

# COMERCIO MUNDIAL Y NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

Por: Osvaldo Martínez

## EVOLUCION DEL COMERCIO MUNDIAL EN EL DECENIO DE LOS SETENTA

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

Obviamente, la intensa inflación que ha dominado los últimos años hace necesario tomar en su justa medida las impresionantes tasas de crecimiento en precios corrientes, que están influidas por la baja en la cotización del dólar. En 1979, el monto del comercio mundial fue de 1625 miles de millones de dólares, lo cual representó un incremento de 25% con respecto a 1978, en tanto que en el primer semestre de 1980 el incremento fue de casi 30% con relación al mismo período de 1979. Sin embargo, la razón fundamental de esos incrementos radica en las alzas de precios en dólares, donde el elemento inflacionario desempeña un impor-

tante papel. Si sólo se considera el volumen del comercio mundial, el crecimiento fue de 60%, en comparación con 40% que creció la producción mundial en 1979.

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

## CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION Y LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1963 - 1979

(Porcentaje anual medio de variación en volumen)

CUADRO No. 1

	Producción Mundial	Exportación Mundial
1963-1973	6.0	8.5
1974-1979	3.5	4.5
1974	2.5	3.5
1975	-1.0	-3.0
1976	7.0	11.0
1977	4.5	4.5
1978	4.0	5.5
1979	4.0	6.0

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

La participación de las diferentes áreas y agrupaciones en el comercio mundial muestra el peso preponderante de las economías

CUADRO No. 2

## COMPOSICION DEL COMERCIO MUNDIAL POR PRINCIPALES AGRUPACIONES DE PAISES

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

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

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

capitalistas desarrolladas —que en 1979 absorbían un porcentaje mayor que en 1950—, en contraste con la declinación de los países sub-desarrollados, que en 1950 tenían un peso específico superior al de 1979, a pesar de incluir a los países exportadores de petróleo, que en ese año aportaron más de 50% de las exportaciones del conjunto de los sub-desarrollados.

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

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

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

En efecto, los principales socios comerciales de los países capitalistas desarrollados fueron ellos mismos, pues en 1979

## ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR TIPOS DE PRODUCTOS

CUADRO No. 3

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

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

intercambiaron 72.8% de su comercio.<sup>1</sup> Con los países sub-desarrollados efectuaron sólo 21.9%, del cual poco más de la tercera parte fue con la OPEP. El mercado socialista europeo absorbió 3.8% del comercio de las naciones capitalistas desarrolladas.

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

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

Si se observan los resultados de la balanza comercial, por principales áreas

geográficas y tipos de productos, aparece claramente que los déficit de los países capitalistas desarrollados se localizan básicamente en el petróleo. Empero, ese déficit prácticamente se compensa con el sostenido superávit en manufacturas, que de 53.000 millones de dólares en 1973, alcanzó en 1979 la cifra de 170.000 millones. Este ángulo del problema es generalmente omitido en las acusaciones que los países de la OCDE dirigen a la OPEP por el alza de los precios del petróleo; esto es, que el alza de precios del petróleo va acompañada indefectiblemente de la elevación de precios de las manufacturas industriales, lo cual compensa en alto grado los déficit petroleros y profundiza el control de aquellos países sobre el sector más dinámico y estratégico del comercio mundial. También tiene interés que los países sub-desarrollados no petroleros hayan sufrido un sostenido crecimiento de sus déficit, de 15.000 millones de dólares en 1973 a 62.000 millones en 1979. Sin embargo el principal componente del déficit no son los combustibles, aunque en ellos registraron

#### BALANZAS COMERCIALES POR PRINCIPALES AREAS Y TIPOS DE PRODUCTOS

CUADRO No. 4  
(Miles de millones de dólares fob)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
<b>Países capitalistas desarrollados</b>							
Todas las mercancías	- 9	- 51	- 7	- 38	- 34	- 2	- 53
Combustible	-36	-110	-102	-123	-133	-130	-184
Otros productos primarios	-27	- 33	- 25	- 33	- 38	- 33	- 41
Manufacturas	-53	90	116	115	130	154	170
<b>Países subdesarrollados no petroleros</b>							
Todas las mercancías	-15	- 32	- 40	- 29	- 31	- 43	- 62
Combustible	- 4	- 11	- 10	- 12	- 15	- 13	- 21
Otros productos primarios	-18	25	21	28	36	32	39
Manufacturas	-23	- 43	- 47	- 40	- 46	- 56	- 71
<b>Países petroleros</b>							
Todas las mercancías	21	86	55	71	65	47	108
Combustible	37	117	107	128	139	133	190
Otros productos primarios	0	- 3	- 5	- 4	- 6	- 7	- 7
Manufacturas	-15	- 26	- 44	- 52	- 64	- 75	- 73

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

un desbalance por 21.000 millones en 1979, sino las manufacturas, en las que el déficit ascendió a 71.000 millones en ese año. La simple observación hace concluir que la principal causa de déficit de los países sub-desarrollados no petroleros es el intercambio desigual centrado en la importación de manufacturas a cambio de productos primarios, situación que se agravó por el desbalance en la cuenta de combustible.

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

El comercio de manufacturas con el mundo sub-desarrollado no petrolero aportó a los países capitalistas desarrollados un creciente saldo favorable que pasó de 25.000 millones de dólares en 1973 a 69.000 millones en 1979, en parte debido a la

inflación y al manejo de las tasas de cambio monetario, en forma de un mayor aumento de los precios en dólares depreciados de sus exportaciones.

En el cuadro 5 se observa que de siete grandes tipos de manufacturas, los países capitalistas desarrollados solamente registraron déficit comercial en textiles y vestuario y en otros artículos de consumo terminados (artículos deportivos, juguetes, etc.). Ello no impide que incluso en dichos rubros los países desarrollados continúen siendo los más grandes suministradores. En efecto, de 1973 a 1979, los países señalados aportaron alrededor de 60% del incremento en el comercio mundial de textiles y vestuario y de 75.0% del incremento de artículos de consumo terminados.

Al mismo tiempo, el superávit en los llamados engineering products (los más avanzados equipos y maquinarias) registró un vigoroso empuje, desde 19.500 millones de dólares en 1973 a 56.400 millones en 1979.

Las cifras anteriores contrastan con las expresiones laudatorias hacia un redesplice industrial que supuestamente estaría cambiando el anterior perfil agrario-primario del Tercer Mundo, por una nueva faz industrial

COMERCIO DE MANUFACTURAS ENTRE PAISES CAPITALISTAS DESARROLLADOS Y PAISES SUBDESARROLLADOS NO PETROLEROS

CUADRO No. 5

(Miles de millones de dólares fob)

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO		
	1973	1978	1979	1973	1978	1979	1973	1978	1979
Todas las manufacturas	40.2	96.0	120.3	15.1	40.7	51.0	25.1	55.3	69.3
De las cuales									
Hierro y acero	3.6	7.1	9.2	6.5	1.1	1.6	3.1	6.0	7.6
Productos químicos	6.6	15.5	20.3	0.8	2.5	2.9	5.8	13.0	17.4
Otras semimanufacturas	2.7	6.8	8.0	2.5	5.5	6.5	0.2	1.3	1.5
Engineering products	23.1	58.3	72.6	3.6	11.9	16.2	19.5	46.4	56.4
Textiles y vestuario	2.9	4.7	5.6	5.3	12.7	15.2	- 2.4	8.0	- 9.6
Otros artículos de consumo terminado	1.4	3.7	4.7	2.4	7.2	8.6	1.0	- 3.5	- 3.9

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

CUADRO No. 6

Relación de intercambio  
1970 = 100

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

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

manufacturera. Dicho "redespliegue" realmente consiste en relocalizar industrias intensivas en mano de obra (singularmente la textil) y de baja tecnología que están prisioneras en las mallas del comercio cautivo entre transnacionales. A su vez, ello permite justificar medidas neoproteccionistas y discriminatorias acerca de la lesiva penetración de manufacturas baratas procedentes del Tercer Mundo en los mercados de Occidente.

Así mismo, en 1979 los países capitalistas desarrollados exportaron 1035 miles de millones de dólares, de los cuales 74% fue de manufacturas industriales y, de éstas, 41% entró en la categoría de engineering products.

Por su parte, los sub-desarrollados no petroleros exportaron en ese año 199.000 millones, de los cuales 42% fue de productos primarios y 40% se registró como manufacturas, pero de las que sólo 13% fue de engineering products; la rama textil y de vestuario, ya identificada como típico vehículo de industrialización dependiente y explotadora de fuerza de trabajo barata, aportó 11%.<sup>2</sup>

La relación de intercambio<sup>3</sup> para los sub-desarrollados exhibe una situación diferente, según se incluya o no a los países petroleros. Es evidente que si se les excluye, la relación de intercambio se deterioró durante el decenio de los setenta con una persistente constancia, en tanto que para

los petroleros a partir de 1975 las frecuentes alzas de precios del combustible se expresan en movimientos favorables significativos de su relación de intercambio.

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

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

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

EXPORTACIONES DE PAISES SUBDESARROLLADOS COMERCIALIZADOS  
POR EMPRESAS TRANSNACIONALES, 1976

CUADRO No. 7

PRODUCTO	EXPORTACION TOTAL (MILLONES DE DOLARES)	PORCENTAJE COMERCIALIZADO POR TRANSNACIONALES
<b>Alimentos:</b>		
Cacao	1 737	85
Plátano	793	70-75
Tabacos	1 079	85-90
Té	827	85
Café	7 831	85-90
Azúcar	4 881	60
Arroz	1 102	70
Trigo	449	85-90
<b>Materias primas agrícolas</b>		
Cueros	297 <sup>a</sup>	25 <sup>a</sup>
Caucho natural	2 202	70-75
Algodón	2 692	85-90
Yute	172	85-90
Productos forestales	4 169	90
<b>Minerales y metales</b>		
Petróleo crudo	29 149 <sup>1</sup>	75 <sup>a</sup>
Cobre	3 031 <sup>a</sup>	85-90 <sup>a</sup>
Mineral de hierro	1 256 <sup>a</sup>	90-95 <sup>a</sup>
Bauxita	518	90-95 <sup>a</sup>
Estaño	604 <sup>a</sup>	75-80 <sup>a</sup>
Fosfatos	850	50-60

Fuente: UNCTAD, Marketing and distribution of Tobacco, TD/B/C;

a. 1973.

1/205, Ginebra, 1978.

lización y el traspaso de esos mecanismos a manos nacionales.

Ese absoluto dominio de la comercialización en la mayoría de los casos los ejercen de tres a seis empresas transnacionales.<sup>4</sup> Ellas fijan un precio, toman la producción y la venden a ese precio en cualquier cantidad que el mercado acepte. Estos precios son llamados "precios administrados" pues los decide el vendedor con

el objetivo de maximizar la ganancia monopólica. Durante las décadas de los años cincuenta y sesenta desaparecieron, en los sectores de comercialización de productos primarios, las empresas de pequeño y mediano tamaño y fueron sustituidas por gigantescas general trading companies que comercializan desde algodón hasta metales.

Estas general trading companies, en combinación con los conglomerados transna-

cionales industriales, están creando su propio orden económico internacional.

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

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

El carácter sumamente inestable -volátil según algunos autores- de los precios puede

apreciarse en la muestra de 13 productos del cuadro 8.

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

En manos de los consorcios transnacionales se hallan generalmente los medios de transporte, el aparato de propaganda, la red de relaciones comerciales y crediticias, la decisión sobre los usos que tendrá el producto básico, en fin, todo el aparato de transporte y mercadeo. Este capital transnacional de la esfera de la circulación (comercio, propaganda, servicios),<sup>5</sup> obtiene evidentemente una tasa de ganancia (atendiendo a la alta proporción del precio final que absorben) que no se corresponde con lo obtenido por los productores, considerando que éstos deben correr con todos los costos locales.

## INESTABILIDAD DE PRECIOS DE MERCANCIAS SELECCIONADAS

CUADRO No. 8

MERCANCIAS	PORCENTAJE PROMEDIO ANUAL DE CAMBIO (1972-1977) <sup>1</sup>
Café (cif Nueva York)	42.2
Caucho (promedio, Nueva York, Londres, futuros)	56.6
Té (cif Londres)	23.1
Azúcar (fob Caribe)	69.6
Algodón (mexicano, cif Londres)	24.0
Yute (fob Bangladesh)	14.2
Sisal (cif Londres)	58.7
Caucho (fob Singapur)	36.6
Cobre (cif Londres)	27.6
Estaño (cif Londres)	33.4
Plomo (cif Londres)	31.1
Cinc (cif Londres)	42.9
Madera tropical (Samba, cif Hamburgo)	21.1

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

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

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

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

#### PRODUCTOS BASICOS Y NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

No obstante las afirmaciones de que la exportación de manufacturas industriales ha registrado en los últimos años las tasas de crecimiento más dinámicas y que el llamado Tercer Mundo está cambiando su perfil de producción de productos pri-

marios por la de productos elaborados, todavía, y seguramente por un extenso período, la suerte de los productos básicos es, en buena medida, la suerte de los niveles de ingreso por exportaciones para una amplia mayoría de países. En efecto, el comercio de productos básicos representó en 1979 alrededor de 60% de los ingresos de exportación del Tercer Mundo.

En 1976 el valor total de las exportaciones de los países sub-desarrollados fue de 255.000 millones de dólares. De ellos, 15% correspondió a alimentos, 4% a materias primas agrícolas, 6% a materias primas minerales, 59% a petróleo y 16% a manufacturas. Si se tiene en cuenta que el petróleo corresponde a un pequeño número de países y que las exportaciones de manufacturas proceden de otro pequeño grupo, no mayor de 10 países, entonces aparece la real imagen de una vasta mayoría de unos 100 países que dependen de productos básicos, expresados genéricamente como alimentos, materias primas agrícolas y materias primas minerales.

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

Incluso haciendo abstracción de las muchas dudas que provoca el sentido y la genuina fuerza motriz de la industrialización y exportación manufacturera en curso en algunos países (establecimiento de sucursales transnacionales o real esfuerzo interno auto-sostenido), el dinamismo de esas exportaciones se encuentra todavía lejos de transformar en términos significativos la dependencia con respecto a los productos básicos. Alcanzar en el año 2000 las metas de 25% de la

---

---

producción industrial mundial y de 30% del comercio de manufacturas, como lo postulan el Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y la Estrategia Internacional para el Desarrollo (EID), no pasan de ser simples metas.

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

Quizá sea esta temática, entre el repertorio de asuntos que integran el NOEI, la que mayor fuerza aglutinante tiene como expresión y entrelazamiento de intereses para un gran número de países. Los sub-desarrollados tienen, como una de las principales características de su condición, la dependencia de los productos básicos en general. De ahí que la lucha en torno a las demandas sobre productos básicos sea expresión de un hondo interés común por exportar productos básicos que se dirigen mayoritariamente hacia mercados de países capitalistas desarrollados, con los cuales deben negociar y sufrir, con las naturales diferencias individuales, los efectos adversos de importar bienes industriales elaborados.

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

Empero, si bien ese debate teórico resulta de suma importancia, no es posible esperar sus resultados para actuar en defensa de los intereses vitales cotidianos de los países sub-desarrollados. Esos intereses se estruc-

turan a partir de dos elementos decisivos en la práctica comercial: los precios (que incluyen las condiciones de acceso a mercados) y los ingresos de exportación. Es con base en ellos que se formulan las demandas contenidas en el NOEI.

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

---

---

productos básicos es luchar contra uno de los clásicos mecanismos de acumulación de capital en unos países y de descapitalización en otros, aunque la lucha debe tener otras muchas dimensiones, sin las cuales la defensa de los precios no pasa de ser una condición necesaria, pero insuficiente.

Aun cuando se apoyen las demandas del NOEI, sea el Programa Integrado de Productos Básicos, el financiamiento compensatorio por caída de ingresos de exportación, las asociaciones de productores, etc., no es posible pasar por alto que en tales demandas hay importantes carencias, como son, entre otras, las que se comentan a continuación.

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

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

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

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

b) Se analiza el comercio exterior como esfera autosuficiente, ignorando que no es más que una fase de un proceso único de

valorización del capital. Esto permite tomar la mercancía como punto de partida, cuando en realidad es el resultado de fases productivas de capitales nacionales (o que actúan en espacios nacionales), y mantener fuera de discusión las relaciones de producción que constituyen el sustrato de todo el proceso.

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

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

e) El comercio intraempresa o cautivo representa hoy no menos de 30% del comercio mundial. Esa versión deformada

---

---

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

#### LA POLITICA COMERCIAL DE LOS PAISES CAPITALISTAS DESARROLLADOS FRENTE AL TERCER MUNDO

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

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

Contra los países sub-desarrollados se despliega ahora una elaborada y compleja gama de medidas proteccionistas, caracterizadas por no utilizar como instrumento central el arancel (tan grato a List y su escuela de protección a la "naciente industria"), sino una variada mezcla de medidas no arancelarias, subvenciones gubernamentales o im-

posición de acuerdos de "libre comercio organizado" para proteger supuestamente viejas industrias en crisis.

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

Lo que en el fondo se encuentra en juego es la decisión de quién producirá qué en el futuro, con todas sus ramificaciones afines o, en otras palabras, el acceso a los mercados de los años ochenta y siguientes. En este proceso, los controles a las importaciones son sólo uno de los instrumentos de política que se emplean, teniendo como meta estratégica la salida capitalista a la crisis mediante

---

---

la elaboración de una nueva división internacional del trabajo con su correspondiente ordenamiento comercial. Para algunos sectores imperialistas especialmente lúcidos (por ejemplo la Comisión Brandt) se trata de presentar al Tercer Mundo un modelo de desarrollo: los países de industrialización reciente (PIR) a los que, habida cuenta de que permitan un acceso libre a sus recursos energéticos y minerales, se les acepta e incluso se les estimula en una industrialización transnacionalizada creadora de una nueva dependencia en la que al banano, al estaño y al café se les sustituye por los textiles, las manufacturas ligeras y los artículos de consumo, portadores de relaciones de dominación que (aplicando sólo en términos referenciales los esquemas marxistas de la reproducción del capital) tienden a crear en el Tercer Mundo un vasto Sector II subordinado a los ritmos y necesidades del Sector I, que los países imperialistas retienen para sí.

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

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

Ahora, el villano a quien se culpa del proteccionismo no son los tipos de cambio fijos, sino la OPEP. Se acusa a los sub-desar-

rollados de desorganizar los mercados de productos, pero en el sector de manufacturas las importaciones de los desarrollados proceden del Tercer Mundo, expresadas como proporción del consumo interno, se incrementaron sólo de 1.20% a 2.00% en 15 años (1960-1975).<sup>8</sup>

En textiles (donde mayor ruido se arma), en 1975 Estados Unidos tenía un excedente de 1.000 millones de dólares con los sub-desarrollados, si se consideraba integralmente el intercambio, es decir, si no nos limitamos a las fibras textiles o el vestuario e incluimos también la venta de maquinaria y equipos para esa rama.

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

La última serie de Negociaciones Comerciales Multilaterales (la Ronda de Tokio) mostró, por un lado, la creciente fuerza de los sub-desarrollados que, tras muchos esfuerzos, lograron penetrar los principios de reciprocidad comercial del GATT y consagrar jurídicamente el trato preferencial con carácter permanente (cláusula de habitación). Por otro, la alta capacidad de maniobrar de las potencias imperialistas que retienen en sus manos la posibilidad de aplicar selectivamente la cláusula de salvaguardia y que al acordar una reducción arancelaria de 350% en ocho años, que tiene un sentido eminentemente imperialista, han reducido sensiblemente la eficacia de los anémicos y precarios sistemas de preferencia que fueron peleados a lo largo de años por el Tercer

## Mundo.

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

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

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

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

Los derechos aduaneros que multiplican el gravamen a un producto, en razón directa

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

## LAS FORMULACIONES DEL NOEI PARA HACER FRENTE AL INTERCAMBIO DESIGUAL

### ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

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

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

Existía el modelo de la OPEP, existía la certeza de su éxito y también la cerrada y unánime oposición de las potencias imperialistas a las asociaciones de productores, a las que acusaba de pervertir el libre juego de las fuerzas del mercado, ese juego nada libre que tan ventajosamente juegan las transnacionales. Al parecer la corriente fundadora de asociaciones de productores preocupó bastante al imperialismo, por las consecuencias que podría tener un intento generalizado de revalorizar precios de productos básicos en actividades económicas donde Occidente tiene estratégicos intereses de abastecimiento para su industria y consumo, y elevadas tasas de ganancias para sus empresas. Si bien era cierto que las acciones de la OPEP no golpearon precisamente a las transnacionales petroleras —que han conti-

---

---

nuado haciendo excedentes y mejorados negocios— sí provocaron una conmoción y la consecuente necesidad de reajustar todo el sistema. El intento de multiplicación de la OPEP en otros numerosos productos era una amenaza de pérdida de control.

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

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

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

a) El petróleo tiene una importancia sobresaliente en el comercio internacional (más de 55% de las exportaciones totales del Tercer Mundo) y su volumen de ventas es varias veces superior al de cualquier otra materia prima.<sup>9</sup>

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

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

entonces el alza de precios provocará rápidas expansiones de producción en áreas ajenas a la asociación.

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

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

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

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

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

## INDIZACION

Fue uno de los elementos que en materia comercial se esgrimieron en 1947 y 1975, al calor del surgimiento del NOEI. También suscitó la frontal oposición de las potencias imperialistas, que veían en él un instrumento

---

---

de desorganización de los mercados y, ante todo, un creador de inflación. Fue este el principal argumento utilizado para combatirlo.

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

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

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

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

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

La indización intenta —con independencia de las dificultades técnicas para su aplicación debido, entre otras cosas, a que los países desarrollados son también grandes exportadores de productos básicos— quebrar

la secular relación inequitativa productos industriales-productos primarios, estabilizando la relación de intercambio en un sentido no lesivo a los exportadores del Tercer Mundo.

---

---

#### NOTAS

- 1) Datos tomados de UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics 1980.
  - 2) Datos tomados de GATT, International Trade 1979-80, p.50.
  - 3) Índice de valor unitario de las exportaciones dividido entre el índice de valor unitario de las importaciones.
  - 4) Fredeik F. Clairmonte, "The Morphology of Oligopolistic and Conglomerate Capitalism", ponencia presentada en el Segundo Congreso de la Asociación de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, 1981, p. 2.
  - 5) En lo tocante al transporte, dicho capital sí participa en la creación de valor, pues se trata de una actividad productiva.
  - 6) Citado por Gonzalo Martner en Producer-Exporters Associations of Developing Countries, UNCTAD, Ginebra, 1979.
  - 7) UNCTAD, The World Commodity situation and outlook, TD/B/C.1/207, marzo de 1979.
  - 8) Gary P. Sampson, "El proteccionismo contemporáneo y las exportaciones de los países en desarrollo", en Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, agosto de 1979.
  - 9) Véase Marian Radetzki, "Las perspectivas de fijación monopolítica de los precios de las mercancías por los países en desarrollo", en Hacia un nuevo orden económico internacional, Siglo XXI Editores, México, 1979.
- 
- 

*Este artículo es una ponencia presentada en el Segundo Congreso de los Economistas del Tercer Mundo celebrado en La Habana, Cuba, del 26 al 30 de abril de 1981, tomado de la revista Comercio Exterior, vol. 31, núm. 6, cuya segunda parte publicaremos en nuestra próxima edición.*