

Sección internacional

ASUNTOS GENERALES

GATT: prosigue la Ronda Tokio

El 11 de febrero último, cuando aún no desaparecía la primera reacción provoca-

da en el ámbito internacional por las nuevas disposiciones comerciales adoptadas por el Presidente y el Congreso de Estados Unidos¹ se reiniciaron en Ginebra las negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

¹ Véase "La Ley de Comercio de 1974 de Estados Unidos. Análisis y documentos", Suplemento de *Comercio Exterior*, México, mayo de 1975, vol. 25, núm. 5.

En 1947 se intentó crear, bajo la égida de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Organización Internacional de Comercio (OIC), de acuerdo con los postulados de la Carta de La Habana. La idea central de dicho instrumento era lograr un desarrollo equilibrado de la economía mundial, manteniendo un mercado que funcionase libremente a través de la aplicación de acuerdos y de la supresión de restricciones comerciales. Empero, pese a la amplitud de sus

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del *Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*, sino en los casos en que así se manifieste.

miras, la Carta de La Habana no pasó de ser un mero proyecto. En su lugar se constituyó hace 28 años el GATT que agrupa sobre todo a los principales países que participan en el comercio mundial.

Desde sus inicios el GATT ha intentado formular un código común de conducta en el comercio internacional y proporcionar un mecanismo para reducir y estabilizar los aranceles.

En 1964 el GATT creó el Centro de Comercio Internacional para que los países en desarrollo contaran con un organismo de información sobre los mercados de exportación y la comercialización de productos y para ayudar a dichos países a desarrollar técnicas de promoción de exportaciones y capacitar al personal necesario para ponerlas en práctica. En ese mismo año se iniciaron la serie de conferencias para reducir los aranceles conocidas como "Ronda Kennedy" que terminaron en 1967.

El 14 de septiembre de 1973 principiaron las negociaciones del GATT que se conectan con la "Ronda Tokio" por celebrarse en la capital japonesa y porque se basan en la llamada Declaración de Tokio, de rango ministerial y suscrita por más de 100 gobiernos.

En junio último, en un discurso pronunciado ante la Cámara de Comercio de Basilea, Suiza, el director general del GATT, Olivier Long, hizo ver la importancia de reducir los obstáculos de todo tipo que se oponen al intercambio y de mejorar el marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial. Tras una breve alusión a los resultados de las anteriores negociaciones y de lo mucho que resta por hacer a los países miembros del GATT, Long señaló que el desarrollo del comercio mundial alcanzado en el decenio de los sesenta demostraba los resultados de reducir los obstáculos comerciales. Empero, a pesar de lo anterior, las relaciones comerciales internacionales se deslizaron por una pendiente hasta llegar a una crisis en 1971. Fue entonces cuando Estados Unidos suspendió la convertibilidad del dólar en oro e impuso un recargo a la importación.

Después del derrumbe del sistema monetario no tardaron en sentirse las

consecuencias en el comercio mundial. La reacción multilateral, añadió Long, tomó cuerpo en un llamado lanzado en 1972 por Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón para entablar amplias negociaciones comerciales con el fin de enfrentarse al empeoramiento de la situación mediante nuevos esfuerzos para liberar el comercio internacional. Para ello era necesario adaptar las condiciones del comercio mundial a la evolución de las relaciones económicas entre las potencias industriales. La situación de la balanza de pagos de dichos países era en extremo variada: algunas habían mejorado, otras empeorado. Iba en aumento la influencia de la CEE y de Japón en las corrientes de intercambio, con lo cual se modificaba la relación en estos países como clientes y abastecedores de Estados Unidos. Así mismo agregó Long - urgía la adopción de medidas eficaces para ayudar al comercio de los países en desarrollo, los cuales constituyen la mayoría dentro de la Ronda Tokio.

En la Declaración de Tokio se prevé que en las negociaciones se examinarán fundamentalmente seis aspectos: los derechos aduaneros, las medidas no arancelarias, la posibilidad de una acción coordinada en determinados sectores de productos, el sector agropecuario, los productos tropicales y las cláusulas y medidas de salvaguardia. Cada uno de estos aspectos está siendo estudiado en la actualidad por sendos grupos de trabajo bajo la dirección general del Comité de Negociaciones Comerciales, mismo que representa a los 90 gobiernos participantes en la Ronda Tokio.

La tarea más destacada es la negociación sobre los derechos aduaneros. A pesar de que las sucesivas negociaciones en el GATT han logrado una importante reducción en los derechos de aduana, aún son muy importantes. Según cálculos efectuados por el GATT, los derechos nominales bajo el régimen de la nación más favorecida de las once principales potencias industriales alcanzan todavía un promedio cercano a 8%. En esta media se incluyen derechos mucho más altos en el caso de unos cuantos países y en el de muchos productos y grupos de productos. Cabe mencionar los textiles como ejemplo de estos últimos, con un promedio de derechos en los once países mencionados de aproximadamente 15%; los colorantes y los

productos médicos y farmacéuticos, soportan por término medio, respectivamente, derechos de 12 y 11 por ciento más o menos. El hecho de que los derechos aplicados a las materias primas sean por lo general muy bajos, mientras que los aplicados a los productos semi-elaborados y elaborados sean más altos, denota asimismo la persistencia de un grado de protección efectiva de las industrias de transformación, muy superior a los tipos nominales.

Long añadió que podría objetarse que, en la actualidad, buena parte de las importaciones mundiales atraviesa las fronteras pagando derechos inferiores a los del régimen de la nación más favorecida e, incluso, con exención cuando, por ejemplo, se trata de mercancías que circulan dentro de la CEE o de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). Sin embargo, esta objeción no toma en cuenta el punto de vista de los países cuyas exportaciones no se beneficiarían de esos tratos preferenciales. Quizá para estos países las preferencias representen una desventaja comercial que pudiera desear atenuar a cambio de reducir sus aranceles.

Se prevé que las negociaciones arancelarias se dividirán en dos fases, una de las cuales ya se inició: ponerse de acuerdo sobre un "plan de negociaciones arancelarias de una aplicación lo más generalizada posible". Tal vez algunos países preferirían una fórmula que estableciera una reducción general o lineal de los aranceles en un porcentaje determinado, tal como el objetivo de 50% adoptado en la Ronda Kennedy. Otros optarían por la fórmula llamada de "armonización", según la cual se aplicarían diferentes porcentajes de reducción según el nivel inicial del derecho con el fin de atenuar las diferencias entre los aranceles fijados por los principales países industrializados para un mismo producto.

La segunda fase se refiere a la negociación de los casos particulares, para definir qué productos pueden excluirse de la fórmula general, ya sea para todos los países o para uno o varios.

Al referirse a la segunda etapa de las negociaciones, Long afirmó que los participantes podrían plantear que se discutiera toda la variedad de medidas no arancelarias que alteran las corrientes de

intercambio: barreras a las importaciones o estímulos desleales a las exportaciones.

En la preparación de las negociaciones se hizo un catálogo de cientos de casos (notificados al GATT) de distorsión en los intercambios causada por las medidas no arancelarias. De todas estas medidas se eligieron once clases agrupadas en cuatro "familias" para examinarlas desde el principio de las negociaciones.

El grupo responsable de estudiar las restricciones cuantitativas y los regímenes de licencias de importación brindan un buen ejemplo de la forma en que se desarrolla la negociación. En el caso de las licencias de importación los negociadores examinan un proyecto de código de conducta redactado por especialistas hace algunos años. De adoptarse dicho código podrá evitarse que las formalidades de concesión de licencias obstaculicen indebidamente el comercio. Empero, por ahora el grupo se limita a estudiar las restricciones cuantitativas que representan las medidas no arancelarias más numerosas y que afectan más directamente al comercio internacional.

También se examinan las subvenciones y los derechos compensatorios como problemas gemelos, puesto que la imposición de derechos compensatorios por un país es una respuesta a lo que dicho país considera subvenciones concedidas por otro a la exportación.

Un tercer grupo de medidas no arancelarias es el de los obstáculos técnicos al comercio, es decir, las normas, las reglamentaciones de embalaje y etiquetado y las marcas de origen. En este grupo se da prioridad a las negociaciones sobre un proyecto de código de conducta elaborado durante los últimos tres años relativo a la aplicación de las normas. Sobre estos obstáculos al comercio se reciben más notificaciones que sobre cualquier otro tipo de medidas no arancelarias, con excepción de las restricciones cuantitativas.

Asimismo se desarrollan negociaciones sobre diferentes trámites aduaneros como es el cálculo del valor en aduana y para el cual existe también un proyecto de código de conducta; otros temas de negociación son los relacionados con los documentos de importación y las formalidades consulares, las nomenclaturas aduaneras y los trámites aduaneros.

El Director General del GATT afirmó que se estudia como término complementario de negociación el llamado enfoque sectorial. Algunos participantes estiman que, en determinados sectores de productos, la mejor manera de lograr los máximos resultados sería negociar al mismo tiempo sobre todas las medidas del sector, es decir, tanto sobre los derechos de aduanas como sobre las medidas no arancelarias.

La técnica mencionada es de especial interés para los países desarrollados o en desarrollo que obtienen en la actualidad la mayor parte de sus ingresos de exportación con la venta de materias primas. Dichos países se lamentan con frecuencia porque otras naciones les compran las materias primas, pero les imponen obstáculos arancelarios y no arancelarios a la importación de productos semiacabados y acabados, protegiendo en esa forma sus industrias de transformación y desalentando la industrialización de los países exportadores. Todavía no se llega a un acuerdo sobre la función que podría desempeñar el método sectorial en las negociaciones, aunque con el fin de determinar las consecuencias prácticas de dicha fórmula se convino en reunir amplia documentación sobre el comercio, los derechos de aduana, las medidas no arancelarias, la producción y el consumo del importante sector de los minerales metalíferos y los metales.

Pocas son las esferas de la política nacional de casi todos los países que presenten mayores dificultades que la agricultura; las complicaciones que resultan rebasan las fronteras nacionales y envenenan las relaciones comerciales internacionales. Durante muchos años el comercio de productos agropecuarios ha sido el sector del comercio internacional en el que se ha hecho caso omiso de las reglas normales mediante las cuales se rige el intercambio de otros productos. Las negociaciones celebradas en el pasado con el fin de abrir los mercados a los productos agropecuarios han dado escasos resultados, perjudicando así a los países exportadores de productos agrícolas.

Anteriormente los gobiernos deseaban proteger los ingresos de sus agricultores por lo cual se negaban a admitir más importaciones en sus mercados internos, ya saturados por excedentes, subvencionando las exportaciones. En la actuali-

dad la escasez de ciertos productos ha modificado la situación.

Ya empezaron las negociaciones sobre los cereales, los productos lácteos y la carne (incluyendo los animales vivos); estos artículos son los que más se comercian en el sector agropecuario.

Al referirse a los países en desarrollo, Long afirmó que una de las características más sobresalientes de la Declaración de Tokio es su insistencia en las necesidades comerciales de dichos países; en la prioridad que debe darse, siempre que sea posible, a las medidas relacionadas con los asuntos que más interesan a esa parte del mundo y el trato especial y más favorable que debe concedérsele. La declaración de Tokio dice expresamente que no se pedirá a los países en desarrollo, en el conjunto de las negociaciones, la aportación de contribuciones incompatibles con las necesidades de su evolución, de sus finanzas y de su comercio.

Al sector de productos tropicales de interés tan notorio para los países en desarrollo, se les concedió un sitio especial y prioritario. Al respecto ya se acordaron las pautas básicas de negociación invitándose a los países en desarrollo participantes en las negociaciones a presentar listas de peticiones de concesiones sobre productos tropicales a los otros participantes cuyos mercados les interesen.

La progresividad arancelaria desalienta el establecimiento y el crecimiento de las industrias de transformación de los países en desarrollo, mismos que tienen, en este aspecto, el gran interés de conservar y mejorar las ventajas obtenidas de los regímenes de preferencias generalizadas establecidos en su favor por los países industrializados. Cuando disfruten de tales preferencias los países en desarrollo podrán ver algunas de las reducciones de los derechos sobre la base de la nación más favorecida como una erosión de sus márgenes de preferencia; para compensar esa pérdida, pedirán otras concesiones a los países desarrollados.

Al referirse a la finalidad de las negociaciones, Long dijo que no es tan sólo intercambiar concesiones sobre obstáculos al comercio. La Declaración de Tokio prevé también el estudio de las "mejoras del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial que

podieran ser convenientes, habida cuenta de los progresos alcanzados en las negociaciones". Aún se desconoce cuáles serán las normas básicas del GATT que serán reexaminadas, aunque ya se inició el estudio correspondiente a las cláusulas de salvaguardia.

El GATT contiene varias disposiciones de salvaguardia, entre las cuales figuran los artículos que rigen la imposición de restricciones a la importación con motivo de dificultades relativas a la balanza de pagos. Empero, el interés se ha centrado principalmente en el artículo XIX, en virtud del cual y en determinadas condiciones se permite restringir las importaciones cuando causen o intenten causar un daño serio a un sector nacional de la producción.

A seis meses de iniciadas las negociaciones del GATT es posible observar dos tendencias: algunos gobiernos opinan que será más fácil lograr una amplia liberación del comercio si los países importadores cuentan con la seguridad de recurrir a medidas eficaces de salvaguardia en caso de que determinados sectores de su economía se enfrenten a serios problemas. Otros estados no son partidarios de cambiar las actuales normas ante el temor de una mayor aplicación de medidas de salvaguardia y, por tanto, de una nueva aparición de obstáculos al comercio. Los países en desarrollo comparten un interés especial en que de adoptarse nuevas normas de salvaguardia, se formulen de tal manera que obstaculicen lo menos posible su comercio de exportación.

En el curso de las negociaciones Long subrayó el interés sobre el acceso a los abastecimientos por los países consumidores de productos básicos, tras de las situaciones a que se han enfrentado desde hace dos años. La esperanza de suscitar un interés semejante en los productores es bastante remota de no ofrecerles algo en cambio. La clave del éxito de una negociación es el interés mutuo en conseguir resultados. Long opina que dentro de ese marco los consumidores deben buscar el acceso a los productos básicos al mismo tiempo que hagan concesiones para la entrada a sus mercados de las materias primas o transformadas procedentes de los países productores. Quizá ello conduciría a lograr acuerdos encaminados a dar mayor estabilidad a los intercambios y a los precios de productos de que se trate.

En general los efectos de las grandes negociaciones comerciales se dejan sentir a largo plazo. Ello explica que se haya iniciado la Ronda Tokio a pesar de las difíciles condiciones de la economía mundial. Los acuerdos se van poniendo en práctica de manera escalonada y es posible que algunas entren en vigor hasta mediados del decenio de los ochenta. Cabe suponer que la situación económica habrá cambiado antes de que los resultados de la Ronda Tokio expongan a las industrias nacionales a nuevas presiones procedentes de la competencia externa.

Grupo Consultivo de los Dieciocho

El 11 de julio pasado el Consejo del GATT decidió formar el Grupo Consultivo de los Dieciocho con representantes de alto nivel, elegidos buscando una amplia y equilibrada asistencia de los diversos tipos de países miembros del GATT.

Según un comunicado de prensa dado a conocer por el GATT en la fecha mencionada, el cometido del Grupo será "facilitar la ejecución de las funciones del GATT, en especial respecto a lo siguiente:

"a] Seguir la evolución del comercio internacional con vistas a la aplicación y el mantenimiento de políticas comerciales que respondan a los objetivos y principios del Acuerdo General.

"b] Prevenir, siempre que sea posible, las perturbaciones repentinas que puedan representar una amenaza para el sistema de comercio multilateral y para las relaciones comerciales internacionales en general, y adoptar las medidas oportunas para hacer frente a tales perturbaciones en caso de presentarse efectivamente.

"c] El proceso de ajuste internacional y la coordinación, a tal respecto, entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional.

"Para lograr mayor eficacia en las metas propuestas, el Grupo tendrá en cuenta las condiciones y necesidades particulares de las economías de los países en desarrollo y sus diferentes problemas. El Grupo no intervendrá en asuntos de la competencia o sobre las que tengan poder las Partes Contratantes y el Consejo del GATT, ni asumirá o menoscabará

las funciones que en materia de adopción de decisiones correspondan a estos dos órganos o a los comités permanentes del GATT. Tampoco tendrá injerencia en las actividades y asuntos de la competencia del Comité de Negociaciones Comerciales.

"El Grupo lo integran representantes de Argentina, Australia, Brasil, Canadá, la Comunidad Económica Europea y sus estados miembros, Egipto, España, Estados Unidos, India, Japón, Malasia, Nigeria, Paquistán, un país nórdico, Perú, Polonia, Suiza y Zaire."

Café: pláticas para un nuevo convenio internacional. Pérdidas en la producción de Brasil

El constante deterioro de los precios de los productos primarios en su intercambio con los productos elaborados, es un fenómeno que ha caracterizado a las transacciones comerciales en los últimos decenios. Esta desfavorable tendencia ha ocasionado graves daños en las economías de los países en desarrollo, cuyos ingresos dependen en gran parte de las exportaciones de un número limitado de materias primas.

Dentro de la extensa lista de productos primarios afectados por el intercambio desfavorable, el café ha sido uno de los más castigados. De 1955 a 1975, el índice de precios del café ha registrado una disminución media anual de 0.5%, mientras que su volumen mundial de exportación ha crecido a una tasa anual de 2.5%. Esta proporción muestra que los países productores han seguido la práctica de exportar mayores cantidades para recuperar las mermas en sus ingresos originadas por la pérdida del valor real del grano, cuyo valor adquisitivo se encuentra por abajo de los niveles de hace 20 años.

Lo inconveniente de la situación es más palpable en el caso de los países que obtienen gran parte de las exportaciones con las ventas de café. Por ejemplo, en 1973 Uganda, Etiopía, Colombia y El Salvador tuvieron entradas por café con relación a sus ventas totales de 66.3, 42.2, 39.3 y 52.9 por ciento, respectivamente. La baja cotización del grano repercute en forma directa sobre más de

21 millones de trabajadores dedicados a su cultivo en los países productores.

Con el propósito de regular la corriente del producto a los mercados internacionales, impedir la sobreproducción y concertar acuerdos destinados a estabilizar los precios, se creó la Organización Internacional del Café (OIC) en cuyo seno se han firmado dos importantes acuerdos. El primero en 1963 y el segundo en 1968.

La vigencia de este último finaliza el 30 de septiembre del presente año, aunque puede prolongarse por otro ejercicio. Estos convenios han permitido evitar una guerra de precios que perjudicaría aún más a los productores, dado el exceso de oferta, casi tradicional.

Estos pactos, que operaban con estrictos controles en las exportaciones, perdieron su capacidad estabilizadora a partir de 1971, pues se produjeron tres cosechas desastrosas consecutivas, causadas por sequía, heladas e infecciones en las plantas. La alteración en la producción provoca un gran desajuste entre la oferta y la demanda mundial del café, traduciéndose en una extraordinaria elevación de su precio con repetidas fluctuaciones.

Lo anterior obligó a productores y consumidores a buscar un arreglo, que aparte de ajustarse a las nuevas condiciones del mercado internacional, garantice a los países productores un nivel justo de ingresos por sus exportaciones de café.

En enero de 1975 se efectuaron las primeras pláticas formales para sentar las bases de un nuevo convenio. En esos días se reunió en Londres un grupo formado por ocho representantes de cada parte, encabezados por el director ejecutivo de la OIC, el brasileño Alejandro Beltrao. El grupo redactó un informe para el vigesimosexto período de sesiones del Consejo Internacional del Café, integrado por más de 62 países. El período de sesiones fue del 24 de junio al 13 de julio de 1975 en Londres. El propósito de las reuniones fue el de concertar las bases en torno a la negociación de un amplio acuerdo que contenga desde políticas de producción, cuotas automáticas de ajuste y controles hasta políticas sobre almacenamiento y precios. El grupo de trabajo se concretó a presentar propuestas y comentarios acerca de los elementos indispensables que

deben de incluirse en el nuevo convenio del café. Se resolvió citar a un nuevo período de sesiones del Consejo del 27 de octubre al 14 de noviembre próximos, para examinar un proyecto de convenio que elaborará el Director Ejecutivo de la OIC.

Dentro de las principales iniciativas expuestas por los países consumidores figura la introducción de un sistema flexible para la asignación de las cuotas anuales de exportación, basado en tres etapas. La cuota anual global del primer año del nuevo pacto cafetalero sería distribuida entre los exportadores de acuerdo con su participación en la cuota básica. En el segundo año, las cuotas deberían de repartirse en 80% en función de la participación de los exportadores en la cuota básica y el 20% restante quedaría determinado por las existencias mantenidas en los países productores en el año inmediato anterior y por la evolución de las exportaciones dentro de un período convenido. En el tercer año y en los subsecuentes la cuota básica se reduciría a 70% y quedaría 30% para las cuotas variables.

En realidad, la intención de los países consumidores es que la distribución de las cuotas asegure suministros adecuados de café de todos los tipos para la demanda mundial. Además, el grupo de los consumidores destacó su deseo de que el Convenio autorice plenamente al Consejo a establecer un sistema automático para el ajuste de las cuotas de acuerdo con los movimientos de los precios. Con ello se pretende establecer una especie de protección para el caso de que se registre un alza excesiva de precios. Aunque no se especificó cuál sería el porcentaje máximo tolerado de aumento de precio, los delegados estadounidenses dieron a entender por medio de declaraciones extraoficiales que no permitirían un incremento superior a 30%, considerando el precio promedio registrado en los últimos meses. En este caso, las cuotas y los contratos quedarían suspendidos automáticamente a no ser que el Consejo decidiera retrasar la suspensión.

Por último, los países consumidores señalaron la conveniencia de que se informe sobre los déficit y los excedentes dentro de los seis primeros meses del año de la cosecha inicial, a fin de permitir una redistribución tan rápida como sea posible entre los productores del mismo tipo de café, con objeto de que

el faltante repartido no afecte a las cuotas asignadas en los años posteriores. El incumplimiento declarado no afectará la cuota de exportación del miembro en los años subsecuentes y los pequeños incumplimientos en cuotas, denominados "triviales", tampoco serán redistribuidos. Se mencionó también la posibilidad de formar existencias protectoras del precio y los abastecimientos de café.

Las proposiciones de los países consumidores fueron aceptadas por las delegaciones de Brasil, Colombia, Costa de Marfil y Angola, aunque con grandes reservas. La principal objeción del representante brasileño fue el que se tomaran como base las estadísticas para los años posteriores al ciclo cafetalero de 1972-1973 cuando las medidas económicas del actual convenio hayan terminado. Brasil se opuso porque tuvo una reducción en sus exportaciones de 19 135 millones de sacos de 60 kg en 1973 a sólo 14 390 millones de sacos en 1974. Además los expertos que intentan determinar las cuotas de exportaciones con tal sistema han encontrado graves problemas originados por un retraso considerable en la disponibilidad de las estadísticas, aparte de que también resultan algo dudosas. Por estas causas es posible que se deseché el uso de las estadísticas como medida de referencia para el establecimiento de las cuotas.

La determinación de las existencias con el fin de fijar cuotas es más factible. Sin embargo, presenta ciertas desventajas para aquellos países que carecen de reservas por haber ajustado sus cosechas al marco establecido por el convenio vigente. No obstante, es probable que se tomen en cuenta las existencias, ya que tanto los países consumidores como los mayores países productores lo consideran muy apropiado. Brasil y Colombia opinaron que el criterio de existencias induciría a los países centroamericanos a establecer alguna disciplina en sus programas de mercadeo y terminar con lo que consideran ventas competitivas y que han depreciado los precios del café durante el último año. Un delegado francés apoyó este mecanismo y afirmó que si tales decisiones resultaban desventajosas para los centroamericanos, se podrían incluir cláusulas especiales en el acuerdo para protegerlos.

En sí, la impresión general de estas pláticas fue la presencia de una desunión entre los países productores fincada en

la situación real de existencias acumuladas de café que priva en algunos de los países miembros.

Al margen de las divergencias, el presidente del Instituto Brasileño del Café, Camillo Calazans, afirmó que los cuatro mayores productores de café (Brasil, Colombia, Costa de Marfil y Angola) llegaron a un acuerdo respecto al volumen de las cuotas para cada país, según el cual Brasil tendrá un tercio de las exportaciones. Señaló además que la cuota total de café exportable debería fluctuar entre 56 y 58 millones de sacos de 60 kg en promedio anual para los siguientes años.

Exportaciones de los principales países productores (Millones de sacos de 60 kg)

	1973-74	1974-75
Brasil	19 135	14 390
Colombia	7 400	6 850
Costa de Marfil	4 332	4 080
Uganda	2 978	2 978
El Salvador	2 680	2 185
Guatemala	1 915	2 105
Angola	2 895	1 894
Indonesia	1 925	1 705
Camerún	1 473	1 472

Pocos días después de haber concluido las pláticas de Londres, un fuerte viento helado proveniente de Argentina penetró en los mayores campos cafetaleros de Brasil, causando graves daños a las plantaciones del grano. Las bajas temperaturas se mantuvieron por cerca de tres días y según las estimaciones del Instituto Brasileño del Café (IBC), esta corriente helada, que ha sido la peor en los últimos 50 años, dañó o destruyó 73.5% de los 2 100 millones de cafetos del país. Las cifras reveladas por el Instituto indican que la helada del 17 de julio afectó severamente a todos los 915 millones de arbustos en el estado de Parará, provincia que contribuye con 40 o 50 por ciento a la producción total. En el estado de Sao Paulo (segundo estado productor) 66% de los 800 millones de cafetos resultaron dañados y en Mato Grosso resultaron perjudicados 80% de sus 54.8 millones. Las zonas con menos pérdidas fueron las sureñas de Minas Gerais: 10% de los 292 millones de cafetos. En total 1 516 millones de arbustos sufrieron daños y en algunos de ellos no sólo las flores quedaron destrui-

das, sino también las ramas e incluso los troncos; se necesitan dos o tres años para recuperarse de estas heladas.

Como medida inmediata, el Ministerio de Hacienda concedió un préstamo de emergencia de 1 000 millones de dólares para financiar y abrir líneas de crédito a los agricultores del grano. Los préstamos se dan con una tasa de interés de 7% anual a las grandes haciendas productoras. Las pequeñas granjas que no tengan más de 10 000 arbustos no pagarán recargo alguno. Aun así, el 7% de interés es una tasa favorable si se considera que el año anterior Brasil tuvo un índice inflacionario de 35 por ciento.

La producción del período 1975-76, estimada en 21 millones de sacos, no resintió las consecuencias de la helada por estar la cosecha casi levantada y los granos que aún permanecían en los arbustos estaban ya secos. En cambio se piensa que la producción del siguiente período (1976-77), que se había calculado en 28 millones de sacos, se reducirá en más de la mitad; algunos vaticinios son aún más negativos y fijan la recolección en 8 o 9 millones de sacos.

El Presidente del IBC, después de evaluar las proporciones de los daños, declaró que a pesar de ser una situación trágica, no es irreparable y sostuvo que Brasil continuará siendo el principal país exportador de café. Sus afirmaciones se basan en la cuantía de las reservas brasileñas. Sus existencias actuales de café sobrepasan los 20 millones de sacos y si se agregan los 21 millones de cosecha para 1975-76, la oferta se eleva a 41 o 42 millones de sacos. Este volumen de café le permitirá exportar el presente año y el entrante una cantidad de 17 a 18 millones y abastecer a su vez sin dificultades su consumo interno de 8 millones de sacos. Con ello puede cumplir sus entregas antes de recuperar su ritmo usual de producción. Cabe señalar que a los tres años de haber sufrido la fuerte helada de 1953, al año siguiente Brasil obtuvo la cosecha más grande de su historia: 42 millones de sacos.

La noticia de que una onda polar arrasó la región cafetalera de Brasil provocó un ambiente de pánico en los mercados internacionales, registrándose en los días siguientes alzas en los precios que los corredores calificaron como frenéticas. El café colombiano subió en el transcurso de una semana de 69 a 95

centavos de dólar la libra. En Nueva York, las cotizaciones más altas en su historia. En Londres el precio del café para entrega en noviembre aumentó de 680 a 780 libras esterlinas la tonelada. Cuando las autoridades brasileñas anunciaron la cuantía de los daños y la firmeza de su posición exportadora, los precios se redujeron, aunque de cualquier forma quedarán por arriba de los niveles anteriores.

En opinión de los expertos, la destrucción de la cosecha brasileña de café del período 1976-77 puede dar a este país un alto poder de negociación si retiene su grano almacenado y provoca alzas futuras en los precios debido a la amenaza de una escasez para el año próximo. En estas condiciones es probable que el control sobre el precio del producto pase de manera definida a los países productores. De esta forma, si Brasil mantiene el monto exportado y lo vende a una cotización superior, podría convertir en utilidades las grandes pérdidas sufridas por los agricultores. Estos recibirían mayores ingresos por su cosecha de este año y además podrían quemar los cafetos secos y sembrar soya o trigo recolectando una o dos cosechas de estos productos antes de que los nuevos cafetales comiencen a producir.

Los perjudicados en este caso serían los países consumidores, que verían afectada su balanza comercial y disminuida la capacidad adquisitiva de sus habitantes. Los suecos son los bebedores más grandes de café en el mundo, en términos *per capita*, e importan 1.7 millones de sacos anuales. El primer comprador de café es Estados Unidos: 21 millones de sacos en 1974.

ESTADOS UNIDOS

Ventas de cereales a la URSS

En los últimos meses se han revisado las estimaciones sobre la cosecha de cereales de este ciclo en la URSS y los cálculos han arrojado cada vez mayores reducciones respecto a la previsión inicial. Las adversas condiciones climatológicas registradas durante los últimos meses en extensas áreas de la región del Volga, en la zona meridional de los Urales y en la parte norte de Kasakistán han afectado severamente los sembradíos de trigo y de otros productos agrícolas.

Aunque todavía no se determinan con precisión cuáles serán los efectos de la sequía, no hay elementos para suponer que la producción soviética de este año disminuya a un nivel tan bajo como el de 1972, cuando sólo se obtuvo un total de 168.2 millones de toneladas métricas de cereales. En 1973 la URSS se repuso de la drástica caída al levantar la cosecha más grande de su historia: 222.5 millones de toneladas. En 1974 la producción fue de 195.5 millones; la estimación inicial para 1975 fue de 225 millones, pero las más recientes señalan niveles de 180 a 185 millones de toneladas.

En contraste con la situación en la URSS, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos dio a conocer que en el presente ciclo agrícola las cosechas superarán ampliamente a las de 1974. En ello influyen de manera importante un incremento significativo de las áreas sembradas y mejores condiciones meteorológicas. Según las estimaciones de julio, la cosecha de trigo llegaría a 59.5 millones de toneladas y la de maíz a 153 millones.

De acuerdo con estos vaticinios Estados Unidos tendrá una alta capacidad de exportación, ya que su consumo interno de trigo es de aproximadamente 22 millones de ton, quedando, así, entre 34 y 37 millones disponibles para ventas al exterior, en comparación con los 28.6 millones de ton de trigo vendidas el año anterior. En el caso del maíz también habrá un fuerte excedente, estimado en 45 millones de toneladas.

Estados Unidos es el principal abastecedor mundial de granos. Envía normalmente al exterior las dos terceras partes de su producción de trigo, la quinta parte de la de maíz y la mitad de su cosecha de soya. En el año fiscal que terminó el pasado mes de junio estas exportaciones proporcionaron 21 600 millones de dólares. En el período de 1973-1974 Estados Unidos contribuyó con 44% en las exportaciones totales de trigo.

Algunos expertos norteamericanos afirman que para aprovechar la notable cosecha de este año, es necesario realizar elevados volúmenes de ventas externas para guardar una reserva razonable. Esto evitaría que los excedentes ejerzan una presión negativa sobre los precios haciendo incosteable la producción del año

venidero, especialmente si los gastos de los agricultores continúan creciendo.

Al anunciarse los daños sufridos por los campos soviéticos, se iniciaron fuertes especulaciones referentes a que este país recurriría a los mercados internacionales, en especial a Estados Unidos, para satisfacer sus necesidades internas.

El secretario de Agricultura de Estados Unidos, Earl Butz, afirmó en los últimos días de junio que su país tenía amplias posibilidades de ofrecer la cantidad de granos que la URSS solicitara, sin causar serios trastornos a la economía interna. Earl Butz se mostró entusiasmado, dando a entender que en esta ocasión la URSS podría adquirir todo el grano que deseara, siempre y cuando las compras se efectuaran al contado y se ajustaran al reglamento previamente establecido por el Gobierno norteamericano, beneficiando así a sus granjeros y a la balanza comercial.

Mediante estas declaraciones, el representante estadounidense daba a entender que no permitiría bajo ningún motivo que la URSS repitiera los movimientos secretos realizados en 1972, cuando adquirió una cuarta parte de la producción de trigo norteamericana sin el conocimiento del Gobierno de Estados Unidos.

El 8 de julio de 1972, el presidente Nixon otorgó un crédito por 750 millones de dólares a la URSS para la compra de granos en Estados Unidos. Un mes más tarde, se reveló que la Unión Soviética ya había negociado la adquisición al contado de 19 millones de ton de granos, especialmente trigo. Las transacciones establecidas en secreto con las empresas privadas exportadoras de alimentos fueron calificadas como el "gran robo de granos". Esta operación ocasionó fuertes desajustes en el mercado de Estados Unidos, desequilibró el comercio internacional y condujo a un alza impresionante en los precios, pasando el bushel de trigo de 1.72 dólares (valor en que fue comprado) a más de 6 dólares. Los efectos de esta operación afectaron al mercado mundial en los dos últimos años.

La ruinoso experiencia de 1972 obligó a las autoridades estadounidenses a adoptar medidas estrictas con el objeto de evitar nuevas ventas de estas características por considerarlas catastróficas para la economía norteamericana.

Para este fin se aplicó en 1973 una doble línea de defensa contra las operaciones secretas de las empresas exportadoras. Cualquier venta de granos de más de 100 000 ton debe ser informada al Departamento de Agricultura con 24 horas de anticipación a la firma del convenio, señalándose su destino. Si la venta excede las 200 000 ton tiene que avisarse una semana antes de la firma del contrato. Además, de acuerdo con el Convenio de Cooperación Agrícola establecido entre Estados Unidos y la URSS en 1973, los expertos norteamericanos tienen amplio acceso a las informaciones soviéticas sobre la evolución de sus cosechas.

A pesar de todas las precauciones tomadas, las autoridades estadounidenses se mostraron bastante intranquilas durante este verano. El secretario del Tesoro, William Simon, viajó en los primeros días de julio a Moscú, y según fuentes oficiales comunicó a los dirigentes soviéticos que su país no quería ser sorprendido nuevamente por compras secretas de granos.

Los rumores de otra fuerte venta de trigo fueron cobrando fuerza. Los representantes de las empresas exportadoras de alimentos permanecían en la capital soviética y en Londres los medios navieros comenzaron a movilizarse para fletar el mayor número de barcos para el transporte de cereales.

Por fin, a mediados de junio, se anunció oficialmente la primera venta de trigo efectuado por la Cook Industries Inc., por la cantidad de 2 millones de ton con un valor aproximado de 300 millones de dólares, basándose en los precios vigentes para entrega futura más un cargo extra para el transporte a los puertos de embarque. El convenio fue realizado con el pleno conocimiento y autorización del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Se destacó que la venta tuvo un carácter meramente comercial entre la empresa exportadora y el Gobierno soviético, sin que se recibiera ningún subsidio o crédito oficial.

Como era de esperarse, la primera venta fue seguida de otras, y una semana más tarde la Cargill Inc. informó de una venta de 1.2 millones de ton de trigo y la Canadian Wheat Board, comunicó haberse comprometido a la entrega de 2 millones de ton de trigo. El tercer envío

norteamericano a la URSS fue anunciado por la Continental Grain Company: 4.6 millones de ton de maíz con un valor de 540 millones de dólares y 1.1 millones de ton de cebada con un costo de 217 millones de dólares.

El Presidente de la Cook Industries Inc. afirmó que no todo el trigo vendido provendrá del interior de Estados Unidos, ya que la cosecha de invierno se caracteriza por su bajo contenido de calorías y es considerada como un producto de categoría inferior. El estado de Kansas, primer productor de trigo, informó que su cosecha invernal muestra por primera vez en muchos años un contenido en proteínas inferior a 11% a causa de haberse cortado el suministro de fertilizantes nitrogenados antes de tiempo, dado los altos costos que representaba su uso. La baja calidad del trigo norteamericano no es aceptada por la URSS, que requiere un trigo con un mínimo de 12% de proteínas, por lo que las empresas exportadoras tendrán que buscar a otros productores para satisfacer la demanda soviética. En el caso de Canadá, este problema no se presenta por tener normalmente un promedio superior a 13% de proteínas.

Las compras soviéticas de granos al extranjero ascendían en este verano hasta los primeros días de agosto a 13.8 millones de ton, de las cuales 9.8 millones fueron ventas estadounidenses, 3.2 millones canadienses y 750 000 ton de Australia.

En realidad no se sabe con exactitud a cuántos millones de toneladas asciende la cadena de compras de granos de la URSS, sobre todo si las condiciones climatológicas continúan deteriorando sus cosechas. En los primeros días de agosto, un grupo de expertos estadounidenses, después de permanecer en la Unión Soviética 19 días realizando estudios sobre la evolución de los sembrados, informó que la producción soviética de granos no rebasaría los 185 millones de ton, o sea, 10 millones menos que la producción prevista en julio. Esta disminución despertó grandes inquietudes entre las autoridades estadounidenses. Si se considera que el nivel mínimo de consumo de la URSS es de alrededor de 200 millones de ton, las importaciones de granos de 1975 pueden fluctuar entre 16 y 24 millones de toneladas, es decir, que las necesidades de la URSS aún no están cubiertas del todo.

Por las mismas fechas en que se dio a conocer el último informe mencionado, se anunciaron los resultados sobre las estimaciones de agosto de las cosechas de Estados Unidos, que arrojaron una ligera disminución con relación a las proyecciones de julio. La producción de trigo ahora prevista es de 58.2 millones de ton contra la anterior estimación de 59.5 millones; ésta es aún una cosecha récord y supera a la del año pasado en 19.6%. Para el maíz, la reducción fue un poco mayor, pasando la estimación de 153.4 millones en julio a 148.5 millones en agosto. También en este caso la cifra sigue siendo un récord y es superior en 26% a la producción alcanzada en 1974.

A pesar de que el Departamento de Agricultura de Estados Unidos mantiene su garantía de obtener en conjunto una cosecha extraordinaria este año, las noticias anteriores despertaron una gran controversia en el Congreso y otros círculos políticos y se manifestó una fuerte preocupación de caer en otra espiral inflacionaria semejante a la de 1972.

Algunos dirigentes afirman que Estados Unidos ha logrado un importante avance económico gracias a las ventas de sus productos agrícolas y que la amenaza de imponer controles a las exportaciones lesionaría su prestigio de primer abastecedor mundial de alimentos y causaría un grave perjuicio a los agricultores que esperan colocar sus cosechas a un precio remunerativo. Además, los grupos partidarios de las ventas libres subrayan la alta ayuda que representan para la balanza comercial las divisas provenientes del sector agrícola.

No obstante que el Secretario de Agricultura ha repetido en varias ocasiones que el abastecimiento de la demanda nacional está garantizado, el índice de precios de productos agrícolas creció inesperadamente 1.2% en el mes de julio. Las razones de este ascenso son difíciles de precisar, pero muchos analistas y consumidores señalan la venta de granos a la URSS como la principal causa.

Los defensores de las exportaciones afirman que las circunstancias actuales son muy distintas a las que se presentaron en 1972. Las reservas de granos son muy altas, se predicen grandes cosechas, no hay subsidios oficiales y el monto de las exportaciones es inferior. Empero,

estas posturas alentadoras ya no dan mucha confianza a algunos expertos quienes recuerdan que el secretario Butz expresó su seguridad en septiembre de 1972 de que las magníficas cosechas del año anterior proporcionarían un margen para las exportaciones y un amplio excedente de reservas.

Earl Butz señaló que son muchos los factores que influyen en la elevación de los índices de precios. Hizo notar que en 1973 la URSS sólo adquirió 2.7 millones de ton de trigo y 1 millón de maíz y las compras fueron aún menores en 1974, pero en cambio los precios de los alimentos se incrementaron 14.5% en ese último año, lo que demuestra la intervención de otros elementos en esta tendencia alcista.

Las declaraciones oficiales fueron insuficientes para calmar la creciente alarma pública y el Departamento de Agricultura dio el 11 de agosto la orden de suspender las exportaciones hasta que no se tengan informes más completos sobre la próxima cosecha. La tensión política cobró aún más fuerza cuando días después la International Longshoremen's Association, que representa a los estibadores desde Maine hasta Texas, con el decidido apoyo de la liga de sindicatos AFL-CIO, reiteró su postura de negarse a embarcar los granos adquiridos por la URSS, hasta que no queden debidamente protegidos los intereses de los consumidores estadounidenses.

El presidente de la AFL-CIO, George Meany, dijo que del 1 de julio al 14 de agosto, el precio de la soya había aumentado 20%, el de trigo 36% y el maíz 13 por ciento.

Como condiciones extras para levantar el bloqueo a los embarques, los sindicatos solicitaron un estricto apoyo al Convenio Marítimo establecido en 1972, en el que se señala qué proporción corresponde a cada país en el transporte de granos. Además, se discuten las cuotas que deberán pagarse por el traslado de los cereales (las autoridades soviéticas ofrecen 9.5 dólares por ton y los sindicatos estadounidenses piden de 16 a 18 dólares) y, por último, exigen un sistema mediante el cual sea directamente el Gobierno de Estados Unidos quien concierte las operaciones de venta de granos, en lugar de las empresas privadas, que sólo persiguen sus propios intereses.