

Las amenazas restrictivas en Estados Unidos y otras soluciones que no son para subdesarrollados

Para tratar este tema es indispensable traer a la memoria varios hechos y circunstancias. En primer término, recordaremos que ya en 1967 se planteaba una situación semejante cuando el Congreso de Estados Unidos recibió varios proyectos de ley proteccionista. Entonces, al igual que ahora, los países latinoamericanos sometieron al Gobierno de Washington un documento en el que requerían el rechazo de las restricciones en discusión y, asimismo, que se tuvieran muy en cuenta los intereses de América Latina, de conformidad con el programa de la Alianza para el Progreso y la Declaración de los Presidentes en Punta del Este. También varios países industriales manifestaron su inquietud ante la situación y dieron a entender que, de llevarse a la práctica en Estados Unidos tales propósitos, ellos seguramente tendrían que adoptar represalias. Como es sabido, el Congreso estadounidense no aprobó ninguno de los numerosos proyectos de ley que tenía ante sí.

En la actualidad, una vez más se observa entre los congresistas norteamericanos una corriente, al parecer bastante poderosa, en pro de importantes disposiciones restrictivas, en forma de cuotas principalmente. Los proyectos de ley presentados en tal sentido son muy numerosos y están coronados por un texto de restricción general, conocido como "Ley Omnibus", que impondría un máximo de 7.5% del consumo interno como límite para la importación de cualquier producto. Se ha estimado que la adopción de estos proyectos de ley afectaría a 23 categorías de importaciones, con un valor de unos 12 000 millones de dólares. Entre los productos más castigados figurarían, además del acero y los textiles, el petróleo, el cinc y las carnes.

Frente a esta demanda proteccionista extrema, el gobierno del presidente Johnson ha presentado su propio proyecto de ley en el que no figuran medidas como las comentadas y con el que, fundamentalmente, se tiende a mantener la política de relativo liberalismo comercial, o proteccionismo atenuado, seguida en los últimos años con diversos altibajos. Al mismo tiempo, los representantes de diversas dependencias del gobierno estadounidense se pronuncian claramente en las audiencias iniciadas a principios del presente mes de junio en la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes en contra del extremismo proteccionista, alegando entre otras razones bien fundadas el peligro de que Estados Unidos sea objeto de fuertes represalias. Sin embargo, a juicio de no pocos comentaristas y expertos, el gobierno del presidente Johnson no está exento de responsabilidad por la virulencia que ha alcanzado en el Congreso este brote antiliberal, pues dejó subsistir durante largos meses la incógnita de si propondría o no al Senado y a la Cámara la implantación

de nuevas medidas fiscales, tales como recargos a las importaciones y subsidios a las exportaciones. Es indudable que, ante la gravedad del problema de la balanza de pagos y de la defensa del dólar como pieza clave del sistema monetario internacional, el Ejecutivo estadounidense tardó mucho en excluir el método de mayores restricciones comerciales y obligó al mundo a vivir una larga expectativa. La decisión se anunció en Washington a fines de mayo y provocó una amplia reacción satisfactoria. En suma, el presidente Johnson y sus consejeros habían llegado a la conclusión de que las pérdidas de Estados Unidos serían muy superiores a las ganancias en el caso de que se siguiera tal método; destacaban, sobre todo, los riesgos de represalias muy perjudiciales. En consecuencia, el proyecto de ley que el presidente Johnson sometió al Congreso el 28 de mayo ataca las propuestas de imposición de cuotas a las importaciones y exhorta a que se hagan nuevos esfuerzos internacionales para intensificar la caída de las barreras, ahora las no arancelarias, que estorban los intercambios. Esta actitud se comprende mejor si se relaciona con los compromisos contraídos en la última negociación del GATT, la llamada "Ronda Kennedy", que desde el punto de vista de los países industrializados significan un gran avance en la liberación del comercio internacional. Es natural que el presidente Johnson utilice el argumento de que lo primero que hay que hacer ahora es evitar que se anulen, mediante un conjunto de restricciones, los progresos que acaban de alcanzarse. Es natural, asimismo, que en su proyecto de ley solicite estas tres disposiciones básicas: a) Prórroga por dos años, hasta 1970, de la autoridad que tiene concedida el Ejecutivo para recortar los aranceles del país hasta el 50% (se trata, en realidad, de la facultad para rebajar los derechos aduaneros en un máximo de 15%, puesto que en la negociación del GATT Estados Unidos concedió desgravaciones con un promedio de 35%). b) Revisión del programa de ayuda para el ajuste, a fin de hacer su aplicación más sencilla y fácil y poder así dar más pronta y satisfactoria protección a empresas del país lesionadas seriamente por las importaciones. c) Supresión del "precio norteamericano de venta" (American Selling Price), que permite imponer derechos aduaneros a diversos productos, sobre todo químicos, con base no en el precio del producto extranjero sino en el de venta del artículo similar fabricado en Estados Unidos.

Esta posición del Ejecutivo estadounidense es la resultante de varias corrientes contrarias, entre las que seguramente será acertado destacar las presiones de una crisis económica internacional de lineamientos aún inciertos y las presiones provenientes del Mercado Común Europeo y varios otros países industriales. Por un lado, los elementos que van definiendo la crisis, tal como la debilidad de la libra y del dólar (Alemania occidental acaba de anunciar la compra a Estados Unidos de Letras de Tesorería denominadas en marcos por valor de 500 millones de dólares) y la contracción del ritmo de crecimiento económico a las tensiones inflacionarias y el descenso agudo de la tasa de expansión del comercio mundial, apremian a Estados Unidos a reorientar la marcha de su economía, y aun de su política exterior, recurriendo a restricciones y a planteamientos exigentes; por el otro, los países del Mercado Común Europeo y en torno a ellos varios otros, hasta un total de dieciséis, renuevan sus actos de apoyo a las economías particularmente delicadas de Gran Bretaña y Estados Unidos, pero al mismo tiempo ponen condiciones o, empleando la terminología fina y cauta del Secretario General del GATT, parten de determinados supuestos. Estos son dos fundamentalmente: que Estados Unidos no aplicará nuevas restricciones a su comercio exterior y que suprimirá, para el 1 de enero de 1969, el *American Selling Price*. Con tales supuestos el Grupo de los Dieciséis está decidido a acelerar el proceso de desgravación convenido en el GATT (cinco etapas de 20% cada una a lo largo de cinco años) y a permitir que Estados Unidos siga el proceso contrario de desaceleración. El Grupo anticiparía un año, el 1 de

enero de 1969, la tercera desgravación programada para principios de 1970, en tanto que Estados Unidos aplazaría otro año su segunda desgravación, prevista para esa misma fecha. Salvo que interviniese otro convenio, el equilibrio de las rebajas arancelarias acordadas en el GATT se restablecería a partir del 1 de enero de 1970. Se estima que el efecto de estas dos medidas en la balanza de pagos estadounidense podría llegar, en 1969, a unos 300 millones de dólares de saldo positivo.

El Grupo de los Dieciséis ha expuesto de manera rotunda que esta propuesta condicionada se hace "con la esperanza de que permita Estados Unidos evitar la adopción de medidas restrictivas para restaurar el equilibrio de su balanza de pagos". Es obvio, por consiguiente, que el apoyo que ofrece a Estados Unidos en el terreno del comercio internacional va acompañado de una seria advertencia de que cualquier disposición restrictiva adicional estadounidense determinará importantes represalias.

Llama la atención, desde luego, la influencia que esta actitud del Grupo de los Dieciséis ha ejercido en el Ejecutivo norteamericano; pero es no menos significativo el hecho de que son escasísimas las reacciones que han manifestado hasta ahora los países en desarrollo. Resulta evidente, sin embargo, que el plan del Ejecutivo estadounidense y del Grupo de los Dieciséis enmarca la búsqueda de soluciones al problema en las relaciones económicas, comerciales sobre todo en este caso, entre países fuertemente industrializados y deja al margen, se diría sin exagerar que no los toma en cuenta, a los países en desarrollo. Ya cuando la "Ronda Kennedy" estaba en sus postrimerías se mencionó la posibilidad de que las concesiones arancelarias convenidas (importantes más que nada para los centros industriales) podrían ser aplicadas anticipadamente a favor del mundo subdesarrollado; éste conseguiría así una ligera ventaja, ya que la desgravación entre países industriales se llevaría a cabo en cinco fases durante varios años. Pues bien, lo que ahora se plantea es dar en parte a Estados Unidos el trato especial que se pensaba para el mundo subdesarrollado y que no llegó a realizarse. Con el agravante de que el propio Estados Unidos mantendría, al menos durante un año, barreras arancelarias más altas y dificultaría el acceso a su mercado de algunos productos de los países subdesarrollados. El *Journal of Commerce* decía a este respecto (11 de abril último) en un despacho desde Ginebra: "Podría surgir un problema en relación con los países subdesarrollados, los que podrían objetar que se les sacrifique como consecuencia de la acción retardada de Estados Unidos. En vista de ello, podría juzgarse útil exceptuar de la desaceleración a ciertos productos particularmente importantes para esos países".

Todo lo anterior contribuye a configurar un cuadro realmente desfavorable para el mundo en desarrollo. Aunque, a la luz de los últimos informes, no parece probable que el Congreso de Estados Unidos apruebe en el curso de este año la "Ley Omnibus" ni tampoco la mayoría de las demás propuestas restrictivas; también parece dudoso que encuentre tiempo y ocasión, de aquí a diciembre, para adoptar el proyecto de ley del Ejecutivo. En última instancia, esta situación constituye un lapso en el que los representantes de los países en desarrollo pueden reiterar, en los foros y a los niveles adecuados, la imperiosa necesidad de que los países avanzados no ignoren, al decidir sus políticas en el campo del comercio internacional, los intereses de los países en desarrollo. A nivel continental, vale la pena reiterar —como recientemente lo hicieron en Washington los diplomáticos latinoamericanos— la profunda contradicción entre los proyectos restriccionistas norteamericanos y los esfuerzos cooperativos de desarrollo, dentro del marco de la Alianza para el Progreso, que suelen verse frustrados por acciones unilaterales como a las que aquí se ha hecho referencia.

Las perspectivas del comercio México-Unión Soviética

En la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Nueva Delhi, febrero-marzo de 1968), los países participantes —naciones avanzadas de economía de mercado, países de economía centralmente planificada y países en desarrollo— adoptaron unánimemente una resolución [la 15 (II)] en la que se subraya, en los términos más concluyentes, la conveniencia de que los países en desarrollo amplíen sus intercambios comerciales con los países socialistas de Europa oriental. En el texto de dicha resolución¹ se considera

que el comercio este-oeste es parte integrante del comercio mundial y que la expansión de ese tráfico comercial coadyuvaría de modo positivo al aumento del comercio internacional en general, incluido el de los países en desarrollo, siempre que esos dos grupos de países adoptaran las medidas constructivas necesarias para promover el comercio y las relaciones económicas con los países en desarrollo.

En consonancia con esta consideración, en la misma resolución se recomienda

que los países en desarrollo, al hacer todo lo posible por aumentar su comercio total, presten en particular la debida atención a la posibilidad de ampliar su intercambio con los países socialistas,

- a) fomentando las relaciones comerciales directas con esos países;
- b) procurando adaptar sus exportaciones a las especificaciones comerciales que requieren los países con que comercien;
- c) concediendo a esos países condiciones comerciales que no sean inferiores a las concedidas normalmente a los países desarrollados con economía de mercado;
- d) adoptando disposiciones para facilitar la ejecución de las medidas enumeradas en la precedente parte B [que establece las medidas que deberían tomar los países socialistas para ampliar su intercambio con los países en desarrollo], y aplicando otras medidas positivas con miras a promover la expansión ulterior de los vínculos económicos y el aumento y diversificación del intercambio comercial mutuo.

Parece evidente que una resolución de este tenor difícilmente hubiese podido producirse diez o quince años atrás, en la época del auge de la llamada “guerra fría”, y que su adopción por unanimidad es una de las más claras muestras de la creciente disociación de las cuestiones económico-comerciales de las políticas que se está produciendo a nivel mundial.

Unos cuantos meses después de que México brindara su apoyo a la resolución que acaba de mencionarse en Nueva Delhi, el Secretario de Relaciones Exteriores de nuestro país, señor licenciado Antonio Carrillo Flores, realizó una visita a la Unión Soviética, a invitación del gobierno de este país, que culminó el 29 de mayo último con la emisión de un comunicado conjunto, en el que, entre otros señalamientos, se encuentra el siguiente:

¹ Véase el texto íntegro de esta resolución en el Suplemento de *Comercio Exterior* (vol. XVIII, núm. 5), mayo de 1968, pp. 15-16.

Los dos ministros [señores Carrillo Flores y Gromiko] subrayaron la importancia y el provecho mutuo de los lazos comerciales y económicos que existen entre ambos países.

De este modo, la resolución de la segunda UNCTAD y la visita del Canciller mexicano a la Unión Soviética abren una nueva perspectiva para los intercambios comerciales entre México y ese país, perspectiva que conviene explorar acuciosamente, para asegurarse que las relaciones de mutuo beneficio que puedan establecerse sean efectivamente aprovechadas.

En los años recientes, el comportamiento del comercio mexicano-soviético ha sido extremadamente irregular, caracterizándose por las marcadas fluctuaciones que ha registrado entre un año y otro. En efecto, en 1963 se registró un máximo de exportaciones (para el período 1963-1967), pues el valor de éstas llegó a 3.7 millones de dólares, debido a ventas extraordinarias de algodón en rama (por 2.9 millones de dólares) y de tabaco rubio en rama (por 0.8 millones), que no han vuelto a producirse en los años siguientes. En 1964 el valor total de las exportaciones mexicanas a la URSS fue de sólo 75 139 dólares y su principal componente fueron las ventas, por 63 360 dólares, de ixtle cortado y preparado. Este mismo producto se exportó también en 1965, por 59 072 dólares, volviendo a ser el principal componente de una exportación cuyo valor total llegó a sólo 65 543 dólares. En 1966 aparecieron dos nuevas exportaciones: la de pimienta, por 376 200 dólares y la de aparatos para la industria, por 79 850 dólares, con lo que —al mantenerse en el mismo nivel que en 1964 la exportación de ixtle— el valor total de las ventas mexicanas a la URSS se elevó hasta 528 103 dólares. En 1967 se mantuvo la exportación de pimienta, aunque en menor cuantía (285 522 dólares), pero desaparecieron las exportaciones de ixtle y de aparatos para la industria, por lo que el valor total sólo llegó a 295 655 dólares. Este panorama de inestabilidad tiene su origen en que, por una parte, todavía se considera a la Unión Soviética como un mercado marginal en el que pueden colocarse algunos excedentes eventuales, pero con el que no se han cimentado las bases para un intercambio sistemático, ni se han establecido los canales comerciales necesarios para el mismo. Este último parece ser ahora uno de los factores críticos para conseguir la regularización y el crecimiento de las exportaciones mexicanas al mercado soviético.

Vale la pena tener en mente que en uno u otro de los años recientes, México ha colocado en la Unión Soviética algunos productos manufacturados, cuyo mercado potencial en ese país es vastísimo. Tal es el caso de las prendas de vestir (que México exportó en cada uno de los años del período pero siempre por montos inferiores a 10 000 dólares); del aceite para motores diésel (que se exportó en los tres últimos años del período) y del gas oil; de los aparatos para la industria (a los que ya se ha hecho referencia); de la cuchillería de metal común (que se exportó en 1965); de la loza de vidrio o porcelana (que se exportó en este mismo año); de diversos tipos de bebidas alcohólicas, y del calzado (que se exportó en 1967).

Las perspectivas del mercado soviético para la exportación mexicana son, aun a primera vista, interesantes en extremo. Las nuevas políticas soviéticas de descentralización en el sector industrial pueden conducir a una mayor participación de las materias primas importadas dentro de los insumos de la industria soviética. Del mismo modo, la decisión de aumentar la variedad de bienes de consumo disponibles para la población puede dar lugar a mayores importaciones de este tipo de productos. Más específicamente, mediante los convenios adecuados para financiamiento y suministro, la Unión Soviética puede representar un mercado amplio para las crecientes exportaciones mexicanas de manufacturas en los ramos de vestuario y otros efectos de uso personal y artículos para el hogar, principalmente.

Por el lado de las importaciones mexicanas desde la URSS, se encuentra también una situación caracterizada por intensas fluctuaciones. Entre 1963 y 1967, el monto máximo (727 747 dólares) se registra en 1965 en virtud, sobre todo, de la compra, por 334 236 dólares, de partes para aparatos de excavación y perforación; de dicromato y cromato de sodio, por 124 392 dólares, y de brocas, por 112 095 dólares. El mínimo del período se registra al año siguiente (1966), cuando las importaciones llegaron sólo a 69 250 dólares, debido a que dejaron de hacerse compras de los tres artículos que acaban de mencionarse. A lo largo de los cinco años que se examinan, México ha adquirido constantemente en la Unión Soviética libros impresos, películas cinematográficas, preparados de pescados y bebidas alcohólicas. Además, en uno u otro de los años del período, México adquirió en la Unión Soviética, entre otros, los siguientes artículos: máquinas-herramientas diversas, rodamientos de bolas y de rodillos, proyectores y sus partes para películas cinematográficas, cojinetes de hierro o acero, partes sueltas para aviones, refacciones para tractores y discos grabados.

Es evidente que la potencia económico-industrial de la Unión Soviética puede ofrecer amplísimas posibilidades de suministros para la demanda mexicana de importaciones. Sin embargo, en este terreno es también crítico, como lo es en el caso de las exportaciones, el establecimiento de canales comerciales regulares y de mecanismos que permitan el financiamiento adecuado de las operaciones comerciales entre ambos países.

No parece exagerado afirmar que, en estos momentos, existen condiciones muy propicias para acrecentar el intercambio comercial entre los dos países, siendo necesario que se empiecen a sentar las bases operativas de una corriente comercial regular y creciente entre México y la Unión Soviética.

La segunda UNCTAD y México

En las etapas preparatorias de la segunda UNCTAD y durante la Conferencia misma que terminó en Nueva Delhi a fines de marzo pasado, *Comercio Exterior* dedicó mucha atención a este acontecimiento internacional, considerándolo como de gran importancia para los países en desarrollo en su conjunto y para México en particular. No se trataba, sin embargo, al apreciar las perspectivas de la Conferencia de Nueva Delhi de caer en un optimismo fácil. Al contrario, en todo momento se subrayó que la segunda UNCTAD se reunió en el marco de una situación económica y política internacional muy difícil y que, al mismo tiempo, la mayor parte de sus debates transcurrió entre, por un lado, las grandes resistencias de la mayoría de los países avanzados ante cualquier propuesta para ajustar sus políticas comerciales y de ayuda a las exigencias del llamado Grupo de los 77, y, por otro, la impaciencia de muchos de los miembros de este último grupo, que se traducían en presiones en favor de una "confrontación global". Los lectores asiduos de la prensa financiera internacional recuerdan las declaraciones bastante violentas de algunos países en desarrollo en el sentido de que, en caso de no llegarse a la aceptación por los países de alto ingreso de las demandas formuladas en la Carta de Argel, lo mejor que podría ocurrir sería llevar a la UNCTAD al fracaso total e irreversible, mediante una confrontación global.

La posición de México en la Conferencia de Nueva Delhi estuvo imbuida de pragmatismo realista. Al presentar en el debate general una lista de quince temas concretos para su posible negociación, el jefe de la delegación mexicana declaró textualmente:

... no es éste el momento de dedicar demasiado tiempo al examen, en términos generales, de este sombrío panorama mundial. A estas alturas ya no se trata de lanzar recriminaciones, de establecer confrontaciones, ni de buscar las llamadas soluciones globales. Existe el conocimiento y la definición bastante clara de un gran número de problemas concretos, logrados en el curso de los cuatro primeros años de la UNCTAD; contamos —cabe esperar— con una mejor disposición de los países avanzados, respecto de la que prevaleció en la reunión anterior, para discutir y procurar solución a estos problemas; surgieron iniciativas —a veces novedosas— en los debates de la Junta de Comercio y Desarrollo, en los organismos internacionales especializados y en la reunión de Argel. Ante estas circunstancias, debemos pasar cuanto antes, en esta segunda UNCTAD, a la etapa de prenegociaciones y de negociaciones de todas aquellas cuestiones negociables.

Como lo expresó el mismo funcionario público, en un seminario organizado a principios de junio por el Comité Coordinador de las Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada, solamente en algunos de los puntos propuestos por México en Nueva Delhi se lograron ciertos progresos. El hecho de que esos progresos sean muy limitados se explica por la confluencia de distintos factores. De ellos cabe recordar dos: primero, como ya se ha dicho la segunda UNCTAD se desarrolló en una situación internacional bastante desfavorable ya que su inicio coincidió con el agravamiento del conflicto bélico en Vietnam y su fase final con la crisis del sistema monetario internacional; segundo, desafortunadamente, la Conferencia se caracterizó, en gran parte, por el exceso oratorio de muchos de los representantes de países en desarrollo quienes en lugar de formular propuestas concretas escogieron el camino fácil pero elusivo de buscar “la estrategia global del desarrollo”, como si pudiera encontrarse tal estrategia para unos ochenta países con características económico-sociales muy distintas. Esta húsqueda de la “estrategia global” resultó en que solamente una fracción del tiempo disponible en Nueva Delhi fue dedicada al trabajo concreto. Sobra decir que tal estado de cosas fue aceptado con beneplácito y satisfacción —nunca expresados públicamente, como es obvio— por aquellos países de altos ingresos que llegaron a Nueva Delhi con las manos vacías y tenían una clara preferencia por los discursos en lugar de las negociaciones.

A pesar del corto número de decisiones positivas que finalmente surgieron de la Conferencia de Nueva Delhi, sería erróneo unirse al coro de las voces que se han oído recientemente en los países avanzados de libre empresa, que señalan el completo fracaso de esa reunión internacional. Como ya se ha dicho en estas mismas columnas, en este tipo de reuniones nunca hay éxitos o fracasos completos. Los problemas de comercio y ayuda que incumben a la UNCTAD no solamente son sumamente complicados, sino que involucran y afectan poderosos intereses creados al nivel político y económico en los países desarrollados. Siendo así, no es factible esperar su solución satisfactoria para todo el Grupo de los 77 de un día a otro. Y en el mundo contemporáneo, donde las presentes relaciones económicas y financieras entre los países de altos y de bajos ingresos son resultado de la evolución durante muchas décadas, los pocos años que han pasado desde el establecimiento de la UNCTAD en 1964, representan un período sumamente breve.

A pesar de todo, en Nueva Delhi se lograron ciertos progresos en el campo del comercio de productos básicos y manufacturas, en el de ayuda económica y en el de los servicios:

internacionales, como el transporte marítimo o los seguros. Además, se advirtió que los países industriales mismos, encabezados por los países menores de Europa y los miembros de la Comunidad Británica están tomando poco a poco una mejor conciencia de los graves problemas del mundo en desarrollo. Si la mayoría del Grupo de los 77 se hubiera abstenido de los debates generales y poco precisos y hubiera tratado de entablar algún tipo de diálogo con el sector progresista del grupo industrial, los resultados de la segunda UNCTAD hubiesen sido mucho más tangibles.

Según las resoluciones finales, adoptadas unánimemente en Nueva Delhi, la UNCTAD decidió convocar en seguida varias reuniones internacionales sobre productos básicos, con el fin de negociar los respectivos convenios de estabilización; acordó proceder a la elaboración de los detalles de un sistema preferencial para la entrada a los mercados de los países avanzados de las manufacturas y semimanufacturas originarias de los países en desarrollo; reconoció la gravedad de los problemas del endeudamiento exterior de la gran mayoría del Grupo de los 77; comprometió —aunque todavía sin fecha determinada— a los países industriales al aumento progresivo de las corrientes de ayuda oficial, y decidió proseguir los estudios sobre temas tan debatidos y espinosos como las prácticas seguidas por los países industriales en el campo del transporte marítimo y de los seguros.

Cada una de estas decisiones afecta directa o indirectamente a México o, más bien, puede afectar al país, si todo el conjunto de las naciones en desarrollo sigue usando a la UNCTAD como un mecanismo de presión sobre los centros industriales del mundo. Empero, quizá el punto más importante para México sea el relacionado con el propuesto sistema de preferencias para las manufacturas y semimanufacturas producidas en los países en desarrollo. La oposición abierta contra la introducción de tal sistema se desmoronó aún antes de la Conferencia de Nueva Delhi, por lo que es muy factible que el sistema entrará en vigor dentro de los próximos dos o tres años y ofrecerá grandes ventajas a los países con estructura productiva similar a la de México.

Quienes declaran que la segunda UNCTAD terminó con un fracaso, se olvidan de que, en ausencia de este organismo internacional, no se habría llegado a la presente etapa de las negociaciones que podrán permitir a un número considerable de productos manufacturados mexicanos —quizá en 1970— entrar libremente o con rebaja arancelaria considerable a los mercados de los países de alto ingreso.

México ya exporta productos elaborados y semielaborados —en condiciones de libre competencia— por más de 200 millones de dólares al año. La posible introducción del sistema preferencial general, que parecía un sueño antes de la aparición de la UNCTAD en el escenario mundial, representaría un factor de alivio considerable de nuestra balanza comercial. En esta situación, lo que necesita el país es una acción bien organizada del sector empresarial que hasta la fecha se ha concentrado principalmente en el abastecimiento del mercado nacional y que debería emprender investigaciones detalladas sobre la posibilidad de su entrada en los nuevos mercados de exportación. Como lo dijo el jefe de la delegación mexicana en Nueva Delhi ante los representantes de la iniciativa privada hace unas semanas, los dos años que con toda probabilidad tomará la elaboración y la puesta en práctica del sistema general de preferencias para los países en desarrollo, “no es mucho tiempo para esta clase de estudios que tendrían que cubrir no solamente la investigación de los costos y precios comparativos, sino el tamaño probable de los nuevos mercados y las técnicas de promoción y mercadeo, ya que el arancel no es el único factor que obstaculiza las corrientes comerciales”.