

## El segundo contratiempo de la Lista Común

La Lista Común va englobando, como consecuencia de decisiones que se adoptan cada tres años, los productos que quedarán libres de gravámenes y demás restricciones para el comercio intrazonal al término del período convenido en el Tratado de Montevideo para perfeccionar la Zona de Libre Comercio.

En 1964 se llegó a pensar que la ALALC había entrado en una crisis irremediable porque la aprobación de una primera fracción de la Lista Común tropezaba con condicionantes muy rígidos. Varios países descontentos de la marcha del proceso de integración subordinaron su asentimiento a la Lista a que se modificara radicalmente el rumbo de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. De ahí que en el Cuarto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia (Bogotá, octubre-diciembre de 1964), en el momento más crucial y angustioso del problema de la primera Lista Común, se adoptase la famosa Resolución 100 que contiene un "Programa de complementación e integración económicas": Se trataba, nada menos, de imprimir a la ALALC un sentido diferente, y así abrir un camino para la Lista Común dando satisfacción, entre otros, a Colombia, Chile y Uruguay. Y la ALALC reanudaba su marcha hacia algún otro grave problema, hacia otra "crisis".

Lo recordamos porque parece como si estuviéramos ante algún fenómeno nuevo e insólito. El echo de que la adopción de la segunda fracción de la Lista Común resulte tan difícil, o más, que la primera no debe sorprendernos; tampoco existen razones suficientes para anticipar que no va a tener solución. No nos inclinamos a la fácil complacencia ni nos alimentamos de simple optimismo. Desearíamos que fueran muy otras las circunstancias en las que se desenvuelve la ALALC, pero no perdemos la esperanza de que mejoren. Y confiamos en que, así como en 1964 se aprovechó la "crisis" para infundir en la Asociación un espíritu reorientador que bien necesitaba, ahora no se escape esta oportunidad del petróleo y el trigo para plantear, e intentar resolver, varias cuestiones que son condicionantes de que el proceso de integración puede seguir adelante.

La indecisión acerca de la Lista Común ha estado envuelta en equívocos y confusiones. Lo ocurrido en Montevideo ha sido un barullo de escapatorias, resultante de que las representaciones parecen no haber podido desembozar sus respectivas verdades para examinarlas en concreto y en sus justos términos. Parecería que ha faltado el ánimo para exponer crudamente, pero también con afán conciliador o comprensivo, lo que cada país espera y desea de esta etapa de la Lista Común. Se puede decir que la responsabilidad no fue de nadie, o mejor, que fue colectiva. No hay un país al que hacer reproches; cabría hacerlos a todos más que nada por el procedimiento que adoptaron.

A fin de cuentas, un proceso de integración es un conjunto de reglas envuelto en un número infinitamente superior de excepciones. Por consiguiente, en el caso de los productos agropecuarios, habría que avanzar algo más aprisa en la definición y precisión del régimen, ya acordado en principio en varias resoluciones, que evite que el libre comercio en estos productos desarticule producciones habituales e importantes de cada país asociado. El caso es que durante el período de transición los países cuentan con la cláusula de salvaguardia del Artículo 28 del Tratado que desaparece una vez que ha terminado el período. Por ello, en varias resoluciones se prevé ese régimen especial, ya que de otro modo, dice la resolución 97,

mientras la coordinación de las políticas de desarrollo económico no avance positiva y paralelamente al Programa de Liberación del Intercambio, se corre el riesgo de acentuar la situación de subconsumo y desocupación.

Justamente, la Resolución 91 (II-E), de junio de 1964, disponía que la totalidad de esas normas especiales debían estar determinadas antes de que comenzara la segunda negociación para formar la Lista Común. A nadie extrañará que no haya sido así; en la ALALC las cosas se mueven con lentitud y fatiga, y se corre el riesgo de que las resoluciones no lleguen a tiempo en múltiples aspectos. De todos modos, puesto que la inclusión del trigo en la Lista Común inquieta a un grupo numeroso de países, convendría que se definiera sin pérdida de tiempo el régimen aplicable al cereal a partir de 1973.

En el asunto del petróleo cabe ver, tal como lo ha explicado el Secretario de Relaciones de México, un problema de orden más general: el de la jurisdicción y categoría que en la ALALC se reconoce a empresas públicas o paraestatales, por lo común empresas nacionalizadas. De tanto repetir que la integración económica ha de hacerla el capital privado hay mucha gente —no empresarios necesariamente— que ha terminado por creerlo a pies juntillas y se ha olvidado de que los sectores nacionalizados o paraestatales deben desempeñar un papel primordial, muchas veces de “punteros” del proceso. Pero esos sectores han de participar conforme a sus propias reglas de juego. A este respecto el Tratado de Montevideo es mudo y las resoluciones de la Conferencia y de Cancilleres casi lo son también. Cierto es también que en una resolución de 1965 se declara que:

No se considera que una Parte Contratante restringe el comercio exterior cuando reserva la importación de ciertos productos a entidades públicas o paraestatales.

Pero aparte de que esa norma podría ser anulada por otra —tal como lo ha expuesto el Lic. Carrillo Flores— ocurre que aparece en una Resolución, la número 8 de la Primera Reunión de Ministros de Relaciones, que ya ha sido sustituida y olvidada. La número 8, relativa al Programa de Liberación, en la que se disponía un sistema de desgravación automática; con posterioridad (diciembre de 1966) se adoptó la número 170, que en vez de desgravación automática estipula una desgravación programada y no contiene la norma antedicha.

En estas condiciones, al estimar que no puede asumir el compromiso de permitir la libre importación de productos petroleros a partir de 1973 —todo la actividad petrolera es estatal en México— nuestro país procede con lógica. Y si trata de que, con motivo de la Lista Común, se zanjen las cuestiones de la situación de los sectores nacionalizados y de las inversiones extranjeras en los países miembros —íntimamente asociada a la primera— habrá de contar, sin duda, con el apoyo de cuantos realmente desean el avance hacia el mercado común latinoamericano.

Todo lo anterior refuerza la idea de que esta “crisis” ha de ser saludable, como lo han sido otras anteriores. Trigo y petróleo son dos productos cuyo comercio no es libre. Y no se desarrolla según las míticas reglas del mercado en ningún lugar del mundo. En tales condiciones, muy bien podría ser que los peligros que se han vislumbrado resulten más imaginarios que reales. Pero reglamentar para el futuro el comercio de esos productos en América Latina es conveniente y no debería entrañar dificultades mayores. Distinto es, desde luego, el caso más general de los sectores nacionalizados y de las inversiones extranjeras. De aquí a julio hay tiempo para plantear este asunto en la forma debida.

## El Programa Johnson de balanza de pagos o la contraofensiva norteamericana

El primer día del año que acaba de comenzar, el presidente Johnson convocó a los representantes de la prensa de su país, para anunciarles que había decidido poner en práctica un nuevo y más estricto programa para mejorar sustancialmente la frágil posición de la balanza de pagos norteamericana. Estas líneas están exentas de toda necesidad descriptiva respecto del contenido del programa.<sup>1</sup> y se limitan a presentar algunas reflexiones sobre las posibles repercusiones del mismo.

Es probable que el elemento que más haya llamado la atención del programa presidencial sea la magnitud del mejoramiento que se propone conseguir, 3 000 millones de dólares anuales. Esto constituye un claro reconocimiento del enorme empeoramiento reciente del déficit norteamericano, cuya magnitud —para 1967— se estima ahora entre 3 500 y 4 000 millones de dólares, lo que lo colocaría muy por encima de los registrados en los anteriores años de la presente década. El segundo factor que seguramente influyó en la decisión de echar a andar cuanto antes el programa, se encuentra en la caótica situación por la que atraviesa el sector financiero de la economía mundial, a raíz de la devaluación de la libra esterlina.

<sup>1</sup> En razón de que, en este mismo número de *Comercio Exterior*, se recogen, en la sección “Documentos”, el texto del programa y del resumen de sus disposiciones en materia de inversión directa norteamericana en el exterior y, en la “Sección Internacional”, los antecedentes del mismo, un resumen, explicado de sus disposiciones y las reacciones más importantes que suscitó.

El segundo elemento destacado del programa Johnson de balanza de pagos se halla en el carácter obligatorio con el que fueron revestidas algunas de sus disposiciones. Debe recordarse que en los anteriores programas sobre este particular —desde el primero de ellos, anunciado por el presidente Kennedy en 1963— se había confiado en las medidas de aplicación voluntaria, que ahora parcialmente se abandonan en un claro reconocimiento de su ineficacia o de la lentitud de los resultados que con ellas se consiguen. Además, hay que tener en cuenta que, en los casos en que se siguen anunciando restricciones voluntarias —en el campo de los préstamos al exterior de bancos y otras instituciones financieras y en el de los viajes no necesarios fuera del Hemisferio Occidental se deja abierta la puerta para introducir de inmediato los elementos de obligatoriedad que hagan falta para hacer eficaces las medidas.

Casi no puede dudarse de que el programa Johnson de balanza de pagos fue adoptado como la alternativa a la devaluación del dólar, lo que parece prudente, pues una devaluación, en estos momentos, traería consigo el colapso del sistema mundial de pagos; pero quizá también como la alternativa a avanzar más rápidamente en la reforma del sistema monetario internacional, lo que sería lamentable. En realidad, como comentó una conocida publicación especializada europea, el verdadero peligro radica en que el programa Johnson constituya un importante factor restrictivo del crecimiento de la economía y el comercio mundiales,<sup>2</sup> sin que logre verdaderamente conseguir sus objetivos. Resulta sintomático, a este respecto, que la reacción más generalizada al conocer el programa —tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo—, haya sido la de aplaudir la decisión de atacar a fondo el problema de la balanza de pagos, al tiempo que se expresaban serias dudas sobre la eficacia de las medidas propuestas. El peligro, pues, estriba en que el daño que el programa producirá a la economía y el comercio mundiales, no se vea compensado, a largo plazo, por un verdadero mejoramiento del principal factor de desequilibrio de la economía internacional —el déficit norteamericano—, y haya que acudir —de todas maneras y en un peor momento— a la devaluación del dólar.

#### ALCANCE DEL PROGRAMA Y EXAMEN DE SUS REPERCUSIONES

Como es evidente, la naturaleza y magnitud de las repercusiones del programa Johnson de balanza de pagos dependen del alcance que se ha previsto para sus principales disposiciones —o del que éstas adquieran en la práctica. Conviene, por tanto, pasar revista al alcance de las disposiciones contenidas en el programa.

En materia de nueva inversión y reinversión directa se establece un límite de 110%, respecto del promedio de 1965-1966, para el caso de los países en desarrollo; un límite de 65%, en relación al mismo promedio, para el caso de los países que requieren vitalmente de nuevas inversiones extranjeras (Canadá, Japón, Australia, Reino Unido y los países productores de petróleo, entre otros); y, una moratoria sobre las nuevas inversiones y un límite de 35% —respecto del promedio señalado— para las reinversiones, en el caso del resto del mundo (lo que alude, sobre todo, a Europa occidental, con excepción de Grecia y Finlandia). Para el primero de los casos, el límite supondría mantener las nuevas inversiones y reinversiones en alrededor de 700-750 millones de dólares, deteniendo su tendencia secular al crecimiento e incluso, reduciéndolas respecto del nivel alcanzado en el año último que se estima en cerca de 800 millones de dólares. En el caso de los países que requieren vitalmente de las nuevas inversiones, el tope establecido las limitará a alrededor de 1 000-1 100 millones de dólares, nivel semejante al invertido en esos países en 1967. Finalmente, para el tercer grupo de países, sólo se permitirá una reinversión equivalente a 400-450 millones de dólares y ninguna nueva inversión, lo que, comparado con las inversiones hechas en 1967, significa que dejarán de invertirse en esos países cerca de 800 millones de dólares en el curso de 1968. El efecto combinado de las anteriores medidas, situaría al total de nuevas inversiones y reinversiones directas norteamericanas en el exterior en no más de 2 100-2 300 millones de dólares, frente a un total de alrededor de 2 800 millones de dólares en 1967.<sup>3</sup>

Además, en el programa se dispone la repatriación de un volumen de utilidades semejante al que, en promedio, se repatrió en 1965-1966, es decir, no inferior a 500 millones de dólares. En general, los fondos que se repatriarán han de proceder, de Europa occidental, unos 750 millones de dólares; de los otros países desarrollados, alrededor de 1 600 millones; y, de los países en desarrollo, unos 2 600 millones de dólares. El nivel previsto para la repatriación en 1968 supondría un ligero aumento (150 millones de dólares, aproximadamente) de las entradas por este concepto, respecto del nivel al que llegaron en 1967.

Es claro que, en estas circunstancias, en 1968 habrá una notable escasez de fondos de inversión norteamericana en el exterior. Aquellos países que dependen en gran medida de la inversión norteamer-

<sup>2</sup> Existen, desde luego, otros factores que contribuyen a determinar la perspectiva de la economía mundial en 1968. Algunos de los más importantes se examinan en "La economía mundial y sus perspectivas", en este mismo número de *Comercio Exterior*.

<sup>3</sup> Estos cálculos y los del resto de esta nota se han hecho con base en las estadísticas oficiales norteamericanas publicadas en diversos números del *Survey of Current Business*.

ricana para mantener y acelerar su desarrollo industrial y técnico —como son Canadá, los de Europa occidental y buen número de países en desarrollo— se verán sometidos a la acción de un factor de retardo grave en su ritmo de crecimiento y se ampliará aún más la “brecha tecnológica” que separa a Estados Unidos del resto del mundo. No es necesario insistir en la desfavorable repercusión que sobre el sector menos desarrollado de la economía mundial ejerce una moderación del ritmo de crecimiento en los países industriales, vía reducción de las ventas de materias primas y otros insumos que aquél hace a estos últimos, principalmente.

Si al efecto de las restricciones establecidas para las nuevas inversiones se suma el de las impuestas sobre los préstamos al exterior de bancos y otras instituciones financieras norteamericanas —que por ahora tienen carácter voluntario, pero que podrán tomarse obligatorias cuando la Junta de la Reserva Federal lo estime necesario—, no es difícil concluir que habrá gran tensión en los mercados internacionales de capitales y que se reforzará la tendencia al alza de las tasas de interés. Quizá no sea mera coincidencia que, después de conocido el programa Johnson, el Banco Mundial haya anunciado que aumentaría los intereses de sus préstamos para el fomento económico. De no menor importancia es la repercusión que puede derivarse del hecho de que las empresas norteamericanas en el exterior amplíen el volumen de sus gastos con fondos obtenidos en los mercados financieros de los países en que actúan. Esta tendencia, apreciable desde hace algunos años, puede resultar particularmente negativa en los países en desarrollo, donde son escasos los fondos prestables y donde la empresa norteamericana puede competir muy ventajosamente para obtenerlos.

Sin duda, la porción más controvertida del programa Johnson de balanza de pagos es aquella en la que se pide a los ciudadanos norteamericanos “posponer, por los próximos dos años, todo viaje no necesario fuera del Hemisferio Occidental”, con el propósito de obtener un mejoramiento de 500 millones de dólares en cuenta de viajeros. En los países europeos altamente dependientes del turismo norteamericano —como España— se produjo una reacción cercana al pánico y, en verdad, puede considerarse que resultarán seriamente afectados, sobre todo si el gobierno norteamericano se decide a aplicar medios más drásticos, como podría ser un impuesto especial destinado a desalentar los viajes a otros continentes.

Una segunda parte del programa Johnson comprende las medidas directamente relacionadas con el comercio exterior norteamericano. En ella se incluye un amplio programa —a cinco años y con un costo de 200 millones de dólares— para el fomento de las exportaciones norteamericanas y el fortalecimiento y mejoramiento de los mecanismos oficiales y privados para financiar las exportaciones y asegurar los créditos a la exportación. Empero, la parte más importante del programa, en este particular, se refiere a las acciones que Estados Unidos adoptará en el campo de las barreras no arancelarias al comercio. Si bien en el programa sólo se alude a negociar con otros países la manera de que esas barreras no ejerzan un efecto desfavorable sobre las exportaciones norteamericanas, unos cuantos días después *The New York Times* informó que el gobierno norteamericano está examinando la posibilidad de establecerlas él mismo. En efecto, de acuerdo con esa información, se propondría al Congreso el establecimiento de un sistema de devolución de impuestos indirectos en el caso de las exportaciones y de imposición de un gravamen equivalente a las importaciones. Estas medidas permitirían abaratar entre 2 y 3 por ciento los productos norteamericanos en el exterior y encarecer en la misma proporción los productos extranjeros en el mercado norteamericano, equivaliendo, por tanto, en este último caso, a un arancel de importación más elevado. A este respecto, conviene no olvidar, además, que el Congreso norteamericano —cuyas sesiones se reanudaron el 15 de enero último— tiene pendientes de examen un gran número de proyectos de ley que restringirían la importación de numerosos productos.

Si las medidas de estímulo de las exportaciones del programa Johnson tienen éxito, no sería difícil que los proveedores norteamericanos obtuviesen una ganancia neta en su participación en los mercados mundiales, en desmedro de otros proveedores, especialmente los de los países en desarrollo, cuya posición competitiva es la más débil. Además, es probable que se aumente la dependencia, respecto de los suministros norteamericanos, en buen número de países. Por el lado de las importaciones, resulta probable que las consecuencias de la creación de un mercado norteamericano menos accesible sean sufridas por los países menos dotados para la competencia internacional —los países en desarrollo— cuya dependencia respecto de las exportaciones a Estados Unidos es importante. Indirectamente, las menores ventas de otros países industriales a Estados Unidos podrían significar menores ventas de los países en desarrollo a esos países industriales, desatándose la reacción restrictiva en cadena de que antes se hablaba.

#### EL CASO DE MÉXICO

No es sencillo establecer las consecuencias concretas de un programa como el norteamericano para un país en particular. Sin embargo, parece necesario presentar algunas consideraciones sobre su posible efecto en nuestro país.

En el campo de las inversiones y reinversiones norteamericanas directas, el límite aplicable a las que anualmente se realicen en México, a partir de 1968, es de 63.3 millones de dólares. Esta cifra, igual

al promedio de las nuevas inversiones realizadas en 1965 (99 millones de dólares) y 1966 (16 millones) —según la estadística norteamericana— más el 10% de crecimiento permitido por el programa, equivale a la detención del ritmo de crecimiento histórico de esas inversiones y a una disminución, en 1968, del nivel de inversiones y reinversiones registrado en los últimos años (que se estima, según fuentes norteamericanas, en 132 millones de dólares en 1965 y en 65 millones en 1966). Aunque la inversión directa norteamericana no es —ni con mucho— un factor determinante en la formación de capital en México, el hecho de que las nuevas inversiones norteamericanas en el país dejen de crecer puede ejercer un efecto desfavorable a largo plazo en la absorción de tecnología.

Mucho más grave parece la repercusión de las medidas del programa que se refieren a repatriación de utilidades por parte de los inversionistas norteamericanos. En 1968, los inversionistas directos norteamericanos deberán repatriar desde México, al menos, 65 millones de dólares (cifra igual al promedio de las remesas realizadas en 1965 —70 millones— y en 1966 —60 millones—, según las estadísticas norteamericanas). Este volumen mínimo de repatriación excede al tope fijado para las nuevas inversiones y reinversiones, por lo que todo indica que se registrará una salida neta por este concepto, que afectará la posición de la balanza de pagos de nuestro país. Asimismo, el hecho de que, en cumplimiento de las disposiciones del programa, los inversionistas norteamericanos traten de financiar en el país una mayor proporción de sus gastos, puede presionar al alza el nivel de las tasas de interés en el mercado mexicano de capitales y reducir el volumen de éstos disponible para el financiamiento de la inversión nacional.

Un posible factor compensador de los anteriores se encuentra en el turismo. La recomendación a los ciudadanos norteamericanos de suspender sus viajes fuera del Hemisferio Occidental puede inducir a mayor número de éstos a visitar nuestro país, especialmente en el año en que se celebran en la ciudad de México los juegos de la XIX Olimpiada, empero cualquier estimación cuantitativa en este campo resultaría en extremo arriesgada.

Finalmente, cabe considerar, la posible repercusión de las medidas en materia de comercio exterior. Como señaló el Presidente de México en su reciente visita a Washington, a nadie se oculta la desfavorable influencia que tendría sobre nuestro país la aprobación de los proyectos de restricción de las importaciones norteamericanas y —puede agregarse— la adopción de un impuesto general sobre las importaciones, correlativo al establecimiento de un sistema de devolución de impuestos indirectos a las exportaciones. Lo anterior puede lastimar, sobre todo, a nuestras todavía incipientes exportaciones de manufacturas al mercado norteamericano, cuyo margen competitivo difícilmente resistiría el impacto de las medidas proteccionistas norteamericanas.

## La Economía Mundial y sus Perspectivas

Aunque para conocer en detalle el comportamiento de la economía mundial en 1967 habrá que esperar unos meses más, hasta que aparezcan los informes anuales de las Naciones Unidas, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el GATT, ya —con base en datos muy incompletos— es factible opinar que 1967 fue el año menos satisfactorio para la economía mundial desde los principios de la década. 1967 no sólo fue el año de la devaluación de la libra esterlina, fue, también, el año de la desaceleración del auge económico en los países avanzados de libre empresa, de la disminución del ritmo de la expansión del comercio mundial, de las altas y crecientes tasas de interés en los mercados internacionales de dinero y capital, de la declinación de los precios de la mayoría de los productos básicos y del estancamiento relativo de las corrientes financieras —tanto de ayuda pública como de inversión privada— destinadas al mundo de desarrollo. En vista de estos acontecimientos, hay razones para creer que, a pesar de que difícilmente podría hablarse de un año de recesión, el conjunto de los factores mencionados afectó negativamente al sector menos desarrollado de la economía mundial.

Para Estados Unidos, el año pasado fue, aparentemente, otro año de auge interno, sólo que, esta vez, acompañado por presiones inflacionarias relativamente fuertes y por la agudización del desequilibrio de la balanza de pagos. En Europa occidental exceptuando a Gran Bretaña, la situación fue exactamente al revés. Después de un largo período de acelerada expansión económica, el año pasado vio en esa parte del mundo la disminución tangible de la tasa de crecimiento del producto nacional, fenómeno que se ha traducido en los dudosos beneficios de una mayor estabilidad de los precios y de acumulación de reservas. Gran Bretaña se encontró en el peor de los mundos —tuvo una tasa de crecimiento bastante modesta, acompañada por inflación y agudos problemas de la balanza de pagos. La acumulación, a través de varios años, de los desequilibrios internos y externos en ese país, forzó al Reino Unido a devaluar su moneda a mediados de noviembre. Tratándose de una de las dos monedas clave del actual sistema monetario internacional, este acontecimiento introdujo serios elementos de distorsión en las relaciones

financieras internacionales, que tardarán bastante tiempo en desaparecer. No es todavía bastante claro si desaparecerán por completo, a menos de que los países avanzados de libre empresa procedan conjuntamente a una amplia reforma del sistema monetario mundial, en vez de tratar de eliminar sus debilidades básicas mediante medidas aparentemente trascendentes, pero de hecho muy débiles, como la ampliación del campo de acción del Fondo Monetario mediante los derechos especiales de giro, anunciada en Río de Janeiro a fines de septiembre pasado.

Desde hace unos cinco años aproximadamente, los acontecimientos en Europa occidental han venido marcando el paso para el comercio mundial. Lo mismo ocurrió en 1967. La desaceleración del auge europeo se tradujo inmediatamente en la disminución del ritmo de crecimiento del comercio internacional. La tasa registrada —un 5 por ciento sobre el valor alcanzado en 1966— fue la más baja en los últimos diez años. En vista del dinamismo continuo del comercio intraeuropeo, hay que suponer que la mayor parte del peso de la desaceleración de la expansión del comercio mundial cayó sobre las regiones en desarrollo. Juzgando por el comportamiento de la demanda para la mayoría de los productos primarios, que se reflejó en la baja general de sus cotizaciones, el valor de comercio de exportación de las regiones en desarrollo apenas creció el año pasado. Esta situación del mundo subdesarrollado se hizo todavía más difícil por el estancamiento de las corrientes netas de ayuda externa y el encarecimiento del capital en los mercados internacionales.

Cabe insistir en que dos acontecimientos positivos ocurridos en 1967, la terminación de las negociaciones de la Ronda Kennedy y la creación de las facilidades crediticias especiales dentro del Fondo Monetario Internacional, no ofrecieron ni ofrecerán por sí solos gran ayuda al mundo en desarrollo. El primero, por cierto, inyectará algún dinamismo en el comercio internacional en los años venideros. El segundo ofrecerá más tiempo para la preparación de los ajustes básicos requeridos por el sistema monetario internacional, cuya vulnerabilidad se puso al descubierto en forma bastante dramática en ocasión de la devaluación de la libra esterlina. Empero, ni la Ronda Kennedy crea posibilidades mayores del acceso para los productos originarios de las regiones en desarrollo a los mercados de los países avanzados, ni las tímidas medidas anunciadas en Río de Janeiro en septiembre último aliviarán las dificultades de orden financiero y monetario externo que siguen enfrentando América Latina, África y Asia, regiones que —como lo recordó uno de los más recientes estudios de la UNCTAD— representan las dos terceras partes de la población mundial pero contribuyen con sólo la décima parte de la producción mundial de bienes y servicios.

El impacto negativo sobre las economías en desarrollo de un fenómeno aparentemente de tan poca importancia como la desaceleración del auge económico en Europa —sin que se tratase de una recesión— demuestra la vulnerabilidad general del sistema económico mundial. Es cierto que las perspectivas para 1968, en lo que se refiere a las economías avanzadas de libre empresa, son bastante mejores que las que se presentaban hace un año para 1967. Con excepción de Gran Bretaña, donde nadie está dispuesta a vaticinar el futuro, las tasas de crecimiento económico serán mayores que el año pasado. Los expertos de la OCED en París estimaron —antes del 1 de enero— que, con toda probabilidad, el valor del comercio mundial crecerá en 1968 a una tasa cercana al 7 por ciento. Pero, por otro lado, entramos en el nuevo año bajo el signo de las medidas restrictivas externas anunciadas por Estados Unidos, como parte de su programa de la defensa a toda costa del dólar; del nuevo encarecimiento de los recursos financieros disponibles para los países en desarrollo; del estancamiento de los precios y de la demanda mundial de los productos básicos, y de la vacilación de las grandes potencias industriales de libre empresa respecto a sus políticas futuras frente al mundo en desarrollo.

La atención del mundo desarrollado está concentrada, una vez más, en sus propios problemas y dificultades a corto plazo, que parecen surgir de la imposibilidad de rediseñar sus políticas económicas de tal suerte que se asegure la consecución de los tres objetivos: el crecimiento económico continuo, la estabilidad monetaria interna y el equilibrio de la balanza de pagos. En las acaloradas discusiones sobre temas tales como la defensa del dólar, la lucha contra la especulación en los mercados del oro, el poder relativo de votación en la distribución de los futuros recursos adicionales del FMI, las restricciones sobre las corrientes de capital privado, casi queda olvidado el hecho de que con pocas excepciones —entre ellas la de México— la totalidad de las regiones en desarrollo enfrenta, desde hace mucho tiempo el triple y agudo problema del estancamiento económico, la inestabilidad monetaria y el desequilibrio externo. La gravedad de la situación se desprende de la documentación elaborada en las Naciones Unidas para la II UNCTAD, que en breve tiempo se reunirá en Nueva Delhi para analizar las tendencias mundiales en el campo de comercio y desarrollo y buscar algunas maneras de entablar un diálogo al respecto entre los países avanzados y el resto del mundo. Durante los cuatro años que han pasado desde la I UNCTAD, la posición de las regiones en desarrollo dentro de la economía mundial no ha mejorado, a pesar del auge prevaliente en los países avanzados. Además, 1967 trajo consigo serios retrocesos en este campo. Aunque el año en curso empieza bajo augurios algo mejores para el conjunto de los países industriales, queda por ver si en la UNCTAD de Nueva Delhi, el único lugar de encuentro cara a cara entre los países ricos y los países pobres, los primeros mostrarán un mayor interés para tratar con la seriedad necesaria los problemas que, a la larga, decidirán el futuro de la economía mundial.