

Comercio mundial y Nuevo Orden Económico Internacional

OSVALDO MARTINEZ*

EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL EN EL DECENIO DE LOS SETENTA

Si se exceptúa la sensible caída de 1975 —explicable porque en ese año alcanzó su mayor intensidad la crisis capitalista— el comercio mundial ha venido creciendo a tasas superiores a las de la producción mundial, no sólo en los años setenta sino en el decenio anterior. Se expresa allí un fenómeno de crecimiento del mercado mundial (aceptando este término sólo en el sentido global de crecimiento del comercio mundial en valores y volúmenes) que mucho tiene que ver con el desarrollo de las fuerzas productivas, la dinámica de la división internacional del trabajo y la creciente interrelación de las economías nacionales.

Obviamente, la intensa inflación que ha dominado los últimos años hace necesario tomar en su justa medida las impresionantes tasas de crecimiento en precios corrientes, que están influidas por la baja en la cotización del dólar. En 1979, el monto del comercio mundial fue de 1 625 miles de millones de dólares, lo cual representó un incremento de 25% con respecto a 1978, en tanto que en el primer semestre de 1980 el incremento fue de casi 30% con relación al mismo período de 1979. Sin embargo, la razón fundamental de esos incrementos radica en las alzas de precios en dólares, donde el elemento inflacionario desempeña un importante papel. Si sólo se considera el *volumen* del comercio mundial, el crecimiento fue de 6%, en comparación con 4% que creció la producción mundial en 1979.

* Ponencia presentada en el Segundo Congreso de los Economistas del Tercer Mundo celebrado en La Habana, Cuba, del 26 al 30 de abril de 1981.

El cuadro 1 permite observar el comportamiento de la producción y las exportaciones mundiales en el período 1963-1979

CUADRO 1

Crecimiento de la producción y las exportaciones mundiales, 1963-1979
(Porcentaje anual medio de variación en volumen)

	<i>Producción mundial</i>	<i>Exportación mundial</i>
1963-1973	6,9	8,5
1974-1979	3,8	4,5
1974	2,8	3,5
1975	1,0	3,0
1976	7,0	11,9
1977	4,8	4,5
1978	4,0	5,5
1979	4,0	6,0

Fuente: GATT, *International Trade 1979/80*, p. 2.

La participación de las diferentes áreas y agrupaciones en el comercio mundial muestra el peso preponderante de las economías capitalistas desarrolladas —que en 1979 absorbían un porcentaje mayor que en 1950—, en contraste con la declinación de los países subdesarrollados, que en 1950 tenían un peso específico superior al de 1979, a pesar de incluir a los países exportadores de petróleo, que en ese año

CUADRO 2

Composición del comercio mundial por principales agrupaciones de países

Porcentajes de participación en las exportaciones (X) e importaciones (M) mundiales

Países		1950	1963	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Capitalistas desarrollados	X	61.1	64.0	68.0	63.0	64.0	63.0	62.5	65.0	63.5
	M	65.3	64.5	69.5	69.0	64.5	66.5	66.0	65.0	67.0
Subdesarrollados exportadores de petróleo	X	6.2	6.0	7.5	13.0	13.0	13.5	13.0	11.0	13.0
	M	4.1	3.0	3.5	4.5	6.5	6.5	7.5	7.5	6.0
Otros subdesarrollados	X	24.6	14.5	12.0	12.0	11.5	12.0	12.5	12.5	12.5
	M	22.6	18.0	14.5	16.0	16.0	15.0	15.5	15.5	16.0
Socialistas	X	6.8	12.0	10.0	9.0	10.0	9.5	9.5	9.5	9.0
	M	6.3	11.5	10.0	9.0	10.5	9.5	9.5	9.5	9.0

Fuente: elaborado con base en UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1980*, pp. 24-25, y GATT, *International Trade 1979/80*, p. 5.

aportaron más de 50% de las exportaciones del conjunto de los subdesarrollados.

Los países socialistas se mantuvieron en una posición estacionaria a lo largo de los años setenta, de 9 a 10 por ciento del comercio mundial (véase el cuadro 2).

La estructura por tipos de productos muestra la conocida tendencia al crecimiento de las manufacturas, la caída de los productos agrícolas y el alza de los combustibles. Expresado en porcentajes respecto a las exportaciones mundiales, puede verse en el cuadro 3.

CUADRO 3

Estructura de las exportaciones mundiales por tipos de productos

	1963	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Productos agrícolas	29	21	18	17	17	17	16	16
Minerales no combustibles	6	6	6	5	4	4	4	4
Combustibles	10	11	20	19	20	19	17	20
Manufacturas	52	61	55	57	57	58	60	58

Fuente: GATT, *International Trade 1980*, p. 4.

La dirección geográfica del comercio mundial ha continuado presentando las características de todo el decenio, que incluso abarcan etapas anteriores.

En efecto, los principales socios comerciales de los países capitalistas desarrollados fueron ellos mismos, pues en 1979 intercambiaron 72.8% de su comercio.¹ Con los países subdesarrollados efectuaron sólo 21.9%, del cual poco más

de la tercera parte fue con la OPEP. El mercado socialista europeo absorbió 3.8% del comercio de las naciones capitalistas desarrolladas.

Por su parte, los países subdesarrollados orientaron 71.1% de su comercio hacia los capitalistas desarrollados; efectuaron entre ellos solamente 24.6% (siguiendo una lenta tendencia ascendente que arroja un crecimiento de apenas 5% en un decenio), y hacia los países socialistas de Europa dirigieron 3.2 por ciento.

Los países socialistas europeos, por su parte, realizaron su comercio preferentemente entre ellos (52.4%), aunque con tendencia descendente (59.8% en 1969), en tanto aumentaba la orientación hacia los mercados capitalistas desarrollados, de 23.2% en 1969 a 29.3% en 1979, y también con respecto a los subdesarrollados, de 12.1% en 1969 a 14.4% en 1979.

Si se observan los resultados de la balanza comercial, por principales áreas geográficas y tipos de productos, aparece claramente que los déficit de los países capitalistas desarrollados se localizan básicamente en el petróleo. Empero, ese déficit prácticamente se compensa con el sostenido superávit en manufacturas, que de 53 000 millones de dólares en 1973, alcanzó en 1979 la cifra de 170 000 millones. Este ángulo del problema es generalmente omitido en las acusaciones que los países de la OCDE dirigen a la OPEP por el alza de los precios del petróleo; esto es, que el alza de precios del petróleo va acompañada indefectiblemente de la elevación de precios de las manufacturas industriales, lo cual compensa en alto grado los déficit petroleros y profundiza el control de aquellos países sobre el sector más dinámico y estratégico del comercio mundial. También tiene interés que los países subdesarrollados no petroleros hayan sufrido un sostenido crecimiento de sus déficit, de 15 000 millones de dólares en 1973 a 62 000 millones en 1979. Sin embargo, el principal componente del déficit no son los combustibles, aunque en ellos registraron un desbalance por 21 000 millones en 1979, sino las manufacturas, en las que el déficit

1. Datos tomados de UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1980*.

CUADRO 4

*Balanzas comerciales por principales áreas y tipos de productos
(Miles de millones de dólares fob)*

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
<i>Países capitalistas desarrollados</i>							
Todas las mercancías	9	- 51	7	58	- 34	2	53
Combustible	36	- 110	102	123	133	130	184
Otros productos primarios	27	- 33	25	33	38	33	41
Manufacturas	53	- 90	116	115	130	154	170
<i>Países subdesarrollados no petroleros</i>							
Todas las mercancías	15	- 32	40	29	31	43	62
Combustible	4	- 11	10	12	15	13	21
Otros productos primarios	- 18	- 25	21	28	36	32	39
Manufacturas	23	- 43	47	49	46	26	71
<i>Países petroleros</i>							
Todas las mercancías	21	86	55	71	65	47	108
Combustible	37	117	107	128	139	133	190
Otros productos primarios	0	- 3	5	4	6	7	7
Manufacturas	15	- 26	44	52	64	75	73

Fuente: GATT, *International Trade 1979/80*, p. 8.

ascendió a 71 000 millones en ese año. La simple observación hace concluir que la principal causa de déficit de los países subdesarrollados no petroleros es el intercambio desigual centrado en la importación de manufacturas a cambio de productos primarios, situación que se agravó por el desbalance en la cuenta de combustible.

A propósito del comercio de manufacturas, que es el más dinámico del comercio mundial, la información disponible permite apreciar la real dimensión y características actuales del intercambio en ese rubro entre países capitalistas desarrollados y subdesarrollados no petroleros, dentro del cual se ubica el llamado redespiegue industrial. Supuestamente, éste contribuye a desconcentrar geográficamente la producción manufacturera en favor del Tercer Mundo, en un proceso que tiene a la empresa transnacional como agente impulsor y protagonista.

El comercio de manufacturas con el mundo subdesarrollado no petrolero aportó a los países capitalistas desarrollados un creciente saldo favorable, que pasó de 25 000 millones de dólares en 1973 a 69 000 millones en 1979, en parte debido a la inflación y al manejo de las tasas de cambio monetario, en forma de un mayor aumento de los precios en dólares depreciados de sus exportaciones.

En el cuadro 5 se observa que de siete grandes tipos de manufacturas, los países capitalistas desarrollados solamente registraron déficit comercial en textiles y vestuario y en otros artículos de consumo terminados (artículos deportivos, juguetes, etc.). Ello no impide que incluso en dichos rubros los países desarrollados continúen siendo los más grandes suministradores. En efecto, de 1973 a 1979, los países señalados aportaron alrededor de 60% del incremento en el comercio mundial de textiles y vestuario y de 75% del incremento de artículos de consumo terminados.

Al mismo tiempo, el superávit en los llamados *engineering products* (los más avanzados equipos y maquinarias) registró

un vigoroso empuje, desde 19 500 millones de dólares en 1973 a 56 400 millones en 1979.

Las cifras anteriores contrastan con las expresiones laudatorias hacia un redespiegue industrial que supuestamente estaría cambiando el anterior perfil agrario-primario del Tercer Mundo, por una nueva faz industrial manufacturera. Dicho "redespiegue" realmente consiste en relocalizar industrias intensivas en mano de obra (singularmente la textil) y de baja tecnología que están prisioneras en las mallas del comercio cautivo entre transnacionales. A su vez, ello permite justificar medidas neoproteccionistas y discriminatorias acerca de la lesiva penetración de manufacturas baratas procedentes del Tercer Mundo en los mercados de Occidente.

Asimismo, en 1979 los países capitalistas desarrollados exportaron 1 035 miles de millones de dólares, de los cuales 74% fue de manufacturas industriales y, de éstas, 41% entró en la categoría de *engineering products*.

Por su parte, los subdesarrollados no petroleros exportaron en ese año 199 000 millones, de los cuales 42% fue de productos primarios y 40% se registró como manufacturas, pero de las que sólo 13% fue de *engineering products*; la rama textil y de vestuario, ya identificada como típico vehículo de industrialización dependiente y explotadora de fuerza de trabajo barata, aportó 11 por ciento.²

La relación de intercambio³ para los subdesarrollados exhibe una situación diferente, según se incluya o no a los países petroleros. Es evidente que si se les excluye, la relación de intercambio se deterioró durante el decenio de los setenta con una persistente constancia, en tanto que para los petroleros a partir de 1975 las frecuentes alzas de precios del combustible se expresan en movimientos favorables significativos de su relación de intercambio.

2. Datos tomados de GATT, *International Trade 1979/80*, p. 50.

3. Índice de valor unitario de las exportaciones dividido entre el índice de valor unitario de las importaciones.

CUADRO 5

Comercio de manufacturas entre países capitalistas desarrollados y países subdesarrollados no petroleros
(Miles de millones de dólares fob)

	Exportaciones			Importaciones			Saldo		
	1973	1978	1979	1973	1978	1979	1973	1978	1979
Todas las manufacturas	40.2	96.0	120.3	15.1	40.7	51.0	25.1	55.3	69.3
De las cuales									
Hierro y acero	3.6	7.1	9.2	6.5	1.1	1.6	3.1	6.0	7.6
Productos químicos	6.6	15.5	20.3	0.8	2.5	2.9	5.8	12.0	17.4
Otras semimanufacturas	2.7	6.8	8.0	2.5	5.5	6.5	0.2	1.3	1.5
Engineering products	23.1	58.3	72.6	3.6	11.9	16.2	19.5	46.4	56.4
Textiles y vestuario	2.9	4.7	5.6	5.3	12.7	15.2	-2.4	-8.0	-9.6
Otros artículos de consumo terminado	1.4	3.7	4.7	2.4	7.2	8.6	-1.0	-3.5	-3.9

Fuente: GATT, *International Trade 1979/80*, p. 10.

CUADRO 6

Relación de intercambio
1970 = 100

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Países subdesarrollados	100	101	100	105	172	164	170	170	151
De los cuales									
Exportadores de petróleo	100	116	114	123	335	341	362	361	324
Resto de países subdesarrollados	100	93	93	96	93	87	88	91	86

Fuente: Extractado de UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics 1979*, p. 62.

Un aspecto de señalada importancia es el impresionante grado de control que las empresas transnacionales ejercen en el comercio de productos básicos. Ellas comercializan de 70 a 75 por ciento del banano, el arroz, el caucho y el petróleo crudo; de 75 a 80 por ciento del estaño; de 85 a 90 por ciento del cacao, el tabaco, el trigo, el yute, los productos forestales y el cobre, y de 90 a 95 por ciento del mineral de hierro y la bauxita (véase el cuadro 7).

Es interesante anotar que la comercialización (localizada en la esfera de la circulación) se encuentra abrumadoramente en manos de las empresas transnacionales, que por tanto tienen un poder decisivo sobre la fijación de precios. Las formulaciones o demandas del Nuevo Orden Económico Internacional para hacer frente al intercambio desigual también se ubican en la esfera de la circulación, girando en torno a precios e ingresos por exportación.

La conclusión es obvia. Cualquier demanda o posición del Tercer Mundo para revalorizar su intercambio comercial y hacer frente al intercambio desigual, tiene que incluir —si se pretende que tenga un mínimo de coherencia y de aborramiento del problema en sus raíces— la eliminación del

dominio transnacional sobre la comercialización y el traspaso de esos mecanismos a manos nacionales.

Ese absoluto dominio de la comercialización en la mayoría de los casos lo ejercen de tres a seis empresas transnacionales.⁴ Ellas fijan un precio, toman la producción y la venden a ese precio en cualquier cantidad que el mercado acepte. Estos precios son llamados "precios administrados" pues los decide el vendedor con el objetivo de maximizar la ganancia monopólica. Durante las décadas de los años cincuenta y sesenta desaparecieron, en los sectores de comercialización de productos primarios, las empresas de pequeño y mediano tamaño y fueron sustituidas por gigantescas *general trading companies* que comercializan desde algodón hasta metales.

Estas *general trading companies*, en combinación con los conglomerados transnacionales industriales, están creando su propio orden económico internacional.

4. Frederick F. Clairmonte, "The Morphology of Oligopolistic and Conglomerate Capitalism", ponencia presentada en el Segundo Congreso de la Asociación de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, 1981, p. 2.

CUADRO 7

Exportaciones de países subdesarrollados comercializados por empresas transnacionales, 1976

Producto	Exportación total (millones de dólares)	Porcentaje comercializado por transnacionales
<i>Alimentos:</i>		
Cacao	1 737	85
Plátano	793	70-75
Tabacos	1 079	85-90
Té	827	85
Café	7 831	85-90
Azúcar	4 881	90
Arroz	1 102	70
Trigo	449	85-90
<i>Materias primas agrícolas</i>		
Cueros	297 ^a	25 ^a
Caucho natural	2 202	70-75
Algodón	2 692	85-90
Yute	172	85-90
Productos forestales	4 169	90
<i>Minerales y metales</i>		
Petróleo crudo	29 149 ^a	75 ^a
Cobre	3 031 ^a	85-90 ^a
Mineral de hierro	1 256 ^a	90-95
Bauxita	518	94-95
Estaño	604 ^a	75-80 ^a
Fosfatos	850	50-60

a. 1973.

Fuente: UNCTAD, *Marketing and distribution of Tobacco*, H/B/C, 1/205, Ginebra, 1978.

Por último, otros dos aspectos destacan en las desfavorables características de los productos básicos: la inestabilidad de los precios y la escasa participación de los países exportadores en los precios finales al consumidor.

La inestabilidad de precios incluye, obviamente, movimientos al alza y a la baja; empero, considerando las tendencias a largo plazo del deterioro de la relación de intercambio, es decir, la dinámica no meramente coyuntural, sino las tendencias históricas, puede concluirse que la inestabilidad afecta a los subdesarrollados impidiendo realizar siquiera una elemental planeación de los ingresos por exportación, además de que la inestabilidad de precios vista tendencialmente comprime aquellos ingresos.

El carácter sumamente inestable —volátil según algunos autores— de los precios puede apreciarse en la muestra de 13 productos del cuadro 8.

El otro aspecto, la baja participación que en forma de ingreso reciben los países productores, considerado como porcentaje del precio final que paga el consumidor, obliga de nuevo a destacar el elevado control de las transnacionales en la comercialización.

En manos de los consorcios transnacionales se hallan generalmente los medios de transporte, el aparato de propaganda, la red de relaciones comerciales y crediticias, la decisión sobre los usos que tendrá el producto básico, en fin,

todo el aparato de transportación y mercado. Este capital transnacional de la esfera de la circulación (comercio, propaganda, servicios),⁵ obtiene evidentemente una tasa de ganancia (atendiendo a la alta proporción del precio final que absorben) que no se corresponde con lo obtenido por los productores, considerando que éstos deben correr con todos los costos locales.

CUADRO 8

Inestabilidad de precios de mercancías seleccionadas

Merchandías	Porcentaje promedio anual de cambio (1972-1977) ¹
Café (cif Nueva York)	42.2
Caucho (promedio, Nueva York, Londres, futuros)	56.6
Té (cif Londres)	23.1
Azúcar (fob Caribe)	69.6
Algodón (mexicano, cif Londres)	24.0
Yute (fob Bangladesh)	14.2
Sisal (cif Londres)	58.7
Caucho (fob Singapur)	36.6
Cobre (cif Londres)	27.6
Estaño (cif Londres)	33.4
Plomo (cif Londres)	31.1
Cinc (cif Londres)	42.9
Madera tropical (Samba, cif Hamburgo)	21.1

1. Cambios medidos como porcentaje del precio en el año anterior.

Fuente: UNCTAD, *Monthly Commodity Price Bulletin*, varios números.

En otras palabras, el capital transnacional, actuando como capital comercial, se apropia de una parte desproporcionada de los valores creados en las esferas productivas nacionales. Su tarea como todo capital comercial de acelerar la rotación del capital, la efectúa en condiciones monopólicas y en tal virtud obtiene una transferencia de valores que no se corresponde con la distribución "normal" de ganancias entre los capitales productivo y comercial. El proceso tiene otras características cuando las transnacionales también controlan directamente la esfera productiva, como ocurre en no pocos países y productos. Sin embargo, de lo que aquí se trata es de observar la desproporcionada apropiación por el capital transnacional, en funciones de capital comercial, de los valores creados en las economías nacionales del Tercer Mundo, conformando uno de los mecanismos de intercambio desigual que requieren de mayor reflexión y profundización teórico-práctica.

Cualesquiera que sean los matices teóricos del problema, es un hecho estadísticamente establecido que en los últimos años los precios de exportación de los países subdesarrollados, como porcentaje del precio final a los consumidores de países desarrollados, fue de 53% en el caso del té; 15% en el cacao; 48% en el aceite de cacahuete; 30% en jugos cítricos; 20% en plátano; 14% en café; 32% en yute; 55% en concentrados de cobre; 75% en estaño refinado, y 10% en mineral de hierro.⁶

5. En lo tocante al transporte, dicho capital sí participa en la creación de valor, pues se trata de una actividad productiva.

6. Citado por Gonzalo Martner en *Producers-Exporters Associations of Developing Countries*, UNCTAD, Ginebra, 1979.

PRODUCTOS BÁSICOS Y NUEVO ORDEN
ECONÓMICO INTERNACIONAL

No obstante las afirmaciones de que la exportación de manufacturas industriales ha registrado en los últimos años las tasas de crecimiento más dinámicas y que el llamado Tercer Mundo está cambiando su perfil de producción de productos primarios por la de productos elaborados, todavía, y seguramente por un extenso período, la suerte de los productos básicos es, en buena medida, la suerte de los niveles de ingreso por exportaciones para una amplia mayoría de países. En efecto, el comercio de productos básicos representó en 1979 alrededor de 60% de los ingresos de exportación del Tercer Mundo.

En 1976 el valor total de las exportaciones de los países subdesarrollados fue de 255 000 millones de dólares. De ellos, 15% correspondió a alimentos, 4% a materias primas agrícolas, 6% a materias primas minerales, 59% a petróleo y 16% a manufacturas. Si se tiene en cuenta que el petróleo corresponde a un pequeño número de países y que las exportaciones de manufacturas proceden de otro pequeño grupo, no mayor de 10 países, entonces aparece la real imagen de una vasta mayoría de unos 100 países que dependen de productos básicos, expresados genéricamente como alimentos, materias primas agrícolas y materias primas minerales.

Tomando las exportaciones de 27 productos primarios —excluido el petróleo— del Tercer Mundo a la OCDE en 1976, los cálculos de la UNCTAD mostraron que 58% era sin procesar, 20% semiprocesados y 22% procesados. El valor de las exportaciones sin procesar era superior a dos tercios del total en los casos de carne, pescado, frutas, café, tabaco, cacao, caucho, lana, hierro, fosfatos, manganeso y cinc.⁷

Incluso haciendo abstracción de las muchas dudas que provoca el sentido y la genuina fuerza motriz de la industrialización y exportación manufacturera en curso en algunos países (establecimiento de sucursales transnacionales o real esfuerzo interno autosostenido), el dinamismo de esas exportaciones se encuentra todavía lejos de transformar en términos significativos la dependencia con respecto a los productos básicos. Alcanzar en el año 2000 las metas de 25% de la producción industrial mundial y de 30% del comercio de manufacturas, como lo postulan el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y la Estrategia Internacional para el Desarrollo (EID), no pasan de ser simples metas.

La temática de los productos básicos sigue interesando vitalmente a los países subdesarrollados, incluso a algunos de los más importantes responsables del crecimiento manufacturero de los últimos años, que como Brasil obtienen una parte importante de sus ingresos de exportación de sus tradicionales exportaciones primarias.

Quizás sea esta temática, entre el repertorio de asuntos que integran el NOEI, la que mayor fuerza aglutinante tiene como expresión y entrelazamiento de intereses para un gran número de países. Los subdesarrollados tienen, como una de las principales características de su condición, la dependencia de los productos básicos en general. De ahí que la lucha en

torno a las demandas sobre productos básicos sea expresión de un hondo interés común por exportar productos básicos que se dirigen mayoritariamente hacia mercados de países capitalistas desarrollados, con los cuales deben negociar y sufrir, con las naturales diferencias individuales, los efectos adversos de importar bienes industriales elaborados.

En lo más profundo de la problemática de los productos básicos se encuentra el debate y la investigación teórica acerca de las causas del intercambio desigual y la necesidad de aplicar los principios marxistas al completo esclarecimiento teórico de este problema, para utilizar las conclusiones como sólida argumentación a líneas de acción práctica que ataquen al fenómeno en sus raíces mismas.

Empero, si bien ese debate teórico resulta de suma importancia, no es posible esperar sus resultados para actuar en defensa de los intereses vitales cotidianos de los países subdesarrollados. Esos intereses se estructuran a partir de dos elementos decisivos en la práctica comercial: los *precios* (que incluyen las condiciones de acceso a mercados) y los *ingresos de exportación*. Es con base en ellos que se formulan las demandas contenidas en el NOEI.

Es evidente que las demandas que convierten a los precios y a los ingresos de exportación en los centros del problema se colocan en un enfoque parcial, e incluso superficial, cuando menos porque su horizonte se limita a la esfera de la circulación. Ello implica aceptar una estructura básica primario-productora y tratar de actuar sobre sus resultados más que transformar la propia estructura que objetivamente los produce. Tampoco tienen en cuenta la distribución de los beneficios obtenidos por el alza en los ingresos de exportación entre las diferentes clases sociales de cada país, considerando que en la gran heterogeneidad tercermundista algunos beneficios irán ciertamente a favorecer a sectores populares y a fortalecer gobiernos socialistas o progresistas; sin embargo en no pocos se perderían totalmente en el despilfarro improductivo de oligarquías reaccionarias y transnacionalizadas, estrechamente vinculadas con gobiernos represivos. Puede también razonarse que en un medio comercial dominado por las transnacionales, éstas se llevarán la tajada del león. No obstante, las demandas centradas en torno a precios e ingresos de exportación son las únicas formulaciones que hasta ahora el conjunto de países subdesarrollados ha podido plantear manteniendo cierta unidad básica. Analizadas en un sentido histórico son, indudablemente, intentos de respuestas, por parciales y limitadas que sean, a viejas injusticias, entendidas no en sentido moral normativo, sino en términos concretos históricos de acumulación de capital, utilizando la explotación comercial como uno de los mecanismos generadores de desarrollo en ciertos países subdesarrollados. Luchar contra el envejecimiento de los precios de los productos básicos es luchar contra uno de los clásicos mecanismos de acumulación de capital en unos países y de descapitalización en otros, aunque la lucha deba tener otras muchas dimensiones, sin las cuales la defensa de los precios no pasa de ser una condición necesaria, pero insuficiente.

Aun cuando se apoyen las demandas del NOEI, sea el Programa Integrado de Productos Básicos, el financiamiento compensatorio por caída de ingresos de exportación, las asociaciones de productores, etc., no es posible pasar por

7. UNCTAD, *The World Commodity situation and outlook*, TD/B/C.1/207, marzo de 1979.

alto que en tales demandas hay importantes carencias, como son, entre otras, las que se comentan a continuación.

a) La demanda de precios de productos básicos se identifica generalmente con una contradictoria y vaga trilogía que aboga por precios "justos, estables y remunerativos".

Sin una determinación precisa, el precio justo se convierte en una apelación moral carente de sentido económico.

Si lo justo no se vincula con el pago del trabajo contenido en las mercancías, reconociendo las diferentes características de los trabajos nacionales en condiciones de desarrollo y subdesarrollo, entonces sólo sirve para la retórica discursiva, pero no para estructurar posiciones con sólida base conceptual.

Abogar simultáneamente por precios estables y remunerativos, en condiciones de precios crecientes de las manufacturas industriales controladas por las transnacionales, que nulifican en un corto plazo las alzas coyunturales de productos básicos, es una evidente contradicción. Más bien se debe tratar de lograr un precio establemente remunerativo, entendiendo por tal no un cambio de palabras, sino un precio que, al pagar el trabajo gastado, asegure una relación de intercambio no lesiva al país subdesarrollado.

b) Se analiza el comercio exterior como esfera autosuficiente, ignorando que no es más que una fase de un proceso único de valorización del capital. Esto permite tomar la mercancía como punto de partida, cuando en realidad es el resultado de fases productivas de capitales nacionales (o que actúan en espacios nacionales), y mantener fuera de discusión las relaciones de producción que constituyen el sustrato de todo el proceso.

c) Toda la atención se concentra en las exportaciones de los subdesarrollados, en tanto que a las importaciones se les concede poca. En realidad la transferencia de valor hacia los países capitalistas desarrollados se lleva a cabo no sólo por medio de los precios de las exportaciones, sino también de las importaciones. Si no se analiza integralmente el comercio como acto de compraventa se corre el riesgo de encerrarse en un patrón de intercambio desigual en el que la lucha por elevar los precios de los productos básicos consista en alcanzar con retraso los niveles que ya rebasaron en un período anterior las importaciones de manufacturas.

d) En las actuales condiciones de intensa inflación y flotación monetaria, actúa con fuerza otro mecanismo de transferencia de valor (por la vía del manejo monetario) que las demandas actuales del NOEI ignoran o, al menos, nada proponen para hacerle frente. Al devaluarse ciertas monedas —singularmente el dólar—, los precios de las mercancías expresados en esa moneda deben subir. Sin embargo, para que ello suceda de modo real se requiere un período mínimo de corrección (especialmente en productos con contratos de venta a plazo). Al hacerse permanentes las devaluaciones los precios de los productos básicos se enfrentan a nuevas devaluaciones aun antes de haberse efectuado la corrección. De este modo, el ajuste de precios a la nueva cotización monetaria marcha permanentemente a la zaga, alimentando un mecanismo de transferencia de valor.

e) El comercio intraempresa o cautivo representa hoy no menos de 30% del comercio mundial. Esa versión deformada del intercambio comercial que han implantado las transnacionales afecta tanto a productos manufacturados como a primarios, pero las demandas del NOEI no lo consideran, no ofrecen una salida y ni siquiera tienen posición frente a él. En la mejor variante, se considera que el comercio cautivo es un problema que debe regular el Código de Conducta de las Transnacionales, por tratarse de una práctica conflictiva sin un vínculo orgánico con los planteos propiamente comerciales del Programa Integrado de Productos Básicos.

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAÍSES CAPITALISTAS DESARROLLADOS FRENTE AL TERCER MUNDO

En los últimos años de severa crisis capitalista la política comercial ha estado dominada por el llamado neoproteccionismo. Esta política comercial refuerza las tendencias al deterioro comercial del Tercer Mundo, bloqueando el acceso a mercados o reduciendo la competitividad de los productos exportados por los subdesarrollados.

Sería exagerado culpar enteramente a la política comercial discriminatoria y neoproteccionista por el intercambio desigual. Empero, reconociendo que las causas últimas deben buscarse en el desarrollo desigual de los países, convertido por el imperialismo en factor permanente y responsable de niveles diferentes de productividad e intensidad del trabajo, no cabe duda que dicha política actúa como un agravante de importancia.

Contra los países subdesarrollados se despliega ahora una elaborada y compleja gama de medidas proteccionistas, caracterizadas por no utilizar como instrumento central el arancel (tan grato a List y su escuela de protección a la "naciente industria"), sino una variada mezcla de medidas no arancelarias, subvenciones gubernamentales o imposición de acuerdos de "libre comercio organizado" para proteger supuestamente viejas industrias en crisis.

Vista con mayor detenimiento, la oleada neoproteccionista expresa en el terreno comercial la reacción capitalista ante la crisis y también la pugna entre sectores transnacionales, interesados en una economía cada vez más internacionalizada y abierta, y en sectores monopolistas internos que controlen ramas que produzcan para y tengan su base en el mercado interno de los países desarrollados. Esta pugna se mezcla con la competencia interimperialista y con la acción gubernamental que, respondiendo en última instancia a los intereses económicos internos dominantes, introduce otros factores como la política económica y la política global del país en los planos multilateral y bilateral, las alianzas y compromisos y las presiones que se desea aplicar a otros países para obtener concesiones a veces no directamente económicas. Esta intrincada pugna de intereses produce algunos resultados en apariencia contradictorios, como el caso de la industria textil —objeto de un intenso redespiegue hacia el Sudeste asiático, llevado a cabo por las transnacionales—, y que se debate entre tendencias liberalizadoras estimuladas por las transnacionales, interesadas en colocar desde el exterior los productos fabricados con mayor tasa de ganancia, en virtud de los bajos salarios y de las tendencias proteccionistas

alimentadas por sectores monopolistas con base en el mercado interno y las organizaciones sindicales que defienden sus empleos.

Lo que en el fondo se encuentra en juego es la decisión de quién producirá qué en el futuro, con todas sus ramificaciones afines o, en otras palabras, el acceso a los mercados de los años ochenta y siguientes. En este proceso, los controles a las importaciones son sólo uno de los instrumentos de política que se emplean, teniendo como meta estratégica la salida capitalista a la crisis mediante la elaboración de una nueva división internacional del trabajo con su correspondiente ordenamiento comercial. Para algunos sectores imperialistas especialmente lúcidos (por ejemplo la Comisión Brandt) se trata de presentar al Tercer Mundo un modelo de desarrollo: los países de industrialización reciente (PIR) a los que, habida cuenta de que permitan un acceso libre a sus recursos energéticos y minerales, se les acepta e incluso se les estimula en una industrialización transnacionalizada creadora de una nueva dependencia en la que al banano, al estaño y al café se les sustituye por los textiles, las manufacturas ligeras y los artículos de consumo, portadores de relaciones de dominación que (aplicando sólo en términos referenciales los esquemas marxistas de la reproducción del capital) tienden a crear en el Tercer Mundo un vasto Sector II subordinado a los ritmos y necesidades del Sector I, que los países imperialistas retienen para sí.

Si se aceptara que los pocos países del Tercer Mundo que han incrementado sus exportaciones de manufacturas —cualquiera que sea el sentido real de esos incrementos— son los causantes de las perturbaciones de mercado, entonces, ¿qué ocurrirá en el futuro cuando por imperativo histórico un mayor número de países exporten crecientes volúmenes de manufacturas?

En la década de los sesenta, algunos autores burgueses argumentaban que los tipos de cambio fijos y los problemas del llamado ajuste estructural eran las fuentes de las presiones proteccionistas. Hoy, los tipos de cambio flotan y los países miembros de la OCDE utilizan con mayor fuerza que antes la política comercial para equilibrar la balanza de pagos y asignar fondos gubernamentales para sostener industrias que ya no son competitivas.

Ahora, el villano a quien se culpa del proteccionismo no son los tipos de cambio fijos, sino la OPEP. Se acusa a los subdesarrollados de desorganizar los mercados de productos, pero en el sector de manufacturas las importaciones de los desarrollados procedentes del Tercer Mundo, expresadas como proporción del consumo interno, se incrementaron sólo de 1.2% a 2.0% en 15 años (1960-1975).⁸

En textiles (donde mayor ruido se arma), en 1975 Estados Unidos tenía un excedente de 1 000 millones de dólares con los subdesarrollados, si se consideraba integralmente el intercambio, es decir, si no nos limitamos a las fibras textiles o el vestuario e incluimos también la venta de maquinaria y equipos para esa rama.

8. Gary P. Sampson, "El proteccionismo contemporáneo y las exportaciones de los países en desarrollo", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, agosto de 1979.

Si se deja a un lado el proteccionismo que expresa rivalidades interimperialistas, como las restricciones impuestas por Estados Unidos a la importación de autos japoneses u otros ejemplos, puede observarse que contra los países subdesarrollados se utilizan medidas discriminatorias en dos grandes direcciones: contra los exportadores de productos básicos y contra los exportadores de manufacturas (sin olvidar que estas categorías no son puras y los productos básicos siguen siendo importantes para muchos PIR).

La última serie de Negociaciones Comerciales Multilaterales (la Ronda de Tokio) mostró, por un lado, la creciente fuerza de los subdesarrollados que, tras muchos esfuerzos, lograron penetrar los principios de reciprocidad comercial del GATT y consagrar jurídicamente el trato preferencial con carácter permanente (cláusula de habilitación). Por otro, la alta capacidad de maniobra de las potencias imperialistas que retienen en sus manos la posibilidad de aplicar selectivamente la cláusula de salvaguardia y que al acordar una reducción arancelaria de 35% en ocho años, que tiene un sentido eminentemente imperialista, han reducido sensiblemente la eficacia de los anémicos y precarios sistemas de preferencia que fueron peleados a lo largo de años por el Tercer Mundo.

Moviéndose no sólo en el terreno comercial, sino utilizando todo su poder de negociación e imposición, las potencias imperialistas aplican un tipo sui generis de restricciones cuantitativas: las "restricciones voluntarias" o acuerdos de libre comercio organizado, que no son más que cuotas que se han convenido ante la amenaza de acciones aún más restrictivas.

Las restricciones cuantitativas introducen un ingrediente de mayor incertidumbre que los aranceles, en la medida en que éstos son conocidos y aquéllas tienen el sello de lo imprevisto. Además, provocan una mayor inestabilidad de precios, pues en tanto que los países tienden a aislarse de las fluctuaciones de precios mundiales empleando controles cuantitativos, preparan el terreno para futuras fluctuaciones de precios aún más violentas y, a su vez, acumulan nuevos argumentos en favor de la protección en un verdadero círculo vicioso.

Por otra parte, las "autolimitaciones" a la exportación tienden a consolidar una división del mercado entre los exportadores que hace muy difícil el ingreso de nuevos exportadores. El posible incremento del mercado se reparte entre los ya establecidos como una de las concesiones para, a cambio, autolimitar las exportaciones.

Para los productos básicos, los más desfavorecidos en el comercio mundial, la situación no varió de modo significativo en los años setenta. El petróleo ha pasado a constituir un capítulo aparte, pero el grueso de los productos básicos se sigue enfrentando a la discriminación agrícola tradicional de la CEE, la cobertura insuficiente de los llamados sistemas generales de preferencias, los efectos discriminatorios y punitivos de la Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos (1974), en lo que se refiere solamente al ámbito de la política comercial.

Los derechos aduaneros que multiplican el gravamen a un

producto, en razón directa a su grado de elaboración, es una clara muestra de la intención imperialista de asegurar la materia prima o producto básico y también la reproducción de intercambio productos primarios-productos elaborados, bajo el manto de una aparente preferencia concedida a los productos básicos.

LAS FORMULACIONES DEL NOEI PARA HACER FRENTE AL INTERCAMBIO DESIGUAL

Asociaciones de productores

El éxito obtenido por la OPEP despertó un fuerte movimiento tendiente a adoptar el mismo modelo en otros mercados de productos. Solamente en 1974 y 1975 se crearon quince asociaciones de productores.

En cierto modo, el surgimiento del NOEI estuvo matizado por las esperanzas puestas en un nuevo instrumento que algunos creían capaz de producir acciones tan eficaces y transformadoras en materia de precios e ingresos de exportación que podrían alterar esencialmente la relación países imperialistas-Tercer Mundo.

Existía el modelo de la OPEP, existía la certeza de su éxito y también la cerrada y unánime oposición de las potencias imperialistas a las asociaciones de productores, a las que acusaba de pervertir el libre juego de las fuerzas del mercado, ese juego nada libre que tan ventajosamente juegan las transnacionales. Al parecer la corriente fundadora de asociaciones de productores preocupó bastante al imperialismo, por las consecuencias que podría tener un intento generalizado de revalorizar precios de productos básicos en actividades económicas donde Occidente tiene estratégicos intereses de abastecimiento para su industria y consumo, y elevadas tasas de ganancia para sus empresas. Si bien era cierto que las acciones de la OPEP no golpearon precisamente a las transnacionales petroleras —que han continuado haciendo excelentes y mejorados negocios— sí provocaron una conmoción y la consecuente necesidad de reajustar todo el sistema. El intento de multiplicación de la OPEP en otros numerosos productos era una amenaza de pérdida de control.

Sin embargo, en 1981 las esperanzas depositadas en las asociaciones de productores se han reducido, en la medida en que la OPEP aparece como un caso de características muy especiales, dadas por un conjunto de condiciones difícilmente repetibles en la actualidad.

Las asociaciones existentes no resultan inútiles: coordinan intercambios de información tecnológica, de mercados y de control de plagas; organizan simposios, etc. Es decir, realizan actividades útiles de carácter complementario. Empero, no cumplen el cometido sustancial de influir de modo considerable en los mercados.

Algunas de las razones objetivas que explican el escaso éxito de esas asociaciones de productores se relacionan con las diferencias entre el petróleo y otros productos, como son:

a) El petróleo tiene una importancia sobresaliente en el comercio internacional (más de 55% de las exportaciones

totales del Tercer Mundo) y su volumen de ventas es varias veces superior al de cualquier otra materia prima.⁹

Esas ventas son unas seis veces superiores a los productos que le siguen (cobre y café) y por sí solas su valor equivale a la suma total de las 15 mercancías siguientes. De aquí se deduce que las presiones para aumentar precios de otros productos no pueden tener igual efecto.

b) Las exportaciones de petróleo están fuertemente concentradas en un pequeño número de países. Si como ocurre con otros productos la extensión geográfica de los productores es muy grande y es corto el lapso entre las decisiones de cambios en la producción y la materialización de ellos, entonces el alza de precios provocará rápidas expansiones de producción en áreas ajenas a la asociación.

c) Los exportadores de petróleo de los países subdesarrollados disponen de una proporción significativa de toda la producción mundial. No sucede lo mismo con otros productos básicos.

d) La demanda de petróleo ha estado sujeta a continua expansión. Eso ha hecho posible que los productores reduzcan el incremento de la producción sin disminuir su monto absoluto.

e) El petróleo tiene varios importantes usos en cierta medida indispensables en el corto plazo. Su oferta es relativamente inelástica. En otros productos el consumidor puede abstenerse de consumir o buscar sustitutos hacia otros productos.

f) A corto plazo, las posibilidades de sustitución del petróleo están limitadas por factores técnico-económicos. Demora largo tiempo reabrir viejas minas de carbón, desarrollar la energía hidroeléctrica o atómica, etc. En otros productos básicos las amplias posibilidades de sustitución son bien conocidas.

Todo indica que las condiciones necesarias para el éxito de asociaciones de productores e incluso de convenios de productos pueden sintetizarse en tres grandes aspectos cuya incompleta existencia explica los escasos avances. Ellos son que hay pocos sustitutivos actuales o potenciales; pocos países exportadores con cierta coherencia de prioridades y metas, y una demanda en continua expansión.

Indización

Fue uno de los elementos que en materia comercial se esgrimieron en 1947 y 1976, al lado del surgimiento del NOEI. También suscitó la férrea oposición de las potencias imperialistas, que veían en él un instrumento de desorganización de los mercados y, ante todo, un creador de inflación. Fue este el principal argumento utilizado para combatirlo.

Se propuso entonces encadenar los índices de precios de

9. Véase Marian Radetzki, "Las perspectivas de fijación monopólica de los precios de las mercancías por los países en desarrollo", en *Hacia un nuevo orden económico internacional*, Siglo XXI Editores, México, 1979.

los productos básicos exportados por los países subdesarrollados y los índices de precios de las manufacturas que importan, de manera que los precios de los productos básicos actuasen como variable dependiente y en consecuencia sus movimientos siguiesen en igual proporción los de las importaciones de manufacturas.

Determinado porcentaje de aumento de precios de las importaciones de manufacturas provocaría automáticamente un aumento proporcional en los precios de productos básicos, asegurando una relación de intercambio sin deterioro.

Este tipo de mecanismo, del cual constituye un ejemplo de especiales características, no ubicable en una relación de dependencia neocolonial, el sistema de precios "resbalantes" en el comercio Cuba-URSS, ha sido progresivamente abandonado por el Grupo de los 77, en tanto el llamado Programa Integrado de Productos Básicos impulsado por la UNCTAD se convertía en la demanda central, y finalmente única, en el terreno comercial y de productos básicos.

Es evidente que tanto la indización como las asociaciones de productores chocan con la lógica de los principios comerciales del sistema capitalista.

Las asociaciones de productores intentan, aun cuando las posibilidades de lograrlo sean dudosas, fijar de manera concertada los precios, y sustituir el monopolio transnacional que ahora los establece por un cártel de productores-exportadores.

La indización intenta —con independencia de las dificultades técnicas para su aplicación debido, entre otras cosas, a que los países desarrollados son también grandes exportadores de productos básicos— quebrar la secular relación inequitativa productos industriales-productos primarios, estabilizando la relación de intercambio en un sentido no lesivo a los exportadores del Tercer Mundo.

Ni una ni otra fórmula penetra en las raíces últimas del problema, a saber, las relaciones burguesas en diferentes estadios de desarrollo que son predominantes en la mayoría de los países del Tercer Mundo y su penetración transnacional por medio de una burguesía dominante-dominada que se reparte con las transnacionales la masa de valores creados por los productores, sea en forma de ganancia por capital invertido o de ganancias obtenidas en redistribuciones de la esfera de la circulación: ganancia comercial, intereses por préstamos financieros, etc. Otra es la situación, obviamente, cuando se trata de países ya no dependientes del imperialismo o en proceso de quebrar esa dependencia, pero encerrados en patrones de intercambio desigual derivados del atraso estructural heredado.

La indización y las asociaciones de productores (las que sólo se ocupan de volúmenes de producción en relación con precios y tecnología, pero nunca de relaciones de producción) no van más allá de una visión reformista de las relaciones económicas internacionales, aunque presentan cierto filo tendiente a desafiar algunos aspectos del dominio imperialista sobre el comercio internacional; esto es, arrebatar a los consorcios transnacionales su indisputable "derecho" a fijar precios monopólicos y a manejar los precios de

las manufacturas industriales como permanente instrumento de drenaje de recursos.

De cualquier modo, es imprescindible entender que una política de valorización de precios de un producto no necesariamente provoca una redistribución de ingresos en la dirección apropiada, como lo demuestra la OPEP.

Programa Integrado de Productos Básicos

Se ha convertido en el planteamiento estelar del Grupo de los 77 y centro de debates en la V UNCTAD. Su idea central es que la inestabilidad del mercado de productos primarios constituye el punto fundamental que se debe solucionar y que, por ende, el logro de la estabilización a corto plazo es la meta que debe ser alcanzada.

En sus argumentaciones iniciales (1974-1975) el Programa consideraba que dos factores de gran importancia creaban una coyuntura propicia para su éxito. Ellos eran el aumento de la capacidad negociadora del Tercer Mundo si el poder de la OPEP su pusiera al servicio de los otros productos con la táctica de negociar "paquetes", y la preocupación de los países desarrollados por sus abastecimientos futuros de materias primas esenciales, lo que permitiría arrancarles concesiones.¹⁰

Se consideraba también que la integración de los productos básicos en un solo programa, con recursos financiados por un fondo común, fortalecería la capacidad negociadora, evitando la atomización en negociaciones separadas donde la debilidad de los subdesarrollados es notoria.

Aun cuando en rigor el Programa Integrado consta de cinco partes que incluyen el establecimiento de *stocks*, de un fondo común para financiarlos, de acuerdos comerciales multilaterales entre exportadores e importadores, de acuerdos financieros compensatorios y de propuestas para promover el procesamiento industrial de las materias en el Tercer Mundo, su idea central y lo que en la práctica ha sido objeto de negociación consiste en utilizar las reservas o *stocks* como instrumento de regulación *per se*. La regulación consistiría en estabilizar a corto plazo los precios, hasta convertirlos en "justos, estables y remunerativos". La idea no era nueva. Ya Keynes en 1942 había propuesto establecer reservas internacionales equivalentes al menos al valor de tres meses de comercio de ocho productos básicos.

A partir de la consideración de las reservas como instrumento regulador, el Programa Integrado se enfrentaba a la necesidad de financiar el muy costoso y complejo manejo que representan. Entonces se planteaban interrogantes tales como: incluso reconociendo que las reservas sean eficaces para estabilizar realmente los precios, ¿cuál era el nivel "justo y remunerativo" si no se vinculaba a los precios de las importaciones de los subdesarrollados? Un fondo común para financiar reservas, con un monto de unos 6 000 millones de dólares, según propuesta inicial de la UNCTAD, ¿sería viable por medio de los mismos principios para nutrirlo que

10. Véase Alfred Maizels, "Una nueva estrategia internacional para productos primarios", en *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. 9, México, septiembre de 1975.

han conducido al fracaso a tantos fondos para el desarrollo, o sea, la "generosa voluntariedad" de los países imperialistas y la puesta al servicio del Tercer Mundo de los petrodólares de la OPEP?

El curso de las negociaciones ha ido dando respuesta a algunas interrogantes. En marzo de 1977 se negociaba *el* fondo común; en noviembre de ese año ya se trataba de *un* fondo común. Detrás del cambio de palabras se encontraba la manifiesta imposibilidad de alcanzar las cifras consideradas como imprescindibles.

Paralelamente, la suerte de los Convenios de Productos se ha ido haciendo cada vez más crítica. Sólo subsisten cuatro de ellos, algunos funcionan a medias y otros han quedado fuera de acción.

Aun hoy, el fondo común se encuentra muy lejos de sus expectativas originarias y el acento se ha trasladado un tanto hacia su llamada segunda ventanilla, concebida para financiar aspectos diferentes a las reservas, esto es, procesamiento de las materias primas en los países de origen, transporte y comercialización. A las dificultades ya existentes: fondo basado en aportes voluntarios, dudosa eficacia regulatoria de las reservas, nivel de estabilización adecuado, se suma un nuevo factor introducido por las crisis del sistema monetario capitalista: en época de flotación monetaria, la elección de una moneda adecuada para la operación de las reservas reguladoras se hace técnica y políticamente muy difícil, ya que un precio estable en dólares estadounidenses no garantiza un precio estable en moneda de un país importador.

Es interesante el modo con que el Informe Brandt aborda la problemática del comercio de productos básicos y el desarrollo. En este Informe se declara que "los productos básicos son el alma del Sur, especialmente para los países más pobres y el conocer cuál es el daño ocasionado por los caprichos del mercado es comprender por qué el Sur se preocupa tanto por ellos".¹¹

Habría, ante todo, que traducir este florido lenguaje. El alma del Sur la constituye el subdesarrollo impuesto por el imperialismo y los caprichos del mercado no son más que las acciones de las transnacionales que lo controlan.

El Informe Brandt respalda el Programa Integrado e incluso lo hace en forma decidida: "Instamos a que se hagan todos los esfuerzos para efectuar estas negociaciones y establecer el Fondo lo más pronto posible..."¹²

Sin embargo, es evidente en la lectura del Informe que dentro del objetivo estratégico de resolver la crisis capitalista sin traspasar los marcos del sistema, haciendo algunas concesiones no esenciales, hay un modelo de desarrollo que se propone al Tercer Mundo. Ese modelo lo constituyen los "países de industrialización reciente", que se insertan en una división internacional del trabajo que va cuajada de nuevas características, de una industrialización dependiente deter-

minada por las transnacionales. Todo basado en los supuestos intereses mutuos entre el Norte y el Sur.

También ello es aplicable al comercio de productos básicos. El Informe expresa: "Mencionamos anteriormente nuestra idea de que existen intereses mutuos sustanciales en precios remuneradores y estables para las mercancías. Se han indicado una serie de deficiencias y errores en la operación de los mercados de productos básicos. En muchos casos éstos se han desarrollado en el mercado libre. Creemos que los planes de estabilización deben contemplar las formas de corregir dichas deficiencias. Deben asegurar que el mercado dé la señal apropiada para la inversión y las decisiones de consumo, y que los precios sean remuneradores para los productores y justos para los consumidores."

Basta recordar los datos acerca del aplastante control del comercio de productos básicos por las transnacionales para comprender la solidez argumental de ese mercado de *laissez faire* trasplantado al capitalismo monopolista avanzado, dando la señal apropiada para la inversión y las decisiones de consumo y fijando precios justos y remuneradores.

Finalmente, parece ser que al Informe Brandt y a los lúcidos sectores de la burguesía internacional cuyos intereses expresa, no les resulta imposible insertar el Programa Integrado dentro de su esquema general de remodelación capitalista. Al parecer, un fondo común de dudosa materialización total, un mecanismo de reservas estabilizadoras que mantiene en las manos de las transnacionales los resortes del mercado, y unos convenios de productos cuya eficacia ha sido hasta ahora poco significativa, no preocupan demasiado a esos sectores ni constituyen algo imposible de absorber para el sistema.

El Informe Brandt aborda también otro mecanismo referido a productos básicos: la estabilización de ingresos por medio del financiamiento compensatorio.

Financiamiento compensatorio

Para el Informe Brandt ésta debe ser una fórmula de segunda línea. Se argumenta que es preferible estabilizar los precios para evitar que se produzcan caídas de ingresos. El financiamiento compensatorio ofrece la financiación "después que ocurre la dificultad, y con toda seguridad es mejor evitar, cuando sea posible, que se produzcan fluctuaciones de ingresos, mediante medidas de estabilización, en vez de compensarlas después que se han producido".¹³

En la práctica el Informe reduce la aplicación del financiamiento compensatorio a variaciones bruscas en las cosechas y a productos no almacenables como los bananos, dándole al Programa Integrado un carácter de elemento complementario.

Sin embargo, si se reflexiona no en términos de los actuales esquemas vigentes de financiamiento compensatorio (IMI, STABEX), sino en los principios racionales de tal mecanismo, ofrecería algunas ventajas, en el entendido de que permanecemos en el terreno de medidas reformistas que apuntan a paliar el intercambio desigual, mas no a resolver los problemas de fondo que lo originan. Es evidente que el financiamiento compensatorio *per se*, por eficaz que sea, no

11. Norte-Sur. Un programa para la supervivencia. Informe de la Comisión Brandt, Comité Estatal de Colaboración Económica, La Habana, 1981, p. 215.

12. *Op. cit.*, p. 228.

13. *Op. cit.*, p. 232.

asegura que los ingresos obtenidos se usen para la remoción de los obstáculos estructurales internos y externos que explican el atraso de las fuerzas productivas y la dependencia al imperialismo. Tampoco resuelve las pérdidas sufridas por el creciente precio inflacionario de las importaciones.

No obstante, en el terreno así delimitado, el financiamiento compensatorio presenta tres características ventajosas, en comparación con otros mecanismos: su racionalidad básica, su sencillez operativa y su carácter automático. En efecto, cualquier descenso del precio por debajo de un promedio anterior convenido motivaría un financiamiento compensatorio por el monto del descenso en el ingreso por exportaciones, de manera que la inestabilidad de precios no va acompañada por la sensible caída en el ingreso, que es finalmente lo que afecta a las economías, a veces de modo catastrófico.

No es necesaria la operación costosa y compleja de *stocks*. Y, en la medida en que tal sistema fuera adoptado, en virtud de la capacidad negociadora del Tercer Mundo para imponerlo, el flujo financiero compensatorio tendría un carácter automático no sujeto a la "buena voluntad política", "los intereses mutuos", "la generosidad" u otros eufemismos tras los cuales el aparato de creación de imágenes del imperialismo esconde los reales conflictos de sistemas y clases sociales.

Esta automaticidad, referida a un nivel mínimo del precio, permitiría también disponer por anticipado de un elemento esencial para planificar los ingresos por exportación y, a partir de ellos, elaborar planes de desarrollo con cierta estabilidad. Por esta vía se reduciría la incertidumbre, el gran argumento utilizado para defender la estabilización de precios.

Financiado el déficit de ingresos, ¿caso no podrían los países —individual o colectivamente— hacer por sí mismos lo que pretende la segunda ventanilla del fondo común (elaboración nacional, mercadeo, transporte) sin pasar por los sucesivos obstáculos de la constitución, operación y distribución de un fondo?

Las condiciones del financiamiento deberían incluir los máximos elementos concesionarios y de donación y, en el caso de los países en peores condiciones ("menos adelantados"), la donación debe ser total.

Los sistemas de financiamiento compensatorio ahora vigentes adolecen de hondas limitaciones. El sistema del FMI se encuentra permeado por los principios que guían la acción de ese organismo represivo, ferozmente imperialista y exponente de las peores políticas de corte monetarista ultraliberal. Además de estar insertado en el ámbito ominoso de las cláusulas de condicionalidad, la cantidad que un país puede girar depende de su cuota en el FMI y no se proporciona compensación por el aumento súbito de las necesidades de importación, en casos tales como pérdida de cosechas.

El sistema STABEX, vigente en el marco del Convenio de Lomé II entre la CEE y 58 países subdesarrollados de África, el Caribe y el Pacífico, no obstante que presenta algunos elementos de interés, forma parte de un esquema neocolonial entre antiguas colonias y metrópolis.

Por tanto, no puede enjuiciarse aisladamente, haciendo abstracción del conjunto de relaciones (no sólo comerciales) entre las viejas potencias coloniales europeas y sus ex-colonias. De cualquier modo, en tanto mecanismo de financiamiento compensatorio, es de muy pequeña dimensión, pues dispone solamente de unos 150 millones de dólares anuales hasta 1985, para distribuirse entre 58 países, y debe soportar la permanente presión de los países de la CEE por controlar y supervisar el uso de los pagos compensatorios en violación de la soberanía nacional de los países receptores.

EL CONGRESO DE LA ASOCIACION
DE ECONOMISTAS DEL TERCER MUNDO,
EL NOEI Y EL INTERCAMBIO DESIGUAL

Por último, considerando la singular trascendencia de un Congreso que reúne probablemente por vez primera académicos y economistas que realizan trabajos de carácter más práctico, resultaría oportuno comprobar que aparentemente se encuentran muy alejados entre sí los planteamientos de la escuela mercantilista y la teoría del comercio exterior de Ricardo respecto a los argumentos que sirvieron para lanzar el Programa Integrado de Productos Básicos y su Fondo Común. También parecen estarlo el debate sobre la teoría del valor a escala internacional y el intercambio desigual con relación al financiamiento compensatorio por ingresos de exportación o el deterioro de los términos de intercambio.

A menudo se dice o se entiende que las únicas formulaciones con aportes a la comprensión de las relaciones económicas internacionales son las ventajas comparativas ricardianas y todos los aditamentos y adaptaciones (e incluso deformaciones) que sufrió a manos de la corriente marginalista neoclásica. También se afirma que el marxismo nada tiene que decir en ese campo.

La simple observación del amplio debate en curso sobre el Nuevo Orden Económico Internacional parece indicar que desde el ángulo del Tercer Mundo ese debate es territorio exclusivo de negociadores duchos en introducir expresiones matizadoras en textos de compromiso, pero a veces ignorantes del sustrato teórico de lo que negocian, o de técnicos de organismos internacionales con buen manejo técnico-operativo pero limitados a veces por una formación marcadamente pragmático-funcionalista, y en cualquier caso reducidos al margen de expresión que el carácter internacional de esos organismos —y por tanto, de equilibrio entre las partes—, les impone.

El mundo académico-intelectual aparece ajeno y sin puntos de contacto ni intereses que defender o arriesgar en ese debate, confirmado en el ingrátido universo de las abstracciones teóricas.

Esa separación, e incluso real aislamiento entre el mundo del debate-negociación y el mundo del debate académico tiene consecuencias esterilizadoras para ambos. En mayor grado aun si se habla desde la posición y los intereses de los países subdesarrollados, que deben enfrentarse a las "craneotecas" del mundo imperialista, las que ciertamente alimentan a sus negociadores y en ocasiones negocian directamente como expositores de teorías o argumentaciones con filo dirigido contra el Tercer Mundo. □