continuamente de 1960

a 1970, pasando de 4.8% al 3.5%. No obstante, la tendencia se invirtió al comienzo de los setenta y dicha participación alcanzó el 7.0% en 1980.

En la misma forma, no se registró aumento considerable a largo plazo de la importancia de los países en desarrollo en lo que respecta a su posición como mercado para las exportaciones de esos mismos países, y en los años 1970 y 1980 la parte que representaron esas exportaciones de las exportaciones totales de los países en vías de desarrollo varió de 19.7% en 1970 a 25.8% en el último año de nuestro análisis.

CAPITULO II

LA COOPERACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO

A. Marco General durante el último Decenio.

El fracaso del sistema económico internacional existente, para proporcionar un apoyo adecuado a los países en desarrollo para superar su compleja problemática ha sido evidente. Ante la aparición, en 1974, de la peor recesión experimentada por los países industrializados desde la Segunda -- Guerra Mundial, parecía ponerse a prueba la efectividad de los organismos internacionales de cooperación económica y comercial, en especial, los mecanismos ideados para la Segunda Década de las Naciones Unidas para el Desarrollo, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Durante los primeros tres años de la década de los setenta, el crecimiento económico del tercer mundo se concentró en los países de medianos y altos ingresos; los países de altos ingresos, que concentran a más de la mitad de la población del tercer mundo (excluida China), alcanzaron un crecimiento anual de poco menos de 2%, tasa no más alta que la del crecimiento de su población.

Esta situación, durante un período de rápida expansión económica de los países industrializados, representó de hecho, un deterioro sustancial --

comparado con la ya insatisfactoria situación de esos países en el Primer Decenio.

Durante los siguientes dos años de severa recesión en los países - desarrollados de economía de mercado (1974 y 1975), el crecimiento económico de los países en desarrollo cayó rápidamente, mientras que el producto per capita en los países de bajos ingresos incluyendo los países menos desarrollados, mostró un mejoramiento marginal.

La aparición de la crisis económica, la cual amenazó con causar - severas distorsiones al desarrollo del tercer mundo, trajo un creciente reconocimiento de la necesidad de cambios radicales en el marco institucional en que se desarrollan las relaciones económicas internacionales y fue precisamente en este clima en el que la Asamblea General de la ONU adoptó, en 1974, la Declaración y el Programa de - Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional mediante la resoluciones 3201 y 3202 - S VI que reiteraron el formal reconocimiento por parte de la Comunidad Internacional de la necesidad de tales cambios.

Desde entonces, sin embargo, se experimentaron pequeños progresos para aplicar los cambios estructurales apuntados en el programa de

acción. Para cuando se celebró la IV Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en 1976, los países desarrollados de economía de mercado, iniciaban su recuperación en mayor o menor medida y los gobiernos de algunos de ellos creían - que la vuelta al crecimiento habitual resolvería los problemas económicos más apremiantes de los países en desarrollo y disminuiría la urgencia de reformas fundamentales en el orden económico internacional.

Sin embargo, la esperada recuperación normal no fue consistente y el desarreglo general de la economía mundial no sólo persistió, sino que se introdujeron elementos adversos en el funcionamiento de la - economía que agravaron el desequilibrio secular de las relaciones económicas internacionales.

De esta forma se confirmó la necesidad de cambios estructurales en interés no sólo de los países en desarrollo sino también de los desarrollados. Aunque en 1976 el producto nacional bruto de los países de la OCDE creció 5% en relación al año precedente, el crecimiento económico volvió a experimentar una caída en 1977 pues al igual que en 1978 no alcanzó más de 3-4% anual.

Al mismo tiempo, el desempleo en los países de la OCDE siguió - siendo persistentemente alto, el desempleo total desde 1974, que no era más de 3.5% de la fuerza de trabajo, representó en 1978 un porcentaje superior al 5%. Paradójicamente, este relativo estancamiento fue acompañado por altas tasas de inflación, las cuales, se pensó, - caerían sustancialmente de la parte más alta alcanzada en 1974.

Una mayor manifestación de la ineficiencia del sistema económico internacional significaba los persistentes desequilibrios de los pagos ex ternos entre los países industrializados que, aunados a los problemas de la inflación, inhibieron a los gobiernos a llegar a un entendimiento respecto a las medidas para estimular el crecimiento económico.

Asociado a la situación de desequilibrio externo, el estancamiento y la inflación en los principales países desarrollados de economía de - mercado crearon un alto grado de inestabilidad de las tasas de cambio. Las fluctuaciones en las tasas de intercambio reflejaron cambios en - los patrones de tasas relativas de inflación en los principales países comerciantes.

La debilidad de la recuperación de la recesión de 1974 - 75, combinada con la persistencia de un desempleo sustancial en gran número de sectores industriales, guió a muchos países desarrollados a extender sus medidas proteccionistas contra las importaciones provenientes de fuentes de bajos costos relativos. Los países en desarrollo fueron particularmente afectados por tales medidas.

El volumen de comercio mundial fue también afectado adversamente, tanto por la lenta recuperación como el incremento de las barreras al comercio. Mientras en los años anteriores a 1973, el crecimiento del comercio mundial fue cercano al 9% anual en términos de volumen, para el período 1973-1978, la tasa cayó a 4 y 4.5% anual.

Junto con la caída del comercio mundial, se manifestaron cambios en la relación de precios, más particularmente por un serio deterioro de los términos de intercambio de los países en desarrollo aún de los exportadores de petróleo. Este agudo deterioro reflejó primero, la continuación de la inflación en los países desarrollados que provocó los incrementos correspondientes de los precios de sus exportaciones de manufacturas y segundo, el efecto depresivo sobre los precios de productos primarios de baja demanda en los países desarrollados.

Parece ahora evidente que el desarrollo económico del tercer mundo no puede ser acelerado sin una reestructuración fundamental del orden económico internacional existente, que brinde mayor apoyo al proceso de desarrollo económico. Sin embargo, dada la preocupación de los países desarrollados de economía de mercado por la persistente crisis en sus propias economías, hay poca evidencia de aceptación de la necesidad por reestructurar sus relaciones económicas con los países en desarrollo y por reforzar la cooperación para el desarrollo. El fuerte énfasis que vienen dando los países desarrollados a las medidas para la recuperación, tienen de hecho cierta implicación negativa para las negociaciones tendientes al establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

Primero hay una suposición implícita en esta actitud de que la clave para la solución de los problemas económicos internacionales está en la recuperación de los países industrializados, y la consecuente expansión de la economía internacional y el comercio. Bajo este enfoque, el desarrollo del tercer mundo dependería de la transmisión - o escurrimiento - del crecimiento de los países desarrollados vía la expansión de los mercados de los países desarrollados y la demanda incrementada de materias primas y otros productos del tercer mundo.

Segundo, el énfasis en la recuperación de la economía como una prioridad para tomar acciones, también implica que la crisis actual - es esencialmente cíclica y que la recuperación económica en los países desarrollados puede darse independientemente de la reforma estructural del sistema internacional. Desde este punto de vista, la recuperación de los países industrializados se convierte casi en un prerrequisito para cualquier negociación tendiente a reestructurar el sistema internacional mismo.

Tal diagnóstico sin embargo, impide reconocer la existencia de cualquier vinculación entre las dificultades de los países industriales y el realce del desequilibrio estructural en la actual división del trabajo y en el sistema financiero y comercial internacional. En otras palabras, se ignora la contribución que una reestructuración de las relaciones económicas internacionales que resulten en un fortalecimiento de las economías de los países en desarrollo y en un significativo incremento de su poder de compra, haría para solucionar los problemas económicos actuales de los países desarrollados, particularmente por el ímpetu que se daría para incrementar la demanda mundial de la producción resagada de las industrias de bienes de capital en los países - desarrollados.

El reconocimiento de tales vínculos entre los problemas del desarrollo en los diferentes países (desarrollados y en desarrollo) implicaría

que el énfasis se orientara hacia la reestructuración como primer paso para lograr la recuperación.

En lugar del enfoque indirecto al desarrollo del tercer mundo - hacia medidas diseñadas para restablecer el rápido crecimiento de las economías desarrolladas, el énfasis tendría que hacerse sobre medidas diseñadas para crear y promover el crecimiento de la demanda efectiva en retroceso y las partes pobres del mundo contribuirían a la recuperación de las economías industrializadas. Una amplia aceptación de la interrelación de los países podría inyectar un nuevo dinamismo en el proceso negociador internacional.

Lo anterior nos muestra que si bien los países desarrollados y en desarrollo coincidían en la necesidad de cambios en el funcionamiento del sistema económico, los países en desarrollo no aceptaban el enfoque indirecto presentado por los otros países.

En efecto, los países en desarrollo, para quienes, a pesar de los serios esfuerzos realizados durante décadas, su participación en la producción y el comercio mundiales ha permanecido a niveles asombrosamente bajos, no aceptaban que se les considerara como apéndices y afirmaban que un nuevo orden económico debería brindarles la oportunidad de participar el crecimiento económico mundial sostenido, por medio de la creación de relaciones económicas internacionales equita-

tivas y estables que les reportaran una mayor participación en la actividad económica mundial, acorde con su potencial económico.

B) La Cooperación Comercial. Algunos Instrumentos.

Para cualquier ajuste significativo de las relaciones comerciales entre los países desarrollados y en desarrollo, es imprescindible la liberalización de las condiciones de acceso a los mercados de los primeros. En realidad, se observaba la aparición de cierto número de obstáculos arancelarios y no arancelarios en los países desarrollados, particularmente con vistas a proteger la industria local frente a la competencia de las importaciones. Muchos de los productos afectados por estos obstáculos son precisamente aquellos sobre los cuales los países en desarrollo están, o pueden estar, en posición de competir existosamente en los mercados internacionales. La participación de los países en desarrollo en la producción y el comercio mundiales está, por lo tanto, restringida, y de esta forma están minimizados los beneficios que podrían derivar estos países del progreso económico.

Por ello se recalca la necesidad de esfuerzos de los países en desarrollo para asegurar un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados. Lo que sigue a continuación es un intento para presentar la efectividad de la estrategia que han utilizado los países en desarrollo dentro de los organismos internacionales en este aspecto, así

como la medida en que se necesitaría una nueva estrategia a la luz de los objetivos e implicaciones del nuevo orden económico internacional propuesto.

Los países en desarrollo han buscado activamente un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados, particularmente desde los sesenta, cuando se logró un amplio reconocimiento de la importancia de asegurar salidas adecuadas a las exportaciones. En realidad, para entonces los países en desarrollo habían agotado, en gran medida, sus posibilidades de sustitución de importaciones, y por lo tanto, se hizo evidente la necesidad de un desarrollo más orientado a la exportación para sostener y acelerar la tasa de crecimiento económico en general.

Los Organismos Internacionales.

GATT.

Los elementos básicos del GATT, en particular los principios de no discriminación 1/ y reciprocidad, estaban sujetos entonces a

1/ De conformidad con la cláusula de Nación más Favorecida, contenida en el artículo I del Acuerdo General, cualquier ventaja, favor, privilegio, concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país, habrá de hacerse extensivo a todo producto similar originario de las demás partes contratantes.

un examen crítico. En virtud del principio de no discriminación, tal como se especificó en el Acuerdo, los países desarrollados y en desarrollo recibirían igual tratamiento arancelario a pesar de la posición desventajosa de los primeros en términos de competitividad en los mercados internacionales. Por lo tanto, se encontró que el principio de no discriminación reforzaba el desequilibrio prevalen te en las relaciones internacionales entre los países desarrollados y en desarrollo. Con respecto al principio de reciprocidad, el alcance de las concesiones comerciales que pueden otorgar los países en desarrollo, en reciprocidad a las concesiones otorgadas por los países desarrollados, está severamente limitado por el hecho de que las barreras comerciales en los primeros países difícilmente pueden reducirse sin perjudicar los esfuerzos de desarrollo. Tales barreras se utilizan en los países en desarrollo como un medio de fomentar el es tablecimiento y la operación de industrias infantiles y/o como una fuente importante de ingreso público que destinan a propósitos de desarrollo. De ahí que los países en desarrollo estén impelidos a obtener mayores concesiones de los países desarrollados, si tales concesiones se otorgan sobre las bases del principio de no reciprocidad.

A la luz de estas consideraciones, se ha aseverado que ambos principios realmente operan contra los esfuerzos de los países en -

desarrollo y, consecuentemente, contribuyen a perpetuar el desequilibrio prevaeciente en el comercio mundial. En tal virtud y como una necesidad, se incorporó una parte IV al Acuerdo General 2/ con vistas a hacer que el Acuerdo General fuera compatible con el Tratamiento Arancelario Preferencial que otorgarían los países desarrollados a las importaciones originarias de los países en desarrollo.

La efectividad del acuerdo se siguió cuestionando dados los términos y la forma en que realmente operaba. Los países desarrollados han impuesto cierto número de obstáculos comerciales sobre productos de interés de exportación para los países en desarrollo. Tales obstáculos están relacionados, en conjunto, con restricciones cuantitativas; restricciones "voluntarias" de exportación; subsidios de exportación y derechos compensatorios; y, previsiones de salvaguardia. En algunos casos, los obstáculos se imponen en base a las disposiciones del Acuerdo mientras que, en otros casos constituyen desviaciones de éste. Además, las negociaciones de liberalización comercial conducidas bajo los auspicios del GATT, hasta ahora se han concentrado en productos de particular interés de importación para los países desarrollados, en comparación a productos de interés de exportación para los países en desarrollo. Por consiguiente, se argumenta que el -

2/ La fecha de entrada en vigor es el 27 de junio de 1966.

Acuerdo no ha logrado adecuar y proteger los intereses de los países en desarrollo de una forma suficiente y efectiva.

Lo anterior tuvo un impacto sobre las relaciones comerciales internacionales. Los países desarrollados acordaron considerar el otorgamiento de reducciones arancelarias sobre bases no recíprocas a productos de interés de exportación de los países en desarrollo. La primera prueba de buena voluntad de los países industrializados sería en el contexto de la Ronda Kennedy de negociaciones comerciales. Posteriormente, esa misma óptica operaría en la Ronda Tokio, celebrada de 1973 a 1979.

Sin embargo los logros alcanzados en esa materia, no quedaron libres de serias limitaciones. Efectivamente, tanto las negociaciones de la Ronda Kennedy como la de Tokio se concentraron en productos en los que los países en desarrollo no eran los principales abastecedores, y las reducciones arancelarias eran particularmente importantes con respecto a esos productos. En consecuencia, los pobres beneficios obtenidos en esas Rondas, por parte de los países en desarrollo, demandaron una intensa labor porque se consideraran en la última Ronda elementos de Trato Especial y Diferenciado para Países en Desarrollo, en los Acuerdos que se estaban negociando.

Por otra parte, los países desarrollados también acordaron - no incrementar las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a productos de interés de exportación de los países en desarrollo, así como la eliminación o la revocación progresiva de muchas - barreras. A la postre se veía que el cese de la imposición de nuevas barreras comerciales y de la intensificación de las ya existentes no sería estrictamente adoptado por los países desarrollados.

UNCTAD.

Los países en desarrollo han estado persiguiendo un contexto internacional más equitativo por medio de una estrategia emprendida en los sesenta, que propone asegurar que los países desarrollados otorguen un tratamiento preferencial no recíproco, en el campo de la liberalización arancelaria y no arancelaria. La estrategia constituyó un - cambio notable, por parte de los países en desarrollo, de los requerimientos tradicionales de ayuda para el desarrollo. En realidad se argumentó que el flujo de ayuda era insuficiente para compensar a plenitud la tendencia estructural que prevalecía contra los países en desarrollo en las relaciones comerciales internacionales, la cual fue reforzada por medio del contexto institucional mundial. "Más comercio que ayuda" fue el enfoque que prevaleciera en los sesenta y constituyó un -

paso importante en la búsqueda de la equidad económica internacional. El grito coadyuvó a que la comunidad internacional estableciera, en el año de 1964, la UNCTAD como un foro permanente para tratar los problemas de comercio y desarrollo de los países en desarrollo.

Un logro importante en este ámbito fue el acuerdo de los países - desarrollados, logrado a través de la negociación conducida bajo los auspicios de este organismo, para establecer el Sistema General de Preferencias (SGP), por medio del cual tales países se comprometen a otorgar preferencias arancelarias en forma de eliminación de aranceles y/o la reducción del tratamiento arancelario a las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

Independientemente de los aspectos positivos de ese sistema, las ganancias reales derivadas de él por los países beneficiarios, han sido - muy limitadas debido a la estrecha cobertura de productos en la mayoría de los programas o esquemas de los diferentes países otorgantes. En efecto, los esquemas contienen disposiciones que se relacionan principalmente con medidas de salvaguardias, con las insuficientes reducciones arancelarias y con reglamentos de origen restrictivos. El resultado ha sido que una gran proporción de las importaciones procedentes de los países en desarrollo queden fuera del SGP, y por lo tanto, no se benefician del mismo.

La Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo había adoptado ya, en el año de 1976, importantes iniciativas que a su vez originaron decisiones ulteriores para comenzar negociaciones internacionales sobre una amplia gama de cuestiones en la esfera del comercio y el desarrollo para reestructurar las relaciones económicas - con los países desarrollados y trabajar en pro del establecimiento de un nuevo orden económico mundial.

Las decisiones de la IV UNCTAD sobre la materia implicaban, por un lado, la adopción de un conjunto de medidas internacionales y mutuamente complementarias para expandir y diversificar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo; por otro lado, se proponía la adopción de un Programa Integrado de Productos Básicos, en reconocimiento a la necesidad de mejores formas de cooperación internacional en un campo tan importante para los países en desarrollo, a fin de promover el desarrollo económico y social de éstos.

Si bien estas dos importantes resoluciones no iban orientadas directamente a fomentar la cooperación mutua de los países en desarrollo; sus preceptos acercaban a estos países en cuanto a la consecución de objetivos comunes, para lo que se hacía necesaria la participación mutua, era una posibilidad más en la búsqueda de soluciones para su problemática.

La expansión y diversificación de las exportaciones de manufacturas se buscó, en la IV Conferencia, a través de dos amplias proposiciones: el mejoramiento del acceso del comercio de países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados y la reestructuración del comercio a través de la cooperación industrial.

El programa integrado de productos básicos propuesto en la otra resolución, estaba orientada a mejorar la relación de intercambio de los países en desarrollo y eliminar el desequilibrio económico entre las diferentes economías a través de la expansión y diversificación del comercio de los países en desarrollo, el aumento de su capacidad productiva y el aumento de sus ingresos por exportación, teniendo como base 18 productos de primordial importancia para los países en desarrollo - en los cuales se centraría toda una actividad negociadora aprovechando diferentes mecanismos, en especial la concertación de acuerdos internacionales sobre productos básicos.

Por otro lado, la cooperación económica entre países en desarrollo se reafirma con el establecimiento, en el mismo año de la celebración de la IV Conferencia, de la Comisión de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, que operaría como órgano permanente de la UNCTAD (Resolución 92(IV)). No obstante, las atribuciones de la

Comisión, que en última instancia definirían el alcance de los trabajos en esta área, fueron reconocidos hasta 1977.

De conformidad con lo dispuesto en la resolución 142(XVI) de la Junta de Comercio y Desarrollo 3/, que fuera redactada en octubre de 1976, el establecimiento de la Comisión de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo haría posible que la UNCTAD contara con una comisión principal, abierta a la participación de todos los países miembros a efectos de que en ella recayeran las funciones y la responsabilidad asignadas a las medidas de apoyo para el fomento de la cooperación entre países en desarrollo.

De esta forma, a la Comisión le fueron asignadas las funciones de estudiar y recomendar medidas destinadas a prestar, en la esfera de competencia de la UNCTAD y siempre que así se le pida, apoyo y asistencia a los países en desarrollo o a grupos de estos países, para fortalecer y ampliar su cooperación mutua a nivel subregional, regional e interregional, de conformidad con las diferentes resoluciones de la Asamblea de las Naciones Unidas y otras resoluciones pertinentes.

3/ La Junta de Comercio y Desarrollo, constituye el principal órgano subsidiario de la Conferencia (UNCTAD); tiene condición de órgano ejecutivo dado el alto nivel de representación por parte de los Gobiernos de los países participantes.

El mismo documento hace el señalamiento de que la Comisión realizará sus funciones, bajo la orientación general de la Junta de Comercio y Desarrollo, para:

- promover políticas generales en lo que respecta a medidas de apoyo;
- examinar y facilitar la coordinación de medidas de apoyo de todo el sistema de Naciones Unidas a los esfuerzos de cooperación económica entre países en desarrollo;
- examinar periódicamente, e informar al respecto, sobre la ejecución de medidas de apoyo, a fin de permitir la adopción de nuevas medidas y el examen de decisiones progresivas con miras a facilitar la labor de la propia Comisión y de la Junta.

Se puede afirmar que la Comisión de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo (CEPD) fue establecida en atención a dos grandes objetivos. Por un lado figura el servir en lo general, como instrumento para contribuir al establecimiento de un nuevo orden económico internacional y reducir la enorme diferencia existente entre el nivel de vida de los países en desarrollo y el de los países desarrollados. En lo particular, la Comisión ofrece la oportunidad para que en ella -

se ventilen los diferentes asuntos tendientes a coordinar las acciones, que los países en desarrollo realizan contando con todo el aparato administrativo de los órganos oficiales de las Naciones Unidas.

Si bien los países en desarrollo han planteado reiteradamente que aún cuando la cooperación económica entre países en desarrollo es ante todo responsabilidad de ellos mismos, dada la interdependencia de las distintas economías, los países desarrollados de economía de mercado así como los de economía centralmente planificada, y las instituciones pertinentes de la comunidad internacional, deberían prestar su apoyo al esfuerzo de los propios países en desarrollo. Según esos esfuerzos vayan dando fruto, habrá de irse consiguiendo un crecimiento más independiente y sólido del mundo en desarrollo, con ventajas incluso para los propios países desarrollados.

En este sentido, correspondía a los países en desarrollo identificar las esferas en que el apoyo de los demás países pudiera aportar una contribución considerable y útil a los objetivos de la cooperación.

C. La Cooperación Comercial entre Países en Desarrollo.

La liberalización comercial entre países en desarrollo ha estado confinada, por años, a acuerdos regionales. Como resultado de ligas

históricas y culturales, así como de vínculos estrechos en transporte y comunicación, la cooperación comercial entre esos países ha sido organizada, en general, sobre una base de integración regional.

En lo que respecta a la integración regional, no sólo los países en desarrollo han recurrido a ese tipo de cooperación; su importancia es tal que a excepción de Estados Unidos, China y Japón, prácticamente todos los países del mundo participan dentro de algún sistema o proceso de integración económica, con mayor o menor grado de madurez; es decir, se encuentran a diferentes niveles, como pudieran ser: sistema de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y regiones económicas.

De los argumentos empleados por los teóricos en apoyo de la integración, Ramón Tamames selecciona los siguientes: economías derivadas de la producción en gran escala; intensificación de la competencia dada una mayor amplitud del mercado; atenuación de los problemas de balanza de pagos; posibilidad de desarrollar actividades que se dificultarían por insuficiencia de mercado; aumento de poder de negociación frente a terceros países; formulación más coherente de las políticas económicas; necesidad de introducir reformas estructurales; y, posibilidad de conseguir una aceleración del desarrollo económico. 4/

4/ Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional, Alianza Editorial, Madrid, 1970. P. 184.

Partiendo de las ventajas de la integración económica, resulta claro que para los países en desarrollo tiene una gran significación este tipo de cooperación por lo que existe gran consenso en que la integración es, en el orden comercial, el único camino para contar con un amplio mercado que facilite la expansión industrial y un proceso económico aceptable.

Dentro de este contexto, existen diversas agrupaciones de países en desarrollo que permiten a sus miembros negociar concesiones comerciales, a fin de obtener una reducción de las barreras comerciales y mejorar las condiciones de entrada de las exportaciones. Si bien en términos generales todas las agrupaciones aspiran a objetivos similares, las características propias hacen que sus procedimientos o el carácter de los instrumentos jurídicos varíen sensiblemente.

Sin pretender una enumeración exhaustiva de las agrupaciones de integración existentes a continuación se citan algunas de ellas.

Mercado Común Centroamericano; Grupo Andino; Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), antigua ALALC; Comunidad Económica del Caribe (CARICOM); Unión Aduanera y Económica del África

Central (UDEAC); Asociación de Naciones de Asia Sudoriental - -
(ASEAN); Comunidad Económica del Africa Occidental (CEAO); Comu-
nidad Económica de los Estados de Africa Oriental; y Mercado Co-
mún Árabe (MCA).

En lo que respecta a los esfuerzos multilaterales o globales, se
puede apuntar lo siguiente:

A mediados de la década de los sesenta, se iniciaron esfuerzos
para promover el comercio entre países en desarrollo dentro de un -
marco global, y que de hecho trascendieron al nivel regional, con la
firma de un acuerdo tripartita entre Egipto, India y Yugoslavia, y -
posteriormente, con el inicio de negociaciones orientadas a la conclu-
sión del Protocolo relativo a las Negociaciones Comerciales entre -
Países en Desarrollo en el marco del GATT.

En relación a esto último, se realizaron en el GATT, algunos
estudios muy preliminares en relación a los problemas de los países
en desarrollo y la expansión de su comercio a través de la búsqueda
de trato preferente de su comercio mutuo.

En marzo de 1965, el Comité de Comercio y Desarrollo del GATT estableció un Grupo sobre la Expansión del Comercio entre Países en Desarrollo y se le instruyó para que examinara los problemas sobre esa materia, con referencia particular, al papel de las preferencias para promover tal comercio.

La discusión en el Grupo llevó a concluir que el establecimiento de preferencias entre países en desarrollo, administradas apropiadamente y sujetas a las salvaguardias necesarias, podrían hacer una importante contribución para expandir el comercio entre países en desarrollo.

El Comité confirmó su conclusión y recomendó que las Partes Contratantes deberían hacer arreglos para el examen de los propósitos de los países en desarrollo en lo relativo al intercambio de tales preferencias. En lo que respecta al foro para las pláticas exploratorias o negociaciones, el Comité consideró que los países en desarrollo podrían aprovechar las reuniones del grupo informal.

Un estímulo básico para las negociaciones entre países en desarrollo fue su inconformidad con los resultados de la Ronda Kennedy celebrada de 1964 a 1967, pues esperaban que ese proceso negociador asegurara algunas concesiones para productos importantes para su comercio de exportación.

Esa insatisfacción fue precisamente la que propició el establecimiento del Comité de Negociaciones Comerciales de Países en Desarrollo del GATT que inició sus trabajos a fines de 1967 y fue abierto a todos los países en desarrollo fueran o no partes contratantes del Acuerdo General (GATT) en la reunión de apertura, el Presidente del Comité (Director General del GATT) enfatizó la importancia de una colaboración UNCTAD y GATT e incluso se refirió a la conveniencia de combinar recursos de ambos organismos a fin de que las negociaciones fueran lo más completas y efectivas posibles. La presencia de representantes de la Secretaría de UNCTAD a la reunión fue una visible evidencia de la estrecha cooperación establecida entre las dos Secretarías.

En estas condiciones el Comité de Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo procedió de ahí en adelante a considerar su plan de trabajo para las negociaciones comerciales. Este plan contenía una etapa inicial de sondeos y consultas a la que seguiría una etapa negociadora sobre la base de listas de solicitudes. La multilateralización de las concesiones acordadas y las reglas que gobernarían su aplicación fueron consideradas por el Comité en una etapa posterior.

Treinta y siete países miembros y no miembros del GATT, tomaron parte en las diferentes fases de los trabajos ^{5/}. Quedaba pendiente decidir

^{5/} Los once países no Partes Contratantes del GATT que participaron en los trabajos fueron Afganistán, China, Etiopía, Irán, Irak, Líbano, México, Venezuela, Colombia, Filipinas y Túnez.

sobre la condición de país en desarrollo para efectos de participación - tanto en la negociación como en el Protocolo. El Comité por su parte, consideró que la cuestión relativa al Status de un país particular, como país en desarrollo, era ingerencia tanto de países en desarrollo como de países desarrollados, y por tanto la decisión final en esta materia, reca- yó en las Partes Contratantes del GATT.

En este contexto, las reglas de trabajo para las negociaciones y las disposiciones del Protocolo en su forma final serían diferentes a las del Acuerdo Tripartita, ya que este Acuerdo dispone que la participación estaría abierta a cualquier país en desarrollo, miembro del Grupo de los 77. Debido a ello, 4 países no miembros del Grupo de los 77, se convirtieron en miembros del Protocolo. 6/

En relación a los no miembros del GATT, se acordaron reglas específicas para prever su participación. En ese sentido no se intentó crear nuevos derechos y obligaciones entre esos países o cualquier compromiso no cubierto por las negociaciones.

La fase inicial permitió a cada país participante, definir los productos específicos respecto a los cuales deseaba concesiones, teniendo en cuenta

6/ Grecia, Israel, España y Turquía.

sus patrones existentes de comercio y sus posibilidades futuras. Para ello, la Secretaría del GATT preparó detalles de los regímenes de barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones, aplicadas por los países individuales así como datos de comercio.

Esta información permitió establecer que el papel de los diversos instrumentos de política comercial para regular los niveles y la composición de las importaciones, varía ampliamente de un país a otro y en algunos casos dentro de un mismo país la aplicación de la política varía de un producto a otro.

Las diferentes tarifas arancelarias nacionales mostraron significativas disparidades en los derechos aplicados a un mismo producto según el país. Entre las medidas no arancelarias usadas para regular el nivel y la composición de importaciones se encontraron, en primer lugar, las restricciones cuantitativas en sus diversas formas.

La cuestión del establecimiento de reglas para la aplicación de concesiones fue afrontada en una etapa inicial de la negociación. Algunos países participantes sostenían que era fundamental llegar a un acuerdo a través de un ejercicio global y consideraron que la ausencia de reglas dificultaría la evaluación de los efectos de las posibles concesiones a negociarse.

Otros países opinaban que el establecimiento de reglas debería buscarse pragmáticamente para que después los países adoptaran una posición que definiera sus intereses en términos de productos específicos.

A la luz del intercambio de opiniones fue acordado que la cuestión de las reglas fueran consideradas por el Comité con una anterioridad razonable a la etapa final de las negociaciones.

Dado que el Protocolo de Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo constituye un ejercicio similar y paralelo al que los países en desarrollo pretenden a través del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo, se considera necesario adentrarse en sus características y operación, como se verá, ello nos dará un amplio marco que facilitará el examen del capítulo siguiente.

1. Principales Características del Protocolo

Hasta ahora el Protocolo de Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo es el principal esquema interregional de preferencias de países en desarrollo. El protocolo está constituido por un

preámbulo; una declaración relativa a acuerdos regionales; un anexo (anexo A) que gobierna la aplicación de reglas de origen y un anexo que contiene las listas de concesiones 1/.

En el preámbulo, los países participantes en el Protocolo acordaron como propósito general el expandir el comercio entre los países en desarrollo y ampliar los mercados para sus exportaciones mutuas a través de la reducción o eliminación de sus barreras arancelarias y - no arancelarias que afectan los flujos comerciales existentes o que inhiben el desarrollo de nuevas posibilidades comerciales. Según el Protocolo, la creación de un comercio complementario entre esos países - contribuiría a una mayor especialización de la producción para la exportación tendiente a ayudar a sus industrias a lograr economías de - escala y alta productividad.

El Protocolo prevé una participación abierta a cualquier país en desarrollo y en cualquier momento, independientemente de que sea o no parte contratante del GATT.

1/ El texto del Protocolo está contenido en GATT. Basic Instruments and Selected Documents, Eighteenth Supplement. GATT/1972-1.

Un país en desarrollo que deseara acceder al Protocolo lo haría saber por escrito al Comité de Países Participantes (CPP). El Comité por su parte facilitaría la adhesión de cualquier país de conformidad con determinados elementos, como desarrollo presente y futuro; necesidades comerciales y financieras, así como el desenvolvimiento pasado de su comercio; arreglos realizados para la negociación de intercambio de concesiones; etc.

Las concesiones otorgadas por cada país participante se realizaría sobre una base multilateral y sobre el principio de beneficios mutuos a todos los demás países participantes.

No obstante que en un principio se consideró la posibilidad de que las concesiones negociadas se extendieran a todos los países miembros del Acuerdo General (GATT), se decidió que a fin de asegurar que el intercambio de concesiones tuviera lugar en una base de beneficio mutuo, las concesiones se aplicarían sólo entre los países que hubieran participado en el intercambio de concesiones. Ello aseguraría también que todos los países hicieran contribuciones acordes con las concesiones que eventualmente los beneficiaran.

No obstante que el Protocolo no hace una mención específica en relación a los países menos adelantados, al disponer que el Comité de Países Participantes facilitarfa la accesoión en los términos compatibles con el desarrollo presente y futuro y las necesidades comerciales y financieras de los países, los países menos desarrollados no estarían obligados a hacer concesiones comparables a las de otro país en desarrollo situado en una etapa relativamente más avanzada de su desarrollo económico.

En base a esta mecánica, el Comité de Países Participantes ha aceptado la accesoión al Protocolo de Paraguay y Bangladesh, sin necesidad de una negociación específica de intercambio de concesiones.

Como ya se mencionó, las concesiones intercambiadas están contenidas en listas anexas al protocolo, como una parte integral del mismo.

No obstante que las disposiciones del preámbulo así como las reglas de trabajo para las negociaciones prevén que el intercambio de concesiones cubran barreras arancelarias y no arancelarias, los países participantes sólo han intercambiado hasta ahora rebajas arancelarias.

El Protocolo prevé un marco autoregulator de las concesiones intercambiadas y trata de mantener la estabilidad de su aplicación que haga posible que los flujos comerciales se desarrollen. Dispone que desde el momento en que haya entrado en vigor el protocolo, ningún país participante disminuirá o anulará las concesiones aplicando medidas o gravámenes restrictivos al comercio que no estuvieran en vigor con anterioridad.

Sin embargo, autoriza algunas excepciones al principio general que dan la flexibilidad necesaria a países individuales en el caso de situaciones especiales.

De esta forma, un país está autorizado a apartarse de las concesiones otorgadas y a aplicar restricciones cuando éstas correspondan a un impuesto anterior aplicado a un producto nacional similar; a un derecho antidumping o compensatorio. Asimismo, un país podrá establecer o intensificar restricciones cuantitativas u otras medidas limitativas de las importaciones con objeto de prevenir o detener una disminución grave de sus reservas monetarias procurando, sin embargo, dejar a salvo el valor de las concesiones inscritas en el protocolo.

Adicionalmente, un país podrá durante el tiempo que sea necesario, suspender la concesión relativa a un producto cuya importación se haya

incrementado en tales condiciones que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de artículos similares o directamente competitivos. Antes de hacerlo deberá avisar por escrito al Comité con la mayor antelación posible, y facilitar a éste y a los países interesados, los elementos que permitan el examen de las medidas que propone adoptar.

Si los países interesados no logran ponerse de acuerdo en las medidas, el país importador podrá adoptarlas previa notificación al Comité, en cuyo caso el país afectado podrá suspender la aplicación de concesiones sustancialmente equivalentes a la contraparte.

Un aspecto que desde la etapa de la negociación del Protocolo llamó la atención de los países participantes fue el derivado de su membresía en grupos regionales y subregionales de integración. Ahí se presentaba a su juicio un problema para conciliar su obligaciones bajo esos acuerdos regionales con otros que emanaran como consecuencia de su participación en un acuerdo preferencial más amplio entre países en desarrollo. Este asunto fue encarado al final de la negociación del Protocolo y se adoptó una Declaración en la que los Países Participantes acordaron que la ejecución de los compromisos bajo las uniones aduaneras o áreas de libre comercio entre países en desarrollo no serían afectadas por el Protocolo. Un párrafo específico del Protocolo dispone un procedimiento de consulta que culminaría, si

fuera necesario, con una suspensión de la concesión en los casos donde el valor de una concesión sea alterada o el beneficio tienda a anularse.

No obstante, si en cumplimiento de obligaciones bajo uniones aduaneras o áreas de libre comercio, una parte del Protocolo aumenta un derecho consolidado en la lista anexa se aplicarán las disposiciones similares a los que operan para las salvaguardias.

La aplicación de reglas de origen con respecto a las concesiones preferenciales intercambiadas entre países miembros es gobernada por las disposiciones contenidas en el Anexo A del Protocolo. El Anexo A, establece los principios y procedimientos de acuerdo a los cuales los países aplicarían sus reglas de origen. Uno de esos principios señala que los países participantes que, para certificar el origen del producto, siguen primordialmente el criterio básico de valor agregado o el criterio de proceso que implica un cambio en la clasificación arancelaria, podrán seguir aplicando dichas normas. Aquellos países que no apliquen normas basadas en esos criterios - habrán de establecerlas antes de la puesta en vigor de sus concesiones.

Las autoridades de cada país participante adoptarán las medidas necesarias para facilitar la aplicación de las normas para los productos a los que concedan trato preferencial y procurarán establecer una coordinación

entre sus respectivas autoridades competentes en la materia.

El Comité, por su parte, podrá examinar cualquier caso de falta de uniformidad en la aplicación de las normas de origen a determinados productos o grupos de productos y cualquier otro problema relacionado con las normas de origen que puedan afectar las condiciones de importación de los productos para los que se hayan otorgado concesiones. También se prevé, por parte del Comité, una revisión de las normas aplicadas por los países participantes con el fin de mejorar o armonizar dichas normas o asegurar su aplicación.

2. Operación del Protocolo.

A través del protocolo, 15 países participantes 8/ intercambian concesiones para alrededor de 740 posiciones arancelarias de diversos capítulos de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA); cerca de un tercio corresponden a productos agrícolas y materias primas y el resto a productos procesados y manufacturados.

8/ Brasil, Corea, Chile, Egipto, España, India, Israel, México, Paquistán, Perú, Túnez, Turquía, Rumanía, Uruguay y Yugoslavia. Bangladesh y Paraguay participan sin negociación de concesiones. La participación de Filipinas está aún pendiente de ratificación.

Los productos comprendidos en los capítulos 1 a 24 de la NCCA corresponden a animales vivos, ciertos productos de carne, pescado y productos de pescado, huevos, azúcar, ciertas frutas frescas y secas, plantas medicinales, nueces, aceites vegetales, cereales y algunas bebidas espirituosas.

Dentro de los productos manufacturados o semimanufacturados (comprendidos en los capítulos 25 a 99 de la NCCA), figuran entre otros sal común, cemento, marmol, hierro y zinc en concentrados, fertilizantes, medicamentos, pinturas, aceites esenciales, perfumería, productos químicos, llantas, pieles y cueros, artículos de piel, papel, textiles, sisal, herramientas, turbinas, calentadores, motores de combustión interna, equipo de ferrocarril, refrigeradores, generadores, aparatos de transmisión, mobiliario y juguetes. Sin embargo, en las listas individuales anexas al protocolo se presentan desproporciones en la cobertura de productos, nueve países ofrecieron originalmente concesiones para sólo 15 productos o menos, mientras que para 4 países las concesiones cubren de 50 a 100 productos. Además, el marco preferencial de concesiones varía de un país miembro a otro, pues algunas tasas arancelarias preferenciales conceden franquicia mientras que otras sólo consolidan las cargas existentes.

Algunas concesiones se establecen como un porcentaje de la tarifa de nación más favorecida (NMF) y van desde 10 hasta 75%. - Aunque en términos generales las tasas de concesión representan una reducción de 20 a 50% de la tasa NMF.

Globalmente, el comercio total entre países participantes en productos contenidos en las listas de concesiones, creció de 24.3 millones de dólares en 1972 a 179.6 millones de dólares en 1978. Aunque estas cifras muestran un importante crecimiento relativo de este comercio preferencial, representan sólo pequeñas proporciones de las importaciones de los países participantes procedentes del resto del mundo. En efecto, en 1972 las importaciones de los países participantes procedentes de otros países miembros, representaron sólo el 4.5% de las importaciones del resto del mundo en ítems incluidos en las listas de concesiones. Este porcentaje ascendió a 9.2% para el año de 1978.

Obviamente, estas cifras de comercio preferencial entre países participantes, si se comparan con las importaciones totales de estos países procedentes de todo el mundo en todos los productos, resultó ser menos del 0.2% durante 1978, año en el cual las importaciones de los países participantes de productos sujetos a concesión fueron por 179.6 -

millones de dólares, mientras que las importaciones totales de esos mismos países en todos los productos tuvieron un valor de 108.959.0 millones de dólares.

No es posible, a través de unas cuantas líneas tener una idea exacta de los aspectos económicos que pudieran derivarse de la operación del Protocolo. Lo que sí resulta evidente es lo limitado de sus alcances dada la estructura misma del mecanismo. Entre las limitaciones que se han encontrado figuran el número relativamente pequeño de países en desarrollo participantes en el Acuerdo; que las concesiones operan únicamente en el ámbito arancelario y la limitada cobertura de productos y el corto alcance de las concesiones arancelarias acordadas.

Abundando en los aspectos limitativos del Protocolo, también cabe mencionar que no contempla un principio de participación colectiva y compromisos de parte de las organizaciones de integración regional; que no haga referencias claras y específicas a los países de menor desarrollo relativo; que no contemple la cooperación más allá del intercambio de preferencias mutuas; y, que hasta la fecha, no haya logrado unificar y armonizar las reglas de origen que aplican los diferentes miembros.

CAPITULO III

EL SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO (SGPC)

A. La Declaración de Arusha.

Los países miembros del Grupo de los 77, se reunieron en Arusha, Tanzania, en ocasión de su IV Reunión Ministerial, del 12 al 16 de febrero de 1979, para afirmar una estrategia colectiva para las negociaciones en el V Período de Sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y tomaron importantes acuerdos en relación a su cooperación mutua.

En esa ocasión adoptaron por unanimidad, entre otras cosas, un programa para la autoconfianza colectiva basado en importantes antecedentes como son las resoluciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, relativas a la Declaración y el Programa de Acción para el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (3201 y 3202 S-VI); sobre la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados (Resolución 3281 XXIX) y sobre Desarrollo y Cooperación Económica Internacional (resolución 3362 S-VII).

Si bien el programa para la autoconfianza colectiva, implicaba esfuerzos de parte de los propios países en desarrollo, se aspiraba alentar un espíritu de solidaridad hacia sus problemas insatisfechos y por otro lado solicitaba un apoyo efectivo no sólo de los organismos internacionales

responsables de esa problemática sino también de los países desarrollados a través de una modificación de sus actitudes en cuanto a la cooperación económica internacional.

Los argumentos que esgrimían los países en desarrollo tenían una plena justificación dado el reconocimiento casi generalizado de que la evolución reciente de la economía internacional, a pesar de diversas incitativas para apuntalarla, había afectado sensiblemente a sus economías y con ello se reafirmaba la tendencia secular a mantener su status de subdesarrollo.

Los países en desarrollo confiaron en que el marco en que se desarrollaban las diferentes negociaciones sobre la situación económica internacional y en especial la atención que se daba a los problemas específicos de los países en desarrollo, conformaban todo un instrumental que haría posible una nueva orientación a la política internacional que en cierta forma atendería la problemática de sus economías. Asimismo, dejaba por sentada la responsabilidad que pesa sobre los países en desarrollo de hallar soluciones eficaces para los graves problemas sociales y económicos con que se enfrentan, así como para elaborar estrategias que fomenten la autoconfianza y provoquen cambios estructurales básicos; eliminen de un modo definitivo las condiciones de subdesarrollo y logren la transformación socio-económica y tecnológica de sus sociedades.

Así, los países miembros del Grupo de los 77 se abocaron a plasmar, en la parte dispositiva del Programa, un primer Plan a Corto y Medio Plazo para las Prioridades Globales relativas a la Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, mismo que debería examinarse regularmente en futuras Reuniones Ministeriales del Grupo, tomando en cuenta, el principio de que la cooperación económica entre países en desarrollo constituye un proceso a largo plazo en el que se debe tratar de realizar progresos en todas las áreas, conforme se vayan advirtiendo posibilidades de cooperación basadas en propuestas válidas y técnicamente justificadas.

El Plan, propone en principio una acción específica en las esferas prioritarias de la cooperación entre países en desarrollo de conformidad con ciertos postulados, tales como:

- Queda entendido que la cooperación entre países en desarrollo es un componente fundamental de sus esfuerzos hacia el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional.
- La Cooperación entre los países en desarrollo, por ser materia que concierne primordialmente a los países en desarrollo, debe ser formulada y aplicada por ellos mismos, a los niveles subregional, regional, interregional y mundial.

- Los países desarrollados y las organizaciones de las Naciones Unidas deben dar un decidido apoyo a este proceso en cumplimiento de las diversas resoluciones de la Asamblea General y de la UNCTAD.

Las áreas de acción consignadas en el Plan son:

- 1) Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo.
- 2) Coordinación entre Organizaciones Comerciales Estatales.
- 3) Establecimiento de Empresas Multinacionales de Comercialización.
- 4) Fortalecimiento de la integración y la cooperación económica y los niveles subregional, regional e interregional.
- 5) Cooperación en la transferencia y desarrollo de tecnología.
- 6) Países menos adelantados.
- 7) Países en Desarrollo sin litoral y países insulares en desarrollo.

- 8) Planes subregionales, regionales e interregionales de seguros y reaseguros entre países en desarrollo.
- 9) Cooperación monetaria y financiera.
- 10) Empresas multinacionales de producción entre países en desarrollo.
- 11) Otros puntos sustantivos identificados en reuniones de países en desarrollo.
- 12) Medidas de apoyo.
- 13) Cuestiones Institucionales.
- 14) Cooperación Técnica y Económica entre Países en Desarrollo.

B. Elementos del SGPC.

El Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los Países en Desarrollo, tal como fue concebido por los Ministros de los países miembros del Grupo de los 77 y expuesto en el Plan de Acción de Arusha, consta de una recomendación para establecer como objetivo a largo plazo el sistema que, como primera medida, concederá prioridad al reforzamiento y coordinación de los actuales sistemas de preferencias comerciales subregionales, regionales e interregionales, así como a la aplicación del alcance de acuerdos bilaterales.

En lo que respecta a las orientaciones o directrices para los trabajos en esa esfera, los Ministros acordaron que se siguieran una serie de principios entre los que se pueden destacar:

- a) el Reconocimiento de que el SGPC habrá de constituir un importante instrumento para la promoción del comercio, la producción y el empleo en los países en desarrollo;
- b) partir de un planteamiento realista en etapas sucesivas por parte de todos los países;
- c) que el SGPC deberá abarcar, además de concesiones arancelarias, la eliminación o reducción de obstáculos no arancelarios y relacionarse con otras medidas en la esfera de la producción, comercialización, financiación y transporte;
- d) el reforzamiento de otros mecanismos de cooperación comercial entre países en desarrollo;
- e) basar su operación en el principio de reciprocidad de ventajas y beneficio general a todos los participantes, teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo, estructura de comercio y regímenes comerciales de los países;

- f) otorgamiento de trato especial adecuado a productos de interés de exportación de países menos adelantados, países en desarrollo sin litoral e insulares, con carácter no recíproco;
- g) participación de agrupaciones regionales cuando éstas lo juzguen conveniente;
- h) estar abierto a todos los países en desarrollo interesados;
- i) el establecimiento paulatino del SGPC, debería llevarse a cabo mediante el reforzamiento de agrupaciones regionales, interregionales y subregionales de integración;
- j) el Sistema debería consistir en un conjunto coherente de elementos estrechamente relacionados, en particular elementos tales como adopción de objetivos indicativos para el aumento del comercio recíproco, técnicas y modalidades especiales para las negociaciones preferenciales y para las concesiones en materia de restricciones cuantitativas, acuerdos sobre medidas comerciales directas y sobre la celebración de contratos a largo plazo, celebración de negociaciones sectoriales cuando proceda, disposiciones sobre normas de origen y sobre las salvaguardias y otras disposiciones fundamentales de los sistemas de preferencias comerciales.

Además debería prever mecanismos adecuados y exámenes periódicos a plazo medio, para evaluar los progresos realizados;

- k) los productos incluidos deberían ser además de las manufacturas, productos básicos y agrícolas tanto en bruto como elaborados;
- l) además del SGPC, los países en desarrollo deberían examinar los demás medios adecuados de aumentar el comercio entre ellos, como celebración de acuerdos bilaterales;
- m) debería establecerse un sistema de información comercial en apoyo del SGPC.

Como se puede ver, este sistema como se proyecta, contempla todo un cúmulo de conceptos que si fuera factible llevarlos a la práctica en toda la extensión habrá de ser el instrumento, a través del cual, los países en desarrollo puedan superar una serie de limitaciones en su comercio recíproco.

Por otra parte hay que considerar que este sistema se habrá de apoyar en la experiencia que han tenido otros instrumentos similares.

Sobre este particular cabe destacar el Protocolo de negociaciones comerciales entre países en desarrollo que opera en el seno del GATT.

En el capítulo anterior se hizo una breve descripción del protocolo y de las limitaciones de su operación; los países involucrados en la negociación del SGPC tratan de evitar las limitaciones que el protocolo ha experimentado en los 10 años de su operación.

Se puede afirmar que la mayor limitación del Protocolo ha sido el pequeño número de participantes, de ahí el interés de dotar al SGPC de las características que lo hagan atractivo a los intereses de un gran número de países en desarrollo, si no es que la totalidad de éstos.

Otro aspecto importante lo constituye el principio de participación colectiva y compromisos colectivos por parte de organizaciones de integración regional en su seno, cuestión que no ha sido incorporada en el Protocolo. La ausencia de este principio impuso algunas limitaciones en la expansión y operación de los acuerdos.

El plan del SGPC no sólo reconoce la importancia de la total participación y contribución por parte de organizaciones de integración

y esquemas preferenciales para el logro de sus objetivos, sino - también para propiciar su fortalecimiento y el establecimiento de nuevas preferencias comerciales, regionales y subregionales entre los países en desarrollo.

El SGPC, a diferencia del Protocolo, ha contemplado claramente disposiciones que, en adición a las preferencias comerciales no recíprocas, podrían ser un trato especial efectivo en favor de los - productos de exportación que interesan a los países de menor desarrollo relativo.

El SGPC podría ser aplicable al rango total de productos comerciales incluyendo productos agrícolas, artículos procesados y manufacturas. Con ello podría superar la limitación de que adolece el - Protocolo que cubre sólo un limitado grupo de productos.

Otra limitación importante en la operación del Protocolo ha sido la ausencia de concesiones no arancelarias, de ahí que ahora se pretenda que el SGPC cubra, además de concesiones arancelarias, otras barreras, como las restricciones cuantitativas.

El SGPC está proyectado para interrelacionarse progresivamente con otras medidas en áreas de producción, mercadeo, pagos, transporte y finanzas y podría también involucrar negociaciones de contratos de abastecimiento y compra, contratos de compras gubernamentales y otros programas de cooperación industrial o agrícola entre países en desarrollo.

Finalmente, el SGPC puede estar libre de las limitaciones institucionales que han afectado las operaciones del Protocolo y su expansión en particular.

Sin embargo, todo lo que se proyecta para el SGPC no deja de ser meramente intento, de ahí que las pláticas e intercambios de opinión entre los países interesados se concentren en contemplar este ejercicio en etapas, de tal forma que se vaya paulatinamente consolidando, ampliando y fortaleciendo a medida que dichas etapas se cubran.

Por otro lado, se tiene previsto dotar al sistema del dinamismo suficiente, relacionándolo con el orden económico mundial, de tal forma que responda a los cambios en las relaciones económicas internacionales. Un esquema como el SGPC debería prever su propia evolución, etapas de avance y mejoramiento, así como el mecanismo para ser revisado periódicamente.

C. El SGPC y su aplicación.

De conformidad con la presentación en el Plan de Acción de Arusha, el SGPC habrá de involucrar a más de 120 países en desarrollo en una negociación que prevea reducciones arancelarias, así como supresión o disminución de barreras no arancelarias para la mayoría de los productos objeto de comercio entre los países en desarrollo.

Los aspectos preparatorios relacionados con el establecimiento del SGPC han recaído hasta ahora fundamentalmente en un Grupo de Expertos Gubernamentales de Países en Desarrollo sobre Cooperación Económica llamado Grupo de los 30, emanado del Grupo de los 77.

En las reuniones de este Grupo se ha venido debatiendo en torno a los aspectos generales que prevean la aplicación del Sistema de conformidad con el Plan de Acción de Arusha; las posibilidades prácticas de la operación; la coordinación con los órganos de la UNCTAD que permitan facilitarlo, así como el acopio de material estadístico y de otra índole necesario para los trabajos.

De esta forma, el Grupo de los 30 ha propuesto al Grupo de los 77 el inicio de negociaciones para el establecimiento del SGPC con base en

los principios contenidos en el Plan de Acción de Arusha. 1/

Las recomendaciones del Grupo de los 30, también contienen algunos aspectos de procedimiento directamente vinculados con las propias negociaciones. Proponen que en la primera fase se incluya un número limitado de elementos como concesiones arancelarias; barreras no arancelarias, en particular las más importantes; medidas directas de comercio, incluidos los contratos a largo plazo; normas de origen y salvaguardias.

Recomienda que los países en desarrollo miembros del Grupo de los 77, interesados en participar en las negociaciones, lo comuniquen a la Secretaría de la UNCTAD, junto con una notificación de sus aranceles y regímenes de comercio exterior en vigor.

Como derivación de los primeros trabajos, propone la creación de un Comité de Negociaciones del SGPC, abierto a los gobiernos de los países en desarrollo miembros del Grupo de los 77, así como a las agrupaciones regionales de países en desarrollo que deseen participar. El Comité podría iniciar sus trabajos acordando sus propias reglas de

1/ Esta propuesta fue tomada por el Grupo de los 77 para su Declaración sobre el SGPC, ante la Asamblea General de Naciones Unidas en su 37o. Período de Sesiones en octubre de 1982.

procedimiento y adoptando su plan de trabajo, dividiendo sus actividades en algunas fases; estaría facultado para tomar todas las medidas necesarias para establecer los mecanismos y procedimientos para la negociación y puesta en vigor de las concesiones, así como para preparar los instrumentos jurídicos, establecer los órganos auxiliares y crear un mecanismo del SGPC que supervise y controle las negociaciones.

Para que todo ello sea posible, se solicita a la Secretaría de la UNCTAD proporcione apoyo técnico y de cualquier otra índole. También pide a organizaciones competentes que presten su apoyo a las negociaciones.

Toda vez que el ejercicio de la negociación del SGPC implica adentrarse en cuestiones sumamente técnicas para que sean contempladas por un Grupo como el de los 30, se creó en su seno un pequeño Grupo de redacción denominado Grupo de los 12 que será el encargado de preparar documentos específicos.

El trabajo de este último Grupo se ha centrado hasta mayo de 1983 en tres aspectos fundamentales para la negociación. Estos son: Establecimientos de mecanismos de negociación; reglas de origen y salvaguardias.

En relación a los mecanismos de negociación, los estudios preliminares del Grupo de redacción recomiendan una fase inicial de consulta que haga posible que cada país precise sus propios intereses en el contexto global de las negociaciones. Las consultas podrían llevarse a cabo entre los participantes en forma plurilateral, multilateral y bilateral, cubriendo varios aspectos de las negociaciones y sus modalidades.

La fase de la negociación propiamente dicha, se iniciaría con el intercambio de solicitudes y ofertas en forma bilateral, que cubran concesiones arancelarias y no arancelarias; medidas comerciales, listas de excepciones, aspectos financieros, etc. Posteriormente, a través de una coordinación adecuada podrá cubrirse el aspecto de la multilateralización y se concluiría con la redacción de disposiciones para un acuerdo y su adopción.

En el campo de las barreras no arancelarias ya se prevén múltiples dificultades dada la complejidad y amplitud de las mismas. Lo nebuloso de estas barreras no arancelarias implica detalladas negociaciones a nivel de países individuales para casi la totalidad de países en desarrollo que implican este tipo de barreras. Existen también amplias variaciones entre los países que las aplican en lo que respecta al grado de seguridad o protección que les reportan y los propósitos específicos con que cada país las utiliza.

En vista del carácter multifacético y de naturaleza individualizada de las barreras no arancelarias, se puede vislumbrar un modesto logro en la inclusión de estas medidas en el esquema, por lo que ya se han emitido manifestaciones en el sentido de centrarse, en una etapa inicial, en las restricciones cuantitativas, por ser relativamente fáciles de identificar.

La experiencia en recientes negociaciones en el ámbito de los aranceles indican que un enfoque producto por producto adolece de debilidad estructural que implica que la concesión asegure básicamente el comercio tradicional el que de cualquier manera habría de ocurrir aún sin concesiones arancelarias. De ahí que algunas opiniones se hayan manifestado por la conveniencia de adoptar un enfoque lineal por su sencillez y por la relativa facilidad con la que podría negociarse. Es decir, a través de una fórmula general de reducción arancelaria aplicable a grandes grupos de productos podría ofrecer márgenes preferenciales de 10 a 15% en relación a las tasas aplicables a otros países, esta reducción se haría efectiva de manera paulatina en etapas de 3 a 5 años. En ciertos casos sólo excluiría a productos sensibles a través de una disposición liberatoria.

En lo que respecta a las reglas de origen y las salvaguardias, el Grupo de Redacción ha realizado documentos indicativos que presentan,

mas que recomendaciones específicas, elementos que podrían ser tomados en consideración dada la existencia de mecanismos con finalidades similares que operan actualmente y que en cierta forma constituyen compromisos adoptados con anterioridad. En tal virtud, se prevé que gran cantidad de cuestiones, de naturaleza eminentemente técnica, habrán de ser objeto de análisis en Grupos aún más especializados, que trabajan de paralelamente, definen el proceso y las características de las negociaciones, mediante una debida coordinación que contemple armonización de compromisos y conciliación de intereses teniendo como meta final la liberación comercial mutua.

Toda vez que el Plan de Arusha, pretende que el SGPC contemple disposiciones en favor de los países menos desarrollados, ya se propone, a nivel muy preliminar, que la reducción general podría contener un diferenciador para países menos desarrollados, tanto en lo que respecta a su compromiso, que podría ser más flexible, como a la aplicación más profunda del beneficio en cuestión que reportara a esos países un margen preferencial adicional. Asimismo, algunos países podrían iniciar desgravaciones unilaterales que favorezcan a países menos desarrollados.

CAPITULO IV

EL PAPEL DE MEXICO ANTE EL SGPC .

A. Evolución reciente del Comercio Exterior de México.

México, en su comercio exterior, ha registrado tradicionalmente un déficit que se ha venido agudizando; aunque el ritmo de crecimiento del valor de las exportaciones mexicanas ha sido importante (37.4% anual entre 1975 y 1981), las necesidades de desarrollo del país han exigido cada vez mayor adquisición de materias primas, insumos intermedios y bienes de capital, lo cual trajo consigo un aumento de las importaciones totales a una tasa promedio anual de 24% en el período. (Ver Cuadro No. 5).

Entre 1975 y 1980, el valor de las transacciones comerciales de México con el exterior, mostró un incremento de 260.9%, pasando de 9,362 a 33,793.7 millones de dólares; con ello, la participación de México en el comercio mundial aumentó, entre 1975 y 1980, de 0.5 a 0.8%.

El valor en dólares de las exportaciones creció entre 1975 y 1981 37.4% y el de las importaciones lo hizo en 24%; la balanza comercial mantuvo su déficit, aunque en el último año no alcanzó el punto máximo de 1976 cuando significó 3,647.2 millones de dólares. Lo ante -

rior se explica en virtud de las sucesivas contracciones, en 1976 y 1977, consecuencia del cambio de la paridad del peso respecto al dólar a partir de septiembre de 1976.

En 1982, debido a la sensible contracción de las importaciones ocasionada por el control de cambios y el encarecimiento de éstas en términos de dólares, se experimentó un importante superávit de 6,584.5 millones de dólares. No obstante, las exportaciones no mantuvieron en 1982 el mismo ritmo de crecimiento que se venía experimentando desde 1975, pues sólo crecieron 1.3% contra 37.4% promedio anual experimentado en el período. Este fenómeno, se espera habrá de mantenerse en virtud de las dificultades que habrá de experimentar el sector exportador para adquirir los insumos necesarios para la producción de artículos exportables.

1. Balanza Comercial

Como ya se señaló, la balanza comercial mexicana, ha sido tradicionalmente deficitaria, sólo pudo superar esa situación hasta 1982. Además de los requerimientos de importaciones derivados de las necesidades de desarrollo del país que determinan la adquisición de un monto muy elevado de insumos y bienes de consumo básico del exterior, la estructura de las exportaciones es muy vulnerable debido a la alta

concentración en ciertos productos y en mercados de destino, fluctuaciones erráticas de sus precios y la constante inestabilidad en el acceso a los mercados.

Durante el lapso 1975 - 1981, los saldos negativos de la balanza comercial fluctuaron de manera errática dependiendo primordialmente del comportamiento de las importaciones, aunque mantuvieron el carácter creciente, considerando todo el período.

Debe resaltarse que para sostener la producción interna será necesario continuar adquiriendo crecientes volúmenes de maquinaria y otros insumos intermedios. Lo anterior significa que no obstante que se prevén incrementos en las exportaciones, se ha estimado que las necesidades de importaciones implicarán volúmenes de importación aún superiores a los actuales, lo cual habrá de determinar un resultado que contraste con el registrado en 1982.

2. Exportaciones

Como se indicó, de 1975 a 1981 las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa anual de 37.4%, pasando de 2,861.0 a 19,419.6 millones de dólares.

Con respecto a lo exportado en 1981, las ventas aumentaron en 1.3% en 1982 para alcanzar 21.006.1 millones de dólares. Sin considerar los productos derivados del petróleo (16.100.7 millones de dólares, y 76.6% del total exportado), las exportaciones totalizaron en ese año 4,905.4 millones de dólares, destacando los siguientes productos: café crudo en grano 345.1 millones (7.0%); productos químicos y petroquímicos, 557.2 millones (11.3%); camarón congelado 452.4 millones (9.2%); cobre en bruto o en blister 218.6 millones (4.4%); tomate, 153.8 millones (3.1%); algodón, 183.8 millones (3.7%); legumbres y hortalizas frescas, 178.3 millones (3.6%), etc.

Aunque el sector de industrias extractivas mostró un incremento de 14% en sus ventas de 1982, al excluir los derivados del petróleo se registra una disminución del 19%; el renglón de la agricultura y la silvicultura disminuyó sus ventas en 1982 en 20.0% y el sector de transformación disminuyó en 8.0%.

Cabe destacarse que en los últimos años la participación de las exportaciones de la agricultura y silvicultura dentro del total ha disminuido sensiblemente, pues de significar 18.4% en 1979, pasó a 7.1% en 1981 y 5.2% en 1982.

Las exportaciones de petróleo crudo y gas natural, crecieron en forma muy dinámica, al registrar una participación del 42.8% en 1979, 64.5% en 1980; 71.2% en 1981 y 76.6% en 1982.

En lo que respecta a las ventas de productos metálicos, maquinaria y equipo de 8.6% sobre las ventas totales en 1979, pasó a 6.2% en 1980, 4.6% en 1981 y 4.2% en 1982. (Ver cuadros 6 y 7)

Los principales países que adquirieron productos mexicanos en 1982 fueron los siguientes: Estados Unidos, 21,006.1 millones de dólares (53.5% del total); Canadá, 584.0 millones de dólares (2.8%); - Brasil, 514.7 millones (2.4%); República Federal Alemana, 240.3 millones (1.1%) y Venezuela, 60.7 millones (0.3%).

3. Importaciones

Durante el período 1975 - 1981 las importaciones crecieron aceleradamente, al pasar de 6,580.2 millones hasta 23,929.6 millones, - es decir experimentaron un aumento de 24% en seis años.

En relación a lo importado en 1981, las adquisiciones se redujeron en 39.7% en 1982, habiendo registrado 14,421.6 millones de dólares.

Los principales productos importados en este año fueron: máquinas y equipo industrial, productos químicos, equipo y aparatos eléctricos, maíz, sorgo, soya y frijol.

Fue determinante, el control generalizado de cambios impuesto en septiembre de 1982, en la contracción de las adquisiciones del exterior en ese año, contribuyendo de manera destacada la disminución en las compras de bienes en el sector manufacturero en 62.2%.

El grueso de la importación en 1982 correspondió a bienes de la industria manufacturera. La participación de este sector en el total fue de 89.8%, mientras que en 1981 fue de 37.8%. (Ver cuadros 8 y 9)

Durante 1982, el origen de las compras realizadas se localiza en Estados Unidos, 9,006.5 millones de dólares (59.9%); República Federal Alemana, 913.9 millones (6.1%); Brasil, 367.9 millones (2.4%); Canadá 319.5 millones (2.1%) y Suecia, 177.2 millones (1.2%).

4. El Comercio de México con Países en Desarrollo

Las relaciones comerciales de México con países en desarrollo en los últimos años han dado por resultado saldos positivos como consecuencia de montos de exportaciones notablemente superiores a las importaciones, a diferencia del tradicional déficit experimentado a nivel mundial.

Las exportaciones han crecido de manera sostenida en los últimos años a una tasa media anual de 3.57%. En efecto en el año de 1977 el valor de las exportaciones ascendió a 623.6 millones de dólares para alcanzar en 1982 un valor de 2,230 millones de dólares. Las importaciones por su parte, crecieron a una tasa media anual de 2.73%, resultado de un monto de 363.1 millones de dólares en 1977 y de 997.5 millones de dólares en 1982. No obstante el comportamiento del comercio no ha sido uniforme. En el caso de las exportaciones se presentan variaciones como el ascenso de 185.1% experimentado en 1980 con respecto al año precedente, mientras que en 1979 se experimenta una disminución de 40.0% con respecto a 1978. Asimismo en las importaciones figura un crecimiento por 65.2% en 1979 en relación al año anterior, frente a una disminución de 37.6% en 1982. (Ver cuadros 10 y 11)

En cuanto a las zonas geográficas que determinan el comportamiento del comercio mencionado se tiene que alrededor del 50% de las exportaciones de México en 1982 a los mercados de los países en desarrollo, se destina a países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), siguiéndole en orden de importancia los países del

resto de América Latina con el 15%; y los países de Asia con el 14.8%; restando pequeños porcentajes a los mercados de los países en desarrollo del Continente Africano, de los países del Caribe y de países de Medio Oriente.

Por el lado de las importaciones se tiene que los países miembros de ALADI, son fuente del 56% de las importaciones de México - procedentes de países en desarrollo; los países asiáticos abastecen el 18% y el resto de América el 12.6%.

De esta forma se tiene que el saldo de la balanza comercial de México con países en desarrollo ascendió en 1982 a 1,232.5 millones de dólares a favor de México, como resultado de saldos a favor de nuestro país por 462.8 millones de dólares con los países de la ALADI, de 334.0 millones de dólares con los países del Mercado Común Centroamericano; de 216.8 millones con el resto de América Latina y de 153.6 con países de Asia. Todo ello frente a pequeños saldos deficitarios con países de Africa por 26.1 millones de dólares y con Yugoslavia por 0.9 millones de dólares. (Ver cuadro No. 12)

B. Algunos elementos de Política Comercial en México

A través del presente apartado, se intenta hacer una revisión de los principales elementos de política de comercio exterior de México a partir de la época inmediata posterior a la Segunda Guerra Mundial. Durante esa época se presentó para el país, la necesidad de enfatizar la importancia de la política comercial como instrumento capaz de estimular el desarrollo económico. Se trataba de seguir el camino hacia una industrialización firme y a la modernización del país y sus estructuras, que propiciaran mejores condiciones de vida para las grandes mayorías y para fortalecer la independencia económica.

En efecto, durante la Segunda Guerra Mundial se iniciaba firmemente la industrialización a raíz de la escasez de bienes manufacturados y de la demanda de bienes de consumo de los países beligerantes. Esta coyuntura histórica permitió a México la sustitución de bienes de consumo y la exportación de cantidades importantes de productos primarios y de consumo, elaborados.

Si bien las políticas que habrían de adoptarse no iban a sustituir a las que se aplicaron con anterioridad, sí era necesario confirmar su aplicación y definir su uso ante perspectivas de una rápida reacción en los campos que involucraban. Al término de la guerra, la estrategia de industrialización requirió un papel más activo del Estado. Este, -

inició una política de defensa de la balanza de pagos mediante el uso del arancel, creando un mercado cautivo para los bienes de consumo; es decir, las medidas iban orientadas, en esa época, a aislar al productor nacional de la competencia del extranjero; la protección arancelaria en proporciones considerables impulsaría la inversión nacional y propiciaría la constitución de empresas para sustituir importaciones. La protección se convirtió en creciente, indiscriminada y, en algunos casos, hasta en fuente de ineficiencia.

La meta de industrializar al país se definía ahora con mayor rigor. Las exportaciones de productos primarios y de algunos productos semiduraderos generaron las divisas necesarias para las importaciones de bienes de capital e intermedios. De esta forma, en México se adoptó un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones.

Congruentes con esa política proteccionista, los gobiernos de la época diseñaron -si es que así se le puede llamar a la adopción de tales medidas- una política comercial con un mercado altamente protegido, como respuesta a lo que Hansen llama 1/ el compromiso adquirido por el Gobierno de México con respecto a la industrialización, a partir del régimen de Cárdenas (1934-1940), y durante las presidencias de Manuel Avila Camacho (1940-1946), Miguel Alemán

1/ Hansen, Roger D. La Política del Desarrollo Mexicano, Ed. Siglo XXI, Pág. 67.

(1946-1952) y Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958).

Específicamente, durante la presidencia de Manuel Avila Camacho, se aplicaría una política tendiente a ofrecer protección a prácticamente todas las industrias nuevas que aparecieran en México. En efecto, la política cambiaria y de fomento industrial tuvieron importantes efectos. En 1945 se expidió la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV de la Tarifa del Impuesto General de Importación. Ello permitiría la concesión de exenciones del pago de impuestos principales, por períodos de cinco a diez años, a las empresas nuevas y necesarias para el desarrollo industrial de México. Asimismo, se allanaba el camino para proceder a la importación de materias primas y equipo necesario para las empresas manufactureras a través de la reducción de gravámenes a la importación.

La etapa de sustitución de bienes de consumo prácticamente terminó al final de la década de los años 50; de ahí en adelante se desarrolló la de bienes intermedios y de capital.

Teniendo a la vista esa meta específica de industrialización, Miguel Alemán insistiría en la aplicación de una amplia protección efectiva, consistente en el uso intensivo del arancel y de los controles cuantitativos, que iba a redundar en mayores inversiones del sector privado en las industrias. Esta actitud iba aparejada a la aplicación de arance-

les bajos para la importación de materias primas, en tanto que el tratamiento arancelario a la importación de productos terminados, sería el de aplicación de tasas más elevadas a medida que se pasaba a productos con mayor grado de elaboración.

El Comité Nacional para el Control de las Importaciones, creado en 1947, permitió que el sistema de licencias empesara a ser un instrumento sumamente importante; se elevó el impuesto de importación en 5 mil fracciones; se introdujo el impuesto ad-valorem y el concepto de precio oficial sobre el cual el impuesto debería cargarse.

Así durante los años cincuenta, se dotó a las elevadas tarifas arancelarias de una capacidad adecuada hacia la meta de industrialización, de forma tal que prácticamente todas las industrias que aparecían en México y aún aquellas con ciertas posibilidades para establecerse contaban con una considerable protección.

En lo que respecta a las medidas no arancelarias, bajo esta misma óptica se iniciaba un programa de control directo de importaciones a través del requerimiento de licencias de importación, que a la postre (a fines de los años sesenta) llegaría a constituir la columna vertebral del proteccionismo en México. Este Programa se ideaba con el doble objetivo de incrementar la tasa de industrialización y conservar las escasas divisas que, por otro lado, eran tan necesarias para

la importación de los bienes para el propio proceso de industrialización.

Cerca del 80% de las compras mexicanas provenientes del exterior llegaron a sujetarse al requisito de licencias, no obstante que el permiso previo fue concebido originalmente como apoyo a las industrias incipientes para que superaran los diversos problemas derivados de su arribo, en las mejores condiciones, al aparato comercial del país.

En forma simple, esa política conllevaría un desarrollo firme de la industria al allanarle el camino de cualquier aspereza y capacitarse como una entidad abastecedora de un mercado interno en expansión, así como para rendir los suficientes frutos para generar excedentes exportables.

Sin embargo, el programa era de tal forma aplicado que bastaba con el solo hecho de presentarse una posibilidad de realizar producción nacional para que ello constituyera un criterio suficiente para suspender importaciones competitivas.

Dentro del propio proceso de industrialización, esta actitud generaba críticas internas de parte del propio sector industrial que en ocasiones, se veía imposibilitado para adquirir del extranjero los insumos necesarios para su industria en condiciones de calidad y precio prevalentes en el mercado internacional.

A esas críticas el sector oficial encargado de administrar las licencias para la importación, habría de responder públicamente al señalar que los productores nacionales se verían expuestos a la competencia del exterior, cuando no pudieran demostrar su capacidad para colocar, en el mercado mexicano, sus productos a un precio razonable y en un lapso igualmente razonable. A ese respecto señala Hansen que existen muy pocas pruebas de que aquello fuera algo más que una "declaración en su intento de restablecer el concepto de producción eficiente en muchas áreas del sector manufacturero (que no excedieran en más del 100% el precio internacional)". 2/

No obstante, que en este período no se adoptaron políticas específicas de promoción de exportaciones, éstas se vieron favorecidas por las devaluaciones monetarias de 1949 y 1954, que redujeron el valor del peso de 4.85 por dólar a una paridad de 12.50, aunque sus efectos positivos fueron rápidamente contrarrestados por la inflación interna.

De esta forma, los instrumentos utilizados en el ámbito puramente comercial ya otorgaban al empresario mexicano un mercado interno protegido, todavía se habrían de sumar instrumentos que estimulaban la inversión privada a través de la concesión de estímulos importantes y la aplicación de una política fiscal orientada hacia la infra

2/ Hansen, Roger D. Op. Cit, Pag. 68.

estructura industrial.

2. La Política Comercial de México a partir de los años sesenta .

Lo expuesto anteriormente se ofrece como una buena base para analizar los elementos de política comercial de México a partir de la década de 1960, toda vez que ésta sigue conservando los mismos rasgos principales que la aplicada con anterioridad.

Resulta fácil entender que los instrumentos de política comercial adoptados respondían en buena medida a toda una estrategia de desarrollo. En ese sentido, consideramos que el análisis de la política comercial debe realizarse dentro del contexto global de la política económica, en virtud de la estrecha interdependencia de los mecanismos de una y otra, en lo que respecta a sus causas y efectos.

De conformidad con los distintos objetivos de política económica, se han venido ejerciendo políticas de desarrollo que muy bien pueden enmarcarse en esquemas diferentes y situarse en períodos definidos.

Así, tenemos que el período comprendido entre los años 1959 y 1970, período del desarrollo estabilizador, se observa que el punto

central sería una política de desarrollo basada en el crecimiento. - Otro esquema que engloba metas que van más allá del simple crecimiento está comprendido entre 1970 y 1976. A partir de ese año la política comercial operaría dentro de un esquema de racionalización de funciones relativas al comercio exterior.

Período 1960 - 1970.

Este período puede considerarse como la cumbre de una política de desarrollo basada en el crecimiento. En este esquema se presentan algunos objetivos de política económica: una rápida tasa de crecimiento del producto nacional bruto; la estabilidad de los precios; el impulso de la formación del ahorro interno y la solidez de la moneda.

Dentro del marco estrictamente comercial y congruente con las medidas de política económica citadas, se pasa de la sustitución de importaciones de bienes de consumo a la de productos intermedios y bienes de capital. La política comercial sigue siendo altamente proteccionista, apoyándose de manera creciente en los permisos de importación.

En 1961 se reestructuran los aranceles para limitar las importaciones. En 1962, se introduce un impuesto adicional de 10%, aplicable a los bienes de importación considerados como de lujo. La -

recaudación de este impuesto se destinó a la creación del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX). Se continuó con la aplicación de las disposiciones de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, incluso para industrias que no lo eran.

En lo tocante a las exportaciones se creó un sistema de estímulos conocido como subsidio triple, el que por su rigidez administrativa y la cantidad de requisitos resultó inoperante.

En síntesis, la política aplicada hasta 1970 buscaría en el aspecto fiscal, proteger y estimular la inversión; en el monetario, la estabilidad de la moneda principalmente; y, en el aspecto comercial, la persistencia del proteccionismo hacia la industrialización. No obstante los relativos éxitos y el progreso material en la etapa de aplicación de ésta, se presentaron también factores desequilibradores que generalmente se contrarrestaban a través de la captación de ahorro externo. Entre estos factores desequilibradores figuraron: el desempleo, la disminución del crecimiento en el sector agrícola, las importaciones cuantiosas de tecnología, la pérdida de competitividad del sector externo por el mantenimiento de la paridad monetaria y el endeudamiento externo.

La evolución de la balanza en cuenta corriente, manifestó también los efectos de la estrategia de desarrollo. El déficit comercial aumentó a un ritmo anual de 12.5%. Las importaciones crecieron más - -

rápidamente que las exportaciones. Los pagos de intereses sobre la deuda externa y la remisión al exterior de utilidades de empresas - con capital extranjero alcanzaron niveles sin precedente.

De esta forma, hacia fines de la década de los sesenta, la economía nacional requería cambios en la política de desarrollo que hasta entonces no había podido prever la magnitud de los desequilibrios sociales que generaría ni la dinámica económica y demográfica del país. Todo ello, para que el desarrollo siguiera siendo posible. 3/

Período 1970-1976.

A partir de 1971, los objetivos habían de variar para iniciar la - operación de un nuevo programa de desarrollo tendiente a cambiar los elementos de la anterior estrategia a través de la concepción de nuevas metas, entre las que destacan: la mejor distribución del ingreso; el énfasis al fomento de las exportaciones; la descentralización industrial; la elevación de la producción en el campo, y la disminución del endeudamiento externo.

Sin embargo, el proceso de búsqueda del cumplimiento de estos - objetivos produjo nuevos desequilibrios en la economía. En efecto, en

3/ Tello, Carlos "La Política Económica en México 1970-1976" Ed. Siglo XXI, pag. 15.

1971 se experimentó una seria recesión motivada por la disminución de la inversión pública y privada; en 1972 se aumentó el gasto público a fin de dinamizar la economía y se obtuvo como resultado un incremento en el ritmo de los precios.

En síntesis, a partir de 1971 la política tributaria se orientaría como mecanismo de redistribución; la política monetaria se ajustaría a las condiciones que se iban presentando, y, finalmente, la política comercial se orientaría a activar las exportaciones sin dismantelar el proteccionismo.

Así, la política comercial se enmarca dentro de este cuadro de política económica bajo dos sub-objetivos principales. El primero sería el de continuar con el proceso de sustitución de importaciones bajo el mismo supuesto de proteger a las industrias nuevas; el segundo, se encaminó a dinamizar las exportaciones vía una diversificación de productos y de mercados de exportación, mediante la utilización de instrumentos como la aplicación del sistema de devolución de impuestos, la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y otros.

El objetivo referente a la distribución del ingreso como fuera expuesto después de 1971, fue imposible de alcanzar debido a la elevada

tasa de inflación que se registró a partir de 1972, que se reflejó en una situación en la que el crecimiento de precios al consumo superó en gran medida al crecimiento en el salario mínimo real. 4/

En relación al objetivo de crecimiento del empleo, como consecuencia de la disminución del ritmo de crecimiento de la inversión pública y privada, se originó una recesión económica importante 5/, se presentó un desempleo abierto que alcanzaba magnitudes significativas y que venía creciendo en proporción a la fuerza de trabajo. En 1976 había un millón y cuarto de desempleados.

No obstante que durante este período 1971-76, la racionalización de las transacciones con el exterior, así como la promoción del desarrollo industrial constituyeron los objetivos prioritarios, la permanencia del modelo de sustitución de importaciones, ocasionó que el desequilibrio externo se agravara.

El fuerte incremento de las importaciones significó, aunque no el único, un factor de desequilibrio persistente en el período, que llevó

4/ Tomando a enero de 1972 como base, el índice de precios en - octubre de 1976 era de 186.1 frente al índice de salario mínimo real de 99.3. Véase Tello, Carlos. Op. Cit, Pág. 144.

5/ El nivel que alcanzó la recesión se muestra evidente al comparar la tasa de crecimiento del PNB en 1971 que fue del orden de 3.4% contra un promedio de 6.6% en la década anterior.

a la balanza de mercancías y servicios a experimentar saldos deficitarios de 946 millones de dólares en 1970 a 3,040 millones de dólares en 1976.

La agudización del déficit en cuenta corriente no pudo corregirse no obstante que hubo cambios en la política comercial tendientes a la reestructuración del sistema de protección y el establecimiento de estímulos a la exportación de productos manufacturados. Las principales modificaciones esa política serían:

- reducción del número de fracciones arancelarias, adoptándose el criterio de gravar a los productos conforme a su grado de elaboración.
- desaparición del impuesto específico para dejar sólo el ad-valorem.
- los precios oficiales para el cobro de impuestos se fijaron con base en los internacionales.
- se suprimió la exención de 65% en la importación de maquinaria y equipo y se abrogó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

En los que se refiere a la promoción de las exportaciones de productos manufacturados:

- se dispuso la Devolución de Impuestos Indirectos a las exportaciones (CEDIS). Este régimen se extendió a las ventas realizadas en las zonas y perímetros libres y en la zona libre cuando sustituyeran importaciones; se establecieron estímulos para la formación de empresas exportadoras; y, se instauró el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Los objetivos de la política comercial de México a partir de 1977 serían, en terminos generales, prácticamente los tradicionales; mejorar la balansa comercial mediante el incremento sostenido y diversificado de las exportaciones, dando preferencia a las imprescindibles para el desarrollo económico del país; racionalizar el sistema de protección considerando las necesidades del aparato productivo nacional; mejorar las condiciones del intercambio comercial con el exterior, etc.

Si bien los objetivos generales no difieren realmente de los planteados en etapas anteriores, se planteaba la necesidad de hacer un mejor uso de los mecanismos existentes o de adecuarlos a la situación prevaleciente tanto en lo interno como en lo externo. Se trataba de dar una mejor orientación a las exportaciones de mercancías para las que existe capacidad de producción excedente, así como de ciertos bienes tanto agrícolas como industriales, en especial los que requieren un uso intensivo de mano de obra, a través de un mejor uso de los instrumentos de apoyo para cada una de las etapas por las que transcurre el producto de exportación, desde la fase productiva hasta la de su comercialización en el extranjero, además de reducir al mínimo los permisos de exportación.

La racionalización y jerarquización de las importaciones se pretendía a través de la coordinación en el uso del arancel y del permiso previo con el fin de determinar con claridad los niveles de protección efectiva que se juzgara necesario otorgar a la producción nacional, frente a la competencia de los artículos del exterior, así como evitar alzas inmoderadas en los

precios internos.

Se presentaba la innovación de reorganizar la administración de una forma moderna y sencilla con el fin de responsabilizar a cada una de las entidades gubernamentales de la consecución de objetivos específicos, de tareas concretas agrupándolas por sectores en atención a actividades comunes dentro de las Secretarías de Estado correspondientes y la coordinación, por parte de las secretarías y subsecretarías, de organismos descentralizados y empresas de interés social con funciones y objetivos relacionados con el comercio exterior.

En no pocas ocasiones, la difícil situación del comercio exterior de México se atribuyó, entre otros, a la carencia de un plan de desarrollo del comercio exterior; la inadecuada operación de los instrumentos de fomento a las exportaciones y control de importaciones, además de la coordinación casi inexistente entre las múltiples entidades o instituciones que intervenían en el sector.

En lo que respecta a esto último, se había observado que cada una de las dependencias que intervenían en el sector, elaboraban sus políticas y aplicaban sus medidas en una forma autónoma, sin considerar el impacto de sus acciones en el contexto global del comercio exterior del país.

El caso más claro de los efectos contradictorios de esa modalidad de aplicación de medidas, fue el del manejo de instrumentos como el aran-

cel de importación y el permiso previo a través de dependencias distintas; cuando una de ellas utilizaba el mecanismo para liberar importaciones, la otra lo usaba para restringirlas. Además de ese inconveniente, al intervenir demasiados organismos en operaciones de comercio exterior, se generaba una multiplicidad de trámites que desalentaban al sector privado, para llevarlo al abandono de esa actividad con el consiguiente perjuicio para la economía.

Así, las nuevas orientaciones generales de política comercial permitirían ejercer un control efectivo sobre las importaciones, así como efectuar una verdadera revisión del proteccionismo que traería como resultado eliminar gran número de permisos de importación a cambio de modificaciones arancelarias, que por otro lado generarían ingresos adicionales al Gobierno Federal, al tiempo que permitirían tener un conocimiento más exacto del nivel de protección efectiva concedida a cada producto.

Efectos similares habrían de provocarse en la aplicación de la Tarifa del Impuesto General de Importación, ligados indisolublemente a la determinación del arancel.

Por otro lado, se mantendría el apoyo a la sustitución de las importaciones, al manejar en una forma coordinada los aranceles y los permisos de importación tanto del producto fabricado como de los insumos requeridos.

En lo tocante al fomento y desarrollo de las exportaciones, se pre-

tendría actuar con mayor eficacia en el logro de este objetivo manejando a través de una sola entidad (Secretaría de Comercio) : el impuesto a la exportación, los precios oficiales correspondientes, las importaciones temporales para la fabricación de artículos para la exportación, los estímulos a las exportaciones y los subsidios al impuesto de exportación.

La política comercial que se diseñaba, también habría de concentrar un importante esfuerzo para garantizar el abastecimiento interno y evitar exportaciones excesivas de productos necesarios internamente. Ello se lograría a través de la utilización del arancel cuando se tratara de condiciones que permanecieran por un largo período y el permiso para períodos transitorios, de tal forma que también incidiera favorablemente en el movimiento normal de los precios.

Por el contrario, cuando se juzgara conveniente exportar algún producto gravado sin el pago de impuestos, sería necesaria la concesión del subsidio correspondiente.

Por su parte, las importaciones temporales tenderían a facilitar la exportación al ser autorizadas por la entidad encargada de regular el comercio exterior.

En relación a los estímulos e incentivos al comercio exterior, se trató de dar un enfoque para que fueran utilizados en forma casuística y oportuna, además de adecuarse en forma casi inmediata a las condicio-

ciones cambiantes del comercio exterior, respondiendo su adecuación a criterios de competitividad internacional, teniendo en cuenta las cotizaciones y situación de los mercados.

Se trató de situar a la promoción de las exportaciones en estrecho contacto con la política arancelaria, además de fortalecer y agilizar los principales mecanismos de apoyo tales como: la información, la capacitación, las ferias y exposiciones, consejerías y otros servicios para el exportador.

En este mismo marco de ideas, habría de destacarse la importancia del diseño de una política comercial global, a mantener en los foros internacionales y en negociaciones económicas y comerciales específicas, - tanto bilaterales como multilaterales, y sostener en el exterior posiciones congruentes con la política de comercio exterior. Con ello, se pretendía asegurar no sólo la adopción de posiciones acordadas entre sí en el exterior, sino además, con los lineamientos generales de control, ejecución y estímulo del comercio en su totalidad, a la luz de las necesidades de abastecimiento del país y las proyecciones de ventas hacia el exterior.

Esta acción, independientemente de sus características, habría de extenderse a todos los foros internacionales, tanto en lo que respecta a la discusión y adopción de principios rectores del comercio; elaboración de normas o reglas específicas de comercialización; negociación de políticas o instrumentos específicos de política comercial.

Hasta ahora, hemos hecho una reseña de los lineamientos de política comercial y en seguida se han hecho consideraciones a lo que presumiblemente ha resultado de su aplicación. Sin embargo, debemos resaltar que una situación determinada en el ámbito económico del país y en nuestro caso la del sector externo, tiene su explicación en infinidad de elementos tanto en lo que respecta a la aplicación de política como de situaciones coyunturales o de naturaleza estructural.

Hemos señalado cómo la política comercial seguida en los últimos años - respondía a una realidad objetiva en el sentido de que ésta se iba adecuando a las condiciones prevaletentes tanto internas como en el exterior.

No se puede pasar por alto que esta política formaba parte de toda una política económica cuyos objetivos iban más allá de la orientación en el orden estrictamente comercial.

Lo que resulta evidente es que no obstante los cambios que se fueron manifestando en las diferentes etapas sólo serían de grado, manteniendo su rasgo general o sea su naturaleza eminentemente proteccionista.

Si bien es posible hablar de ciertos logros de los objetivos de conformidad con una política comercial, tal como se acaba de describir, algunos factores internos y externos habrían de provocar una seria situación. En efecto,

a nivel nacional se cumplían ciertos objetivos de crecimiento, con una importante absorción de empleo, formación bruta de capital, una relativa autosuficiencia en materia alimentaria y energética, aumento de servicios relacionados con la salud, seguridad social y educación. Frente a ello, en la economía en general se gestaban serios problemas que más adelante harían evidentes las deficiencias de la estructura económica nacional; se presentaba una recesión en la producción nacional de la que derivaría más tarde un desempleo abierto; escaso nivel de integración de la industria nacional con una limitada expansión de ciertas ramas de actividad que provocó un aumento del coeficiente de importaciones; una depresión económica en los países industrializados y una elevación de las tasas de interés en los mercados internacionales de capital que restringían la disponibilidad de recursos del exterior y hacían insuficiente el ahorro y la inversión nacionales frente a los requerimientos de recursos financieros ^{6/}; incapacidad del sector público para contrarrestar los efectos recesivos de la economía mundial dado el fuerte déficit en el presupuesto gubernamental, que hacía todavía más vulnerable a la economía mexicana frente al exterior.

En el orden comercial, se experimentaba una atenuación del ritmo de crecimiento de las ventas al exterior debida por un lado, al debilitamiento de la economía mundial que intensificaba las políticas comerciales proteccionistas

^{6/} Las tasas de interés internacionales se modificaban de 6.5% en 1977 a 16.7% en 1981.

de gran número de países y por el otro a la incapacidad de la industria nacional para responder adecuadamente a la demanda externa en condiciones competitivas; pérdida de dinamismo de las exportaciones petroleras que conjuntamente con la baja en los precios internacionales de este producto y de otras materias primas exacerbaba el debilitamiento del valor y volumen de las exportaciones; persistencia del crecimiento de las importaciones dada su elevada elasticidad respecto del ingreso.

El deterioro del sector externo obligó a las autoridades monetarias a un retiro del mercado cambiario cuyo objetivo principal sería el de dar paso a una paridad monetaria congruente con la realidad del país, lo que provocó una depreciación cambiaria del orden de 70% que a su vez haría necesaria la adopción de nuevas medidas de política económica como son la reducción del gasto público y la regulación monetaria para reducir la liquidez, con el objeto de atenuar los efectos negativos de la devaluación y reforzar la lucha contra la inflación.

No obstante estas medidas, las condiciones financieras se hicieron todavía más limitantes y se presentó una fuga de capitales abierta, que junto con los demás aspectos distorsionantes en el sector financiero obligó al Gobierno Federal a adoptar el control generalizado de cambios y a nacionalizar la banca.

En el orden estricto de política de comercio exterior se retiraron los estímulos, particularmente los CEDIS, ya que la nueva paridad frente al dólar y el tratamiento de excepción de estímulo por diferencial cambiario para los exportadores, garantizaba la competitividad de la industria y de los exportadores mexicanos.

Derivado de la adopción del control de cambio y como una medida complementaria se amplió el requisito generalizado de permisos de importación para todos los bienes de procedencia extranjera, aunque se hizo una clasificación para determinar qué compras requerían trato especial para evitar que el costo de producción en México se siguiera incrementando si se pagaran dólares caros, este mecanismo sólo llegó a operar para el caso de alimentos, algunos componentes para medicinas y refacciones, fundamentalmente.

De lo anterior podríamos concluir que no se prevé un cambio significativo en cuanto a la orientación de la política en materia de comercio exterior, por más que quisiéramos concluir de las declaraciones oficiales en ese sentido o de las previsiones que se pudieran hacer dada la crítica situación en materia económica.

Toda vez que los instrumentos de política comercial ya fueron expuestos y que como se prevé habrán de seguir operando, podríamos concluir que

en un futuro inmediato e incluso a mediano plazo, la política comercial del país podría circunscribirse a ciertos cambios en la modalidad de operación de los instrumentos. A continuación, y a riesgo de omitir algunos de sus elementos, se describe a grandes rasgos lo que presumiblemente habrá de constituir la política comercial de México en los próximos años.

- Racionalización de la protección.
- Apoyo a la sustitución eficiente de importaciones evitando la importación de artículos en que exista fabricación nacional.
- Reducción de la protección otorgada a actividades sobreprotegidas e incrementarla a las que reciben protección insuficiente.
- Dar transparencia al otorgamiento de los permisos previos.
- Estimular una mayor integración de las regiones fronterizas a la economía nacional.
- Eliminar las discriminaciones intersecretariales.

- Definir una estrategia de negociación internacional que facilite la entrada de productos mexicanos a los mercados internacionales.
- Definir políticas de defensa a los artículos nacionales con dificultades de acceso en otros mercados.
- Jerarquizar el uso de divisas escasas a través del uso del permiso previo de importaciones con derecho a divisas al tipo de cambio controlado.
- Reglamentar operaciones de trueque que permitan depender menos de la disponibilidad de divisas.
- Utilizar las adquisiciones del sector público para fomentar la producción interna y mantener los niveles de empleo.
- Utilizar las importaciones que no puedan sustituirse con producción nacional, como poder de negociación internacional para abrir nuevos mercados a productos nacionales en el exterior.

C. Participación de México en el SGPC.

La política de México en materia internacional está inscrita en una serie de principios que entre otras cuestiones, sugieren una activación de los procesos exteriores que propicien soluciones para el desarrollo de todos los países del mundo.

De conformidad con esos principios, nuestro país ha desplegado una intensa actividad, integrándose al resto de países en desarrollo en la elaboración de propuestas para la adopción de medidas concretas y operativas encaminadas a remover los obstáculos externos que se oponen al desarrollo acelerado de los países en desarrollo.

Una iniciativa importante en ese sentido es la propuesta, aunque no exclusiva de México, para instituir un nuevo orden económico mundial más justo y equitativo, basado en el respeto pleno a los principios de igualdad entre los países; la autodeterminación de los pueblos; la solución pacífica de las controversias y el respeto a los sistemas económicos y sociales diferentes.

Asimismo, México ha expuesto en diferentes foros, su convencimiento de que la solidaridad de los países en desarrollo constituye una gran fuerza política en la formulación de estrategias nuevas y más efectivas.

Lo anterior explica, desde el punto de vista ideológico, el apoyo que México ha dado al Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), ya que éste está diseñado como una buena opción para que a través de una cooperación económica y comercial más intensa entre los países en desarrollo, se contribuya al beneficio de la economía internacional en su conjunto. Si queremos incursionar en el tipo de apoyo que dado al SGPC, es necesario remitirnos a su contribución, en forma de iniciativa o respaldo, a propuestas que a diferentes niveles sustentan el propio sistema.

A manera de ejemplo, se puede citar la labor desplegada en las Naciones Unidas para arribar a soluciones tendientes al establecimiento de un nuevo orden económico internacional y la relativa al instrumento jurídico para ponerlo en práctica, la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, siendo ésta una propuesta presentada durante el XXVIII Período de Sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas. ^{7/} Conforme a la propuesta de México, el instrumento debería contener, entre otros conceptos fundamentales, "... el derecho de los Estados a disponer libremente de sus recursos naturales, a reglamentar y controlar la inversión extranjera, a participar en el proceso internacional de adopción de decisiones para la solución de los

^{7/} Véase participación de México en las Naciones Unidas, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. "Comercio Exterior" Publicación mensual. Octubre 1973 P. 978.

problemas económicos y monetarios mundiales y compartir los beneficios que de ellos se deriven; y, a participar en un comercio mundial justo y equilibrado. "

A nivel regional o de bloque, también cabe mencionar la proposición concreta para el establecimiento del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), que serviría de foro para discutir los problemas comunes de los países de la región; examinar objetivos y estrategias globales y sectoriales de desarrollo para determinar políticas de cooperación y proponer mecanismos para aprovechar los recursos mediante esfuerzos colectivos hacia el fortalecimiento de la solidaridad económica y la integración regional. La propuesta de México era crear un organismo de consulta y cooperación económica a nivel latinoamericano para complementar los instrumentos existentes y fortalecer los esfuerzos regionales en pro de una mayor solidaridad económica.^{8/} Asimismo, figuran en este ámbito los esfuerzos del país tendientes a fortalecer directamente el proceso de integración latinoamericano dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

^{8/} La propuesta figura en el Discurso del Presidente de México ante el General Juan Velasco Alvarado, Presidente de la República de Perú, el 15 de julio de 1974. Véase hacia nuevas formas de Cooperación Latinoamericana. Rev. "Comercio Exterior" Agosto 1974. - P.P. 766 - 767.

Dentro del Grupo de los 77, en el ámbito de los esfuerzos comunes de los países en desarrollo como bloque, destaca la contribución y apoyo a diferentes iniciativas sobre cooperación económica entre países en desarrollo. Es dentro de este contexto donde se ha proyectado el - SGPC.

En relación a esto último, adquiere gran relevancia el hecho de que México ofreciera ser sede de la Conferencia sobre Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, que finalmente se celebró en la Ciudad de México, en septiembre de 1976. La reunión en cuestión se caracterizó por ser la primera ocasión en que los países en desarrollo como - bloque trataban exclusivamente aspectos de cooperación económica recíproca así como cuestiones relativas al diseño de fórmulas encaminadas a alcanzar un mayor grado de autosuficiencia y autonomía colectiva. De esa forma, en la reunión habrían de efectuarse las labores inherentes a la instrumentación del Programa de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, propuesto durante la IV UNCTAD.

En aquella ocasión, fue el propio Presidente de México, el Lic. Luis Echeverría Álvarez, quien calificó al evento como "...testimonio inobje-
ble de que los pueblos del Tercer Mundo han resuelto trascender la etapa de las

acciones vinculadas, en respuesta a meras situaciones de coyuntura, para dar a sus esfuerzos una solución de continuidad". 9/

Como puede verse, el apoyo de México abarcaba la creación de mecanismos apropiados y el establecimiento de foros para la discusión y la negociación de los países en desarrollo en relación a las medidas que habría de adoptarse en cada área del Programa de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, mismo que tres años después tomaría forma de Programa para la Autoconfianza Colectiva, concebido por los 77 en Arusha y planteado formalmente durante el V Período de Sesiones de la UNCTAD, mismo que fue ya comentado en el Capítulo III .

En lo que toca específicamente a la participación de México en la conformación del Sistema Global de Preferencia Comerciales entre Países en Desarrollo, cabe señalar que en ningún momento, los representantes de México se han apartado de la concepción original del propio sistema, ya sea dentro de grupos pequeños o en reuniones plenarias del Grupo de los 77 o en eventos de alto nivel político que requieren la participación tanto de países desarrollados y en desarrollo, como de organismos internacionales involucrados en la cooperación internacional para el desarrollo.

9/ Discurso pronunciado por el Presidente de México ante la Conferencia sobre Cooperación Económica entre Países en Desarrollo. Ver Informe de la Conferencia. Doc. 77/Coop/C MEX/12 septiembre, 1976.

En base al tipo de labores realizadas hasta ahora para la conformación del SGPC, México ha tenido una participación en cierta forma reticente, pendiente de mayores definiciones y aclaraciones dentro de los trabajos preparatorios, como pudiera ser el caso del establecimiento de procedimientos viables para la negociación acordes con los propios objetivos del sistema.

Existe un acuerdo casi generalizado en el sentido de que una etapa inicial de los trabajos habrá de consistir en que los países interesados en la negociación, notifiquen a la Secretaría de la UNCTAD, acerca de sus regímenes de comercio exterior, incluyendo lo referente a restricciones al mismo, así como estadísticas de exportaciones e importaciones. Este material sería objeto de examen por parte de los diferentes países, a fin de efectuar los primeros intercambios y definir intereses comerciales.

Sobre el particular, México se ha manifestado en el sentido de que se siga estrictamente el procedimiento como un paso previo al intercambio de opiniones en relación a las modalidades de la negociación propiamente dicha. Con ello, se definirían con mayor precisión las posibilidades de cumplir con el objetivo central del SGPC, es decir, el logro de una expansión sustancial del comercio entre países en desarrollo, en base a un mejor conocimiento de las corrientes de comercio reales y potenciales, así como los requerimientos mínimos para el ejercicio negociador. Incluso, México ha sugerido que en esta etapa se encargue a un órgano subsidiario, la tarea de interpretar la in

formación, previa explicación por parte de los países, así como de armonizarla para que pueda servir a los fines propuestos en el ámbito de la multilateralización.

En relación a las modalidades, reglas y procedimientos, México ha pugnado por que se dé la suficiente flexibilidad de manera que se contemple tanto la situación económica de los países así como los compromisos comerciales en otros foros.

Si bien este último aspecto podría resolverse, dando a las reglas la similitud y congruencia con otros ejercicios de liberalización comercial que se desarrollan paralelamente - en el caso de México, ALADI - no hay que pasar por alto que el Grupo de los 77 trasciende el ámbito regional y que los diferentes países participantes están involucrados en procesos de integración regional con estructuras diferentes.

Si bien durante los trabajos preparatorios, en relación a las modalidades de la negociación arancelaria ha prevalecido la idea de que la solución más pragmática podría ser una combinación de reducciones lineales, producto por producto y enfoque sectorial, hasta ahora no existe una opinión clara respecto a la forma en que se habrá de negociar.

Sobre este particular, México no ha manifestado inclinación por la mo

alidad que finalmente se adopte, en razón a lo incipiente de los trabajos, aunque está conciente que habrá de tenerse en cuenta los diversos intereses de los países participantes.

Un aspecto de gran relevancia que se ha venido tratando en las reuniones preparatorias es el relacionado con la eliminación o atenuación de barreras no arancelarias. A este respecto, México ha señalado que la liberalización en materia no arancelaria debería estar vinculada con la liberalización de los aranceles de tal forma que los mecanismos de negociación que se utilicen en las diferentes etapas, se manejen en forma combinada en función de objetivos concretos que se pretendan para productos involucrados.

Sobre esta materia, parecería ser que México se inclina por que la liberalización de barreras no arancelarias sea objeto de análisis caso por caso, dada la naturaleza del problema y el carácter específico de la aplicación de este tipo de barreras. Ello también daría la flexibilidad suficiente a los países, para salvaguardar de compromisos a productos con cierto grado de sensibilidad, en otras palabras, para proteger a productos cuya liberalización en el orden no arancelario podría acarrear problemas al productor nacional.

Hasta ahora, hemos hecho mención al apoyo incondicional que Mé-

xico ha otorgado al SGPC, así como a cierta contribución de nuestro país a la conformación del sistema. El presente apartado habrá de referirse a algunos aspectos del comercio exterior de México, vinculados con la inminente participación de nuestro país en la negociación.

No obstante lo ambicioso del propio sistema, se debe tener presente que dada su complejidad, los trabajos habrán de requerir innumerables esfuerzos por parte de todos los países implicados en la negociación, por lo que, serán necesarios en principio, algunos acercamientos iniciales - propios de un ejercicio de tal naturaleza. Para tal fin, se considera que nuestro país habrá de estar preparado para cumplir con sus primeros - compromisos así como para sacar el mejor provecho en las negociaciones, lo cual requerirá tener una idea, aunque muy general, de las posibilidades de mejorar los intercambios comerciales con países en desarrollo, objetivo fundamental del sistema, así como considerar lo relativo a derechos y obligaciones.

Podría establecerse internamente un programa de trabajo que contenga tres etapas. En una primera etapa y en consideración a la información interna de que se dispone, se trataría de entablar negociaciones, en el contexto del propio SGPC, tendientes a reforzar el comercio establecido con miras a incrementarlo.

La manera como podrían iniciarse los trabajos dentro de esta etapa, sería realizando un repaso del comercio de México con los países en desarrollo, tanto en los montos como en el tipo de productos; su consideración podría reportar beneficios inmediatos por concepto de ahorro arancelario, dada la importancia de los valores que se comercian.

La segunda etapa consistiría en negociar con miras a la creación de comercio. Esta etapa habrá de requerir información de otros países así como de información nacional sobre las posibilidades de exportación y requerimientos de importación en consideración a los mercados más idóneos y las fuentes más convenientes.

Una tercera etapa podría dedicarse a la negociación tendiente a la desviación de comercio, a fin de aprovechar la oportunidad que brinda el sistema para cumplir con la exigencia de reducir la dependencia con determinados mercados y evitar en cierta forma la concentración de nuestro comercio exterior.

Abundando en relación a la primera etapa, se tiene que el ejercicio negociador prevé la presentación por parte de los países participantes, de listas de productos de su interés en los diferentes mercados. Ello significa que nuestro país debe estar en condiciones de pronunciarse en

lo que respecta a la aceptación de una concesión que le fuera solicitada, así como para presentar su solicitud en busca de un mejoramiento de las condiciones de comercio para productos mexicanos.

El punto de partida, sería un análisis de las corrientes comerciales existentes, criterio que según la experiencia en otros ejercicios negociadores en el orden comercial, hace suponer que habrán de seguir la generalidad de los países. Un conocimiento exhaustivo del comercio a nivel de productos implica un gran esfuerzo, que podría simplificarse realizando una selección de ellos, selección que podría ampliarse o corregirse de acuerdo con el acopio de mayores elementos de juicio y en base a consultas con las entidades nacionales responsables o, en su caso, afectadas.

Se podría proceder a seleccionar los productos más importantes en los mercados de los países en desarrollo, en base a dos criterios de orden general.

- productos importados o exportados en los últimos 3 años, cuyo valor comercial anual sea superior a un millón de dólares; y/o
- productos que en un país determinado signifiquen de manera agregada al menos el 60% del total comercializado en ese mercado.

Estos criterios implican una selección de países que bien podría responder a la importancia comercial. En relación a esto último, se tiene que 28 países absorbieron en conjunto, durante 1982, el 95% de las exportaciones mexicanas efectuadas a la totalidad de países en desarrollo; esos países como grupo representan el 92% de las importaciones procedentes de todos los países en desarrollo. La lista de éstos figura en el cuadro No. 13 del apéndice estadístico.

Conforme a criterios de selección semejantes, tendríamos que México podría analizar la conveniencia de solicitar mejores condiciones para 118 productos de exportación, mismos que representan, con un monto de 474.3 millones de dólares, el 21.3% del total exportado a los países en desarrollo. Si bien, este porcentaje parece ser bajo, ello se debe a que no incluye petróleo, producto que por su naturaleza no sería conveniente incluir en negociaciones de esta índole.

De los 118 productos seleccionados, 105 corresponden a productos identificados a nivel de fracción arancelaria de la tarifa del impuesto general de exportación de México, contenidos en los capítulos 25 al 99 de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, o sea productos manufacturados y semi-manufacturados; recayendo solo una pequeña proporción en productos del sector agropecuario. (Ver. Cuadro No. 14).

En lo que respecta a las importaciones, bajo esos mismos criterios, tendríamos que México podría analizar la conveniencia de presentar su lista inicial de oferta para 112 productos, que se importan de países en desarrollo, los cuales constituyen con 700.1 millones de dólares el 70.1% del total importado de países en desarrollo.

De esta selección de 112 productos, 18 corresponden a fracciones de la Tarifa General de Importación contenidas en los capítulos 1 al 24, es decir, se trata de productos del sector primario y su valor asciende a 275.1 millones de dólares, lo cual corresponde al 39.3% de las importaciones contenidas en la selección. Así resulta que los 94 productos restantes conforman el otro 60.7%. (Ver. cuadro No. 15)

Algunas indicaciones en torno a las listas de productos podrían ser tomadas por un grupo interno con la participación de las Entidades Gubernamentales responsables, mismas que podrían realizar los contactos pertinentes con las unidades productivas exportadoras o importadoras afectadas.

Las indicaciones podrían versar sobre la conveniencia de realizar cambios en la situación a nivel de producto, del régimen arancelario y no

arancelario y sus efectos; sobre investigación de mercados en el exterior aprovechando una eventual liberalización para los productos mexicanos; sobre la situación en lo que respecta a cualquier tratamiento preferencial bilateral, regional o multilateral, etc.; todo ello, teniendo en cuenta el objetivo primordial de arribar a mayores montos de comercio con países en desarrollo, cuidando el debido equilibrio de las balanzas comerciales a nivel de países.

De hecho, esta primera etapa podría sentar las bases para incursionar en las dos etapas siguientes, o sea, creación de comercio y desviación del mismo. En relación a esto, dadas las condiciones del país en materia económica no pueden preverse avances significativos para éstas, aunque sería conveniente realizar los estudios pertinentes para estar en condiciones de responder a cualquier iniciativa de las contrapartes, lo cual supone mantenerse a la expectativa. Estos estudios podrían encargarse al citado grupo, mismo que podría tomar en consideración, además de las indicaciones concernientes a la primera etapa, algunas como excedentes exportables; planes de fabricación; posibilidades de ajustes en el aparato productivo; necesidades futuras de materias primas y componentes; necesidades de divisas; racionalización en el uso de éstas, etc.

Si bien el SGPC representa solo una mínima expresión de las posibilidades de mejoramiento del comercio exterior de México, la participación de nuestro país en ese sistema es inminente, de ahí que asignar prioridades en cuanto al ejercicio negociador, resulte ser la mejor opción, lo que implica no descuidar el desarrollo del comercio tradicional y mucho menos desatender compromisos asumidos con anterioridad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- 1.- La Teoría Clásica del Comercio Internacional sentó bases para teorías posteriores e hizo aportaciones que aún en nuestros días tienen validez indiscutible, como son los casos de la división internacional del trabajo y la ley de los costos comparativos. Aportaciones teóricas posteriores le han restado aceptabilidad a los conceptos clásicos; en especial, cuando éstas aluden a aspectos de desarrollo económico y a la contribución del comercio exterior como factor de desarrollo.

- 2.- Dentro de este contexto, el supuesto clásico de la libre concurrencia deja de tener vigencia en la medida en que la competencia recae de manera creciente en las empresas monopolistas. Es decir, se desconfa de que los beneficios del capitalismo se extiendan de manera natural hasta los países atrasados, pues la penetración de los países industriales se orienta principalmente a explotar recursos naturales y a monopolizar fuentes de abastecimiento con el objeto de hacer operar su aparato productivo a mayores niveles.

- 3.- Dentro de este contexto, a los países actualmente en desarrollo, se les ha impuesto un camino para superar su condición de atraso en el que la explotación de materias primas reviste una gran importancia y, dado que éstas no crecen con la rapidez necesaria para financiar

sus requerimientos de importaciones, se presenta uno de los principales factores limitativos a su propio desarrollo.

- 4.- Algunos conceptos desarrollados en torno a esta situación, y que de hecho conforman una corriente teórica que asegura la existencia de obstáculos estructurales al desarrollo, han sido integrados a una corriente económica periférica o un esbozo de una teoría del subdesarrollo. Esta corriente no obstante haber recibido cierto grado de aceptación no cuenta con los elementos pragmáticos que prevean un impulso real para los países en desarrollo.

- 5.- El comercio mundial en la última década no se puede decir que tenga un comportamiento regular. Ello obedece al propio comportamiento errático de la economía internacional que ha tenido que resentir eventualidades diversas que se han transmitido directamente al comercio. Independientemente de ello, el comercio exterior de los países en desarrollo ha experimentado un crecimiento sostenido a un ritmo superior al del comercio mundial en su conjunto, e incluso ha mostrado una mejoría en lo que respecta a su participación en el total del comercio mundial; aunque mantiene características de desequilibrio, concentración en pocos productos, generalmente básicos. Así mismo, los precios de las exportaciones de los países en desarrollo

sufren constantes fluctuaciones y su valor representa una alta proporción del ingreso nacional.

- 6.- El sistema económico internacional prevaleciente ha dado muestras de no proporcionar un apoyo adecuado a los países en desarrollo - para que éstos superen su condición de atraso, no obstante haber propiciado períodos de rápida expansión económica en los países industrializados.

- 7.- Lo anterior ha hecho que los países en desarrollo sigan insistiendo en la conformación de relaciones económicas que les permitan superar su compleja problemática con apoyo en la cooperación internacional para el desarrollo, para lo cual, una mejoría de las relaciones comerciales jugaría un papel destacado.

- 8.- Dentro del ámbito de las Naciones Unidas se ha venido dando un creciente reconocimiento de la necesidad de cambios radicales en el marco institucional en que se desarrollan las relaciones económicas internacionales, lo que ha resultado en la aceptación de importantes resoluciones en la Asamblea General del Organismo. Entre ellas destacan por su importancia: la Declaración y el Programa de Acción para el establecimiento de un nuevo Orden Económico Internacional, en 1974.

9.- Con base en estas resoluciones a nivel mundial, es que los países en desarrollo, pugnan por los cambios estructurales que les brinden mayor apoyo al proceso de desarrollo económico. Sin embargo, estas gestiones se han enfrentado a la renuencia de los países desarrollados, quienes anteponen el criterio de que las persistentes crisis de sus economías, no les permiten aceptar la necesidad de reestructurar sus relaciones económicas con los países en desarrollo y por reforzar la cooperación para el desarrollo. Conforme a este enfoque, el desarrollo del tercer mundo habrá de depender de la transmisión del crecimiento (o recuperación) de los países desarrollados, en cuyo caso el comercio sería fundamental.

10.- Cualquier ajuste significativo de las relaciones comerciales entre los países desarrollados y en desarrollo, implica la liberalización de las condiciones de acceso a los mercados de los primeros y la no proliferación de obstáculos que afectan a productos sobre los cuales los países en desarrollo están, o pueden estar, en condiciones de competir con éxito en los mercados internacionales. Bajo este enfoque, los organismos internacionales de cooperación comercial han trabajado teniendo en mente los aspectos de compromiso apuntados en el establecimiento de un nuevo orden económico mundial. Aunque hasta ahora sólo hayan quedado señalados.

11.- Si quisiéramos sintetizar los beneficios que los países en desarrollo han logrado como consecuencia de arduas labores en los organismos como el GATT, se podrían señalar: 1) la aceptación por parte de los países desarrollados para otorgar reducciones arancelarias, apartándose de la obligada reciprocidad, a productos de interés de los países en desarrollo; 2) la incorporación al Acuerdo General (GATT) de una parte relativa al Comercio y el Desarrollo para hacer compatibles las disposiciones del propio acuerdo con el tratamiento arancelario preferencial a las importaciones procedentes de países en desarrollo; 3) la incorporación de elementos de trato especial y diferenciado y más favorable a países en desarrollo en los acuerdos concertados en la última ronda de negociaciones; 4) el compromiso de los países desarrollados de no incrementar las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a productos de interés de los países en desarrollo. Cabe hacer la salvedad de que tales beneficios no han operado como los países en desarrollo hubieran deseado y que incluso su efectividad ha sido puesta en tela de juicio.

12.- En lo que respecta a la UNCTAD, figura de manera destacada, el acuerdo alcanzado en 1968 para hacer posible que los países desarrollados concedan preferencias arancelarias no recíprocas a las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Asimismo, figuran

los trabajos que como consecuencia de difíciles negociaciones han resultado en la confección de instrumentos susceptibles de operar a favor de los países en desarrollo; éstos son: 1) la adopción de un conjunto de medidas internacionales y mutuamente complementarias para expandir y diversificar las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo; 2) la adopción de un Programa Integrado de Productos Básicos, que prevé toda una actividad negociadora a través de diversos mecanismos para la concertación de acuerdos internacionales sobre productos básicos.

- 13.- El interés que los países en desarrollo han mostrado por expandir su comercio mutuo ha tenido varias manifestaciones; sin embargo, la cooperación comercial entre ellos sólo ha llegado a concretarse en cierta forma sobre la base de integración regional.
- 14.- En el ámbito multilateral, el único instrumento que opera con vistas a promover el comercio entre los países en desarrollo es el Protocolo de Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo, en el marco del GATT. El Protocolo, opera para 15 países que se intercambian concesiones en el orden arancelario; incluye 740 posiciones arancelarias para las que en promedio se conceden reducciones de - 20 a 50% de la tasa de nación más favorecida. Sin embargo, la cobertura de comercio de este instrumento preferencial representa sólo

el 9.2% del comercio a nivel mundial en productos incluidos en las listas de concesiones.

- 15.- Resulta evidente que los países en desarrollo, al formular en Arusha su Programa para la Autoconfianza Colectiva, asignaran un papel importante a la cooperación comercial, en la búsqueda de soluciones eficaces para los graves problemas sociales y económicos con que se enfrentan, así como para elaborar estrategias que provoquen cambios estructurales básicos y coadyuven a eliminar las condiciones del subdesarrollo.
- 16.- El SGPC constituye una de las principales áreas de acción propuestas en el Programa para la Autoconfianza Colectiva, que los Ministros de los Países en desarrollo acordaron en Arusha, Tanzania, en febrero de 1979. Mediante el sistema propuesto, trataron de delinear lo que podría llegar a ser el instrumento más importante para la promoción del comercio, la producción y el empleo entre países en desarrollo.
- 17.- Según el bosquejo que los Ministros delinearón para el SGPC, el Sistema podría ser aplicable al rango total de productos con que comercian los países en desarrollo; podría involucrar un ejercicio liberalizador de comercio en el contexto multilateral; interrelacionarse con otras áreas como la producción, el mercadeo, los pagos, el transporte, las

finanzas etc. y prever además su propio mecanismo evolutivo.

- 18.- Con base en los principios en que México fundamenta su política exterior, nuestro país ha venido dando un apoyo completo a los trabajos inherentes a la concreción del SGPC, y ha manifestado su convencimiento de que ese mecanismo constituye una buena opción para que, a través de una cooperación más estrecha entre los países en desarrollo, se contribuya a la instauración del Nuevo Orden Económico Internacional. Por otro lado, puede asumirse que la política comercial de México seguirá conteniendo rasgos eminentemente proteccionistas, toda vez que sus principales objetivos se orientan a la protección a la industria y el equilibrio de la balanza de pagos, así como al impulso y racionalización del intercambio comercial con el resto del mundo; cualquier modificación a esta línea de tipo general, habrá de considerar de manera prioritaria, la situación económica del país, - las posibilidades inmediatas para la obtención de divisas y el urgente saneamiento financiero con el exterior. En tal sentido, pudiera parecer que existe cierta discrepancia entre las manifestaciones de tipo político, que se amparan en los principios básicos de política exterior, y las posturas específicas concernientes a la puesta en marcha y modalidades del propio sistema, en cuanto se refiere a la liberalización comercial, cuando esta apertura se pretende a nivel generalizado. En efecto, la operación del SGPC implica en cierta forma modificaciones a la

política comercial de México, ya que ésta no prevé, al menos de manera explícita, un trato especial a países en desarrollo, fuera del marco estrictamente regional.

- 19.- En lo que se refiere al beneficio que se pudiera derivar de la participación de México en el SGPC, a saber, el que podría proporcionar una apertura mayor de los mercados de los demás países en desarrollo a las exportaciones mexicanas, se puede asegurar que al menos a corto plazo, el beneficio sería limitado dada la relativamente baja importancia de las corrientes comerciales con esos países, aunque no debería desprejiciarse por ese hecho, que se contemplaran nuevas posibilidades para diversificar el destino de nuestras exportaciones aprovechandose ese ejercicio liberalizador de comercio.
- 20.- Independientemente de lo anterior y, puesto que la participación de México en el SGPC es inminente, será necesario que internamente se inicien los trabajos tendientes a identificar los intereses de México en el sistema.
- 21.- Si, como está previsto, los trabajos habrán de centrarse en primera instancia en identificar las posibilidades de liberalización de comercio mutuo entre países en desarrollo, México podría prepararse por un lado para presentar listas de productos para los cuales aspira a eliminar cualquier obstáculo a sus exportaciones en los mercados de países

en desarrollo; por el otro, para elaborar elementos de juicio que le permitan dar una reacción a las solicitudes que se le presenten.

- 22.- Sobre este particular podría diseñarse un programa con tres grandes fases. La primera de ellas, tendiente a consolidar las corrientes comerciales establecidas con países en desarrollo, partiendo del análisis del comercio de México con esos países, en especial los productos de mayor importancia comercial; la segunda fase destinada a identificar posibilidades de creación de comercio, en base a investigaciones respecto a nuevos productos de exportación e importación con países en desarrollo, cuando ello pueda significar equilibrio comercial a mayores niveles de operación. La tercera etapa podría dedicarse a desviar comercio con miras a la búsqueda de mercados más convenientes o mejores fuentes de abastecimiento.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO No. 1
 EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES AREAS, 1973, 1975 - 1980.
 (Miles de Millones de Dólares)

AÑO	PAISES INDUSTRIALES		PAISES EN DESARROLLO				PAISES DEL ESTE		T O T A L	
	Valor	%	Exportadores de Petróleo ^{1/}		Otros		Valor	%	Valor	%
			Valor	%	Valor	%				
1973	391	68.0	42	7.3	68	11.9	57	10.0	574	100.0
1975	558	63.8	113	12.9	99	11.3	86	9.8	875	100.0
1976	623	62.7	136	13.6	120	12.0	94	9.5	993	100.0
1977	704	62.6	149	13.2	142	12.6	108	9.6	1 125	100.0
1978	846	64.9	146	11.2	159	12.2	126	9.7	1 303	100.0
1979	1 035	63.2	213	13.0	206	12.6	152	9.3	1 638	100.0
1980	1 215	61.6	297	15.0	245	12.4	177	9.0	1 973	100.0

FUENTE: GATT International Trade 1980/1981, con datos de ONU y FMI.

^{1/} La referencia cubre exportadores tradicionales de Petróleo (Miembros de la OPEP)

CUADRO N° 2
EVOLUCIÓN DEL VALOR Y VOLUMEN DE LAS
EXPORTACIONES MUNDIALES 1973-1980

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
EXPORTACIONES MUNDIALES								
Valor (en millares de millones de dólares)								
Total	574	836	873	991	1 125	1 303	1 638	1 973
Productos agropecuarios	121	148	150	166	188	213	262	296
Minerales <u>a/</u>	96	215	207	241	266	276	399	559
Manufacturas	347	459	501	566	648	788	945	1 089
Valor unitario (1973=100)								
Total	100	141	152	155	168	184	220	261
Productos agropecuarios	100	127	122	124	138	142	162	181
Minerales <u>a/</u>	100	231	239	265	286	293	406	617
Manufacturas	100	121	139	139	152	175	200	222
Volumen (1973=100)								
Total	100	103	100	111	116	122	129	132
Productos agropecuarios	100	096	101	110	112	124	133	134
Minerales <u>a/</u>	100	097	090	094	096	098	103	095
Manufacturas	100	108	103	117	122	130	136	141

a/ Incluidos los combustibles y los metales no ferrosos.

Fuente: GATT. El Comercio Internacional 1980/81.

CUADRO No. 3

TASAS DE INCREMENTO MEDIO ANUAL DEL VALOR DE LAS
EXPORTACIONES MUNDIALES.

ORIGEN	DESTINO	MUNDIAL	PAISES DESA ROLLADOS	PAISES EN DE SARROLLO	PAISES SOCIALISTAS
<u>Mundial</u>					
1960/1970		9.3	10.4	6.9	7.6
1970/1980		20.1	19.8	23.1	18.3
<u>Países Desarrollados - de Economía de Mercado</u>					
1960/1970		10.2	11.4	6.7	11.0
1970/1980		18.8	18.0	21.6	21.6
<u>Países en Desarrollo</u>					
1960/1970		7.3	7.6	6.1	10.3
1970/1980		25.8	25.2	29.1	20.1
<u>Países Socialistas</u>					
1960/1970		8.2	10.7	13.6	6.4
1970/1980		18.3	22.1	20.0	15.9

FUENTE: GATT, International Trade 1980/1981, con base en datos del FMI.

CUADRO No. 4

DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES EN 1960, 1970 Y 1975 - 1980
(Miles de Millones de Dólares)

ORIGEN \ DESTINO	AÑO	REGIONES INDUSTRIALES		REGIONES EN DESARROLLO		PAISES DEL ESTE		TOTAL MUNDIAL $\frac{3}{}$	
		Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
REGIONES INDUSTRIALES.	1960	54.0	42.1	20.9	16.3	2.9	2.3	81.8	63.8
	1970	159.2	51.0	39.8	12.8	3.2	2.6	215.8	69.2
	1975	373.7	42.8	128.9	14.8	32.7	3.7	558.5	64.0
	1976	428.6	43.2	137.7	13.9	32.9	3.3	622.8	62.8
	1977	483.6	43.0	162.4	14.4	33.2	2.9	704.0	62.6
	1978	579.4	44.5	199.5	15.3	41.7	3.2	846.8	65.0
	1979	729.0	44.5	226.9	13.8	51.1	3.1	1 034.7	63.2
	1980	837.3	42.4	282.8	14.3	58.3	2.9	1 215.1	61.6
REGIONES EN DESARROLLO	1960	19.0	14.8	6.2	4.8	1.2	1.0	27.4	21.4
	1970	39.3	12.6	10.9	3.5	3.2	1.0	55.4	17.8
	1975	143.7	16.5	48.1	5.5	10.0	1.1	209.8	24.0
	1976	177.8	17.7	55.2	5.6	10.3	1.0	253.6	25.6
	1977	199.2	17.7	66.0	5.9	11.6	1.0	288.5	25.7
	1978	213.1	16.3	71.4	5.5	12.1	1.0	305.6	23.4
	1979	291.2	17.8	102.9	6.3	15.4	1.0	418.7	25.6
	1980	370.5	18.8	139.9	7.0	20.1	1.0	542.0	27.5

	1960	2.8	2.2	1.2	1.0	10.8	8.4	15.0	11.7
	1970	7.7	2.5	4.3	1.4	20.0	6.4	32.9	10.5
	1975	24.1	2.8	11.4	1.3	47.6	5.5	85.5	9.8
PAISES DEL ESTE	1976	27.3	2.7	12.2	1.2	51.3	5.2	94.1	9.5
	1977	30.4	2.7	14.6	1.3	59.5	5.3	109.1	9.7
	1978	33.9	2.6	16.6	1.3	69.2	5.3	124.5	9.5
	1979	46.3	2.8	21.9	1.3	78.8	4.8	152.0	9.3
	1980	57.4	2.9	26.6	1.3	87.7	4.4	177.0	9.0
	1960	78.6	61.3	28.9	22.5	15.1	11.8	128.2	100.0
	1970	211.8	67.9	56.5	18.1	31.4	10.1	312.0	100.0
	1975	554.0	63.5	192.8	22.0	91.1	10.4	872.7	100.0
T O T A L MUNDIAL ^{a/}	1976	647.5	65.3	209.4	21.1	95.6	9.6	991.0	100.0
	1977	728.1	64.8	248.0	22.1	105.6	9.4	1 124.0	100.0
	1978	844.2	64.8	293.4	22.5	124.2	9.5	1 303.0	100.0
	1979	1 087.8	66.4	359.5	21.9	147.3	9.0	1 638.0	100.0
	1980	1 289.7	65.4	458.5	23.2	168.7	8.5	1 973.0	100.0

^{a/} Incluye Países no considerados en ninguno de los Grupos tales como Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica.

FUENTE: GATT. Comercio Internacional.

CUADRO No. 5

MEXICO: BALANZA COMERCIAL 1975 - 1982
(Millones de Dólares)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982 ^{1/}	Crecimiento medio anual	
									81/75	82/81
Importaciones	6,508.2	6,029.6	5,889.8	7,713.8	11,979.7	18,486.2	23,929.6	14,421.6	24%	-39.7%
Exportaciones	2,861.0	3,315.8	4,418.4	6,063.1	8,798.2	15,307.5	19,419.6	21,006.1	37.4%	1.3%
SALDO	-3,647.2	-2,713.8	-1,471.4	-1,650.7	-3,181.5	-3,178.7	-4,510.0	6,584.5		

^{1/} Datos preliminares

Fuente: Banco de México, S.A.

6*IV*83

CUADRO No. 6
MEXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR TIPO DE ACTIVIDAD
(MILLONES DE DOLARES)

	Valor Total	Agricultura y - Silvicultura	(%) Participación - en el total	Petróleo crudo y Gas natural	(%) Participación - en el total	Productos Metálicos Maquinaria y Equipo	(%) Participación - en el total	Otros	(%) Participación - en el total
1975	2,861.0	617.7	21.6	460.1	16.1	270.0	9.4	1,513.2	52.9
1976	3,315.8	923.9	27.9	556.9	16.9	250.1	7.5	1,584.9	47.7
1977	4,418.4	1,085.5	24.6	1,029.4	23.3	446.7	10.1	1,856.8	42.0
1978	6,063.1	1,307.3	21.6	1,773.6	29.5	679.7	11.2	2,302.5	38.0
1979	8,798.2	1,616.1	18.4	3,764.6	42.8	754.8	8.6	2,662.7	30.2
1980	15,307.5	1,424.1	9.3	9,878.4	64.5	949.0	6.2	3,056.0	20.0
1981	19,419.6	1,377.6	7.1	13,829.7	71.2	893.9	4.6	3,318.4	17.0
1982 ^{R/}	21,006.1	1,096.8	5.2	16,100.7	76.6	888.0	4.2	2,920.6	13.0

^{R/} Preliminar

FUENTE: Banco de México.

8*IV*83

MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION
(MILLONES DE DOLARES)

CUADRO No. 7

	1980	1981	1982	Variación Porcentual	
				1981/80	1982/81
EXPORTACION TOTAL ^{1/}	15,307.5	19,419.6	21,006.1	26.0%	8.0%
Suma de productos seleccionados	13,136.9	17,397.1	19,021.2	32.0%	9.0%
Algodón	320.9	308.9	183.8	- 4.0%	-41.0%
Café crudo en grano	415.2	333.6	345.1	-20.0%	- 3.0%
Jitomate	185.4	260.0	153.8	-36.0%	-39.0%
Legumbres y hortalizas frescas	172.4	198.6	178.3	15.0%	-11.0%
Ganado vacuno	76.7	64.0	107.6	-17.0%	68.0%
Petróleo crudo	9,429.6	13,305.3	15,622.7	41.0%	17.0%
Gas natural	448.9	524.4	478.0	16.0%	- 9.0%
Cobre en bruto o en blister	155.7	306.8	218.6	97.0%	-29.0%
Azufre	107.5	135.0	73.6	25.0%	-46.0%
Camarón congelado	382.5	348.0	452.4	-10.0%	30.0%
Combustible (fuel-oil)	214.1	355.3	180.1	65.0%	-50.0%
Gas butano y propano	177.6	143.4	42.3	-20.0%	-71.0%
Productos químicos y petroquímicos	511.3	590.0	557.2	15.0%	- 6.0%
Automóviles p/transp. de personas	98.5	70.0	66.9	-29.0%	- 5.0%
Partes sueltas p/automóviles	209.3	165.0	131.4	-22.0%	-21.0%
Máq. y equip. esp. p/ind. diversas	231.3	288.8	229.4	24.0%	-21.0%
Otros productos	2,170.6	2,022.5	1,984.9	- 7.0%	- 2.0%

^{1/} Incluye revaluación y excluye maquiladoras.

FUENTE: Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática, S.P.P.

CUADRO No. 8
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION
(MILLONES DE DOLARES)

	1980	1981	1982	Variación Porcentual	
				1981/80	1982/81
IMPORTACION TOTAL^{1/}	18,486.2	23,929.6	14,421.6	29.0%	-40.0%
Suma de Productos Seleccionados.	13,433.1	17,573.7	10,310.9	30.0%	-42.0%
Frijol	241.1	337.7	98.2	40.0%	-71.0%
Mafz	589.0	452.9	37.6	-24.0%	-92.0%
Sorgo	308.2	431.9	194.7	40.0%	-55.0%
Trigo	163.2	214.5	87.0	31.0%	-60.0%
Semilla de soya	132.4	355.0	155.8	168.0%	-57.0%
Azúcar	562.0	360.1	140.6	- 36.0%	-61.0%
Leche en polvo, evap. y condensada	186.1	226.1	145.0	21.0%	-36.0%
Papel y cartón preparado	206.2	192.1	135.8	- 7.0%	-30.0%
Gas butano y propano	145.4	151.5	109.2	4.0%	-28.0%
Productos químicos y petroquímicos	2,019.8	2,353.2	1,703.9	16.0%	-28.0%
Llantas y cámaras	76.1	161.0	48.1	111.0%	-71.0%

CUADRO No. 8
MEXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION
(MILLONES DE DOLARES)

	1980	1981	1982	Variación Porcentual	
				1981/80	1982/81
IMPORTACION TOTAL^{1/}	18,486.2	23,929.6	14,421.6	29.0%	-40.0%
Suma de Productos Seleccionados.	13,433.1	17,573.7	10,310.9	30.0%	-42.0%
Frijol	241.1	337.7	98.2	40.0%	-71.0%
Mafz	589.0	452.9	37.6	-24.0%	-92.0%
Sorgo	308.2	431.9	194.7	40.0%	-55.0%
Trigo	163.2	214.5	87.0	31.0%	-60.0%
Semilla de soya	132.4	355.0	155.8	168.0%	-57.0%
Azúcar	562.0	360.1	140.6	- 36.0%	-61.0%
Leche en polvo, evap. y condensada	186.1	226.1	145.0	21.0%	-36.0%
Papel y cartón preparado	206.2	192.1	135.8	- 7.0%	-30.0%
Gas butano y propano	145.4	151.5	109.2	4.0%	-28.0%
Productos químicos y petroquímicos	2,019.8	2,353.2	1,703.9	16.0%	-28.0%
Llantas y cámaras	76.1	161.0	48.1	111.0%	-71.0%

Barras y lingotes de hierro o acero	188.0	246.2	56.5	30.0%	-78.0%
Láminas de hierro o acero	564.5	496.7	298.2	-13.0%	-40.0%
Tubos, cañerías y conex. de hierro o acero	474.3	762.3	336.7	60.0%	-56.0%
Matas de cobre en bruto	91.3	219.8	36.1	140.0%	-84.0%
Aviones y sus partes	273.7	323.1	171.3	18.0%	-47.0%
Camiones de carga excep. de volteo	118.7	184.1	59.5	54.0%	-68.0%
Embarcaciones de todas clases y part.	149.1	485.8	333.5	225.0%	-32.0%
Material de ensamble - para automóviles	949.1	1,003.5	583.1	5.0%	-42.0%
Motores y sus part. para automóviles	145.0	177.0	109.1	22.0%	-39.0%
Refacc. p/automóviles y camiones	373.9	552.4	296.1	47.0%	-47.0%
Máquinas y equip. esp. p/Ind. diversas	4,189.0	6,151.4	3,875.1	46.0%	-38.0%
Aparat. e instrum. de medida y análisis	188.7	261.5	212.3	38.0%	-19.0%
Equip. y aparat. eléct. y electrónicos	1,098.1	1,473.9	1,087.5	34.0%	-27.0%
Otros productos	5,053.1	6,355.9	4,110.7	25.0%	-36.0%

1/ Valor Comercial, no incluye fletes y seguros.

FUENTE: Coordinación General de los Servicios Naciones de Estadística, Geografía e Informática, S.P.P.

CUADRO No. 9

MEXICO: IMPORTACION DE MERCANCIAS POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN
(MILLONES DE DOLARES)

Años	Valor Total	Agricultura y Silvicultura	(%) Participación en el total	Ganadería, apicultura, caza y pesca	(%) Participación en el total	Industria Extractiva	(%) Participación en el total	Industria Manufacturera	(%) Participación en el total	Otros servicios y productos no clasificados	(%) Participación en el total
1975	6,580.2	552.9	8.4	N.D.		115.0	1.7	5,225.9	79.4	686.4	10.4
1976	6,029.6	248.7	4.1	N.D.		101.5	1.6	5,176.0	85.8	503.4	8.3
1977	5,889.8	494.5	8.3	N.D.		82.1	1.3	4,464.6	75.8	848.6	14.4
1978	7,713.8	650.5	8.4	105.1	1.3	160.4	2.0	6,791.6	88.0	6.3	0.1
1979	11,979.7	810.2	6.7	162.3	1.3	241.0	2.0	10,556.8	88.1	209.4	1.7
1980	18,486.2	1,871.5	10.1	140.3	0.7	255.9	1.3	16,002.8	86.5	215.7	1.1
1981	23,929.6	2,204.1	9.2	216.5	0.9	279.3	1.1	21,018.2	87.8	211.4	.8
1982 E/	14,421.6	926.6	6.4	172.4	1.1	220.9	1.5	12,956.1	89.8	145.6	1.0

p/ Preliminar

FUENTE: Banco de México.

CUADRO No. 10

VARIACION ANUAL Y MEDIA ANUAL DE LAS EXPORTACIONES -
MEXICANAS A PAISES EN DESARROLLO DURANTE EL PERIODO
1977 - 1982

AÑOS	VALOR (Millones de Dólares)	VARIACION ANUAL %
1977	623.6	
1978	715.5	14.7
1979	429.2	-40.0
1980	1,223.9	185.1
1981	2,276.2	85.9
1982	2,230.0	-2.0
Crecimiento medio anual 1977-1982		29.0

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto
Con datos de la Unidad de Información y Estadística, S.H. y C.P.

CUADRO No. 11

VARIACION ANUAL Y MEDIA ANUAL DE LAS IMPORTACIONES
MEXICANAS PROCEDENTES DE LOS PAISES EN DESARROLLO
DURANTE EL PERIODO 1977 - 1982.

AÑOS	VALOR (Millones de Dólares)	VARIACION ANUAL
1977	363.1	
1978	477.6	31.5
1979	788.9	65.2
1980	1,293.4	63.9
1981	1,597.4	23.5
1982	997.5	-37.6
Crecimiento anual 1977-1982		22.0

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto
Con datos de la Unidad de Información y Estadística, S.H. y C. P.

CUADRO No. 12
MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON PAISES EN DESARROLLO SEGUN ZONA GEOECONOMICA
1977 Y 1982.
 (Valor, millones de dólares)

ZONA	1977			1982		
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo
Total países - en desarrollo	623.6	363.1	260.5	2,230.0	997.5	1,232.5
Asociación La tinoamericana de Integración (ALADI)	380.8	256.0	124.8	1,014.2	555.4	+462.8
Mercado Común Centroamericano (MCC)	111.5	17.0	94.5	398.3	64.3	+334.0
Resto de América Latina	57.5	19.5	38.0	343.3	126.5	+216.8
Mercado Común - del Caribe (CARICOM)	6.6	1.1	5.5	83.2	2.3	+ 80.9
Resto de América	22.4	25.4	-3.0	17.6	12.9	4.7
Europa Occidental <u>1/</u>	7.7	1.2	6.5	3.3	4.4	- 0.9

Asia	21.9	37.3	-15.4	330.1	176.5	153.6
Medio Oriente <u>2/</u>	3.3	0.0	3.3	24.0	13.1	10.9
Africa	11.9	5.8	6.1	16.0	42.1	-26.1

1/ Sólo figura Yugoslavia como país en desarrollo.

2/ Excluido Israel.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto.

CUADRO No. 13

MEXICO: BALANZA COMERCIAL CON PAISES EN DESARROLLO SELECCIONADOS
(Valor en Millones de Dólares)

PAIS	1 9 8 1			1 9 8 2		
	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>	<u>Saldo</u>	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>	<u>Saldo</u>
Total Mundial	19,416.6	23,929.6	-4,510.0	21,006.1	14,421.6	6,584.5
Total Países en Desarrollo	2,276.2	1,824.4	451.8	2,230.0	997.5	1,232.5
Países Seleccionados	2,090.0	1,498.9	591.1	2,085.0	946.2	1,138.8
Argentina	34.9	277.9	-243.0	50.6	134.1	-83.5
Brasil	790.0	586.1	203.9	714.7	346.8	367.9
Colombia	48.0	18.8	29.2	47.6	13.2	34.4
Chile	39.9	54.4	-14.5	11.3	27.4	-16.1
Ecuador	60.0	17.7	42.3	22.0	3.5	18.5
Perú	31.2	20.9	10.3	26.1	5.6	20.5
Uruguay	6.3	10.5	-4.2	80.2	6.8	73.4
Venezuela	69.1	19.3	49.4	60.7	10.0	50.7
Belice	5.4	0.4	5.0	4.6	0.5	4.1
Costa Rica	103.4	17.2	86.2	72.2	13.8	58.4

Marruecos	0.0	32.5	-32.5	3.4	28.2	24.8
Guatemala	129.6	73.2	56.4	107.0	38.3	68.7
Nicaragua	97.1	9.8	87.2	140.9	11.2	129.7
Islas Bahamas	21.4	5.1	16.3	13.7	3.4	10.2
Cuba	19.3	125.2	-105.9	26.2	64.6	-38.4
Antillas Holandesas	16.0	2.5	13.5	1.6	6.7	-5.0
Panamá	127.9	39.6	88.3	150.1	61.9	88.2
Rep. Dominicana	123.7	0.3	123.4	166.9	0.0	166.9
Honduras	20.5	1.0	19.5	9.5	0.5	9.0
El Salvador	86.5	1.2	85.3	68.6	0.4	68.2
Corea del Sur	68.2	25.4	42.8	206.7	25.1	181.6
Malasia	0.8	17.0	16.2	3.5	5.5	2.0
Filipinas	90.1	2.5	87.6	80.7	4.3	76.4
Indonesia	6.8	15.1	8.3	3.3	19.8	-16.5
Hong Kong	7.7	83.8	-76.1	5.2	73.0	-67.8
Singapur	2.5	21.6	19.1	1.2	14.4	15.2
India	57.4	15.2	42.2	3.0	22.8	19.8
Yugoslavia	26.3	4.7	21.6	3.5	4.4	0.9

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto
Con datos de la Unidad de Información y Estadística, S.H. y C. P.

CUADRO No. 14

MEXICO: PRODUCTOS SELECCIONADOS DE EXPORTACION
CON DESTINO A PAISES EN DESARROLLO, 1982.
(Valor Millones de Dólares)

Descripción	Principal país de destino
1. Barrilete congelado	Venezuela (0.6); Panamá (0.3)
2. Atún congelado	Panamá (1.7)
3. Aletas de tiburón	Hong-Kong (1.0)
4. Ajos	Brasil (2.4)
5. Frijol Negro	Cuba (2.8)
6. Frijol para siembra	Cuba (2.8)
7. Frijol exc. soya	Cuba (4.8)
8. Garbanzo	Colombia (0.4); Brasil (0.2); Venezuela (0.1)
9. Pasas	Brasil (1.3); Colombia (0.4); Perú (0.4); - Venezuela (0.0)
10. Café crudo en grano	Antillas Holandesas (0.9); Filipinas (0.1); - Yugoslavia (0.0)
11. Sardinas o anchovetas	Ecuador (0.7)
12. Miel íscula	Salvador (0.3); Guatemala (0.1)
13. Ron	Bahamas (0.1)
14. Sal común	Nicaragua (0.1)
15. Azufre sin refinar	Argentina (2.0)
16. Óxido de mangnesio	Yugoslavia (1.4); Argentina (0.9); Venezuela (0.7)
17. Cemento Hidráulico	Venezuela (1.3); Belice (0.2)
18. Cobre en concentrados	Corea del Sur (5.0)
19. Manganeso en concentrados	Venezuela (2.3)
20. Bióxido de Manganeso	Brasil (1.1); Colombia (1.1); Costa Rica (0.2); Perú (0.3); Venezuela (0.1); Guatemala (0.1)
21. Zinc en concentrados	Brasil (3.6); Yugoslavia (0.9)
22. Gasoil	Nicaragua (5.9); Brasil (6.1); Panamá (1.2); Liberia (0.8)
23. Gasolina	Nicaragua (1.9); Guatemala (0.3)
24. Fuel Oil	Brasil (25.9); Bahamas (13.3); Liberia (4.8); Corea (0.5); Panamá (0.6); Venezuela (0.4)
25. Propano Butano	Guatemala (10.8); Ecuador (2.4); Honduras (0.9) Nicaragua (0.6); Belice (0.4); Cuba (0.4)
26. Negro de Humo	Costa Rica (1.5); Guatemala (0.6); Chile (0.4); Perú (0.3); Cuba (0.3); Argentina (0.2)
27. Mercurio	Brasil (1.0); Argentina (0.5)
28. Acido ortofosfórico	Brasil (8.0); Guatemala (1.0)
29. Amoniaco licuado	Costa Rica (9.5); Brasil (7.3); Liberia (1.6); Nicaragua (0.9); Guatemala (0.6)
30. Óxido amarillo de plomo	Colombia (1.3); Dominicana (0.6); Ecuador (0.5); Guatemala (0.3); Nicaragua (0.3)
31. Sulfato de sodio	Brasil (11.7); Venezuela (2.1); Colombia (1.5); Panamá (0.4)
32. Polifosfato de sodio	Colombia (2.6)
33. Fenol	Argentina (1.3); Brasil (0.5); Venezuela (0.3)
34. Acidos Policarboxilicos	Corea del Sur (12.5); Malasia (2.6); Colombia (1.7) Filipinas (1.3); Venezuela (1.0)

35. Acido cítrico	Venezuela (0.5); Guatemala (0.2); Costa Rica (0.2)
36. Compuestos función nitro- genada	Venezuela (1.9); Colombia (0.4); Panamá (0.2); Argentina (0.1)
37. Hormonas sintéticas	Bahamas (0.1); Brasil (0.1)
38. Antibióticos	Nicaragua (0.1); Colombia (0.5); Argentina (0.4); Venezuela (0.2)
39. Medicamentos diversos	Panamá (5.1); R. Dominicana (2.3); - Guatemala (2.1); El Salvador (2.1); Ecuador (2.0) Guatemala (0.4)
40. Abonos químicos	Argentina (7.2); Brasil (5.6); Ecuador (0.7);
41. Pigmentos bióxido de titanio	Panamá (0.3); Uruguay (0.3)
42. Composiciones vitrificables	Perú (0.3); Ecuador (0.2); Colombia (0.1)
43. Fritas de vidrio	Ecuador (1.6); Colombia (0.8); Perú (0.4)
44. Aceite esencial de limón	Argentina (0.8)
45. Productos perfumería	Nicaragua (0.4); Panamá (0.1)
46. Películas sensibilizadas	Brasil (1.7); Argentina (1.3); Venezuela (1.1); Colombia (0.9)
47. Sílices féculas activados	Brasil (1.6); Venezuela (0.6); Colombia (0.5)
48. Aceite de pino	Brasil (0.2)
49. Colofonia	Brasil (4.3); Argentina (1.6); Colombia (0.8); Perú (0.4)
50. Adesivos preparados	El Salvador (0.3); Perú (0.1)
51. Aditivos y lubricantes	Argentina (1.3); Perú (0.1)
52. Insecticidas	Guatemala (0.6)
53. Mezclas goma mascar	Argentina (0.8); Uruguay (0.1)
54. Poliesteres	Colombia (5.8); Uruguay (1.9); Ecuador (0.4)
55. Polibutadieno	Argentina (1.1); Costa Rica (0.5); Perú (0.2)
56. Cloruro polivinilo	R. Dominicana (0.8); Brasil (0.7); Argentina (0.5)
57. Placas hoja celulosa	Venezuela (1.7); R. Dominicana (0.1); Ecuador (0.1)
58. Polibutadieno estireno	Costa Rica (1.8); Venezuela (1.3); Argentina (1.1)
59. Pasta algodón	Corea (0.6); Venezuela (0.4)
60. Libros impresos	Venezuela (7.6); R. Dominicana (2.0); Colombia (3.4); Costa Rica (1.2); Argentina (1.7)
61. Revistas	Venezuela (1.4); Perú (0.7); Chile (0.4) - Colombia (0.3)
62. Hilados fibra sintética	Argentina (0.9); Nicaragua (0.6); Honduras (0.1)
63. Algodón en Rama	Guatemala (2.6); Indonesia (0.9); Yugoslavia (0.5)
64. Hilados de algodón	Argentina (2.0); Cuba (1.3); Nicaragua (0.7)
65. Mechales acetato celulosa	Argentina (5.7)
66. Fibras sintéticas	Guatemala (0.8); Chile (0.6)
67. Tazas, retretes	Guatemala (0.1); Honduras (0.1); Salvador (0.1)
68. Vidrio flotado	Venezuela (0.7); Guatemala (0.3); Perú (0.2)
69. Botellas de vidrio	Antillas H. (0.2); Guatemala (0.2)
70. Ampollas de vidrio	Venezuela (0.7)
71. Objetos vidrio serv. mesa	Guatemala (0.6); Salvador (0.2); Honduras (0.2)
72. Otras manufacturas de vidrio	Brasil (2.0)
73. Ferromanganeso	Colombia (1.0); Salvador (0.1)
74. Hierro o acero en desbastes	R. Dominicana (3.1)
75. Barras de hierro o acero	Corea (2.1); Filipinas (1.8); Guatemala (0.5)

76.	Aceros aleados	Perú (0.5)
77.	Tubos s/costura hierro o acero	Costa Rica (0.7); Brasil (0.7); Ecuador (0.5)
78.	Estructuras hierro o acero	Guatemala (0.1)
79.	Recipientes p/gases hierro	Venezuela (0.4); Guatemala (0.2); Cuba (0.1)
80.	Cocinas	Panamá (0.6); Guatemala (0.1)
81.	Baterías cocina	Honduras (0.5); Guatemala (0.5)
82.	Cobre en bruto	Yugoslavia (4.4)
83.	Alambre de cobre	R. Dominicana (0.6)
84.	Chapas de cobre	Colombia (0.6)
85.	Chapas de bronce	Colombia (0.7); Venezuela (0.1); Guatemala (0.1)
86.	Baterías OSP	Venezuela (0.1); Nicaragua (0.1)
87.	Plomo refinado	Argentina (0.9); Yugoslavia (0.5); Brasil (0.4) Corea (0.3)
88.	Zinc refinado	Guatemala (1.7); Brasil (1.2); Salvador (0.6) Honduras (0.4)
89.	Barras de zinc	Brasil (1.7); Uruguay (0.6); Nicaragua (0.4); Honduras (0.4); Argentina (0.4)
90.	Útiles sondeo perforación	Brasil (1.3); Venezuela (0.5); Costa Rica (0.1)
91.	Hojas de afeitar	Venezuela (0.7); Panamá (0.4)
92.	Motores automotrices	Venezuela (1.3); Perú (0.1); Ecuador (0.1)
93.	Partes y piezas motores	Brasil (0.4); Venezuela (0.3); Cuba (0.1)
94.	Máquinas de exploración	Nicaragua (0.6)
95.	Planchas de impresión	Brasil (0.1) Colombia (0.1)
96.	Máquinas de escribir electr.	Hong Kong (2.0); Malasia (0.6); India (0.6); - Perú (0.6)
97.	Máquinas de escribir no - eléctricas	Hong Kong (1.1); Perú (0.6); Argentina (0.4); Brasil (0.4)
98.	Cajas registradoras	Venezuela (0.5)
99.	Máquinas automatizadas inform.	Argentina (0.1)
100.	Válvulas industria petrolera	Venezuela (4.3); Costa Rica (0.4); Colombia(0.3)
101.	Partes industria petrolera	Colombia (1.5); Venezuela (0.2); Argentina (0.2)
102.	Pilas eléctricas	Brasil (0.2)
103.	Partes de acumuladores	Venezuela (1.3); R. Dominicana (0.5); Panamá (1.3)
104.	Herramientas electromecánicas	Venezuela (0.3)
105.	Aparatos telefonía	R. Dominicana (0.2); Venezuela (0.1)
106.	Electrodos carbón p/hornos	Colombia (2.2); Perú (1.6); Guatemala (0.1)
107.	Electrodos carbón pilas	Ecuador (0.3); Guatemala (0.3); Costa Rica (0.2)
108.	Tractores semiremolques	Perú (2.3)
109.	Automóviles transporte personas	Costa Rica (4.3); Perú (4.8); Guatemala (1.6); Cuba(0.7); Nicaragua ((0.5)
110.	Automóviles transporte merc.	Nicaragua (3.2); Ecuador (2.4); Chile (2.1)
111.	Chasis automóviles	Guatemala (0.7)
112.	Engranajes automóviles	Brasil (0.7); Nicaragua (0.4)
113.	Arboles, ejes, flechas	Brasil (6.3); Perú (0.1); Colombia (0.1)
114.	Partes piezas copiadora	Brasil (3.3)
115.	Aparato fotocopia	Brasil (4.3); Venezuela (2.1)
116.	Equipo desechable sangre	Venezuela (0.5); Brasil (0.4)
117.	Cintas magnéticas grabadas	Ecuador(0.9); Perú (0.4); Chile (0.4)
118.	Cápsulas gelatina	Colombia (0.7); Argentina (0.4); Brasil (0.6)

CUADRO No. 15

MEXICO: PRODUCTOS SELECCIONADOS DE IMPORTACION
 PROCEDENTES DE PAISES EN DESARROLLO. 1982.
 (Valor Millones de Dólares)

Descripción	Principal Abastecedor
1. Bovinos sin pedigree	Guatemala (9.8)
2. Carne de Bovino	Guatemala (9.9); Costa Rica (3.0)
3. Leche en polvo	Belice (0.8)
4. Mantequilla	Belice (0.3)
5. Grasa Butírica	Brasil (1.4)
6. Quesos	Argentina (0.7); Belice (0.7)
7. Legumbres de vaina seca	Argentina (12.9); Brasil (7.3)
8. Nueces y Castañas	Brasil (2.2)
9. Canela	Sri Lanka (5.6)
10. Arroz	Costa Rica (4.0)
11. Mijo	Argentina (36.2)
12. Semillas fruto soya	Argentina (20.2); Brasil (48.9)
13. Jugos o extractos piroto	Ecuador (0.4)
14. Aceite de coco	Filipinas (3.1)
15. Estearina	Uruguay (0.6)
16. Sardinas	Ecuador (0.4); Panamá (0.3)
17. Azúcar de caña	Cuba (57.8); Brasil (22.6); Nicaragua (11.1)
18. Harinas animales marinos	Chile (9.7); Perú (3.6)
19. Fosfato de calcio	Marruecos (24.0)
20. Sulfato de Bario	India (8.1); Marruecos (1.2)
21. Cemento portland	Cuba (4.2); Colombia (1.3); Honduras (0.1)
22. Mineral de estaño	Malasia (1.8); Singapur (1.1); Cuba (1.2); Perú (0.0)
23. Mineral manganeso	Panamá (1.1); Brasil (0.0)
24. Otros minerales metalúrgicos	Perú (0.3)
25. Hullas (combustible sólido)	Colombia (3.1); Panamá (0.2)
26. Aceites Lubricantes	Brasil (5.8); Antillas (4.4)
27. Parafina	Brasil (7.7); Argentina (0.4); Panamá (0.4)
28. Yodo	Chile (0.5)
29. Sosa cáustica	Brasil (1.9)
30. Corindones artificiales	Brasil (1.1)
31. Cicloterpénicos	Bahamas (0.2)
32. Hidrocarburos aromáticos	Venezuela (5.6)
33. Estireno	Brasil (6.6)
34. Tolueno	Antillas H. (1.6)
35. M-Xileno	Antillas H. (0.6)
36. Beta-Gama-hexenol	Bahamas (0.8)
37. Derivados halogenados sulfonados	Panamá (0.5)
38. Glutamato de sodio	Brasil (5.0)
39. Lecitina soya	Brasil (1.6)
40. 3-Sulfamílamido 5-Metilisoxazol	Uruguay (0.9)

Descripción	Principal Abastecedor
41. Clorhidrato tiamina	Uruguay (0.5)
42. Acido ascórbico	Uruguay (2.3)
43. Vitamina A estabilizada	Uruguay (1.1)
44. Acetato Vitamina E	Uruguay (0.7)
45. Ribo flavina	Uruguay (0.9); Pakistán (0.3)
46. Insulina	Brasil (1.1)
47. Rifamicina	Brasil (3.1)
48. Nitrato de Amonio	Costa Rica (3.4)
49. Abonos minerales o químicos	Guatemala (4.9)
50. Extracto quebracho	Argentina (8.3); Paraguay (0.3)
51. Preparaciones base contaxantina	Uruguay (2.0)
52. Aceite esencial limón	Argentina (1.5)
53. Caseína	Argentina (1.2); Uruguay (1.4)
54. Placa fotográfica	Argentina (1.3)
55. Películas rollos	Argentina (1.6)
56. Papel fotográfico	Brasil (19.4)
57. Reveladores termoplásticos	Brasil (3.4)
58. Carboximetil celulosa	Colombia (1.2)
59. Látex caucho natural	Singapur (2.6); Guatemala (1.0); Malasia (0.7)
60. Caucho natural	Indonesia (15.0); Singapur (8.8); Sri Lanka (1.8); Malasia (1.7)
61. Polibutadieno estireno	Argentina (2.0)
62. Píeles al cromo	Brasil (0.9); Perú (0.7); Pakistán (0.3)
63. Madera tabla y contrachapada	Guatemala (6.2); Brasil (0.7); Chile (0.2) Ecuador (0.1); Paraguay (1.0); Argentina (0.2); Chile (0.2)
64. Libros	Argentina (5.4); Colombia (2.3); Brasil (1.0); Hong-Kong (1.6)
65. Lana	Argentina (9.1); Perú (0.1)
66. Tejido yute	India (1.2)
67. Cordales polietileno	Honduras (0.2)
68. Medias, escarpines no elast.	Corea Sur (0.6) Hong Kong (0.5); Panamá (0.3)
69. Ropa exterior mujer fib. sintet.	Hong Kong (8.7); Panamá (1.3); Corea (1.7)
70. Ropa exterior algodón	Hong Kong (2.0), Corea (0.2)
71. Ropa int. hombre fibra sintet.	Hong Kong (4.8); Corea Sur (2.4); Panamá (0.7)
72. Ropa int. mujeres	Hong Kong (1.5)
73. Ropa de cama algodón	Hong Kong (1.4); Panamá (0.7); Belice (0.1)
74. Sombreros trenzados	Ecuador (1.8); Filipinas (0.1)
75. Paraguas	Belice (0.2); Hong Kong (0.1); Panamá (0.1)
76. Láminas amianto	Bahamas (0.7)
77. Ampollas tubos catódicos	Brasil (2.4); Venezuela (0.1)
78. Varilla corrugada	Cuba (3.2); Venezuela (2.1); Brasil (1.4)
79. Fundición en Bruto	Brasil (1.2)
80. Ferroaleaciones	Brasil (1.3)
81. Aceros aleados	Brasil (2.8)
82. Tubos hierro o acero	Brasil (3.9)

Descripción	Principal Abastecedor
83. Matas cobrizas	Chile (10.2); Perú (11.7)
84. Afeitar	Brasil (1.4); Venezuela (0.7)
85. Apisonadora de rodillos	Brasil (6.5)
86. Polipasto	Brasil (1.3)
87. Maq. fabricar pasta celulosa	Brasil (.7); Argentina (0.3)
88. Maq. fabricar papel	Brasil (22.8); Argentina (-)
89. Telares	Costa Rica (1.1)
90. Tornos paralelos universales	Brasil (2.1); Colombia (0.8); Argentina (0.4)
91. Maq. escribir portátil	Brasil (1.2)
92. Maq. escribir fija	Brasil (2.2)
93. Maq. inyección termoplast.	Brasil (5.2); Panamá (0.3); Argentina (-)
94. Imanes Permanentes	Brasil (1.1)
95. Ventiladores	Belice (0.3); Panamá (0.2)
96. Regaderas	Brasil (4.2)
97. Receptores radio portat.	Hong Kong (0.2), Panamá (0.2); Corea (0.1)
98. Receptores televisión	Corea (8.0); Costa Rica (0.3); Panamá (0.2)
99. Selectores de canal T.V.	Brasil (2.0)
100. Sintonizadores	Brasil (1.0)
101. Interruptores Contacto	Yugoslavia (1.3); Brasil (0.1)
102. Elevadores arranque	Brasil (1.0); Argentina (0.1)
103. Cuadros mando elevadores Pzas.	Brasil (1.2) Yugoslavia (0.2)
104. Aisladores tubulares y otros	Brasil (4.2); Yugoslavia (0.4)
105. Tractores	Costa Rica (0.2) Brasil (-)
106. Cámaras fotográficas	Brasil (1.9); Panamá (0.1)
107. Aparatos fotocopia y Pzas.	Brasil (12.6); Argentina (0.7)
108. Equipo quirúrgico plástico	Colombia (0.9); Brasil (0.5)
109. Termostatos estufas	Chile (0.8); Yugoslavia (0.0)
110. Relojes metal	Hong Kong (1.4); Panamá (0.8); Belice (0.0)
111. Mecanismos reloj.	Filipinas (0.5); Hong Kong (1.1); Brasil (0.2)
112. Cinta magnética	Panamá (0.8)

BIBLIOGRAFIA

1. Chenery, H. B. **Ventaja Comparativa y Política de Desarrollo.** En J.D. Theberge. Ed. Economía del Comercio y Desarrollo. Amorrotu Eds. Buenos Aires. 1971.
2. Ellsworth, P.T. **Comercio Internacional.** FCE. México. 1966.
3. GATT **Basic Instruments and Selected Documents.** Varios. Ginebra, Suiza.
International Trade 1980/1981. Ginebra, Suiza.
Comité de Países Participantes, Noveno Informe Anual. Doc. L/5367. Ginebra, Suiza. 1982.
4. Hansen, Roger **La Política del Desarrollo Mexicano.** - Ed. Siglo XXI. México. 1976.
5. Kindleberger, Ch. P. **Comercio Exterior y Economía Nacional; Economía Internacional.** Ed. Aguilar. Madrid. 1972.
6. Myint, H. **La Teoría Clásica del Comercio Internacional y los Países Subdesarrollados.** Documentos ILPES, serie V-4.
7. ONU **Asamblea General. Actas del VI Período**

- do de Sesiones Extraordinario. Nueva York. 1974.
- Asamblea General. Actas del 37o. Período de Sesiones. Nueva York. 1982.
8. Prebisch, Raúl
Nueva Política Comercial para el Desarrollo. FCE. México. 1964.
9. Ricardo, David
Principios de Economía Política y Tributación, en Obras y Correspondencia. FCE. México. 1959.
10. Smith, Adam
La Riqueza de las Naciones. FCE. México. 1958.
11. Tamames, Ramón
Estructura Económica Internacional. - Alianza Editorial. Madrid. 1970.
12. Tello, Carlos
La Política Económica en México 1970-1976. Ed. Siglo XXI. México. 1980.
13. Torres Gaytan, R.
Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. México. 1975.
14. UNCTAD
Programa de Arusha para la Autoconfianza Colectiva y Marco para las Negociaciones. Doc. TD/236. Manila. 1979.
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo. Doc. TD/B/C.7/47. Ginebra, Suiza. 1981.